

SMART SWOT

从现状透视到结果落地的“算法”工具

Coach8 年度计划教练工作坊 · 核心工具实战手册

结构化你的感知

SWOT 不是简单的填表，而是通过内部与外部的双重维度，帮客户建立**全局观**。它解决了“我想了很多，但很乱”的问题。

- **优势 (S)**：你有而别人没有的杠杆。
- **劣势 (W)**：阻碍你能量喷发的枷锁。
- **机会 (O)**：时代的红利与趋势。
- **威胁 (T)**：可能让你出局的风险。

S 优势

天赋、资源、专业技能

W 劣势

习惯、资金、技能缺口

O 机会

政策、市场、技术红利

T 威胁

竞争、环境变化、突发

2. SMART：行动的精准狙击镜

PRECISION

没有 SMART 的分析是“无效思考”

SWOT 负责“想清楚”，SMART 负责“定明白”。所有的分析结论必须转化为符合以下原则的行动：

Specific: 动作极其具体

Measurable: 数字指标清晰

Achievable: 踮起脚能够到

Relevant: 关联你的梦想

Time-bound: 截止时间具体



锁定结果

3. 核心算法：SMART SWOT 的化学反应

ALGORITHM

为什么我们需要将两者结合？

现状分析 (SWOT) + 策略转化 (Strategy) = 结果落地 (SMART Goal)

逻辑美感

SWOT 提供了“原材料”，SMART 提供了“生产线”。教练的任务是把原材料扔进生产线，产出高标准的行动计划。

推力来源

只有基于现实优势（S）和趋势（O）定出的 SMART 目标，客户才会觉得有胜算，动力才会自发喷涌。

通过交叉分析，将发散的 SWOT 转化为四种极具指向性的策略行动：

	内部优势 (S)	内部劣势 (W)
外部机会 (O)	SO 增长策略： 乘胜追击。 利用优势抓住机会，制定最高优先级的 SMART 目标。	WO 扭转策略： 反败为胜。 利用外部机会来弥补内部不足。
外部威胁 (T)	ST 多样化策略： 以强制弱。 利用自身优势规避或减轻外部风险。	WT 防御策略： 断臂求生。 减小劣势，规避威胁，建立防火墙。

5. 案例演示：从“想法”到“SMART SWOT”

CASE STUDY

模糊的现状

SWOT 扫描：

S: 我很擅长讲课，口才好。

O: 视频直播现在是风口。

原始想法：

“明年我也想做做直播带货或讲课。”

转化为 SMART SWOT 目标

逻辑：SO 策略（利用口才优势进入直播机会）

SMART 目标：

到 2026 年 3 月 30 日，通过在视频号每周进行 2 场不少于 90 分钟的教练公开课直播，完成 100 个精准私域流量导入，实现转化 3 个年度陪跑包。

深度扫描提问

- **针对 S:** “你的哪项优势曾让你在最难的时候反败为胜？”
- **针对 W:** “如果不处理这个短板，明年你最担心什么？”
- **针对 T:** “那个最坏的情况如果发生，你的防火墙在哪？”

转化落地提问

- **针对转化:** “为了抓住这个机会，你明天上午 9 点可以执行的最小一小步是什么？”
- **针对当责:** “看着这个量化的数字，你的身体感觉是兴奋还是恐惧？”

知行合一

SMART SWOT：让你的计划不再是废纸

“伟大的事业，始于对现状的诚实扫描，
成于对目标的铁律执行。”