

美“亚马逊网店”商业类上榜作品
《纽约时报》畅销书作家

The
Heart
Led
Leader

用爱去赢

向心
领导力

【美】汤米·斯波尔丁/著
蔡慧珍/译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

shiwentbooks

用爱去赢

向心领导力

[美]汤米·斯波尔丁 / 著

蔡慧珍 / 译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

用爱去赢：向心领导力 / (美) 汤米·斯波尔丁著；
蔡慧珍译. — 北京：金城出版社，2016.6
书名原文：The Heart-Led Leader: How Living and Leading
from the Heart Will Change Your Organization and Your Life
ISBN 978-7-5155-1353-9

I. ①用… II. ①汤… ②蔡… III. ①领导学—通俗
读物 IV. ①C933-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 134448 号

□中国大陆中文简体字版出版 © 2016 金城出版社
□全球中文简体字版版权为世文出版(中国)有限公司所有

用爱去赢：向心领导力

作 者	[美] 汤米·斯波尔丁
译 者	蔡慧珍
责任编辑	雷燕青
开 本	710 毫米×1000 毫米 1/16
印 张	11
字 数	97 千字
版 次	2016 年 7 月第 1 版 2016 年 7 月第 1 次印刷
印 刷	三河市祥达印刷包装有限公司
书 号	ISBN 978-7-5155-1353-9
定 价	38.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区利泽东二路 3 号 邮编：100102
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)84250838
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

目 录

C O N T E N T S

前言：由爱驱动的结果 / 1

第一部分

成为一个发自内心的领导者

重要的是你是谁 / 9

第 45 条规则：做正确的事 / 12

从做什么到成为谁 / 20

得克萨斯的心脏 / 28

第二部分

18 英寸的旅程

从头脑到内心 / 39

1. 悲剧的胜利：一个爱的文化 / 42

2. 你的墙上挂着什么 / 47

3. 敢于关爱 / 51

4. 打扰了，先生，你的靴子有什么问题吗？ / 57

5. 登顶死亡率 / 61

6. 抽签 / 67

7. 摇滚明星 / 72

8. 我快要死了吗？ / 76

9. 当没有人在看时 / 82

10. 人人有本难念的经 / 88

11. 爱你的敌人 / 95

12. 读一读金库里的内容 / 99

13. 我相信你 / 103

- 14. 当老板不只是老板 / 107
- 15. 给予的文化 / 111
- 16. 被人倾听 / 117
- 17. 当舱门关闭 / 122
- 18. 转变的核心 / 128

在世界上留下心的印记

- 一次心印 / 135
- 循环 / 138
- 让错误回归正途：伊桑的故事 / 144
- 二女儿尼基的故事 / 152

结论：赢得明天 / 159

前言：由爱驱动的结果

虽然向心领导力只涵盖 18 英寸的旅程，但它却持续一生。

这是我在这本书里想带你经历的一次旅行——18 英寸的旅程，从你的头脑到你的内心的距离。

它从以下这些重要的问题开始：你是谁？你想成为什么样的人？作为个人或作为领袖，你希望在人们的心目中是什么样的人？你的领导理念是什么？

如果你没有领导理念，那也没关系。大多数领导者没有具体的领导理念，至少没有一个他们可以命名的理念。我希望改变这种情况。我希望你会选择成为一个用内心来领导的领袖，或者我所说的具有人格魅力的领袖。我想看到你这样，因为它会改变你的生活，你的组织，和你所接触的每一个人的生活。甚至如果你做得正确，你所接触的每一个人又会改变他们周围人们的生活。在这本书中我将向你证明向心领导力具有改变游戏规则的影响力。如果你想对世界产生那样的影响，那么你已经找到了你所需要的领导理念。

但前提是你愿意让这一理念来改变你的内心。

当然，心只是一个精彩的比喻。几个世纪以来，在我们身体里，为血液泵血的肌肉也被称为我们情绪的守护者。我们用心灵来描述我们的感受：我们周围的世界是如何感动我们的，以及我们所亲密接触的人和经历如何深刻地改变我们的本质。

