

(美) D. A. 本顿 著 于瑞峰 王雨 译

你的个人培训指南——

像领导一样思考

像总裁一样行事

巅

峰

之

路

揭秘总裁培训

Secrets of a CEO Coach

机械工业出版社
China Machine Press

Mc
Graw
Hill

McGraw-Hill

(美) D. A. 本顿 著
于瑞峰 王雨 译

揭秘总裁培训

Secrets of a CEO Coach



机械工业出版社
China Machine Press

D.A. Benton:Secrets of a CEO Coach

Copyright © 1999 by McGraw-Hill Companies, Inc.

All rights reserved.For sale in China.

本书中文简体字版由McGraw-Hill公司授权机械工业出版社在中国境内独家出版发行, 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。

版权所有, 侵权必究。

本书版权登记号: 图字: 01-1999-3106

图书在版编目(CIP)数据

巅峰之路: 揭秘总裁培训/ (美) 本顿 (Benton, D. A.) 著; 于瑞峰, 王雨译. - 北京: 机械工业出版社, 2000.1

书名原文: Secrets of a CEO Coach

ISBN 7-111-07711-3

I. 巅… II. ①本… ②D… ③于… ④王… III. 企业家-培训 IV. F270

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第54385号

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: 刘露明 版式设计: 曲春燕

北京牛山世兴印刷厂印刷 · 新华书店北京发行所发行

2000年1月第1版 · 2000年5月第2次印刷

850mm × 1168mm 1/32 · 7.875印张

定价: 16.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

推荐序

若想在公司中获得晋升，仅仅精通业务是不够的。你还需要具备自己的风格，能够给人留下深刻印象，令人难以忘怀，让人觉得你诚实、可靠、真诚、可爱。只有这样，你才能脱颖而出。那么，高层领导者的素质是不是生来就具备的呢？事实上，他们的优良素质决非与生俱来，而是私人教练教会了他们。这些，你也完全可以做到。

在企业界，培训通常用来提高各项工作的业绩，它涉及的范围可以从领导方式的开发一直到领导者的外表形象设计。不幸的是，大多数人都负担不起那些最好的培训专家的每天上万美元的开销。现在，最畅销书作者、享有盛誉的私人培训专家本顿(D.A.Benton)女士可以让你分享到那些曾经成功地应用于纳贝斯克、百事、高露洁、美国电话电报公司、花旗银行、麦肯锡等公司的对首席执行官进行培训的方法和内容，这些方法和内容都在她的著作《巅峰之路：揭秘总裁培训》中。这本书是你的个人培训指南，它能使你拥有领导者的思维；使你拥有首席执行官的办事效率。

在这本著作中，本顿女士用便利的、权威的方式向你提供了她的受到高度赞扬的、高价值的一对一的培训课程，并让你与她一起分享她的洞察力、激励方式以及经过实践反复考证过的技艺。

当你进入她的职业培训教程中，你首先要从精确的自我



评价过程开始，以便为实现预期的进步确定需要从事的工作内容；接着，以这个信息为导向，你就可以按照本顿女士的指导来建立计划，设定切合实际的、可以达到的目标；最后应用她的培训战略来使你的计划付诸实施。受益于本顿培训的首席执行官和其他执行官的实践表明，这种独特的指导方法可以通过设计考察你的优势和弱点的行而使你循序渐进，这种独特的指导方法还可以教你一些诸如处理行政事务和对付棘手老板的基本技巧，使你在你的机构中名声大噪，并最终成为有影响力的领导者。

在你的个人培训教程中，你将学到以下技巧：

- 控制你的姿态，利用你的身体力量；
- 了解你的立姿、步态、面部表情、衣着式样、演讲方式对你意味着什么，以及如何使用它们来表现出你所想要表达的内容；
- 显示出积极的情感力量，并在维护自我的同时，在周围人中建立起自尊。

如果你想要从众人中脱颖而出，变得更加引人注目和自信，向世人显示你的魅力，那么就花上些时间来读一读本顿女士的这本著作吧！

哈维 · 麦卡依
Harvey Mackay



译者序

当今世界，经济竞争已成为世界各国竞争的一个焦点，竞争的范围迅速扩大，竞争的程度空前加剧。只有那些具备有良好素质的企业家领导的企业（公司），才有可能成为市场竞争中的赢家，所以人的因素越来越受到各方面的重视。人作为组织的组成者、技术的使用者、管理的实施者，其作用是举足轻重的。

王侯将相，宁有种乎？非也。高层领导者的优良素质绝非与生俱来，是私人教练的个人培训教会了他们这些。我曾与中美史克（天津）公司的培训部经理陈克勤先生谈起过有关培训方面的话题，他认为我国的大部分培训课程过于理论化、概念化，严重脱离实际，可操作性不强。享有盛誉的私人培训专家本顿女士的这本著作《巅峰之路：揭秘总裁培训》刚好能够弥补上述不足，本书的着眼点主要放在实践性、实用性和可操作性上。作者不是干巴巴地列举一些枯燥的、抽象的教条，而是根据自己对数百名美国高级主管的培训，用生动翔实的事例说明自己的观点，用循序渐进的方法一步一步地教你攀登公司主管、经理和首席执行官的阶梯。

