

全球第一领导力/人际沟通大师

《福布斯》  
《纽约时报》《商业周刊》  
《华尔街日报》美国 Amazon

No.1  
畅销书

# 共赢

成功的秘诀就是忘掉自己的利益，  
全心全意帮助伙伴成功

# winning with people

[美] 约翰·C. 麦克斯维尔 著

JOHN C. MAXWELL

任月园 路本福 译

DISCOVER THE PEOPLE PRINCIPLES  
THAT WORK FOR YOU EVERY TIME



ARTIME

时代出版传媒股份有限公司  
北京时代华文书局

# 共赢

成功的秘诀就是忘掉自己的利益，  
全心全意帮助伙伴成功

## winning with people

[美] 约翰·C·麦克斯维尔 著

JOHN C·MAXWELL

任月园 路本福 译

DISCOVER THE PEOPLE PRINCIPLES  
THAT WORK FOR YOU EVERY TIME

RFID

图书在版编目 (CIP) 数据

共赢：成功的秘诀就是忘掉自己的利益，全心全意

帮助伙伴成功 / (美) 约翰·C·麦克斯维尔著；任月圆，

路本福译。-- 北京：北京时代华文书局，2016.9

书名原文：Winning with People: Discover the People Principles that Work for You Every Time

ISBN 978-7-5699-1149-7

I. ①共… II. ①约… ②任… ③路… III. ①企业领

导学 IV. ①F272.91

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 216239 号

Winning with People: Discover the People Principles that Work for You Every Time by John C. Maxwell

Copyright © 2007 by John C. Maxwell. This Licensed Work published under license.

Simplified Chinese translation copyright 2016 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 © 2016 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