发自内心的领导意味着用爱来领导。如果你被爱这个词吓到，你可以用激情、承诺、同情、服务型领导风格、目的导向、任务驱动的，或者其他相似的词或短语，因为从核心上来讲这些都是爱的各种形式。在这里，爱仅仅是无私和真正地关心他人利益。所以当我们用心，也就是用爱来领导时，我们关心的是服务他人，是无私奉献，是即使遇到困难也要做正确的事，是发展同情心和展示慷慨，是所有那些看起来似乎“心肠软”但实际上会让我们的生活和领导更有力的观念。

作为一个领导者，定义你的领导理念是最重要的一个步骤。你作为领导者的每一次思想和行动，每一次决定和对话，都必然经过领导理念的过滤。

你的团队是你的自我的反射。当你开始 18 英寸之旅去用心领导时，你会不断地定义和改善自我。

2010 年我写了一本畅销书《你认识谁并不重要》，讲的是在生活和工作中建立持久、真诚的人际关系的重要性。最后一章的结尾句是：重要的不是你认识谁，而是你是谁。

这本书问世后的读者反应令我既惊讶又感到谦卑，这令我比以往任何时候都更强烈地相信书里的内容。但我也逐渐意识到，最后那句“重要的是你是谁”的影响远远超出了人际关系或者你与人联系的方式。你是谁与你如何生活、如何服务以及如何领导的核心紧

密关联。

我难以置信的旅程始于纽约北部的一个小村庄，一个诵读困难的孩子，几乎跑遍了整个地球，让自己去聆听世界顶级组织中最好的领导人并向他们学习。在我的职业生涯中，我见过成千上万的领导人，我尽我所能地向他们每一个人学习。在我同他们的所有谈话中，有一点变得非常清晰：用心灵来领导的领袖和组织更能获得成功并能得到更好的结果。

爱 and 结果并不矛盾，它们是同一枚硬币的两个面。爱或结果并非二选一，这是由爱驱动的结果。

如果你热爱你的工作，如果你热爱你的伙伴，如果你热爱你的企业文化，如果你爱你的使命，如果你爱你的团队，如果你爱你的投资者，如果你爱你的客户，如果你爱你的顾客，你会得到更好的结果。事情就是这样。

有很多不需要内心投入就可以赚钱、建立企业及实现目标的方法。如果你认为经营纯粹是为了谋生、赚钱和攫取利润，那么我相信你将会失去生命的真正意义，更重要的是，将会限制你对世界的影响。

向心领导力的作用超越数字和表格。它的功效更为持续，也能带来更多回报。它激发、鼓励和影响着这个世界，使世界变得更加美好，并能产生更伟大的结果，因为它创造了充满激情的团队，那种具有使命感、只要有需要就不吝做出任何努力、以用心领导为楷模并将其传递给他人的团队。这样的团队提供了任何商业领袖所希望得到的一切：更高的销售额，更多的利润，更多的员工参与，更小的人事变动，更强大的团队，更高的效率，更多的创新，以及保持稳定增长。你可以称之为积极的商业成果，并且我相信你会发现向心领导力是这些成果中最核心的东西。

请明确一点：我并非因为一些情绪化的、乌托邦式的信仰而提

倡向心领导力。我提倡它，是因为它是能帮你的组织消除冷漠、困难、实际亏损状况和不利影响的最快且最强大的方式。我打算在整本书中用故事向你证明这一点。

当一个组织的全体上下都倡导这种爱，即向心领导力时，那么积极的结果将变成引人注目和可持续的力量。在一些最意想不到的地方，我曾亲眼看到了这些积极的结果。

我看到一个领袖，蒂·格林，他创建了一家医疗软件公司。因为他的用心领导，这家公司被另一家市值是其6倍大的公司以6.44亿美元的价格并购，新公司保留了他原来的公司名“格林威健康”，并且他继续留任首席执行官。

