



《福布斯》全美年度
最佳管理咨询公司出品



哈佛商学院经典教学案例
提取自15000支团队管理大数据

全功率团队

数据化管理时代，为团队和领导者
同时赋能的PWR方程式

[美] 杰夫·斯玛特 兰迪·斯特里特 艾伦·福斯特 著 繆成石 译
(Geoff Smart) (Randy Street) (Alan Foster)



彼得·德鲁克嫡传弟子独创的管理公式

Priorities × Who × Relationships = Power Score

POWER SCORE

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

全功率团队

[美] 杰夫·斯玛特 兰迪·斯特里特 艾伦·福斯特 著 繆成石 译
(Geoff Smart) (Randy Street) (Alan Foster)

POWER SCORE

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

Power score: your formula for leadership success by Geoff Smart, Randy Street, and Alan Foster

Copyright © 2015 by ghSMART & Company, Inc.

Simplified Chinese edition copyright © 2018 by **Grand China Publishing House**

This translation published by arrangement with Ballantine Books, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

本书中文简体字版通过 **Grand China Publishing House (中资出版社)** 授权新世界出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可,本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

北京版权保护中心引进书版权合同登记 01-2018-0646

图书在版编目 (CIP) 数据

全功率团队 / (美) 杰夫·斯玛特, (美) 兰迪·斯特里特, (美) 艾伦·福斯特著; 缪成石译.

—北京: 新世界出版社, 2018.6

书名原文: Power Score: Your Formula for Leadership Success

ISBN 978-7-5104-5662-6

I. ①全… II. ①杰… ②兰… ③艾… ④缪… III. ①企业管理—组织管理学 IV. ① F272.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 32219 号

全功率团队

作 者: [美] 杰夫·斯玛特 (Geoff Smart) 兰迪·斯特里特 (Randy Street)
艾伦·福斯特 (Alan Foster)

译 者: 缪成石

策 划: 中资海派

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 吴伶俐 贾瑞娜

特约编辑: 宋金龙

责任印制: 王宝根 林卓群

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京西城区百万庄大街 24 号 (100037)

发 行 部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8705 (传真)

总 编 室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

http: //www.nwp.cn http: //www.nwp.com.cn

版 权 部: +8610 6899 6306

版权部电子信箱: nwpcd@sina.com

印 刷: 深圳市东亚彩色印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/32

字 数: 200 千字 印 张: 7

版 次: 2018 年 6 月第 1 版 2018 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5104-5662-6

定 价: 42.00 元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

POWER SCORE

致中国读者的信

To all of our friends
in China —

We hope that the ideas
in this book will help you to
hire the right "who" to
achieve continued professional
success and economic growth.

