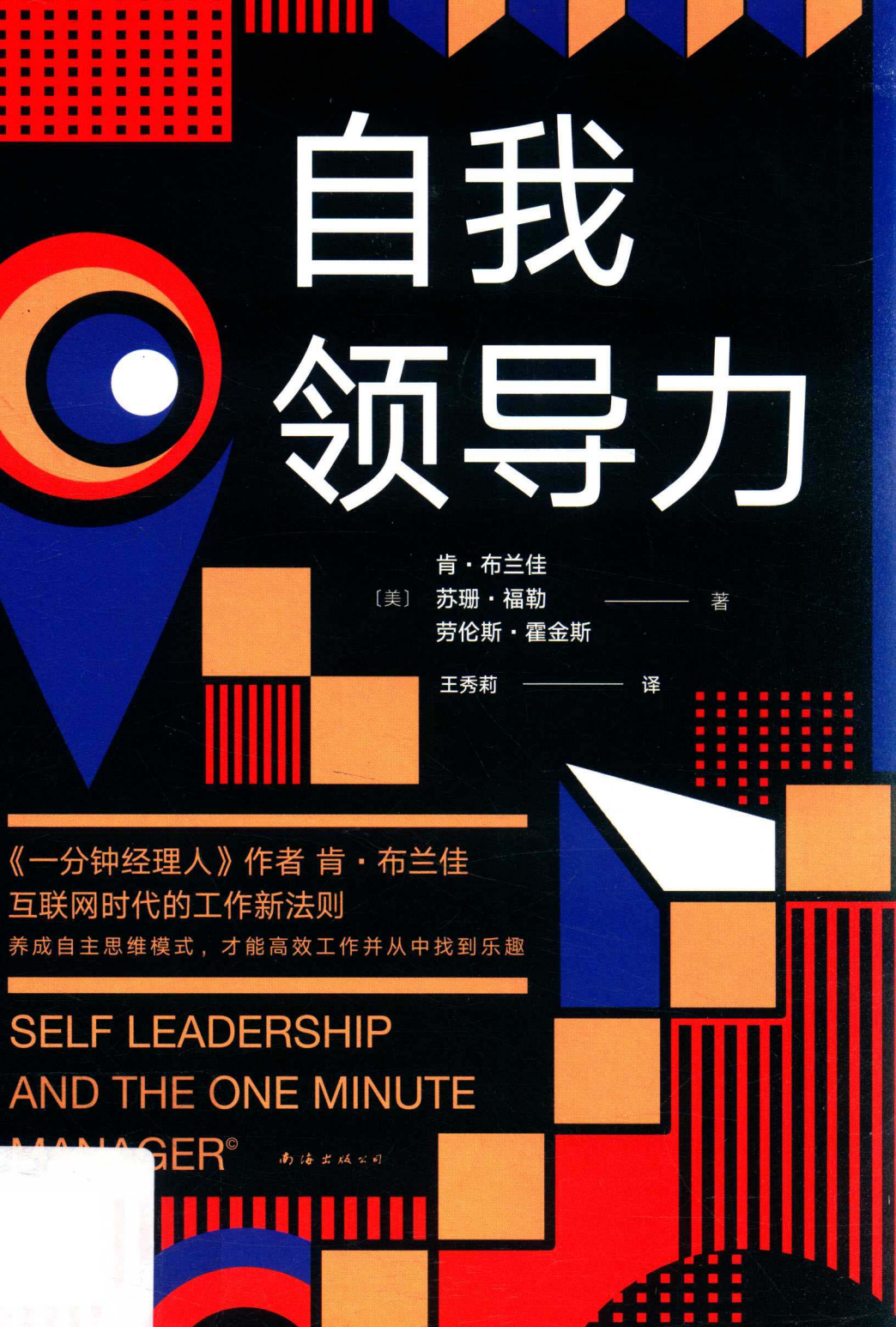




自我 领导力

肯·布兰佳
[美] 苏珊·福勒 著
劳伦斯·霍金斯
王秀莉 译

《一分钟经理人》作者 肯·布兰佳
互联网时代的工作新法则
养成自主思维模式，才能高效工作并从中找到乐趣

SELF LEADERSHIP
AND THE ONE MINUTE
MANAGER®

南海出版公司



自我 领导力



SELF LEADERSHIP
AND
THE ONE MINUTE
MANAGER



[美] 肯·布兰佳
苏珊·福勒 著
劳伦斯·霍金斯

王秀莉 译

图书在版编目(CIP)数据

自我领导力 / (美) 肯·布兰佳, (美) 苏珊·福勒,
(美) 劳伦斯·霍金斯著; 王秀莉译. — 海口: 南海出
版公司, 2019.5

ISBN 978-7-5442-9575-8

I. ①自… II. ①肯… ②苏… ③劳… ④王… III.

①自我管理—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第046356号

著作权合同登记号 图字: 30-2019-030

SELF LEADERSHIP AND THE ONE MINUTE MANAGER, REVISED EDITION
Copyright © 2005, 2017 by Polvera Publishing, Susan Fowler, and Laurie Hawkins.
Published by arrangement with HarperCollins Publishers.
Simplified Chinese edition copyright © 2018 THINKINGDOM MEDIA GROUP LIMITED
All rights reserved.

Grateful acknowledgment is made to Bristol Park Books for permission to reprint “The
Business Card Trick” from The Mammoth Book of Fun and Games by Richard B. Man-
chester. Copyright © 1976 by Hart Publishing Company, Inc.

自我领导力

〔美〕肯·布兰佳〔美〕苏珊·福勒〔美〕劳伦斯·霍金斯 著
王秀莉 译

出 版 南海出版公司 (0898)66568511
海口市海秀中路51号星华大厦五楼 邮编 570206
发 行 新经典文化有限公司
电话(010)68423599 邮箱 editor@readinglife.com
经 销 新华书店

责任编辑 黄宁群
特邀编辑 谭 黎 汤 胜
装帧设计 韩 笑
内文制作 杨兴艳

印 刷 北京文昌阁彩色印刷有限责任公司
开 本 880毫米×1230毫米 1/32
印 张 5.25
字 数 91千
版 次 2019年5月第1版
印 次 2019年5月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-9575-8
定 价 42.00元