这是一本综合人的情感、天性、情绪、思想和行为来提高读者素质的宝典，也是一部教你力争上游、开发心理潜能，攀登公司阶梯的科学操作术。读此书，仿佛身临于首席执行官培训课堂之中；研读后，必将使你出类拔萃，从众人中脱颖而出。

于瑞峰 王雨

1999年11月于清华园



不想成为将军的士兵不是好士兵。谁都想当领导，谁都想成为(CEO)，你能吗？当你读完此书，并持之以恒地实践，你一定会为自己的变化而震惊。

高层领导的优良素质绝非与生俱来，而专业私人培训教练昂贵的学费令多少神往的人望而却步。由享有盛誉的著名专业培训专家本顿女士所著的本书，结合个人培训的一般过程及特点，系统阐述并介绍了培训CEO的特色内容与技巧，并从精神力量、身体语言及情感运用三方面一一加以细述，同时还附有大量培训纳贝斯克、百事、高露洁、AT&T、花旗银行、麦肯锡等世界著名公司领导的成功案例，具有很强的实用性和可操作性。

也许在你通读本书并随之行动时，你已经在不知不觉中一步一步迈向通往公司决策层的天梯之上。



作者简介

D. A. Benton 本顿管理资源公司——一家调查咨询公司的总裁。该公司的客户遍布全球，涉及行业广泛，诸如吉列、纳贝斯克、百事、高露洁、AT&T、花旗银行、麦肯锡等这样的国际知名企业均在其客户名单之列。该公司还涉足政坛，为政治候选人提供服务。本顿女士致力于改进企业执行官的工作表现，拓展公司组织结构，因成效显著而享有很高的声誉。她笔耕不辍，为多家报刊、杂志撰文，同时其本人也成为媒体的热点，《时代周刊》、《财富》、《商业周刊》、《纽约时报》、美国有线新闻网(CNN)等传媒均对她进行过专访。本顿女士已出版过三本专著，其中，《如何像首席执行官那样思考》(*How to Think Like a CEO*)作为她的倾心之作一直畅销不衰。

目 录

推荐序

译者序

第1章 什么是商务培训 1

- 1.1 现在比以前任何时候都需要培训 5
- 1.2 私人教练都做些什么？为什么如此重要？ 6
- 1.3 培训案例 16
- 1.4 培训是为了你自己以及你生活中最重要的人 36
- 1.5 失策会浪费大量的时间
(通常也就是大量的金钱) 37

第2章 把握时机，开始训练 39

- 2.1 风格与内容的对比 42
- 2.2 时间一点不晚 46
- 2.3 什么阻止了你？ 48
- 2.4 个人授权……你在这儿，现在该做什么？ 53

2.5	处理好事情是很有趣的,但需要付出努力	55
-----	--------------------	----

第3章 你可以应用于自身的首席 执行官培训方法59

3.1	首席执行官的初学者	60
3.2	开始,继续,但永远不要终止你 的自我培训	64
3.3	准备反思自己	67
3.4	自我反思的第一部分:写出你的生活经历	67
3.5	自我反思的第二部分:评价自我	103
3.6	自我反思的第三部分:全面审视自我	111
3.7	识别出使你提出问题的触发器并树立 目标解决它们	116

第4章 运用精神力量:思维方式管理125

4.1	下定决心驾驭你的思维	127
4.2	无论何事,你均能胜任	132
4.3	如果你希望别人这样谈论你,那么就用这种 方式与自己交谈	136
4.4	每天捕捉100次自我交谈的内容,如有必要, 随时纠正自己的偏差	138

4.5	反其道而行	139
-----	-------------	-----

第5章 运用身体力量：行为方式管理 145

5.1	培养顽强的自律，塑造你的特质和习惯	148
5.2	温和的速度：慢下来做事情	149
5.3	使行为适合你的思维，创造你的第一印象	152
5.4	行为的细节：检查一下你的立姿、 步态和微笑	160
5.5	要特别注意自己的外表	170
5.6	大胆地讲话	175

第6章 运用情感力量：心灵沟通技巧 187

6.1	维护你周围人的自尊	188
6.2	感谢愚人	194
6.3	你的账面价值	196
6.4	幽默处事	197
6.5	友善待人	200
6.6	变得大胆	203

第7章 协作时期：怎样去培训别人 213

7.1	如果你想做教练，就要做一名好教练	215
-----	------------------------	-----



7.2	进行有效培训的10条法则	216
第8章	贯穿始终的问题：怎样聘请教练	225
8.1	为什么要聘请教练	226
8.2	警告与保证	227
8.3	怎样寻找教练	231

