

全球销售大师“高诚信销售”创立者
托德·邓肯全新力作

全球领导力大师麦克斯韦尔、吉米·道南推荐

TIME TRAPS

时间陷阱

让焦头烂额的销售人员
摆脱困境的  大策略

[美] 托德·邓肯 著 鲁刚伟 何伟 译
成功世纪机构 审定

Todd Duncan

中国社会科学出版社

TIME TRAPS

时间陷阱

让焦头烂额的销售人员
摆脱困境的



大策略

[美] 托德·邓肯 著 鲁刚伟 何伟 译
成功世纪机构 审定

Todd Duncan

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

时间陷阱/ (美) 邓肯著; 鲁刚伟, 何伟译. —北京: 中国社会科学出版社, 2007. 6

书名原文: Time Traps

ISBN 978 - 7 - 5004 - 6153 - 1

I. 时… II. ①邓…②鲁…③何… III. 时间 - 管理
IV. C935

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 053807 号

Time Traps by Todd Duncan

Copyright © 2006 by Todd Duncan

Originally Published by Thomas Nelson, Inc.

Simplified Chinese edition Copyright © 2007 by China Social Sciences Press.

All rights reserved.

版权贸易合同登记号 图字: 01 - 2006 - 6678

策 划 路卫军

责任编辑 路卫军

特约编辑 骆 珊

责任校对 修广平

封面设计 久品轩

责任印制 王炳图

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号

邮 编 100720

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

印 刷 北京君升印刷有限公司

装 订 广增装订厂

版 次 2007 年 6 月第 1 版

印 次 2007 年 6 月第 1 次印刷

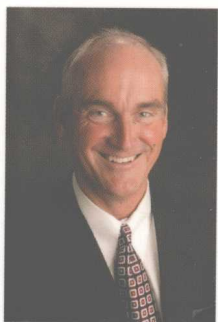
开 本 720 × 980 1/16

印 张 11.25

字 数 167 千字

定 价 25.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与发行部联系调换
版权所有 侵权必究



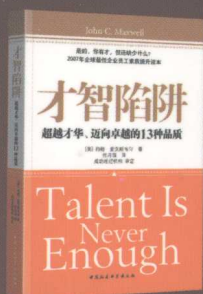
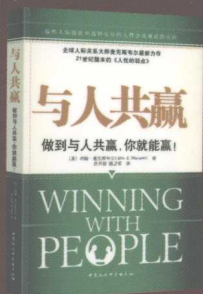
托德·邓肯是美国销售领域顶尖专家。他的出版商托马斯·尼尔森称赞托德·邓肯“将金克拉风格与约翰·麦克斯韦尔的智慧完美地融合到了一起”。

约翰·麦克斯韦尔博士评价说：“托德·邓肯将美妙的东西呈递给他人，极大地影响了人们的个人生活和理财生活。”

过去的二十多年，托德·邓肯一直在努力探索各个行业表现出色的成功人士在工作和生活上的独到之处。他的发现被归纳为如何让生活更有意义、更有成就感、更丰富、更富足的指导程序。

金克拉说：“我知道一些关于销售和成功的知识……知道如何激励人们完成自己的目标。通过多年来我对托德·邓肯的观察，我发现，他身上有很多一直激励着我的激情、活力和干劲。”

托德·邓肯的畅销书和演讲影响了数百万人的生活。肯·布兰佳谈到邓肯时说：“如果你确实渴望提升自己的销售业绩，就一定要阅读邓肯的书。因为它是个重大突破！”



TIME TRAPS

忙碌和高效能之间是有本质区别的。不妨想一想你在销售生涯、健康、心理以及最令自己怀恋的关系中所面临的挑战和困境，其根本原因大都与你支配时间的方式密切相关。

在这本富有革命性意义同时又极富操作性的著作中，托德·邓肯为你阐释了，为什么你应该放弃毫无价值的时间管理方法，而应该代之以更为实用的策略：工作任务管理。

你会从本书中发现，“时间陷阱”每天都在吞噬你的成功，你会发现自己常常陷入下面的陷阱：

条理性陷阱：你常常要面对实际上毫无必要的工作和活动洪流的冲击。你从本书可以学会，如何掌控工作急流，如何能动性选择工作任务，以及如何从工作和生活中解放出四小时的自由时间。