版权所有, 侵权必究

如有印装质量问题, 请发邮件至 zhiliang@readinglife.com



肯·布兰佳

Ken Blanchard

著名管理大师，一手创办了国际管理咨询公司——肯·布兰佳公司。与斯宾塞·约翰逊合著《一分钟经理人》，已被译成40余种语言全球发行，销量突破1500万册。

苏珊·福勒

Susan Fowler

肯·布兰佳公司顾问合伙人。

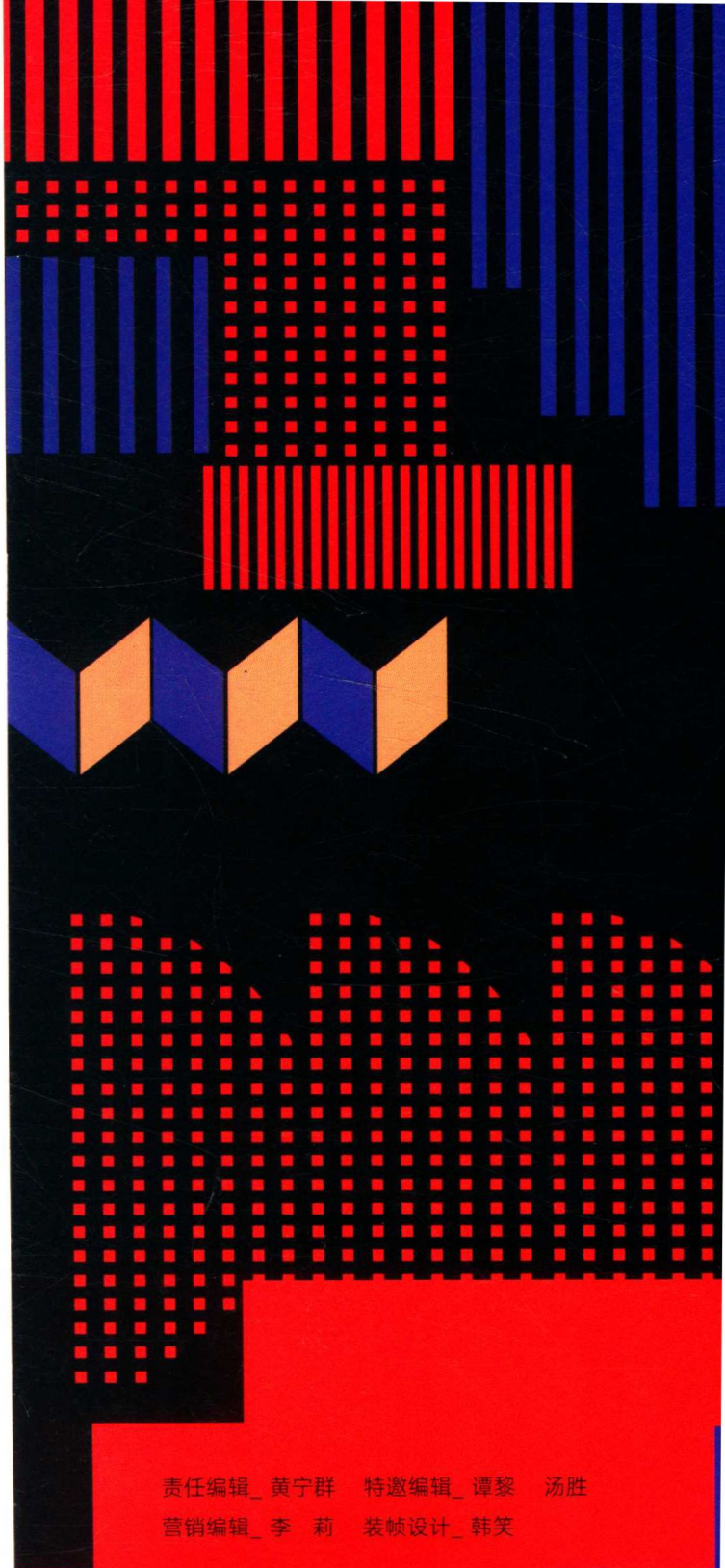
劳伦斯·霍金斯

Laurence Hawkins

国际知名管理顾问、培训师和动态激励演讲人。其客户包括洛克希德·马丁公司、AT&T、强生等。



The Ken Blanchard Companies World Headquarters
125 State Place Escondido, California 92029 United States
Phone: +1-760-489-5005
E-mail: International@kenblanchard.com
Website: www.kenblanchard.com



责任编辑_黄宁群 特邀编辑_谭黎 汤胜
营销编辑_李莉 装帧设计_韩笑

献给我的母亲，多萝西·布兰佳
是她最早教会我如何掌控我自己的生活。

