

《福布斯》
《纽约时报》《商业周刊》
《华尔街日报》美国 Amazon
No.1
畅销书

领导力21法则

追随这些法则，人们就会追随你

全球第一领导力大师 (John C. Maxwell)

[美] 约翰·C. 马克斯维尔 著

路本福 译

THE **21** IRREFUTABLE
LAWS OF
LEADERSHIP

FOLLOW THEM AND PEOPLE WILL FOLLOW YOU

文匯出版社



像客

非外借

领导力21法则

追随这些法则 人们就会追随你

The 21 Irrefutable Laws of Leadership: Follow Them and People Will Follow You

[美] 约翰·C. 马克斯维尔 著

路本福 译

 文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

领导力21法则：追随这些法则，人们就会追随你 /

(美) 约翰·C. 马克斯维尔著；路本福译. — 上海：

文汇出版社，2017. 3

ISBN 978-7-5496-2019-7

I. ①领… II. ①约… ②路… III. ①企业领导学

IV. ①F272. 91

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第039099号

The 21 Irrefutable Laws of Leadership: Follow Them and People Will Follow You (10th Anniversary Edition) by John C. Maxwell

Copyright © 2007 by John C. Maxwell

This Licensed Work published under license.

Simplified Chinese translation copyright 2015 by Shanghai Dook Publishing Co., Ltd.

This translation published by arrangement with Thomas Nelson Inc. Through The Artemis Agency.

All rights reserved.