我看到一个领袖，谢丽尔·巴彻尔德，在接管了一家销售和利润长期下滑的连锁餐厅之后，用向心领导力帮助这家企业股价上涨了4.5倍，并且达6年之久。

我看到一个领袖，弗兰克·迪安吉利斯，接手了一所曾经有十三名学生和教师在一次枪击案中失去生命的高中。他用向心领导力帮助学校走出了悲剧的阴影，并且形成了充满爱、希望和承诺的校园文化。

我看到一个领袖，克里斯·华纳，用向心领导力带领一个登山团队攀登上了乔戈里峰。乔戈里峰的险要曾令近四分之一尝试攀登的登山者最终在途中死亡。而他成为同时登上世界上最高的两座山峰珠穆朗玛峰和乔戈里峰的9个美国人之一。

我看到一个领袖，沃尔特·洛克维奇，接手濒临破产的标准普尔全球房地产公司（它的股价下跌了95%，其市值从200亿美元下降到低于10亿美元），他通过向心领导力使其恢复了盈利能力。

我看到一个领袖，监狱长伯尔·凯恩，接手美国最大、最危险的监狱之后，通过向心领导力，完全把它改变成了一个安全的地方：15年内监狱的袭击率下降了70%；把终身监禁不得假释的囚犯变成

在监狱年度竞技会上向孩子们卖爆米花和棉花糖的人。

在这本书里，我将分享这些故事，还有更多同类故事。它们曾经帮助过我，现在也可以帮助你开拓视野，去发现生活的真正意义，发现爱，并成为一個向心领导人。

《用爱去赢：向心领导力》是由几十年的经历所形成的生命经验的产物，这些经验使我的生活更为美好。它们一部分来自我个人经历和生活中的成功与失败，另一部分来自与我产生交集的卓越领袖人物的分享，比如许多首席执行官、企业家、校长、销售主管、教练、运动员、摇滚明星、宇航员、登山探险家以及其他一些朋友。

你或许会认为这一领导理念——这种由内心来领导的能力——只适合特定的性格类型或者只适合已经升到组织最高层级的领导者们。但实际上我发现向心领导力存在于各级组织和各种规模及类型的公司。向心领导者们广泛存在于非营利组织、企业、学校、宗教组织、小型企业和世界 500 强企业。他们或工作在工位上，或工作在经理办公室。

如果你把向心领导力作为自己的领导理念会怎么样呢？

我敢肯定，你的人生将会改变，而且变得更好。你的员工、同事、客户、朋友以及家人的生活都会变得更好。你人际关系圈中所有人的生活都会变得更好。你的组织也将变得更好。

我深知这一点，因为我曾亲眼见到。我深知这一点，因为我曾亲身经历。

如果你决定跟我一起开始这 18 英寸的“向心领导力”之旅的话，你也可以亲自体验这一改变。



第一部分

B E C O M I N G A H E A R T - L E D L E A D E R

成为一个发自内心的领导者

重要的是你是谁

关于成为一个发自内心的领导者，给我启发最多的人是安东尼·达宽尼。安东尼是纽约州怀特普莱恩斯市的一位发型师，这个地方与我的家乡萨芬市仅仅隔着一条哈德逊河。安东尼并不富有，而且他也没有引人注目的公众事业。他一生中的大部分时间和他的妻子海伦一起经营着一个小发廊，这是他们 1940 年婚后不久开的。

他们几乎没有分开过。几十年来，海伦给客人洗头发、上颜色；安东尼给客人理发、做造型。他们努力工作，买了一处大小适中的房子，生养了 4 个女儿，后来又有了 14 个外孙。他们使得每一个人觉得自己是世界上最特别的人。