图字：01-2016-5650 号

## 共赢：成功的秘诀就是忘掉自己的利益， 全心全意帮助伙伴成功

著 者 | 约翰·C·麦克斯维尔

译 者 | 任月圆 路本福

出 版 人 | 杨红卫

责任编辑 | 曾 丽

特约编辑 | 姜一鸣 余 慧

责任校对 | 曹振民 绳 刚

责任印制 | 刘 银 杜金柱

装帧设计 | 余晶晶 陈艳丽

出版发行 | 时代出版传媒股份有限公司 <http://www.press-mart.com>

北京时代华文书局 <http://www.bjsdsj.com.cn>

北京市东城区安定门外大街 136 号皇城国际大厦 A 座 8 楼

邮编：100011 电话：010-64267955 64267677

印 刷 | 三河市龙大印装有限公司

开 本 | 710×1000mm 1/16

印 张 | 20.5

字 数 | 258 千字

版 次 | 2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷

书 号 | ISBN 978-7-5699-1149-7

定 价 | 46.00 元

如有印刷、装订质量问题，请致电 010-85866447（免费更换，邮寄到付）

版权所有，侵权必究

谨以此书献给我们的第二个孙女

我们非常喜欢她，她是那么活泼可爱。

我们真诚地祝愿她长大后也能一直那么惹人喜爱。

## 致谢

在此我想对以下人员表示衷心的感谢：

我的撰稿人查理·韦策尔

帮我做研究工作的凯西·维特

对初稿进行认真校对和编辑的史蒂芬妮·韦策尔

以及我的助理琳达·埃格斯

谢谢你们！

# 目录

## 前言 / 1

### 第一部分 准备问题：我们是否已为建立人际关系做好准备？

透镜法则 我们是怎样的人，决定了我们如何看待别人 / 9

镜子法则 正人先正己 / 23

痛苦法则 有受害者心理的人会伤害他人，也容易被伤害 / 35

榔头法则 千万别用榔头拍打别人头上的苍蝇 / 47

电梯法则 人际关系中，我们既可以提升他人，也可以压低他人 / 59

### 第二部分 联结问题：我们乐意关注他人吗？

全景法则 全世界的人，都是由别人组成的——你一个除外 / 75

交换法则 与其平等待人，不如站在他们的处境上设身处地为人着想 / 85

学习法则 我们遇到的每个人，都有可能某一方面给我们教诲 / 97

魅力法则 人们只对向自己表示兴趣的人感兴趣 / 109

满分法则 相信别人最好的一面，往往会激发出他最好的一面 / 121

冲突法则 关心别人先于反对别人 / 133

### 第三部分 信任问题：我们能建立起相互信任吗？

**基石法则** 信任是一切关系的基础 / 149

**困境法则** 永远不要把困境看得比关系更重要 / 163

**鲍伯法则** 当鲍伯与每个人都有问题时，鲍伯通常就是问题所在 / 175

**亲和力法则** 自我放松，有助于别人跟我们在一起时也放松 / 187

**战壕法则** 战斗打响前，请挖一个能容下朋友的大战壕 / 199

### 第四部分 投资问题：我们乐意在别人身上投资吗？

**园丁法则** 所有的关系都需要培养 / 217

**101%法则** 找到1%的共同点，给予100%的努力 / 229

**耐心法则** 结伴旅行会比独自旅行慢得多 / 241

**庆祝法则** 对人际关系的真正考验，不是朋友落难时我们多么忠诚，  
而是他成功时我们多么高兴 / 253

**高路法则** 当我们待别人比他们待我们更好时，我们就达到了更高的  
境界 / 263

### 第五部分 协同效应问题：

#### 我们能够培育出“共赢”的关系吗？

**反弹法则** 当我们助人时，其实就是在帮助自己 / 277

**友情法则** 条件相同时，人们只喜欢跟自己喜欢的人一起共事；条件  
不同时，人们还是只喜欢跟自己喜欢的人一起共事 / 289

**伙伴法则** 一起努力增加了一起成功的概率 / 299

**满意法则** 在美妙的关系中，只要相伴就足以令人快乐 / 311

## 前言

### 共赢，先赢得别人的心

如何才能赢得人心？你需要天生外向，或者直觉敏锐，才能获得长久的关系吗？社交的技巧，有人擅长，有人欠缺，我们是否只能接受先天禀赋？那些擅长社交的人，是否还能百尺竿头，更进一步？

我们大多数人可以立即觉察出身边真正的社交高手。他们能够轻松地和我们沟通，使我们感觉良好，提升我们的境界。和他们沟通，能使我们产生积极的体验，并愿意与之相处。

有些人与人相处的能力极为高超，他们应该列入社交高手的名人堂。像卡耐基、约翰·伍登、罗纳德·里根、诺曼·文森特·皮尔都是人们耳熟能详的人物。同样，还有一些人，像利昂娜·赫尔姆斯利、老亨利·福特、弗兰克·洛伦佐、丹尼斯·罗德曼，与这些人沟通时，却往往让你有“被羞辱的感觉”。

不必翻阅报纸、研读历史就可以发现社交方面的极端例子。日常生活的每一天，比如在街上、教堂或者家里，特别是在工作中，你都得和这些人相处。下面这些求职申请中的陈述，就透露出求职者社交能力上的缺陷：



- 如果我不和别人一起共事，对老板大有好处。
- 公司把我当替罪羊，跟以前的雇主一样。
- 注意：请不要因为我做过14种工作，就误以为我喜欢跳槽。我从来没有主动辞过职。
- 推荐人：无。我已经把失败的过去抛诸脑后了。

你可能发现一些类似的求职者正是你的同事。

## 一个只有少数人知道的秘密

你如何评价高超的社交能力呢？在问到一些大公司成功的CEO，哪种品质是胜任其领导职位的关键时，他们会告诉你是“与人共事的能力”；在采访企业家们促使成功和导致失败的区别是什么时，他们也会告诉你是“与人相处的技巧”；问及顶尖销售人员这个问题时，他们同样会告诉你，对人情世故的了解远比单纯了解产品知识要重要得多；和教师、生意人、商店导购、小企业主、牧师、家长谈起这个问题时，他们会说社交能力最终决定了优秀者与平庸者。社交能力是无价之宝，不管你做什么都离不开它。如果你能赢得人心，你就能无往不胜！

但更多人落入了把社交视为理所当然的一种陷阱里。这并不是好事，因为建立并维持健康的人际关系是在人生各方面和谐发展的最重要因素。我们的社交技能决定我们的未来是否成功。罗伯特·伍德拉夫（Robert W. Woodruff），这位凭借其卓越的领导才能，将可口可乐公司从一个区域性的小规模饮料生产商打造为全球性大企业和赚钱机器的领导人，充分了解“人的因素”对成功的影响甚巨。在《巅峰绩效》（*Top Performance*）一书中，成功学专家金克拉（Zig Zigler）摘录了这位可口可乐前CEO的名言。金克拉说伍德拉夫常常把他撰写的小册子分发给员