中文版权 © 2015 上海读客图书有限公司

经授权，上海读客图书有限公司拥有本书的中文（简体）版权

版权登记号 图字：09-2017-100

领导力21法则：追随这些法则，人们就会追随你

作 者 / 约翰·C.马克斯维尔

译 者 / 路本福

出品人 / 华楠

责任编辑 / 戴铮

特约编辑 / 读客袁海红 读客姜一鸣

封面装帧 / 读客李子琪

出版发行 / **文匯**出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 北京海石通印刷有限公司

版 次 / 2017年4月第1版

印 次 / 2017年4月第1次印刷

开 本 / 710×1000mm 1/16

字 数 / 236千字

印 张 / 20

ISBN 978-7-5496-2019-7

定 价 / 45.00元

侵权必究

装订质量问题，请致电010-85866447（免费更换，邮寄到付）

目录

推荐序 / 1

致谢 / 3

引言 / 4

1. 盖子法则 / 11

领导力决定一个人的办事效力

迪克和莫里斯兄弟距离他们的美国梦只有一步之遥，但最终却未能实现。相反，一个叫雷的人却借助两兄弟创办的麦当劳获得了巨大成功。这一切只因为两兄弟不了解盖子法则。

2. 影响力法则 / 22

衡量领导力的真正尺度是影响力

亚伯拉罕·林肯最初的级别是上尉，而到战争结束，他却成了一名二等兵。这是怎么回事？因为他成了影响力法则的受害者。

3. 过程法则 / 36

领导力的提升是日积月累的结果，而非一日之功

西奥多·罗斯福创造了一个世界超级大国，赢得了诺贝尔和平奖，并且当上了美国总统。然而，如果他当初不懂得过程法则的话，那么直到今天你可能都没听过他的名字。

4. 导航法则 / 50

谁都可以掌舵，唯有领导者才能设定航线

斯科特领着一队冒险家，带着一个自动防故障罗盘，到达了世界尽头——也走向了不光彩的死亡之路。如果他懂得导航法则的道理，他们原本可以活下来。

5. 增值法则 / 63

领导者为他人提升价值

在折叠式小桌上办公，自己接电话，一有空就去看望小时工，被华尔街指责为对员工太仁慈——哪一个《财富》500强的CEO会这么做呢？就是那个明白增值法则的领导者。

6. 根基法则 / 77

信任是领导力的根基所在

如果罗伯特·麦克纳马拉当初懂得根基法则，那么越南战争——以及因此而在国内发生的一系列事件——也许就会有不同的结局了。

7. 尊重法则 / 90

人们通常愿意追随比自己强的领导者

各方面的迹象都表明她成功的几率很小，但是成千上万的人都称她为自己的领袖。为什么呢？因为他们无法摆脱尊重法则的巨大影响。

8. 直觉法则 / 106

领导者善用领导直觉评估每件事情

史蒂夫·乔布斯为什么能够不断地创新苹果电脑，使之更上一个台阶呢？从直觉法则中可以找到答案。

9. 吸引力法则 / 124

你只能吸引和你相似的人

人员不足、装备落后的南部邦联军队为什么能与强大的联邦军队作如此长时间的抵抗？因为南部邦联军队有着更为优秀的将军。为什么他们有更好的将军？吸引力法则将为你揭晓谜底。

10. 亲和力法则 / 134

领导者深知，得人之前必先得其心

作为一个新领导，约翰深知，组织里最有影响的那个人可能会破坏自己的威信。那么他该怎么做呢？他采取了亲和力法则。

11. 核心圈法则 / 149

一个领导者的潜力，由最接近他的人决定

兰斯·阿姆斯特朗被誉为有史以来最伟大的自行车手。人们称赞他坚忍不拔的意志，赞扬他严酷训练的毅力，却忽略了核心圈法则。

12. 授权法则 / 164

有安全感的领导者才会授权予人

亨利·福特改革了汽车工业，被誉为美国商业界的偶像式人物。那么，是什么原因使他犯了一个重大错误，以至于他的儿子担心福特汽车公司会倒闭呢？因为他成了授权法则的受害者。

13. 镜像法则 / 178

看到别人怎么做，大家也会怎么做

E连在阿登战役中挫败了德国军队的进攻，粉碎了希特勒阻止协约国军队前进的阴谋。他们之所以能够成功，是因为他们的领导者遵从了镜像法则。

14. 接纳法则 / 192

人们先接纳领导者，然后接纳他描绘的愿景

他们通过消极反抗解放了自己的国家，虽然几千人因此牺牲了性命。

是什么激励他们这么做？是接纳法则。

15. 制胜法则 / 203

领导者为他的团队找出一条制胜之路

是什么将英国从闪电战中救出？是什么打破了南非的种族隔离？又是

什么使芝加哥公牛队赢得多次美国职业篮球联盟（NBA）冠军？这三

个问题的答案只有一个。那就是，他们的领导者遵循了制胜法则。

16. 动势法则 / 217

动势是领导者最好的朋友

杰米·埃斯卡兰被称为美国最优秀的教师。但他的教学能力只是其中

部分原因，他和加菲尔德高中的成功皆得益于动势法则。

17. 优先次序法则 / 233

领导者明白，忙碌不一定等于成效

他们叫他奇才。他对自己的重要任务烂熟于心，如果你说出一个日期

和具体时间，他都能准确地告诉你他的运动员在做什么正因如此，他

拿到了十次锦标赛冠军。那么，优先法则对你来说有什么用呢？

18. 舍得法则 / 245

领导者必须先“舍”后“得”

为了你的追随者，你会放弃什么？这个领导者放弃了自己的生命。为

什么？因为他明白舍得法则的强大力量。

19. 时机法则 / 259

掌握时机与善用策略同样重要

无论是市长、省长、部长还是总统，各级领导都丢下了自己的责任。当一个领导者违反了时机法则，潜在的危机就会爆发——他们中却没有人认识到这个道理。

20. 爆炸性倍增法则 / 271

培养追随者，得到相加的效果；培养领导者，得到倍增的效果。要在全中国培训100多万人，有没有这个可能呢？如果你用领导者的数学，就有可能实现。秘诀就是爆炸性倍增法则。