安东尼和海伦从来没有错过任何一个学校开放日、运动会或者童子军活动仪式。他们的外孙看着外祖父母手牵着手、亲吻、大笑、在厨房里跳舞，一天天地长大。

圣诞节聚会时，安东尼总是说相同的祝酒词：“永远不要忘记我们生命中最重要的三件事：第一是家庭，第二是家庭，第三还是

家庭！”对家人的爱是安东尼衡量成功的标准。

然而有一天海伦突发脑溢血。虽然她活了下来，但医生告诉安东尼，他的妻子再也无法行走了，并且建议送她到疗养院。这对老夫妻结婚 55 年了，安东尼无法忍受妻子不在身边。因此他每天都去看望海伦，并不知疲倦地陪着她做理疗康复活动。他每天早上第一个到，晚上最后一个离开。最后疗养院的员工给了他一把钥匙，安东尼成了唯一的虽然不是雇员但可以自由出入疗养院的人。

经过几个月坚定不移的努力，安东尼证明医生判断错了，因为海伦又可以行走了。

然而他们的兴奋是短暂的。三个月后，海伦第二次中风。这一次，海伦再也无法行走和说话。令人惊奇的是，如果有人对她唱“你是我的阳光”，她能够跟着一起唱。毕竟，这是安东尼和海伦两个人的歌曲。

海伦第一次中风两年后，安东尼得知他脑子里长了一个无法动手术的肿瘤。他在 82 岁那年去世，离开了陪伴 57 年的妻子（海伦活到 89 岁去世）。

安东尼临死前，家庭成员们排着长长的队伍来同他告别并且告诉安东尼他们有多爱他。

他临死前对自己的一个女儿说：“每个人都在跟我说他爱我做给我看！”

“做给我看！”成了安东尼的临终遗言。

不要只是说你爱我，要做给我看。安东尼能说出那样的话是因为他自己做到了。他用每一天的陪伴向海伦展示了他对她的爱。他总是在那里，总是在她最需要的时候在那里，即使最后几年她只能给予他极少的回应。他的爱与奉献和她能回馈多少无关。对于安东尼和海伦来说，他们的爱与奉献永远只和他们能给予别人什么有关，对女儿，对外孙，对顾客，对朋友，对社区，最重要的是，对他们

彼此，都是这样。这就是如何建立持久人际关系的奥秘。

通过他的话和他的例子，安东尼教给我关于生命和领导的宝贵经验。我有幸能够花上许多年的时间来吸收这些课程。

因为安东尼·达宽尼是我的外祖父。

我最钦佩安东尼的是，他接受生活给予他的一切，并使其绝对最大化。这不是我们应该做的吗？无论你是一家世界 500 强公司的首席执行官还是小企业投资人，无论你是一个屡获殊荣的记者还是教会通讯委员会秘书，无论你是奥林匹克运动员还是待在家的父母，我们可以问自己的是，在工作和家庭生活中，我们是否尝试着活出真正的自己？

我的外祖父不富有，也不是名人。他没有政治权力，也没有经营大公司。但他知道自己是谁，自己关心的是什么。他用自己的生活经历告诉我，不管什么头衔、奖项或成就，那些你累积的、挂在墙上的外在的东西都不重要。成功在于构建心灵，而非个人履历。只有当我们专注于我们的激情，只有当我们关心他人就像关心我们自己，只有当我们听从于内心的引导时，成功才会让我们觉得满足。

因为重要的是你是谁。

第 45 条规则：做正确的事

“我们的心灵和思想是我们所拥有的一切。如果连心灵和思想都不关心，我们的公司会变成什么样呢？我们需要创造一个环境，让人们的心灵和思想能够茁壮成长。”

这句话，对我来说，是向心领导力的缩影。这是一家市值 10 亿美元的公司的首席执行官说的一段话，他的工作是致力于利润增长、扩大市场份额和让股东满意。他是一位致力于完成这些企业目标的首席执行官，同时又是一位发自内心的领导者。

对我说这些话的人是蒂·格林，他是我见过的最真实、最谦虚、最服务至上的领导人之一。他是格林威健康公司的首席执行官，这是一家位于佐治亚州卡罗尔顿市的医疗软件公司。在过去的几年中，我曾在不同场合与该公司的管理人员、员工和客户交谈过多次，已经对这家公司相当了解。

格林威不仅仅是电子病历领域的行业领先者，还以其卓越的服务和对客户、员工和社区的关怀而闻名。