All the Best,

BS + Randy
Street

亲爱的中国朋友：

我们希望你能运用本书的观点找到最合适的人才，从而
实现事业的成功和财富的增长。

祝一切顺利！

杰夫·斯玛特

兰迪·斯特里特

马歇尔·古德史密斯

美国管理研究院（IMS）终身成就奖获得者
畅销书《自律力》和《习惯力》作者

斯玛特顾问公司是世界顶级公司，它有能力帮助领导者招聘天才团队并率领团队全功率运行。没有什么比这两样更重要的了。

梅纳德·韦伯

雅虎公司董事长 eBay 前首席运营官

《全功率团队》为我们提供了真正切实可行、

深刻精辟的建议，我推荐其作为组织领导者的必读书目。

弗雷德里克·史密斯
联邦快递公司董事长兼 CEO

在《全功率团队》中，斯玛特、斯特里特和福斯特将其二十余年领导生涯所得理论转变为一套实用、系统的方法，帮助领导者达成组织目标。

约翰·泽尔默
尤尼威尔公司（世界领先工业化学品独立分销商）前执行主席

我之前一直担心，《全功率团队》无外乎又会告诉我，要用不同的方式做好一百件事情。而我竟欣喜地发现，它实用到不可思议。

阿特·柯林斯
美敦力公司（全球领先的医疗科技公司）前董事长

《全功率团队》为以结果为导向的领导者展

示了一种实用而简单的工作方法。我强烈推荐大家阅读。

马特·西蒙奇尼

李尔公司（世界第五大汽车零部件供应商）CEO

《全功率团队》一书为我们介绍了简单的程序和实用的工具，能使企业内部更加团结，帮助员工共同创造令人难以置信的业绩。

杰夫·布斯

布迪来公司创始人兼 CEO

我将《全功率团队》中介绍的方法应用到整个团队后，公司业绩出现了爆炸式增长。更可喜的是，作为领导者，我从工作中得到了更多的乐趣，这是前所未有的收获。

雷吉·比莎

科罗拉多州政府社会服务部执行部长

我的团队成员在使用了《全功率团队》中介绍

的方法后，对话 1 小时取得的成果，大于以往任何一场战略规划会议。

阿图·葛文德

美国著名外科医生

畅销书《清单革命》作者

我一点不惊讶《全功率团队》会成为领导学的新宝典。不管是医疗产业还是其他产业，不管是政府机构还是非营利组织，高效团队都是成功的关键。该书将帮助各类组织通过改变谈话方式来达成目标。

凡尔内·哈尼什

创业者协会创始人

《升级》和《史上最伟大的商业决策》作者

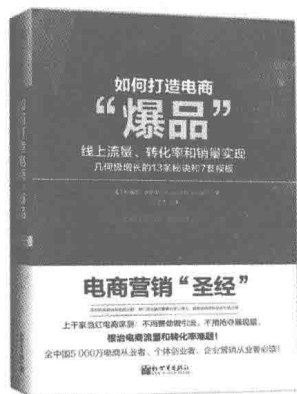
斯玛特、斯特里特和福斯特非常了不起，他们的理论足以被奉为领导力研究领域的相对论。仅凭一条简洁实用的公式，他们就能帮你迅速提高组织绩效，让你成为出色的领导者。

潘诺斯·阿纳斯塔斯亚迪斯
全球网络公司执行合伙人

斯玛特顾问团队又成功了。通过《全功率团队》，他们解密了招聘 A 级员工的整个过程，现在，他们又破解了如何成为一名 A+ 级领导者的密码。

中资海派策划

为精英阅读而努力



[美] 拉塞尔·布伦森 著
王正林 译

中资海派策划
定价：42.00元

线上流量、转化率和销量实现几何级增长的13条秘诀和7套模板
全中国5000万电商从业者、个体创业者、企业营销从业者必读！

无网站流量低、转化率低，只是一个更大问题的症状而已！更大的问题是什么？

互联网营销大师拉塞尔在进行数千次测试和实践之后发现：不管是流量少还是转化率低，都只是症状而已，在这些症状背后，隐藏着更严重、更难发现的问题——销售漏斗问题。简单地说，正确的销售漏斗可以让你每花出116元，就赚到213元，让你的每一笔成交多赚2~3倍的利润。那么，如何设置和迭代销售漏斗呢？

在本书中，拉塞尔将复杂的销售漏斗拆解成23块积木，深度分析各块积木的使用和组装技巧，并提供了13条漏斗组装秘诀和7套现成的组装模板，让你可以自行定制专属销售漏斗，针对性地解决寻找梦幻客户、打造价值阶梯、发售新品、塑造品牌等特定问题，从根本上解决流量低、转化率低、销量低的问题。

中资海派策划

为精英阅读而努力

这本书不仅为初学谈判的人而写，
也写给精于谈判的人；
对于在达成交易后仍没有“赢”
的感觉的人，它更是必读之书。

无论你是打算买一辆车、谈成一个客户还是兼并一家跨国企业，非理性冲动与理性行为都将决定你的谈判结果

如果你是一名新手

只要读完第4章，你就可以学会如何撬开对方的嘴巴，翻开他们的底牌。两位作者把他们的研究成果提炼成了清晰的框架和图表，可以大大提高你准备谈判的效率。

如果你靠自学成才

本书将让你成长到更高等级，发现自己的谈判技巧为什么会奏效。你得以进入经济学和心理学的交叉领域，获得全新的谈判视角。

如果你已经读过商学院谈判课程

本书将告诉你如何从对手的反应中获得更多信息。斯坦福和凯洛格商学院的学生尤其喜欢每章后的小结，他们以此为依据开始谈判准备，着手解决问题。



[美] 玛格丽特·A. 尼尔 著
托马斯·Z. 利斯 著
张 森 译

中资海派策划
定 价：49.80 元

前 言 如何让团队全功率运行? 1

17

第1章 优先事项
从“为什么”开始，到“是什么”结束

约什·西沃曼如何带领 Skype 将次要业务打造成全球最具影响力的品牌? 梅纳德·韦布怎样从 IBM 的保安一路成长为 eBay 首席技术官? 许多领导者都善于设定目标，但其中只有少数人有设定优先事项的习惯。