21. 传承法则 / 284

一个领导者的长久价值由其继承者决定

人们会在你的葬礼上说些什么？今天你如何用好传承法则将决定他们明天说些什么。

结语 兴衰成败皆系于领导力 / 294

领导力21法则自测题 / 296

推荐序

当约翰·马克斯维尔请我给他的这本10周年纪念版《领导力21法则》作序时，我既深感荣幸又颇为好奇。在过去的20多年里，约翰和我走过的道路非常相似，我们俩都在不停地演讲和写作，我们都被人们称为“领导力专家”。我们彼此都知道对方在做的事情，而且也彼此尊重。尽管我们有那么多的相似点，但我们的演讲对象几乎没有什么重合。

在推荐这本书之前，请允许我向自己的读者介绍一下约翰·马克斯维尔和他所教授的东西，特别是那些此前没有接触过他的作品的读者。这本修订版的《领导力21法则》无疑是最佳的介绍材料，因为它可谓是约翰工作和生活的最好写照。只要读一读这本书，你就会知道约翰是一个什么样的人，同时也会对他的领导力哲学有所了解。

《领导力21法则》第一次出版是在1998年，当时我就发现这些法则非常实用，直到今天我依然这么认为。在过去的30多年里，约翰·马克斯维尔早已为自己赢得“沟通大师”的美誉。正如他自己所言，善于沟通的人能够“把复杂的事情简单化”。

《领导力21法则》并不是一部晦涩难懂的领导力著作，相反，它更像是一本入门级的操作手册。在每一章中，你都能“认识”一些遵循相应法则的人或者违背相应法则的人。每一条法则本身的定义也非常清晰明了。最重要的是，约翰为你规划好了具体的实践步骤，让你能轻松地自己的办公室、社区、家庭或者教堂里应用这些法则。

约翰告诉我说，这次的修订让他感到非常兴奋，因为他终于有机会把自己在图书第一版出版后学到的经验教训融入其中了。我非常清楚他的意思。领导力从来都不是静止不动的，关于领导力的图书当然也不应该一成不变。我相信修订后的版本能够带来更大的影响力。约翰在书中更新了部分法则，对一些描述和措辞进行了润色，而且还从应用层面上进行了必要的强化。书中最基本的领导力概念并没有被抛弃，相反，约翰针对新一代领导者的特点对这些概念进行了更新。毫无疑问，修订后的《领导力21法则》只会比原书更有可读性。

如果这是你第一次接触《领导力21法则》，我敢说你会爱上它的。这本书会改变你的生活方式和领导方式。在阅读本书的过程中，你无时无刻不在受到激励，你的领导能力也会随着阅读的不断深入而得以持续攀升。如果你已经读过最初的版本，那你一定会为修订后的版本拍手叫好。你不仅能够学到很多新的东西，而且还会回忆起那些让你受益匪浅的真知灼见。通过真正参与书中推荐的实践活动，你对这些领导力法则的应用能力将会上升到一个新的高度。

这本书不仅带给了我阅读的乐趣，而且还让我受益匪浅。我深信，你也会跟我一样，书中那些精彩的领导力故事一定会带给你无尽的启迪！

史蒂芬·R.柯维

《高效能人士的七个习惯》

等畅销书的作者

致谢

感谢世界各地数千名学习甚至挑战领导力法则的领导者，正是你们不断促使我去做深入的思考。

感谢托马斯·尼尔森的团队，谢谢你们给我机会修订这本书，特别感谢塔米·海姆，你是一名具有战略思想的领导者，也特别感谢维克多·奥利弗，在我最初提炼这些概念的时候你给了我很多的启发。

感谢我的行政助理琳达·艾格斯以及她的助手苏·考德威尔，感谢你们每天不辞辛苦地为我提供那么贴心、那么优质的服务。

感谢我的写作伙伴查理·维泽尔和他的妻子史蒂芬妮，如果离开你们的努力，这本书根本就不可能跟读者见面。

引言

每一本书都是作者与读者之间的一次对话。有些人读书是为了获得些许的鼓舞，有些人会试图掌握书中的所有信息，就好像在参加一个信息量巨大的研讨会似的，还有一些人会试图从书中找到一名虚拟的导师，然后每天、每周或者每个月来跟导师会面请教。

