

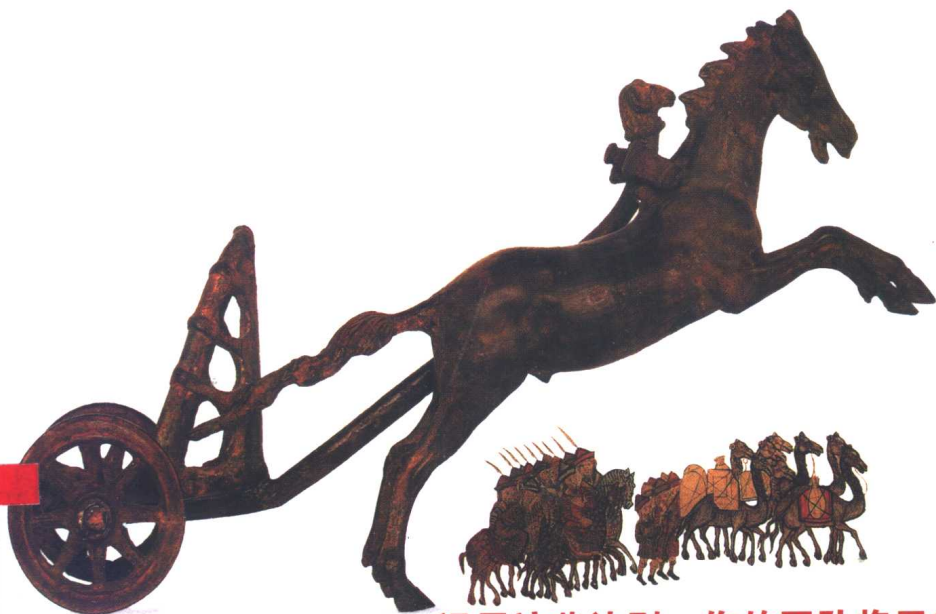
[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著

John C. Maxwell

张培祥 译

所向披靡

打造卓越团队的17条法则



运用这些法则，你的团队将无往不胜

新华出版社

所向披靡

打造卓越团队的 17 条法则

[美]约翰·C·马克斯韦尔 著

张培祥 译

新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

所向披靡：打造卓越团队的 17 条法则 / (美) 马克斯
韦尔著；张培祥译。 - 北京：新华出版社，2003. 8

ISBN 7 - 5011 - 6215 - 8

I . 所… II . ①马…②张… III . 组织管理学
IV . C936

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 045494 号
著作权合同登记号：01 - 2003 - 0795

The 17 Indispensable Laws of Teamwork

John C. Maxwell

Copyright © by Maxwell Motivation, Inc.

Published by Thomas Nelson Publishers

中文简体字专有出版权属新华出版社

所向披靡：打造卓越团队的 17 条法则

[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著

张培祥 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路 8 号 邮编：100043)

新华出版社网址：<http://xhcbbs.126.com>

中国新闻书店：(010)63072012

新华书店经销

北京海淀求实印刷厂印刷

*

880 × 1230 毫米 32 开本 10 印张 200 千字

2003 年 8 月第一版 2003 年 8 月北京第一次印刷

ISBN 7 - 5011 - 6215 - 8/F · 899

定价：29.80 元

前言

每一天,在某种程度上而言,你都是某个团队的一部分。问题的关键不在于你是否会与他人进行合作,而在于你和你的同伴进行的合作是否成功。本书将帮助你找到这个问题的答案。

众所周知,团队合作无处不在。事实上,我们每个人的生活和工作都无一例外地受其规则的影响及至终了一生。但是,它究竟是如何运作的呢?如何打造一个成功的团队?当别的团队一筹莫展、山穷水尽的时候,为什么有些团队却能直奔巅峰,把梦想化为现实?