控制陷阱：你是个“控制癖”吗？你依然还在那些本可以交由别人去完成的工作上浪费时间吗？本书告诉你，如何以首席执行官的思维模式考量工作，如何训练组建团队技巧，从而尽情享受“授权”之后的自在和轻松。

指标陷阱：“指标观念”常常与创造价值理念和长期收益理念发生激烈冲突，即使你确实很看重销售业绩，依然可能在双方交战的战场上迷失！

技术陷阱：那些宣称可以节约时间的精巧玩意儿，能真的为你节约时间吗？还是你在花费大量时间“伺候”它们？就我们应该如何使用技术手段，如何将它们弃之一边的问题，本书提供了颇具新意的客观视角。

失败陷阱：不要浪费时间为昨天烦恼了。让你时间效能最大化的最佳途径就是：善待现在！

到了不再廉价出卖自己时间的时候了！《时间陷阱》一书为你指明了如何将时间投入到真正最具收益潜力的领域中去——你的健康，你的财务健康，你的关系，你的学识，以及你的人生目标。

我们一起追随托德·邓肯的指引吧！今天就启程！毕竟，我们不能再虚掷光阴了！

本书赢得的赞誉

销售人员不能如愿成功的主导原因在于，“他们并没有在销售工作上投入足够的时间”。他们虽然忙忙碌碌，但效能低下。《时间陷阱》一书为他们提供了信手拈来的解决方案。

销售专家托德·邓肯告诉你如何有效利用而不是滥用时间，他将教你如何让时间成为高效能和成功的盟友。抽暇细读吧！

——马克·桑伯恩，畅销书《邮差弗雷德——从平凡到杰出》的作者，领导力开发思想工作室桑伯恩公司的总裁

如果你还没有读过托德·邓肯的著作，你实际上错失了很多提升销售业绩的机会。销售人员大都饱受没有足够的时间完成工作的困扰，并将这种状态当作了自己生活的必然。托德·邓肯深谙如何解放更多时间的策略，遵从他在《时间陷阱》中提供的建议，无疑是你更为明智的选择。这是一本能改变你的职业生涯和生活的著作。

——约翰·C. 麦克斯韦尔，《纽约时报》畅销书《领导力 21 法则》作者

当托德·邓肯为销售人员写作时，你一定要拜读。《时间陷阱》就是他的最新著作，而且也是他就这一主题更为完美的读本。认真思考他的建议吧，即使并没有在销售领域工作，你依然可以从中大受裨益。

——帕特·威廉姆斯，奥兰多魔术队资深副总裁

在这样一个快速多变的世界，在这个工作至上主义盛行的世界，在这个工作让我们迷失了自己的世界，没有哪本书比托德·邓肯的《时间陷阱》对销售人员的时间配置更具启发意义的了。本书是美国所有销售人员的必读书。

——安迪·安德鲁斯，《纽约时报》畅销书《旅行者的礼物》的作者

《时间陷阱》令人信服地告诉你，在销售领域不必玩命工作依然能取得巨大成功。对任何试图摆脱时间桎梏的人而言，本书都是必读本。

——劳莉·贝丝·琼斯，《耶稣谈领导》、《耶稣谈成功》和《耶稣谈生活》的作者

这本实用且功效强大的著作告诉你如何设定目标、如何进行优先选择，如何倍增自己的销售业绩——而且几乎是在一夜之间！

——博恩·崔西，《价值百万的习惯》和《时间的力量》作者

托德·邓肯有一种特别的禀赋，那就是辨识成功导向型人士承付的负担和面临的挑战。对很多才能出众的专业人员所面临的困境，他再次直击要害，他深知，当他们寻求在生活和之间取得平衡时，确实需要实用的帮助。无论是专业销售人员、企业主，还是各类企业的经营人士，都可以从本书中找到非常实用又释放自己潜能的建议和智慧。我会向我认识的每个人强烈推荐本书。

——吉米·道南，网络21创始人和总裁，《成为一个有影响力的人》的合著者（与约翰·C. 麦克斯韦尔合著）；《成功的策略》和《沙滩上的钢琴》作者。

在《时间陷阱》中，托德·邓肯直击浪费我们时间、降低我们工作效能的“陷阱”要害，同时，他还提出了如何避免陷入其中、如何高效管理日常工作，从而提升工作效能和改善自我感觉的有效策略。读来确实令人着迷，难以释卷！