我之所以喜欢写书，是因为可以通过这种方式与很多人“对话”，有些人我一辈子都不可能有机会与他们见上一面。也正是这样的原因，使我在1977年时，决定成为一名写作者。很多人给了我写作的动力，我想为这些人带去更多的价值。这种激情直到今天依然在我的心中熊熊燃烧。有时候，我走在路上，会被一名陌生人拦住，然后他告诉我说：

“谢谢你，你的书真的对我帮助很大！”我就会觉得这就是我所期望的最大的回报。这是我写作的原因所在，而且我会一直坚持写下去！

尽管我知道自己的书帮助了很多人，而且也为此深感欣慰，但作为一名作者，我也有自己的困惑。一本书一旦出版，也就在时间的长河里停滞不前了。如果我们彼此相识，而且有机会每周或每个月聊一次领导力这个话题，我觉得我们每次见面的时候，我都能有新的东西分享给你。作为一个个体，我自己也在不断进步。我会读很多的书，会分析我自己的错误。我会跟卓越的领导者交谈并跟他们学习。如果我们相识，每当我们坐在一起聊天时，我一定会说：“你可能不相信，但我最近又学到了不少东西。”

作为一名经常外出演讲的人，我会在各种会议上把我在书中写下

的法则教授给观众，而且我会不断更新自己的演讲材料。我会讲新的故事，我会让自己的观点变得更加精炼。当我站在听众面前的时候，我的脑海中经常会蹦出新的想法。可是，当我再去读此前写过的图书时，我一方面会意识到自己已经有了很大的改变，但另一方面，我又变得非常苦恼，因为图书本身并没有随着我的改变而发生相应的变化。

当我的出版商托马斯·尼尔森问我是否愿意把原来的《领导力21法则》修订一下出一个10周年纪念版时，我的心里简直乐开了花。我当时之所以写这么一本书，是想回答一个问题：“如果让你把过去的那么多年里对领导力的研究归结为一个清单，它会是什么样子？”我把领导力的要素写在了一张纸上，而且尽量做到简洁明了。图书出版后迅速登上了各大畅销书排行榜，我也意识到这本书或许可以帮助很多人成为更优秀的领导者。

成长=改变

现在，很多年过去了，对于书中的一些内容我已经不再那么满意了，我知道自己可以对某些观点予以完善。有些故事已经过时了，我想用新的故事把它们换掉。此外我也积累了更多的素材，这些素材可以更好地诠释某些法则。在过去的十年里，我去了十多个国家讲授领导力法则，我听到了成千上万个有关这些法则的问题。与最初写作这本书时相比，我的很多思考也变得更加深入了。这个十周年纪念版刚好给了我一个良机，让我得以对最初的版本进行必要的修订和完善。

到目前为止，我对原书想做的最大改动主要是围绕其中的两条法则。“啊？”你也许会问，“你怎么能把自己无可辩驳的法则给改了？”

首先，当讲授这些法则时，我很快认识到，其中两条法则其实已经包含在其他法则之中了。实际上，哈顿法则（真正的领袖一开口，人们就洗耳恭听）只是影响力法则的一方面（衡量领导力的真正尺度是影响力）。当人们围坐在一张桌子旁，认真听一位领导者侃侃而谈，这就说明讲话者很有影响力。因为哈顿法则的观点已经包含在影响力法则之中了，我就将这两章的内容合为一章。同样，我发现增殖法则（名师出高徒，只有领袖才能带出领袖）在倍增法则（培养追随者，得到累加的效果；培养领导者，得到倍增的效果）中已经有所体现。因此，我把这两条法则也合在一起了。

其次，我逐渐意识到自己当初在总结领导力法则的时候漏掉了两点内容。在我提出的领导力范畴中，我觉得一些事情是理所当然的。我认为领导者的地位首先是服务他人的一种形式，因此我从未想到要把这一点归结为法则然后再去教给大家。我忽略的第二点就是领导者的榜样作用及其对团队文化的深刻影响。因此，我将这两条新的法则纳入了这本《领导力21法则》十周年纪念版中。这两条新法则分别是：