这些问题的答案并不简单。否则,体育运动的世界冠军就会在一个团队接连不断,而全球企业 500 强的名单也将年年相同、一成不变了。

学习团队合作的挑战之一是:即便是那些在各自的领域中把自己的团队带上巅峰的人,有时也很难说明,一个伟大的团队与一个由个人组成的群体之间究竟有何区别,而后者似

乎就无法形成一个有机整体。有人也许会说，成功的关键在于强烈的工作热情。但是，有许许多多很勤奋的人，他们辛辛苦苦地工作，却从未彼此合作以发掘出自己的潜力，难道这样的例子我们听说得还不够多吗？另外一些人则认为，一个伟大的团队不过是融洽和默契的产物罢了。但是，他们常常这样说：“我没法解释到底应该如何创建这样的团队，不过，一旦见到了，我就能把它指认出来。”你怎么能指望从这样含糊的说法中学会创建自己的团队呢？

每一年，我都花费大量的时间与听众进行面对面的沟通和交流，总是在寻求能将复杂的真理传授给人们的捷径。这就是一个传道者的工作：化深为浅，化繁为简。1998年，我写了《领导力21法则》一书，希望借此与人们分享我在30年的传教生涯中领悟到的经验和诀窍。这本书轰动了全世界：它登上了《纽约时报》、《华尔街日报》、《商业周刊》等著名媒体的商业类畅销书排行榜，并且打入了基督教书商协会（CBA）的市场。我对此甚感欣慰。然而，更重要的是，在最近几年中，我来往于美国以及全球五大洲，在许多地方向人们传授这些法则。我很高兴地见到人们学以致用，把这些法则应用到他们的生活中，从而提高了他们的领导才能。得知这些法则改变了人们的生活，我知道自己找到了能够帮助人们学习领导艺术的有效途径。

关于领导艺术的法则我已经进行了成功的阐述，我希望能把建设团队的法则也表述得同样简练，易于掌握操作并付

诸实践。为了找出其中的奥秘，我孜孜不倦地工作着，努力探索团队工作的法则。所谓法则的奇妙之处就在于你能够运用它。不管你是谁，不论你的背景如何，无论你面对的是什么样的境况，你都能依靠这些法则顺利抵达彼岸。

在我给你讲述这些法则的时候，你会发现，我总是从领导者的角度来对团队工作进行阐述。这种做法是合情合理的：正是领导者把整个团队凝聚在一起，并且带领他们走向成功。但这并不是说只有领导者才能从本书中获益。凡是有赖于团队合作的一切事情，本书都涉及到了。至于你是团队的领导者还是普通的一员，是教练员还是运动员，是教师还是学生，是父母还是孩子，是首席执行官，还是不拿一分钱的义工，这都无关紧要。不论你的身份如何，只要你学习并且实践了这些法则，你的团队合作能力就会得到提高。你和你的同伴们学会的法则越多，就越有可能把一群独立的个人转化为一个所向披靡的团队。

不同的团队有不同的形式和规模。如果你结婚了，你和你的配偶就组成了一个团队。如果你受雇于某个组织机构，你和你的同事们也将组成一个团队。如果你自愿进行义务工作，你和你的同伴也构成了一个团队。正如丹·德温开玩笑说的那样：“莎士比亚常常说：‘团队无处不在。’”虽然这位天才的戏剧作家也许没有说得这么准确，但其含义却是确切无疑的。这就是为什么说团队合作是非常重要的原因。

不久前，在我授课的时候，有一位职业生涯刚刚起步的年

轻领导者走过来问我：“约翰，关于团队工作，我最应该知道的是哪一点？”

“哪一点？”我回答道，“这问题可没有如此简单、如此容易上手的答案。”

他坚持问道：“先告诉我如何起步就行。我只想知道最重要的一点。”

“既然你这么坚持，那好吧。”我说，“关于团队工作，你应该知道的第一点就是：关于团队工作，你应该知道的远远不止一点。”

起初，他疑惑不解地看着我，然后，他似乎有点恼怒，但是，又过了片刻，我看到他的眼睛突然一亮，恍然大悟。

“噢，我懂了，”他说，“这需要一个过程。好的，好的。我已经准备好埋头研究了。我愿意花时间来学习它。”