——亥若·史密斯，富兰克林柯维公司董事会副主席

不要在阅读这些溢美之词上浪费时间了，马上展卷通读吧，立刻开始学习如何提升自己的业绩又不必牺牲自己的生活的方略吧。

——加里·凯勒，《百万富翁房地产代理商》作者

惟一重要的时间就是你能创造价值的时间。

时间问题是非同小可的问题，

今天当然很重要——让今天、每一天都成为你的杰作吧！

第 一 章	追风	1
	时间的真相	3
	时间确实很重要……永远都是	4
	时间的背后	6
	不要缴械投降	6
	销售过程中最严峻的挑战	8
	改变时间	9
	小结	12
第 二 章	身份陷阱	13
	工作塑造了你的形象……无论是好是坏	15
	时间界定了你的身份	16
	为工作而生活，还是为生活而工作	18
	定义成功	21
	错误的身份	23
	深陷其中，难以自拔？	24
	再度思考你的时间，找回你真正的身份	26
	小结	30
第 三 章	条理陷阱	31
	职责的河流	32
	从某种程度上说，你有一个借口	33

一位漂流向导带给我们的启示	35
为你的工作量构建堤坝	37
大坝的蓝图	39
第一阶段：聚集	40
第二阶段：准入	40
第三阶段：行动	40
第四阶段：评估	41
着手修筑	41
在任务冲击你之前，就要拦截它们	42
不受干扰地工作	44
小结	46
第 四 章 来者不拒的陷阱	47
新“唯唯诺诺”经济	48
缩减工作时间而不牺牲业绩	51
说“不”的意义	53
不必要的活动	55
必要的工作	56
第一项必要的工作：案头工作	56
第二项必要的工作：计划和目标设定	59
第三项必要的工作：客户调查	60
第四项必要的工作：观察和评估	62
第五项必要的工作：沟通	62
富有成效的工作	65
小结	66
第 五 章 控制陷阱	67
抓得太紧了	69
放手吧	70
专一的时间投入	71
来自文艺复兴时期的楷模	72

	专注的行动	73
	减负并提升你的业绩	76
	走出第一步	83
	小结	85
第 六 章	技术陷阱	87
	装备精良的时间窃贼	88
	碰到技术难题,请等待	92
	技术能解决自身的问题吗	93
	重新掌控技术	94
	照亮前进之路	98
	小结	99
第 七 章	指标陷阱	101
	时间的价值	102
	时间交易	103
	你的工资水平怎样	103
	计算业绩,即是浪费时间	104
	销售指标的困境	106
	让你的时间换取更多	108
	让你的时间换取的还要更多	110
	将你的时间投入到顶级客户身上	111
	让自己的时间收获所有的效益	113
	享受更加畅快的漂流	119
	小结	121
第 八 章	失败陷阱	123
	向旧我告别	125
	失败的悖论	126
	一个更有启发性的观点	128
	失败的功效	130

	高效能的视角	132
	值得冒的三个险	134
	小结	139
第 九 章	狂欢陷阱	141
	“佳肴，美酒，狂欢，因为明天……”	142
	成功和时间	144
	成功的悖论	145
	成功之后	147
	自由时间五个最重要的去向	148
	时间是一本待写的书	156
	小结	157
第 十 章	自由	159
	神奇时刻	161
	什么是无价的	163
	对于虚掷的光阴，我们只有痛悔	164
	时间和心灵	165
	最崇高的追求	167
	寻回你的心灵和时间	169

第一章

追 风

管理时间就是浪费时间

任何工作都不免单调和乏味，关键在于它是否有意义。

——著名作家、诗人温德尔·贝里

一天中，你不能吃八个小时的饭，也不能喝八个小时的水，你能持续做八个小时的，只有工作，这也正是让所有人如此可怜、如此不开心的缘由。

——诺贝尔文学奖得主、美国小说家威廉·福克纳

提姆就是不相信这个结果。实际上，这个结果让他觉得很懊恼。“这些数字肯定不对。”随后，他把那些数字又输进计算器算了一遍。336 小时，每天工作八小时，等于……42 天。就是这个结果。不，不，这个结果太让人沮丧了。

提姆在计算去年一年在传真机前所花费的时间，他得到了这样的结果：放传真件、掏卡住的传真纸、盯着不断闪烁的传真号码、等待对方给传真信号以及重发传错的文件，等等，整整用了 336 小时的时间。如果按照每天工作八小时计算，那么，这就意味着单是在传真机前，他就花费了 42 个工作日。如果事实不是如此令人震惊的话，这个结果本身应该还是很有趣的——42 天绕着传真机转。然而，事实确实让人懊恼：提姆居然把工作时间的 1/5 都“传真”走了。随后，他又想到，自己