工阅读，里面说：

人生就是一份销售工作。成与败很大程度上取决于如何激励和我们交往的人相信我们，以及我们能提供什么。

人生的成败实质上是人际关系的成败。它事关家人、顾客、员工、老板、同事、合作伙伴对我们的反应。如果反应是积极的，我们就很可能成功；如果反应是消极的，则注定会失败。

在人际关系中，致命的错误莫过于不把别人当回事。我们没有采取积极的行动和付出不懈的努力，从而让别人喜欢、信任我们，并且使别人产生和我们共事的愿望，以达到我们的愿望和目的。

无论是个人或组织，我们总是看见他们只发挥了极为有限的成功潜能，有的甚至完全没有发挥，原因很简单，他们忽视了商场上和生活中人的因素。

这些组织和个人把人们和其行为都视为理所当然，正是这些人 and 他们的反应成就或者毁灭了他们。

## 人是一切问题的出发点

人的一切成功来源于与合适的人建立社交关系，并通过高超的技巧深化这种关系。同样地，生活上的失败，也可以归咎于人的因素。有时这种影响显而易见。遇上有虐待倾向的配偶、品行不端的合伙人，或者纠缠不清的家庭成员都将为害甚巨。有时候麻烦不至于这么大，例如，疏远一位每天低头不见抬头见的同事，没有和重要客户建立积极的人际关系，错过鼓励一个没有安全感的孩子的良机。根本原因在于：人们的成功与失败通常可以归因于其社交关系的好坏。

回想我个人的失败经历，大部分可以追溯到生命中某些特定的人。我曾误信他人，做了一次石油交易，损失1万美元，让我和妻子玛格丽特

多年的积蓄血本无归；还有一次，我开了一家公司，请朋友打理，希望他经营有方，不料我判断失误，几年后，这家企业负债超过15万美元。

我并非以受害者自居，亦无意责怪他人。我只是想说，与人打交道在生意中至关重要。同样，我的成功不能只归功于自己。我的成功没有任何一次是靠自己独立取得的。与他人的互动助我成功。每一次成功，都拜良好的关系所赐。没有像埃尔默·汤恩斯（Elmer Towns）、彼得·瓦格纳（Peter Wagner）和杰克·海弗克（Jack Hayford）这样的朋友的帮助，我不可能取得今天的成就；没有汤姆斯·尼尔森出版公司和我自己的音久集团诸多同仁的辅助，《领导力21法则》（*The 21 Irrefutable Laws of Leadership*）也不可能成为销量千万的畅销书；而我的很多增加收入的机会，都依赖我兄弟拉里·麦克斯维尔（Larry Maxwell）和好友汤姆·菲利普（Tom Phillippe）的帮助和建议。

职场内的人际关系固然重要，个人方面的人际关系更为举足轻重。我的精神生活受父亲马尔文·麦克斯维尔（Melvin Maxwell）影响很深；我每天能保持充沛的精力，则要归功于与妻子玛格丽特的关系，她与我共享成功的喜悦；生活的美好也要归功于和其他人的关系，如果没有心脏病专家约翰·布赖特·凯吉（John Bright Cage），我就不可能写这本书了，1998年12月那场突发的心脏病，差点要了我的命。

## 人际关系并非只是附属品

你是否发现很难与一些人相处，你认为她很有才干，但难以共事；或是他才华横溢，但似乎很难和别人相处融洽？这些人的社交能力无法将自己的全部潜力发挥出来，他们所成就的仅是其能力的一小部分，因为他们不知道如何与他人共赢。他们不明白，在生活中，良好的人际关系不只是蛋糕上那层附带的糖霜，它们就是蛋糕本身——我们获得成

功、丰裕人生的坚实要素。

---

在生活中，良好的人际关系不只是蛋糕上那层附带的糖霜，它们就是蛋糕本身。

---

如果不具备良好的社交技能，该怎样做呢？必须承认，对我而言，建立人际关系是自然而然的事。我天生就善于与人相处，但也非常努力地提高社交技巧。在长达半个世纪的时间里，我领悟到了很多关于他人和自己的东西，我把这些经验总结为25项社交法则，这25项法则人人可以得而习之。就连那些最内向的人也可以来演练，从而变得善于交际。一些人善加运用，就能成为社交高手。

