



BRIAN TRACY

# 涡轮教练

教练式领导力手册

TURBO COACH

A Powerful System for Achieving  
Breakthrough Career Success

[美] 博恩·崔西 坎贝尔·弗雷泽 著  
李云 译



通过自我教练，了解自我，  
改变自我，成就自我。



机械工业出版社  
China Machine Press

博恩·崔西职业巅峰系列

# 涡轮教练

教练式领导力手册

TURBO COACH

A Powerful System for Achieving  
Breakthrough Career Success

[美] 博恩·崔西 坎贝尔·弗雷泽 著  
李 云 译



机械工业出版社  
China Machine Press

## 图书在版编目 (CIP) 数据

涡轮教练: 教练式领导力手册 / (美) 崔西 (Tracy, B.), (美) 弗雷泽 (Fraser, C.) 著; 李云译. —北京: 机械工业出版社, 2014.11

(博恩·崔西职业巅峰系列)

书名原文: Turbo Coach: A Powerful System for Achieving Breakthrough Career Success

ISBN 978-7-111-48368-7

I. 涡… II. ①崔… ②弗… ③李… III. 企业战略—战略管理 IV. F272

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 247608 号

本书版权登记号: 图字: 01-2014-3231

Brian Tracy. Turbo Coach: A Powerful System for Achieving Breakthrough Career Success.

Copyright © 2005 by Brian Tracy and Campbell Fraser.

Chinese (Simplified Characters only) Trade Paperback Copyright © 2014 by China Machine Press.

This edition arranged with American Management Association through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. This edition is authorized for sale in the People's Republic of China only, excluding Hong Kong, Macao SAR and Taiwan.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 American Management Association 通过 Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc. 授权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括中国香港、澳门特别行政区及中国台湾地区) 独家出版发行。未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

## 涡轮教练: 教练式领导力手册

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 冯语嫣

责任校对: 董纪丽

印刷: 三河市宏图印务有限公司

版次: 2014 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 130mm × 185mm 1/32

印张: 6.5

书号: ISBN 978-7-111-48368-7

定价: 30.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

## 前 言

过去几年，个人和专业培训变得异常活跃。几千名注册教练为各行各业的人服务。人们已普遍承认，接受培训可以使人在较短时间内提高工作表现和生活满意度，比自己努力所花费的时间要少。

自成年以来，我花费了大量时间来研究提高个人表现的最有效的方法和技巧。20多年来，我已经为上千位客户提供了培训和辅导。经过训练，他们所获得的成果是惊人的。改变自己的生活和工作状态并不奇怪：培训完成以后，人们提高了自己的收入，迅速提升了自己的健康水平和人际关系。当然，并不是每个人都能请得起私人教练，这就是我和坎贝尔·弗雷泽写这本书的原因。

在这本书里，你会反复读到一些我们给客户提供的并经过证明的实际应用技巧和训练方法（客户每年花上千美元来学习和应用这些技巧！），你看了以后也会应用这些技巧，从而快速提升自己的个人表现。《涡轮教练》就是你的私人教练。

有这本书教你、鼓励你，你会学到如何建立标准，确立优先顺序和确立目标；你可以学到如何分析自己，找准自己的优势；你也能学到如何委托、外包和取消任务和活动，这样你就可以专心做对你自己和你的公司最有价值的事情；你还能专注于一些行动和提升计划，以及在预定的时间段内评价自己的成绩。

这种涡轮增压的培训项目，能让各种各样的读者，包括接受培训的学生和教练从中获益。我们同样期待这本书能够帮助到你。

博恩·崔西

2004年10月

# 目 录

前言

第一部分

## 目标清晰

第1章 战略规划 // 002

第2章 从事哪个行业 // 012

第3章 研究竞争 // 018

第4章 了解你的客户 // 023

第5章 找到你的强项 // 028

第6章 解除限制因素 // 032

第7章 你在S形曲线的什么位置 // 037

第二部分

## **提高效率**

第8章 提高生产力的11种方法 // 046

第9章 帕累托法则 // 055

第10章 归零思考法 // 063

第11章 有效委托 // 071

第12章 杠杆的力量 // 082

第13章 李嘉图的比较优势法则 // 090

第14章 帕特农原则 // 099

第三部分

## 壮大企业

第15章 提高收益的7种方法 // 108

第16章 客户满意的4个层次 // 118

第17章 通过客户的推荐建立你的生意 // 128

第18章 制订一个强大的营销计划 // 146

第19章 完成你的营销计划 // 158

第20章 创建你的个人品牌 // 167

第21章 利润最大化 // 178

高级培训和辅导项目 // 192

价值观列表 // 194

关于作者 // 198



第一部分

# 目标清晰

## 第 1 章

# 战略规划

“珍惜你的憧憬和梦想，把它们当作你灵魂的孩子和未来成功的蓝图。”

——拿破仑·希尔

在过去的 6 个月时间里，有没有想过设立一个具体的关于职业或行业的目标？是  否

如果你为自己设立了目标，有没有列一个时间表去实现它？是  否

本章探究了个人战略规划的关键概念和技巧。在本章后面的应用练习部分，你会清楚自己的期望、任务、目的和技巧，从而确定职业或行业目标。

成功很大部分取决于一个人思考、规划、决定和行动的能力。你在这几个方面的能力越强，实现目标就越快，在生活和事业上的幸福感也就越强。

个人战略规划是你到达理想位置的工具。用战略规划来组织和指导生活的人与不用这一技巧的人相比，就像是乘飞机和乘火车的区别。这两种交通工具都能带你从A点到达B点，但是飞机——个人战略规划能够让你不用停站，更快到达！