——肯·布兰佳

献给我了不起的父母：菲莉斯和迪克
他们鼓励我的好奇心、独立性和求知欲
帮我认识到了自我领导的魔法。

——苏珊·福勒

献给我的三个女儿：吉纳维芙、阿什利和朱丽叶
由衷希望她们可以从这些自我领导的理念和方法中获益
并全身心享受生活的美好。

——劳伦斯·霍金斯

引言

在今日，变成自我领导者——具备统筹安排、掌握主动以及独立解决问题的个人能力，势在必行。

过去的时代中，通常是由命令控制型的经理人进行所有决策，然后告诉人们该做什么、何时去做以及如何去做。我们现在认识到，这种管理模式会伤害合理的自主意识，削弱人们的主动性、创造性和幸福感。

21 世纪的工作性质需要更具协作性的工作环境。技术上的进步，使分散化办公成为可能。甚至越来越多的人采用虚拟化办公，并使用基于云的网络工具来推进项目。工作中的变化层出不穷，直接负责人往往比他们的经理人更加了解他们的工作。

在当下这种要求协作性而又分散的办公环境中，个体必然要成为更加积极主动的贡献者，而不仅仅是活跃的命令执行者。

如果想要在销售竞争或客户服务竞争中获得成功，就必须由具备积极主动的自我领导力的人来挑大梁。

该书首次出版于 2005 年，以一个读来趣味盎然的故事介绍了一条早已被证明是行之有效的晋升之路。在节奏不断飞速发展的工作世界中，这一次推出的升级版具有非比寻常的意义。