我这样说，是因为不管年轻还是年长，男性还是女性，乐观还是悲观，在职还是退休，这些社交技巧都屡试不爽。我已经实践了好几十年，走遍了六大洲几十个国家，证明这些原则是有用的。通过遵循这些原则，我把自己和别人成功的概率最大化，建立起来的积极、健康的关系也带给了我职业上的成功和自我满足感。

在阅读和学习这些社交力法则的时候，你会发现有些是常识，有些则可能令你吃惊。你可能质疑，有些原则是否过于乐观。但凭我的经验，这些原则真的很有用。单凭一项法则，成不了社交高手，但是实践所有的法则，将有助于提升你的生命质量。（而且可以肯定，与他人沟通时，你永远不会让他们有“被羞辱的感觉”）。

但这并不表示你能够同每一个所遇到的人建立成功的人际关系，因为你无法左右对方的反应。你能做的只是让自己成为对方乐于了解和结识的人。

人生中，你的社交技能和你选择交往的人将会成就或毁灭你。我把本书所涉及的社交力法则归纳为五个关键问题，如果我们想要创造与他

人共赢的情形，就要扪心自问：

1. 准备问题：在社交方面，我们是否已经做好准备？
2. 联结问题：我们乐意关注他人吗？
3. 信任问题：我们是否可以建立彼此的信任？
4. 投资问题：我们是否愿意投资他人？
5. 伙伴问题：我们能否建立共赢的人际关系？

通过学习和实践这些社交力法则，你将能够正确回答这些问题，借此你将会拥有成功的人际关系。

你将能够建立起健康、高效、圆满的人际环境，你也能成为帮助别人成功的人。还有什么比这更让人惬意的呢？

## 第一部分

### 准备问题：我们是否已为建立人际关系做好准备？

当今世界，最成功的人是那些懂得如何与人相处的人。人际关系是生活中最重要的学问。

——斯坦利·C.艾林（Stanley C. Allyn）

我职业生涯最初的26年一直从事牧师的工作。我知道没有其他任何职业像牧师那样，如此严苛地要求与人打交道的能力。从出生到死亡，无论人们身处哪个年龄段、哪个人生阶段，我们需要被召唤去带领、指引、教导和安慰他们。在其生命中最幸福的时刻，例如结婚、为婴孩施洗，我们都与他们同在；在人生最暗淡的时刻，比如挽回即将破裂的婚姻、孩子不幸夭折，以及临终前寻求慰藉，我们也常常接受召唤。

这么多年来，我学会了很快辨别出那些为人际关系痛苦挣扎的人。他们形形色色、年龄各异，各种情况不一而足。有时接受未婚的人咨询，他们中有些人似乎无法顺利与人相处，会慨叹人生孤独，渴望婚姻，可悲的是，他们只是满脑子想结婚，却没有在其情感上做好准备——即建立健康人际关系的基本技能。

让我们正视这个问题吧，不是每个人都有能力启动、建立和维持良性、健康的关系。很多人生长在不健康的家庭环境中，从未接触过正面的人际关系模式，有些人只专注于自身的需求，对他人视若无睹；还有一些人曾受过深深的伤害，总透过痛苦的滤镜看世界。由于在人际关系上的巨大盲点，他们并不了解自己，也不懂得运用正确的方法与人交往。

只有社交心态健全的人，才能建立绝佳的人际关系。这是一切之源。我相信这些基本要素将有助于我们为建立绝佳的人际关系做好准备，它们回答了要做的准备工作。这些实质性的要素包括以下5个法则：

**透镜法则：**我们是怎样的人，决定了我们如何看待别人。

**镜子法则：**正人先正己。

**痛苦法则：**有受害者心理的人会伤害他人，也容易被伤害。

**榔头法则：**千万别用榔头打别人头上的苍蝇。

**电梯法则：**人际关系中，我们既可以提升他人，也可以压低他人。

不理解这些实质性的基础问题，就无法为建立关系做好准备，最终与人相处时，总会麻烦不断。

如果你或你熟悉的人，似乎总是无法建立起人人艳羡的积极的人际关系，原因很可能在于没有做好准备。通过学习这五项社交法则，将会为你建立积极健康的人际关系做好准备。

## || 透镜法则 ||

我们是怎样的人，决定了我们如何看待别人

我不想加入任何俱乐部，虽然他们都想吸纳我成为会员。

——格罗克·马克斯（Groucho Marx）

扪心自问：我对别人的感觉是什么？