战略规划的技巧并不像眼球的颜色或是完美的乐感一样是与生俱来的，它是一套系统思考和行动的方法，可以后天学习，就像骑自行车或是换轮胎。经过练习，你将会掌握这一技巧的多个元素，然后将它们融入到日后的思考和行动当中。当你真正掌握这一技巧，就会收获巨大的惊喜，生活和事业会飞黄腾达、一往无前。

## 节约时间和金钱

为什么战略性的规划和思考如此重要？答案很简单：它能帮你节省时间和金钱。当你思考和分析一些职业或行业上的关键问题和想法时，你会发现自己更关注目标实现的一些必要性工作。同时，你会停止做那些让你远离成功的事情。你会做更多对你来说重要的事，而其他不重要的也不会干扰你。你不仅为自己，也为工作设立了目标。在衡量和评估结果方面，你会越来越熟练。无论是在工作还是生活方面，你都驶入了快车道。

企业战略规划的目的是增加资产收益。资产是股东投资的、在企业运营中流动的一定数量的钱。管理者利用战略规划分析和重组人员来获得最大的经济效益，其最大目标就是盈利。

公司企业也有战略规划，它们一般会通过充分利用人员和资源来获取更好的回报。有效

的规划会帮助他们战胜竞争对手。这些公司会销量火爆、市场份额增加、盈利增加、有更好的资产回报率并在市场上占据重要位置！

## 规划你的生活和事业

在个人战略规划中，目标都是大同小异的。其目的不在于获得更多的资产收益，而是通过一定的规划让你汲取更多的能量。你也许会说，战略规划会提高你在生活上的回报。

衡量一桩生意的资产值要看金融资本有多少，同样，衡量个人资产要看你的人性资本有多少了。

个人资产是指你能为你的事业所投入的身体的、情感的以及心理上的精力。在投入这些精力的基础上，设一个回报尽可能高的目标。你的付出、投入有多少，收入和整体满意度就会有多少。这是个人战略规划的最核心作用。

当你感到灰心、失望或是觉得再也不可能达到自己想要的结果时，你该回过头去想想自己的战略规划。这是一个机会让你坐下来，问自己一些很重要、又很难回答的问题。如果你在工作中负面情绪严重，压力大，或是你觉得自己的收入并不符合自己的工作时间，那么就花一些时间去回顾并且修改自己的战略规划吧。

问自己一个重要问题：我干什么能干得最出色？找一些自己擅长的或者比其他人干得好的领域。你需要知道什么才是你的竞争优势。

这是战略规划的生命源泉。回答这个问题会帮你找到生活和事业规划的中心。成功与否直接取决于你在工作最核心部分的表现如何。一个人一生所要承担的责任中，这一个无疑是最重要的：确定你所擅长的领域并确保它能给你的事业和收入带来最积极的影响。一旦你确定了这个领域，就全身心地投入，尽可能让自己成为这一关键领域中表现最好的那个。

加里·哈默尔在《竞争大未来》中告诉我们，那些优秀企业会提前5年规划本公司的发展，并且确立自己的核心竞争力，以便在市场上站稳脚跟。现在，这些公司仍然在执行这一发展计划，确保在将来它们仍能保持自己的核心竞争力。

你在列计划的时候也可以采用这一战略。你知道3~5年后，要想到达所在领域的金字塔顶端，你需要具备哪些核心竞争力？你需要掌握哪些技能？你知道这些技能和你现在运用的技能有什么不一样吗？你怎么开始学习这些技能？从今天开始，列一个计划来学习和掌握这些额外的技能吧！然后，每天按照计划开始行动！

十几年前，我们遇到一个客户，她在执行方面升职得特别快。以前，她很害羞，不敢在众人面前讲话，但后来，她做到了。她意识到为了达到成为公司副总裁的目标，她必须要从保护壳中走出来，培养自己公共演讲和展示的能力。于

是，她参加了“宴会主持人俱乐部”，每天很努力地练习演讲的技巧。她的目标是首先成为一个合格的演讲者，然后，一个有能力的演讲者，最后，一个技巧高超的演讲者。现在，她已经超出了自己最初的目标，成了一名高级副总裁。

## 8 个基本问题

以下是你开始战略规划之前必须要考虑的 8 个问题。好好利用你的分析思维，想想这几个基本问题。问题的答案会帮你找到一个理想的行业和职业方向。

1. 价值观。在你的事业或者工作中，哪种价值观、品德、素质和特征是最重要的？
2. 期待。想象一下 5 年后，你的工作或者事业干得很成功，那会是一幅怎样的画面？
3. 任务。基于你的价值观，你怎样具体地实现你的期望？



4. 目的。所有成功的经理人或企业家有一个共同目的——通过自己的努力或者事业帮助他人。你的职业或事业的目的是什么呢？

5. 目标。为了实现理想，你要实现哪些具体的目标？

6. 知识和技能。为了实现目标，实现理想，你需要在哪方面技高一筹？

7. 习惯。为了成功实现目标，你需要养成哪些思维和行为习惯？

8. 日常活动。为了成为你希望变成的人以及达到你想实现的目标，你需要参加哪些具体的日常活动？

记住，你思考的质量决定了生活的质量。越是问自己一些深入、犀利的问题，答案也就越有意义、对你越有帮助。就像提高人的思维没有止境一样，提高生活质量也是没有止境的。

根据对应法则，外在是内在的反映。内在不变化，外在就不会变化。对自己以及自己的价