我希望你也像他那样，耐心地投入学习过程中，最终学会如何成为一名伟大的团队成员或团队建设者。我想，一旦你开始学习并将它付诸实践，你就会发现，这 17 条法则将对你生活的方方面面产生积极的影响。当你进一步学习的时候，请记住这一点：每一条法则都不能孤立存在，而他们一旦彼此结合，就会产生神奇的威力。学会的法则越多，你就会做得越好。

享受这个过程吧，付出你最大的努力吧。与此同时，永远不要忘记：无论你一生中想成就什么事情，团队合作都必不可少，最美的梦想总是要依靠“梦之队”来完成。



领导力 21 法则

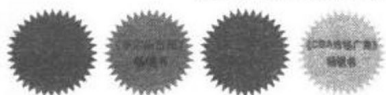
[美]约翰·C·马克斯韦尔 著

领导力21法则

THE 21 IRREFUTABLE LAWS OF LEADERSHIP



追随这些原则，别人就会追随你



新华出版社

ISBN 7-5011-6128-3/C·66

32 开 精装 292 页 定价:28.00 元

《领导力 21 法则》不是学院式的“象牙塔”理论说教，而是马克斯韦尔以及在他的书中所提及的许多人在现实生活中所遭遇的鲜活案例。它以领导法则为基础，提供精辟、简明的处方，提供你所需要的工具。哪怕只要学会一个法则，你就会成为一个超越自我的好领袖，学习全部的法则，人们就会欣然追随你。

这是一本铿锵有力、不受时空限制的金科玉律。

如果领导艺术对你而言仍然属陌生领域，那么，它将开启你的领导生涯；

如果你已经是一位经验丰富、资深领导人，那么，它将帮助你成为一位更杰出的领袖。

作用和价值

不论你现在只是一个正要开始发掘领导魅力的随从者，还是一个已经拥有大批随从的天生领导者，你都可以成为更好的领袖。当你读到这些法则时，就会发现或许你已经有效地运用某些法则了，而其他的法则或许也会显露出你原先不知道的缺点。但学得越多，就越有机会成为更好的领袖。每一项法则都像一把工具，等着你来使用，帮助你实现梦想，并使他人的生命更有价值。哪怕只要学会一个法则，你就会成为一个比原先更好的领袖。学习全部的法则，人们就会欣然追随你。

邮购地址：北京市石景山区京原路 8 号 新华出版社

邮政编码：100043 联系人：黄绪国

电话：010-63073595



领导人 21 品质

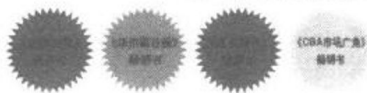
[美]约翰·C·马克斯韦尔 著

领导人21品质

THE 21 INDISPENSABLE QUALITIES OF A LEADER



做一个别人想追随的人



新华出版社

是什么原因让人们下定决心跟随一位领袖?为什么人们会对一位领袖心怀鄙视、抗拒服从,而对另一位领袖却死心塌地、跟随到底?在现实的世界里,是什么因素导致领导理论家和成功的领导之间出现那种大相径庭的天壤之别?答案就在于当事人的品质。

本书是《领导力 21 法则》的“姊妹篇”。进一步提出了领导能力要达到最高层次的境界,就必须懂得由内而外培养出一些高贵的品质来的结论。作者以政治、商业、体育、宗教领域的成功或失败的案例为对象,有理有据地进行剖析,分析原因,反映过程,对症下药,提供“配方”。为读者提供了简单易行、行之有效的改善和提高领导和管理水平的实战方法,培养这些品质,人们将追随你,违反和忽视这些品质,你将无法领导别人。

ISBN 7-5011-6129-1/C·67

32 开 精装 224 页 定价:28.00 元

忠告和建议:

当你开始阅读本书时,你会发现这本书读起来轻松有趣,甚至一口气就能全部看完,但我奉劝你:千万不可如此。因为这本书是特别设计,用来使人细嚼慢咽的,要像比尔·弗里曼那样,慢慢地吸收,并且要有策略、有系统地使用它。

我想鼓励你和这本书共同生活一段日子。先读一章,然后暂停一段时间,在这段时间里,就用这一章的内容来思考、反省及重新塑造自己。如果所读的那一章正好是你比较弱的一环,那就设法多花点工夫去消化,直到彻底融入自身改变自己之后,再读下一章。你甚至可以在一年之内反复读几回,让每一项品质牢牢地刻画在你的品格上。

邮购地址:北京市石景山区京原路 8 号 新华出版社

邮政编码:100043 联系人:黄绪国

电话:010-63073595



16开 280页 定价：68.00元

六顶思考帽

[英] 爱德华·德·波诺 著

最流行、最有效的思维管理技能之一。避免争执，提高效率，是卓越的会议管理工具。

“六顶思考帽使我的会议时间减少了80%，同时改变了整个欧洲的企业文化。”

——J.P.Morgan. 国际投资银行



32开 192页 精装
定价：28.00元

六双行动鞋

[英] 爱德华·德·波诺 著

六双行动鞋的框架通过将行动分解为6种不同的方式，对每一种需要采取的行动给予专门的指导。

“《六双行动鞋》连同《六顶思考帽》将帮助我们在产业内满足首要的需要——把想法变为现实。在杜邦，我们感谢德·波诺博士，因为他的这部巨著使我们进入了行动之中。”

——大卫·特纳，杜邦公司改革与创新中心主管

邮购地址：北京市石景山区京原路8号 新华出版社

联系人：黄绪国 邮政编码：100043

联系电话：010-63073595



国防大学 2 087 6142 8



柯尔特教程

[英] 爱德华·德·波诺 著

介绍爱德华·德·波诺的基础思维训练课程，提供 60 个思维管理工具，详细解释了从思维的广度、组织、交通、创造力到信息情感和行动 6 个方面的思维技巧与细节。

16 开 上、下册 544 页

定价：146.00 元



思考的玩具

[美] 迈克尔·米哈尔科 著

介绍 30 多种极具有效性及可操作性的创新技巧，指导你在新的业务、新的产品、新的市场、新的销售技巧方面如何获得创意。

“过去 20 年中最重要的关于创造力的著作”

——美国管理协会

邮购地址：北京市石景山区京原路 8 号 新华出版社

联系人：黄绪国 邮政编码：100043

联系电话：010-63073595

目录

前言	(1)
第一章	必要性法则
	单靠一个人的力量无法成就伟业 (1)
	你的梦想是什么？莉莉·塔里科夫的梦想是治愈癌症。她并不是一位科学家——也没有必要是。她懂得运用必要性法则为她的梦想达到胜利的彼岸。
第二章	大局法则
	目标比角色更重要 (17)
	一位美国前总统竟然乘坐公交车走遍全国，晚上睡在地下室里，还要花上整整一个星期的时间进行体力劳动。他的动力何在？大局法则将告诉你答案。

第三章

人尽其才法则

每个成员都有一个能发挥出最大潜力的位置 (33)

如果你是一位领导人，对于那些有能力做好任何工作——包括胜任你的职位——的人才，你会如何量才施用？如果你希望人人都能取得成功，那就遵循人尽其才法则。

第四章

珠穆朗玛峰法则

挑战越是严峻，团队合作就越需要 (49)

坦兹因·诺该和莫里斯·威尔逊都是经验丰富、装备优良的登山家。然而，他们中一个曝尸雪山，另一个则攀上了顶峰。这其中的原因何在？因为后者懂得珠穆朗玛峰法则。

第五章

链条法则

团队的力量受制于最薄弱的环节 (67)

在你的员工中，如果数以千计的人都表现出色，只有一个人转错了弯，这有什么大不了的吗？去问问那家因为违背了链条法则而损失了三亿美元的公司吧。

第六章

催化剂法则

成功的团队拥有能把机器开动起来的动能 (85)