在别的事情上浪费了多少时间呢？比如说复印，在复印上花费了多长时间？装订材料呢？很可能，一年中，他在材料装订上就要花费 30 天的时间，此外，把装订好的材料拆开还要再用 10 天时间。好了，我们可能扯得太远了，不过，提姆至少清楚，如果自己在传真上就花费了 42 天时间，那么，用于销售的大部分时间可能也浪费在琐事上了。至此，一个最恼人的问题浮出水面：如果他不浪费这么多时间，他会取得什么样的更大成功呢？或许，他至少可以用这些时间度个不错的假期，或者，可以用来做些没时间做的其他事情。

我敢打赌，你也一定有过同样的处境，你也曾想过，如果不是那么忙忙碌碌，自己可以多做多少事情。你一定希望找到这样一条途径：让生活的节奏慢下来，与此同时，自己的生意却可以蒸蒸日上。是的，我想告诉你的是：确实存在这样一种方略，不过，这种方略并不是应用更好的时间管理策略。事实上，我一直认为，时间管理纯粹就是浪费时间，无异于捕风捉影。

时间管理纯粹就是浪费时间，无异于捕风捉影。

你知道，自认为我们可以管理那些不可更改的、固定不变的东西，无异于痴人说梦。你不可能管理、驯服或者掌控时间，就

像你不能“牵着风的鼻子”，把它拴在柱子上一样。然而，多年来，对销售人员看似不可避免的忙忙碌碌、时间紧迫的问题，人们提出了很多解决方案，几乎所有方案的精髓都在于：“只要更好地管理时间，一切都会迎刃而解。”但是，问题并没有迎刃而解，不是吗？尽管我们竭尽全力，我们依然开会迟到，依然忘记约会，依然错过了午饭，依然没赶上晚餐，依然周末加班，总之，依然焦头烂额、应接不暇。如果我现在给你五分钟的时间，你很可能会想起，今天还有五件事情没做完。

这种感觉真的势不可当、挥之不去，不是吗？

下面，我告诉你为什么。

时间的真相

我们常常根据我们花费时间的方式来衡量时间的价值。“你周末过得怎么样？”朋友会这么问你。“好极了！”你回答。“我周末过得再好不过了。”换一个场合，你的配偶可能会问你会开得怎么样。“糟透了！”你回答。“纯粹就是浪费时间。”毋庸置疑的是，如果你把一天的时间花在了自己喜欢的事情上，或者，你花费的时间达到了预期成果，那么，你会觉得那一天过得很好；相反，如果你把一天大部分时间都花在自己厌恶的事情上，或者，你花费的时间根本没有达到预期的目的，那么，你会觉得那一天过得糟透了。因此，就像我儿子马修有一天对我说的：“富有并不是有钱，富有在于生活。”而生活是由一种东西构成的：那就是时间。

马修可能并没有意识到自己说的话多么富有智慧，因为他只有七岁，他还从来没有经历过这样的一天：早晨7点，部门会议；接着，8点开电话会议；9点，与人面谈；随后，看到了17封新电子邮件、8个新语音邮件，还有一个一直要干到下周的工作日程，而所有这些都是午餐时间之前的事情。会有那么一天，马修会认识到，孩子的生活确实令人羡慕不已，因为他们有的是时间，因此，他们的生活会有无限可能。但是，我希望他永远也不要丧失说出那句“箴言”的睿智，因为长大成人的过程并不一定会改变一个人的观念。

令人遗憾的是，这类改变却屡见不鲜。

大部分时间里，时间对我们生活的剥夺，要超过我们对它的索取。很显然，这并不是因为我们喜欢重重压力，不是因为我们喜欢充满挫败感，也不是因为我们愿意遗憾多多，而是因为时间比我们的行为更能保持一致性。时间是“命定”的东西，上帝在“开天辟地”之初就“一步到位”地设定了它的运行方式，它的脚步不会慢下来，任何人、任何事情都不能改变它的连贯性。这也正是“管理时间”是不切实际的虚妄幻想的原因。