如果你是一名独立工作者，本书将向你展示如何积极主动地获得成功所需的帮助。如果你是一名经理人或主管，本书将教你开发塑造自我领导者的基本原理。

我们的研究显示，当独立工作者和经理人对自我领导的认识达成一致，双方都会变得更加高效，产出更良性的结果。从而，客户也会更加满意，企业的盈利也会增加。实际上，具有自我领导力的文化，是优秀企业的标志。这些公司当中，领导力不仅存在于公司的管理层，而且随处可见。

所以，好好享受这个故事。因为你很快就会发现，自我领导力不是那些超级积极、天赋异禀的人所独有的罕见能力。这是一种思维模式、一种技巧，能够被学会，能够传授给他人。

肯·布兰佳

目 录

引言	i
第一章 你相信魔法吗	1
第二章 谁都不是读心大师	19
第三章 大象思维	29
第四章 力量车轮	45
第五章 诊断自我	69
第六章 得到所需	87
第七章 一起奔跑	101
第八章 没有借口	123
第九章 一分钟奇迹	145
附录 剪名片游戏	157
致谢	159

第一章

你相信魔法吗

Chapter One

史蒂夫清了清喉咙，扫视了一下会议桌旁的人：“欢迎大家出席。”

之前数月的筹备工作，以及所有的辛苦，都是为了这一刻——他第一次做广告宣传活动的报告。他简直紧张得要命。坐在他面前的十个男人和两个女人，就是他的客户，他们将决定他的宣传方案能否在来年被采纳。

史蒂夫将用螺旋环装订的活动方案副本分发给了十一位副总，然后又递上一份给联合银行的总裁罗杰。

“我将先从宣传预算开始。”史蒂夫将众人的注意力引向投影屏幕，他展示了设计、制作、采购媒体渠道等不同项目需支出的费用。他详细介绍了他推荐的媒体，以及选择每个媒体的原因。接下来，他解释了方案中创意背后的基本理念。

“大家有什么问题吗？”史蒂夫问。

桌子边的人都摇摇头。史蒂夫感觉他们全都一心等着看方案呈现出来的效果。“好的，接下来就进入我们草拟的创意方案。”

史蒂夫操作着笔记本电脑，将报告内容展示到投影屏幕上，他向大家演示了方案中电视广告的脚本图示。然后，他又展示了平面广告和直邮广告的草稿。最后，他洪亮地读出了电台广告的内容脚本。

报告结束，史蒂夫深深吸了一口气，等待着聆听众人的意见。

起先，没有人说话，沉默弥漫了整个会议室，气氛令人不安。

最后，终于有一个副总开口：“你们采用的方式比我想象的要精简很多，不过也许这样更好，能反映出我们是一家友好的银行。”

另一个副总说：“你们明显投入了大量的时间和精力到这个方案中。”

又一阵尴尬的沉默之后，大家的视线都投向了总裁罗杰。

“垃圾。”罗杰说。

史蒂夫目瞪口呆，大脑一片空白。他完全不知道该如何回答。他点了点头，仿佛是想努力抖出一个想法来。“我猜我们

并没达到您的预期目标，”史蒂夫最后终于说道，“我回去和创意团队聊一聊，下个星期再和贵方联系。”

史蒂夫不记得他是怎么走回车里的。他恍然间发现自己正开着车，但并不是回广告事务所。他不知道该如何去面对自己的团队。他需要找个地方一个人待会儿，静静地思考一下。他也需要喝一杯上好的咖啡。他驾车经过一片不熟悉的街区，碰巧看到了一个叫“凯拉咖啡馆”的店。他走了进去，希望能放松一下。

他打量着这家书吧咖啡馆，店内坚固的实木桌子配着沉重的实木椅子，与充满高科技气息、追求高效的广告事务所的环境截然不同。走入室内，仿佛走入山洞，凉意沁人心脾，令他顿觉放松，而咖啡的芬芳又令他倍感温暖。

到底是哪儿出了错？为什么事情会如此严重地偏离轨道？

史蒂夫点了一杯摩卡，马克杯上的暖意渗入他的手掌。经历过这次惨败，他肯定会被炒鱿鱼。念及此，他猛然大惊，他真没想到自己居然会落到这步田地。

五年前，史蒂夫觉得自己的人生简直像中了大奖。创意广告事务所的创始人之一朗达聘用了刚刚大学市场专业毕业的他。他从入门级的岗位做起，表现优秀，不断晋升，开始担任制作部经理负责好几个大客户。去年，他还成为行业优秀广告