年关将近，而你的销售人员们离年度任务目标还差得很远，此时，你将怎么做呢？戴夫·苏特兰德能告诉你答案。他的团队胜利完成了目标，因为他总是按照催化剂法则的要求行动。

第七章

指南针法则

梦想，能使团队成员找到前进的方向和信心 (103)

艾比·科斯塔姆加盟 IBM 公司时，她发现，这位 20 世纪曾在技术革新上遥遥领先于美国商界的天之骄子，如今却江河日下，每年亏损好几百万美元。为什么？指南针法则将告诉你答案。

第八章

坏苹果法则

恶劣的态度会毁掉整个团队 (121)

人们都认为他们将称雄赛场。他们人才济济，野心勃勃。但是，他们非但没有独占鳌头，反而自毁长城。要是他们懂得坏苹果法则的话，那该多好！

第九章	<p>可靠性法则</p> <p>在关键时刻,所有团队成员必须能够相互信赖(137)</p>
	<p>球队中的某个队员丢了球也许不会有人因此而死掉,但在这个家族企业中,只要有人出了差错,就可能会害死全家。这就是他们如此重视可靠性法则的原因。</p>
第十章	<p>必要代价法则</p> <p>如果不愿付出必要的代价,团队就无法发掘出最大的潜力 (155)</p>
	<p>这家公司本来可以成为全世界最大的零售商。然而,尽管有着 128 年的悠久历史,它还是被迫关门大吉。为什么?公司的领导层忽视了必要代价法则,并为此付出了惨重的代价。</p>
第十一章	<p>记分板法则</p> <p>只有知道自己当前的位置,团队才能做出相应的调整 (173)</p>
	<p>成千上万的网络公司都失败了。这家公司却能够所向披靡、不断壮大、获利丰厚!为什么?因为它总是依照记分板法则行事。</p>

<p>第十二章</p>	<p>冷板凳法则 强大的团队拥有强大的后备力量 (189)</p>
	<p>谁是组织中的“最有价值成员”？是首席执行官吗？是董事长吗？或者是销售业绩最佳的职员？如果说该人是公司的人事主管，你会相信吗？如果你懂得冷板凳法则就会坚信的。</p>
<p>第十三章</p>	<p>身份法则 团队的定义就在于有共同的价值观念 (209)</p>
	<p>要用什么妙法，才能使成千上万的人兴高采烈地穿着打眼的橙色制服在仓库中工作，并满足顾客的一切需要呢？贝涅·马科斯和阿瑟·布兰克做到了，他们的秘诀是：把公司建立在身份法则的基础之上。</p>
<p>第十四章</p>	<p>交流法则 互动促进行动 (227)</p>
	<p>这支团队十年中换了十位领导者。雇员们个个焦头烂额，痛苦不堪，整个公司面临崩溃。那么，格顿·白求恩究竟是如何挽救这家全行业倒数第一的航空公司的呢？他是从实施交流法则入手的。</p>

第十五章	优势法则 两支实力相当的团队之间的差别就在于领导水平 (247)
	团队面临着严重的问题。他们实力雄厚,援助充裕,资源丰富,但缺少一样最重要的东西。他们惟一的转机就是出现某个能实践优势法则的人。
第十六章	士气高昂法则 只要你成功了,一切都不足为惧 (265)
	一位根本不会游泳的 40 岁男子,竟能忍受严酷的训练去参加全世界难度最大的三项全能比赛,他的动力是什么呢?不,不是人到中年的危机感,而是对残疾儿子热情的回应——士气高昂法则。
第十七章	利润法则 对团队的投资会不断地增殖 (287)
	你曾被人骗去从事某项工作吗?摩根·沃顿就有这种经历。结果,他改变了成千上万的青少年的命运。终其一生,他乐于奉献,甘于付出。你会从中学到许多东西,从而领悟到利润法则。
后记	(303)