增值法则：领导者通过服务他人增加价值

镜像法则：看到别人怎么做，大家也会效仿

真不知道我此前怎么会与这两个法则失之交臂，还好你不会错过它们了。我确信，增加这两条法则无论对于这本书，还是对于你领导力的提高都将大有益处。因为，服务他人和以身作则是成为优秀领导者的两大要素。我真希望每过十年就把自己的所有著作修订一次，加上自己错过的东西！

经验总结

在过去10年讲授21条法则的过程中，我还得到了另外两条经验。

1. 要培养领导力，你需要样样做好

出于直觉，成功人士总是认为专注于获得成功非常重要。然而领导力是错综复杂的。有一次，我在研讨会上讲授领导力21法则，茶歇时，一个大学生走过来对我说：“我明白你讲的是21条领导力法则，但是我知道，最关键的是什么？”他非常认真地举起食指，问我，“也就是说，关于领导力，我需要知道的最关键的一点是什么呢？”

我学着他认真的样子，举起我的食指，回答道：“你需要知道，关于领导力最重要的一点就是，关于领导力，你所需要知道的不仅仅是一点！”要成为优秀的领导者，我们必须把21件事情都做好。

2. 没有人能做到21条法则

事实上，我们之中没有一个人能做到所有的法则。比如说，其中的5条法则我都只能达到平均或平均以下水平——而我却写了这本书！那么，领导者应该怎么办呢？忽略这些法则吗？不是，领导者需要组建一个领导团队。

我建议你测试一下自己对每条法则的掌握情况。一旦知道了自己在哪些法则上处于平均或平均以下水平，就去寻找几位在那些方面比你强的队友。他们会弥补你的不足，反之也是如此，整个团队都将因此从中受益。这样，你就可以组建一支全明星领导团队。记住，没有人能够比

所有人都聪明。

有些东西永恒不变

虽然我对某些法则做了一些改动，并且更新了教学方式，但在过去10年里，有些事情是保持不变的。无论你去哪里，也无论你做什么工作，领导力就是领导力，它的存在不容怀疑。时代在变，科技在不断进步，各地文化也千差万别。但是，不论你是古希腊的公民、《旧约》里的希伯来人、现在世界的战士、国际社会的领导人、乡村教堂的牧师，还是今日从事全球贸易的企业人士，你都会发现：真正的领导力原则是恒久不变的，它们能够经得起时间考验。

当你开始阅读本书章节时，我希望你能将以下几点谨记于心。

1. 这些法则是可以学会的

其中有些法则要好懂些，也更容易付诸实践，但这21条法则中的每一条都是可以学会的。

2. 这些法则是相互独立的

各条法则之间相辅相成，但并不是互为前提，你在学某条法则之前不必“一定”学会另一条法则。

3. 这些法则都会奏效

应用这些法则，人们就会听从你的领导；违背或者忽视这些法则，你就无法有效地带领他人。

4. 这些法则是领导力的根基

一旦学会了这些法则，就必须将它们付诸实践，应用到你的实际生活中去。

不论你现在是一个刚开始发掘领导力魅力的追随者，还是一个自然而然就已经拥有大批追随者的天然领导者，你都可以成为更优秀的领导者。当你读这本书时，你或许会发现自己已经成功掌握了其中一些法则，而另一些法则可能会揭示出你自己以前都没有意识到的不足之处。你可以把这些反思看作是一个学习的过程。在这个版本中，我在每章的后面设计了练习题，以帮助你把这些法则应用到实际生活中。

不论你现在的领导力处于什么水平，记住：掌握的领导力法则越多，你就越会成为成功的领导者。每条法则都像一个工具，随时可以为你所用，帮助你实现梦想，同时让其他人也从中受益。只要掌握其中一项，你就能成为更好的领导者。把所有法则都学会，人们将欣然追随你。

现在，就让我们一起来打开这个工具箱吧。