大奖项目的联合制作人。

四个月前，朗达给了史蒂夫一个机会，她没有让他走上典型的职业发展道路，成为负责一个稍大型客户的客户经理助理，而是让他担任了一个广受赞誉的小型客户联合银行的客户经理，史蒂夫感到受宠若惊。朗达告诉史蒂夫，她希望放权给他，而此时正是最佳时机。

史蒂夫将这次升职视为证明自我的机会。如果能够在联合银行的项目上令人刮目相看，那么他很快就能负责更知名、预算更多的客户。

至少，他当初是这么想的。而现在，他的自信土崩瓦解，未来悬而未决。这次会议令他气馁沮丧。关于银行总裁的反应，他想得越多，就越愤怒。

恍惚之中，他灵光一闪，意识到他失败的真正根源——朗达。她抛弃了他！在一切都崩溃了，他需要她的时候，她在哪儿呢？为什么她没有提前警告他这个客户就如同噩梦，没有警告他团队内的文案是个牢骚大王，而美编是个自大狂？朗达是唯一一个能使他免于现在的羞耻的人，但她却没有出手，而是“放权”给他。他信任她，她却把他推入虎穴狼巢。

而现在自己被证明是个失败者，史蒂夫认为朗达肯定会炒他鱿鱼。他决定要先发制人。不能让她炒了自己，他要辞职！

他拿出一个黄色便笺簿，开始写辞职信。

刚开始写第一句，他的注意力就被一群捂着嘴试图压抑笑声的孩子吸引了过去，那群孩子围在一个朴素的标志牌下，牌上写着那片区域的名字：“凯拉魔法角”。他看到一个精神奕奕的小个子女人走到孩子们前面，坐在一把简朴的木头凳子上。她把手肘支在大腿上，探身向前凑近孩子们。她一句话也没有说，只是专注地将每个孩子都打量了一番。大家都屏息静气，史蒂夫感觉落针可闻。

“我叫凯拉，”她的声音柔和，口齿清晰，每说出一个字，仿佛都像揭开了一重惊天秘密，“我是个魔法师。”

她对孩子们讲，一个印第安的神秘人教会她以意念控制物质的法力。作为证明，她拿出两根橡皮筋，缠在一起，然后扯扯拽拽，证明是无法分开的。

为了证明刚刚说的故事真实可信，凯拉说她可以利用纯粹的意念力量解开两根橡皮筋，然后，她真的做到了。孩子们高声欢呼。的确不可思议。史蒂夫收回自己的注意力，继续写辞职信，专注得忘了时间。

“你喜欢那个魔法吗？”

这个声音将他从沉思中唤醒。史蒂夫抬头看到凯拉就站在他身边。他手忙脚乱地站起身，伸出手和她握手。

“不好意思，希望你不要介意，看你表演很有意思。你是个很好的魔术师。我叫史蒂夫。”

“介意？当然不，”女人边和他握手边说，“我本来希望你能加入其中的。我叫凯拉。”

“我很喜欢这个名字。”

凯拉莞尔：“谢谢。我父母很喜欢这个名字，因为它在希伯来语中是‘赋予力量和权力’的意思。可能正是因为这个名字，我才拥有了魔法的力量。”她说着爽朗地放声大笑。

史蒂夫冲她露出了一个苦笑：“我还记得自己相信魔法的时候。我也还记得当我发现根本没有魔法这回事时有多么失望。但不要误会，我真的很欣赏那些把戏背后隐藏的技巧。”

“你不相信魔法，”她叹了口气，“真糟糕，因为看起来你是能够使用些魔法的呢。”

史蒂夫目瞪口呆，不知道该如何回答。他从来不知道他是这么容易被人看穿的。凯拉从旁边的桌边拉了一把椅子，坐了下来，示意史蒂夫也坐下。

“听着，”她说着，用刚才凝视孩子的那种专注目光凝视着史蒂夫，“你很显然是个上班族，尽管你在中午来了这家书店。你几乎没有碰你的咖啡，也没有吃甜烙饼。有些事正困扰着你。”

受到凯拉富有同情心的微笑的鼓舞，史蒂夫开始向她讲述