第1章

什么是商务培训

巅峰之路

揭秘总裁培训

私人教练，听起来有些陌生，但当你发现像泰格·伍德(TigerWoods)和屠纳·杜普(DonaldTrump)这样的成功人士都在聘请私人教练以利事业发展的时候，你会不会有点动心呢？教练不是朋友、老板、姻亲，也不是业务上的熟人或导师。教练的作用在于通过单独的、有针对性的指导来帮助你完成某项特殊的或重要的工作。对于在公司谋职的人，需要培训的内容可能有以下方面：开发领导能力、发表演说、商务礼仪、完善人格、树立自信、交流技巧、个人技能、人际关系、协调领导层、管理棘手员工，甚至包括外在形象等等。

有些教练专门辅导如何化解危机。奥德瓦拉(Odwalla)公司是一家天然食品公司，曾因出售受污染的果汁饮料造成一名儿童死亡、六人住院而遭指控。该公司首席执行官聘请了一位教练帮助他处理来自新闻界、公众舆论、受害者及公司内部员工等各方面的问題。

有些教练擅长交流和演讲技巧。一家电缆公司的首席执行官在去华尔街兜售该公司的股票前，用了一天的时间和一位这方面的教练研究：在回答棘手问题时，如何安之若素、应答自如。一位澳大利亚旅馆的总经理要去参加一次招聘面试，应聘负责管理屠纳·杜普(Donald Trump)名下的一处不动产。这位经理就聘用了这方面的教练帮助自己准备面试(杜普本人为吸

引媒体注意也聘请了一位教练)。约翰·艾尔维(John Elway)在他众多的汽车销售网录制电视广告时，专门聘请了一位表演方面的教练。

有些教练专攻特定场合下如何行事。丹佛(Denver)的一位医生在医疗责任诉讼案中做兼职专家证人。他聘用了一位教练帮他适应法庭特有的苛求。一家公司发明的助听器需要得到FDA的许可，该公司首席执行官在赴华盛顿前，数次与教练彩排如何按法定程序提出申请。

虽然不同的教练专注于不同的领域和技巧，但他们共同的目标是使你表现得更好，也就是突出你的优点且弥补你的缺陷。

实际上那些出色的人经常在工作中借助于私人教练。但聘请私人教练的价格是非常昂贵的，从2 500美元到10 000美元不等，所以私人教练成了富翁和名人的“专利”。普通人因无力支付昂贵的费用而无法得到私人教练的指导，常常因此坐失良机，代价实在很大。本书将改变这一切。它为每个人，包括各层次具有成功潜质的人，提供了操作性很强的训练内容。你只需掌握正确的技巧、建议和信息便会达到预期目的。

我本人做了20多年的私人教练。实际上，前面提到的6个案例中有4个是我辅导的客户。我训练的执行官遍及17个国家，他们来自吉列、摩托罗拉、纳贝斯克、百事、杜邦、联合航空、

高露洁、花旗银行、联合利华、麦肯锡等大公司。我还辅导过市长、州长候选人，甚至还有一位美国总统候选人。我亲眼目睹了好的建议会使人发掘出怎样的潜力。

在本书中我将向你们披露那些昂贵的训练课程的“内幕信息”。你将了解在准备阶段需要问自己哪些问题，寻找适合你的处理手头工作的工具，可能达到的各种目标，前进的策略，可借鉴的方法。我的技巧会带给你信心，使你勇敢地迎战那些强有力的竞争对手。

在本书中我将作为你的陪练。如果你采纳我的建议，我保证你的能力和你所在机构的业绩会改善。否则我将退还书款。

杰克和我要进行一次为期一天的培训课，是他的老板安排他来见我的。几年前我曾培训过该公司的一位高级执行官，他认为杰克需要类似的建议。我们9点钟准时开始。

10点半时我的秘书进来说杰克的秘书来电话有急事找他，于是我们暂时中断片刻。

几分钟以后他回来了，脸上露出奇怪的笑容。我问他公司那边是否一切正常，他解释说，他起初不是很热衷于这次培训，以为是些试探性的假心理学。所以他让秘书10点半时打电话给

他，那时他就可以判断是否值得花时间完成这次培训了。如果不值，他就会告诉我他需要回公司处理一些紧急情况。

我问，那么你对她说了些什么？

他答道，我告诉她不需要再打电话给我了，我可以肯定这次培训非常值得。

你可能也会怀疑商务培训的意义，但是你会像杰克那样很快发现其中的奥妙，不再犹豫不决。一次培训课的确是一个难得的机会。

107102

1.1 现在比以前任何时候都需要培训

今天的工商业领域竞争异常激烈，商务培训已不再是一项奢侈的开支，而是一种必需。日新月异的现代社会要求人们的工作习惯和方法也随之更新。即使今天你享有盛誉，也无法证明明天的你能够继续获得成功。你需要不断适应新的环境，激励自我，并更新和改善工作方式和行为习惯。

在近30年中人们获得的信息比过去500年的总和还要多。今天一张《纽约时报》(The New York Times)传递给人们的信息比几百年前人们一生中了解的信息量还大。许多公司把更多的