与使命紧密关联：从“为什么”开始 / 22

正确：确保优先事项与时俱进 / 30

明确：学会做减法决策 / 38

如何找出最关键的优先事项？ / 44

51

第2章 用人

让招聘准确率从 50% 提升至 90%

比尔·阿梅里奥带领联想从世界第五大个人电脑制造商一跃成为世界第一；传奇 CEO 吉姆·古德奈特 40 年未裁一人，打造了价值 30 亿美元的赛仕公司。当今商界领导者需要解决的头号难题，就是招聘失败。

诊断：应用“技能 - 意愿”牛眼图 / 55

部署：开除，调岗，招聘 A 级选手 / 63

计分卡：优先事项和用人的衔接点 / 71

物色：在人际圈中寻求推荐 / 73

选拔：A 级招聘法 / 75

说服：五条法则与五项战术 / 83

发展：通过实践与指导进行有效学习 / 93

101

第3章 关系

发挥集体效应，使整体远大于部分之和

如果你倡导创新，你是否创造了一个鼓励创新的环境？如果你教导别人懂得尊重，你自己是否尊重每

个人？你是否在真空中工作，并想象其他人会自动围绕在你周围？若想让团队全功率运行，领导者必须在组织内部建立忠诚、合作与挑战的强关系。

协调：为优先事项与关键行动而沟通 / 107

忠诚：忠于使命，忠于领导，忠于彼此 / 114

挑战：创造超越认知的伟大 / 140

153

第4章 等于

PWR 分值的计算与提升

810分的直觉公司年收入40亿美元，市值增长率100%；504分的金考快印公司年利润2亿美元，投资回报率提高了3.5倍；创业者杰夫将公司得分从60分提升至729分，公司营业收入4年增长了7.5倍。提高你的领导力分值，你的业绩也会随之水涨船高。

结 语 现在轮到你了 189

致 谢 193

领导者胜任力列表 197

延伸阅读 203

袖珍卡片 207

如何让团队全功率运行？

“最实用的领导学著作！”我们希望你和你的团队在阅读完本书后都会发出这样的感慨。

其他书籍也会宣称自己很实用。

不错，但有三个要素是其他书无法与我们匹敌的。

第一，本书所做的研究均基于大数据（《华尔街日报》称之为“梦寐以求的大数据”），这让其他书望尘莫及。在过去的20年里，我们对超过1.5万位领导者进行了完整的职业生涯访谈，每场访谈持续4小时，由此我们收集到了超过900万条数据。

这么多？

是的。如果你认为听取一位领导者的建议能对自己有所帮助，那么不妨想象一下，1.5 万位领导者同时向你提出他们最棒的建议，该是怎样的振奋人心。

来自顶尖学府的研究团队对我们的海量数据进行了深度分析。斯玛特顾问公司 (ghSMART) 的领导顾问也充分研究了其客户所面临的巨大挑战，以及这些挑战给他们的成败带来了怎样的影响。大量研究过后，斯玛特顾问公司将为客户提供的咨询建议提炼成一个简单的分值。你可以与自己的团队一起计算出这个分值，而它将为你指明你的短板以及今后的努力方向。我们由衷地相信，以上方法将是助你走向成功的秘密公式。

让这本书实用而与众不同的第二个理由是什么？

我们将本书设计成了“你问我答”的形式，在降低阅读难度的同时又增加了阅读乐趣。你的话将以粗体显示。

我的话以粗体显示？

没错，你的话以粗体显示，然后是我们的回答。这本书就是一次深度对话，我们会将自己知道的以及你需要知道的