时间管理不单单是个文字游戏，而且还造成我们对时间观念的错误

我们无力管理钟表，只能管理我们的思想和行为。

理解，进而影响到我们如何应对时间挫败感。忙忙碌碌的每一天需要一个全新的解决方案，这个方案基于这样的事实：我们无力

管理钟表，只能管理我们的思想和行为。

我很清楚，你确实很忙，所以，我非常感谢你在百忙之中慷慨地抽暇阅读本书，作为答谢，我会竭尽所能，为你的时间难题提供一些全新的解决方案，会为你传递一个让你逃脱时间陷阱的策略，它不但可以让你在工作更轻松的同时销售更多的产品，而且可以为你提供一条在减少更多遗憾的同时享受更好生活的捷径。我知道，这种许诺听起来匪夷所思，说实话，如果是我，第一次听到有人这么“大夸海口”，也会疑虑重重的。但是，我确实亲眼见过很多销售人员，通过转变自己对时间观念的理解，通过更有效地处理自己面临的时间难题，而彻底逆转了差强人意的商务生活和个人生活。

正是应用你将在本书中读到的原则和方法，现在，提姆每年只用大约 80 个工作日，就销售出了 8000 万美元的住房贷款。是的，你没看错，一年的工作时间就是 80 天。在晚上频频加班以及长时间工作是时髦甚至看似必不可少的领域，这个一度每周工作 70 多个小时的工作狂，现在则成了一个悠闲的“神秘人物”。然而，提姆手里并没有握有什么秘笈，也没有什么常人不及的神力，他和你我没有任何不同，他不过是一个对时间有了更多理解的普通销售人员，正是他对时间的理解，完全改变了他的商务生活和个人生活。他学到的东西，同时也是让他获得丰厚报偿的东西，就是本书的要旨。

不过，我们首先需要坦诚、诚实。

时间确实很重要……永远都是

我们听到风掠过舱门发出的尖厉声音，我和我的经理团队在两英里半的高空飞行，到了我们跳下去的时候了。站在洞开的舱门边的那个人在轰响中大声叫着，他数到零，你就要毫不迟疑地跳下去。我们在地面

训练了一整天，我们已经学过了如何跳出舱门，知道了我们跳出舱门之后会感觉到什么，我们很清楚，我们的伞包万无一失，而且已经紧紧地捆绑在了我们身上，我们也都戴上了头盔。现在，时间到了。我们全部准备停当。我们四个人拍击了一下手掌，向所有感到紧张不安的人一样，我们失声地叫喊着。“三——二——一——跳！”我们从舱门鱼贯而出，就像 B—52 轰炸机投出的以每小时 120 英里速度奔向地面的炸弹。这时候，无论我们是不是愿意，我们的生命都完全把握在自己手里。我们在地面花费的训练时间已经远去，我们的计划和“彩排”也跑到了九霄云外，现在，对我们最重要的就是接下来的 60 秒钟。我们必须专注于时间，因为时间对我们来说太重要了——重要到关乎生死。过早拉开伞绳，会危及到伙伴，而且也会让你误入歧途、偏离路线；如果降落伞打开过晚，结果更会不堪设想。这种情境下，时间确实非同小可，所以，我能清楚意识到过去的每一秒钟。

最近，我和妻子谢乐尔以及一群朋友租了一条潜水船，在斐济群岛的最佳潜水地点游弋。一天早晨，我们在一次深潜时，看到了好几种鲨鱼。当我们到达海沟的底部时，我看了一下计数器，我们已经潜到了水下 130 英尺的深度。我还记得，我当时向上望了望，产生了一种古怪的感觉，我觉得自己会随时丧命。当你处在水下的这种深度，而且你知道氧气已经不多了的时候，而你一旦开始向上游升，你只能保持每五分钟上升 15 英尺的速度，那么，你就必须全神贯注于时间。如果你上升得太迟，你的氧气会耗完；而如果你上升的速度过快，你会得减压病，这种病会很快要你的命。在这种时候，时间确实无比重要，因此，如果没有悉心的准备，我绝不会让我的脚蹼沾水的。

你的下一个假期是什么时候？当行期日益临近的时候，你很可能会更有效地安排自己的时间。或许，你会对那些平时说“是”的事情说“不”，或许，你会更高效地完成工作，因为你很清楚，如果你不能及时完成工作，你的假期过得就不从容。时间之所以在这种情境下显得尤其重要，是因为你能看到立竿见影的效果。我们对时间的利用常常处于混乱状态：在某种情况下，我们可以平静地面对它的悄然流逝；而在另一种情形中，我们却肆意挥霍，随后，痛悔不已。说也奇怪，恰恰是这