



[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著

John C. Maxwell
甘张梅君 译

转败为胜

从失败走向成功的领导法



把失败变为成功的垫脚石

新华出版社

转 败 为 胜

从失败走向成功的领导法则

[美]约翰·C·马克斯韦尔 著

甘张梅君 译

新华出版社

图书在版编目(CIP)数据

转败为胜：从失败走向成功的领导法则 / (美) 马克斯韦尔著；甘张梅君译。— 北京：新华出版社，2003.8

ISBN 7-5011-6217-4

I . 转… II . ①马… ②甘… III . 成功心理学
IV . B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 045480 号
著作权合同登记号 : 01 - 2003 - 0794

Failing Forward

John C. Maxwell

Copyright © 2000 by Maxwell Motivation, Inc.

Published by Thomas Nelson Publishers

中文简体字专有版权属新华出版社

转败为胜：从失败走向成功的领导法则

[美] 约翰·C·马克斯韦尔 著

甘张梅君 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://xhcb.s.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 8.375 印张 200 千字

2003 年 8 月第一版 2003 年 8 月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-6217-4/F · 901

定价: 28.00 元

前言

成为真正的成功者

当我在全国巡回演讲时，人们总爱问我为什么要写书。被问多了，我想在读者读第一章之前，就先把答案告诉你们。

我立定志向，一生致力于提升他人生命的价值。这就是为什么我开讲习课、录制课程、制作训练录影带并写书的原因。这也是我成立音久集团的原因。我希望看到人们有成就，希望看到我所遇见的人有真正的成功。

我相信若要成功，你只要记住四件事，就是以英文 REAL 为字首的四个词：

人际关系 (Relationship)

要成功的最大技巧，就是懂得如何与人相处。这个技巧，影响了一个人生命的各个层面。你的人际关系，主宰了你的成功或失败。

装备(Equipping)

我获得一个很大的收获就是，最亲近的人，会决定你成功的程度。如果你的雄心宏大，那么你必须要有团队才能实现你的梦想。

心态(Attitude)

人们的心态，决定了自己每天对生活的态度。你的心态，比你的性情更能决定你攀爬的高度。

领导力(Leadership)

领导力决定了事情的成功或失败。如果你希望增进行事的效率，惟一的方法就是改进领导的技巧。

如果你有幸阅览任何一本我写的书，就会发现我都是在这四方面作强调。我写这本书的目的，就是希望改变你对失败的心态。请仔细阅读，反复思索，让它帮助你，使失败成为成功之母。我衷心盼望，《转败为胜》这本书能使你的生命更有意义。

约翰·C·马克斯韦尔

目录

前言	成为真正的成功者	(1)
第一章	佼佼者与泛泛者的基本差别在哪里?	(1)
	◎对于失败的看法与反应，区分了佼佼者与泛泛者的不同。	
	◎成功有很多的方法，但是失败却只有一个途径，那就是跌倒了却不能爬起来。	
第二章	为失败重新下定义	(13)
	◎当我们许可自己失败，也就许可自己会成功。	
	◎许多生命中的失败者，当他们放弃的时候，都不知道自己的已经离成功那么近了。	
第三章	如果你受挫了，你是个失败者吗?	(29)
	◎失败如果没有打击到士气，就没有那么糟糕；成功如果没有把你冲昏了头脑，也就无妨。	
	◎一个正确的态度应是：为自己的行为负责，但也不要太把失败看得太严重。	

第四章 老得哭不出来,痛得笑不出来 (45)

- ◎在成功的瞬间,一个人或许会觉得什么都有了,在这之后,什么都无所谓了;在灾祸临头的刹那,一个人或许会觉得,一切都完了。但是这两种感受都不切实际,因为任何一个事件都不是真的如你所感觉的。
- ◎要突破恶性循环的惟一方法,就是面对你的恐惧而采取行动,不管那一步有多小。

第五章 找个出口,离开失败的高速公路 (59)

- ◎许多人在犯错时只一味地蛮干,结果一再地犯同样的错误。我相信这句格言:一试再试。但是我对这句格言的解读是:一试之后,稍停,反省之后再试。
- ◎90%失败的人,事实上不是被打败,只不过是自己放弃了。

第六章 不管你遭遇了什么事,失败只是内心的感受(75)

- ◎生命并非只是要握一手好牌,而是把一手烂牌打好。
- ◎失败是内心的感受,成功也是一样。如果你想有所成就,就得在思想上先得胜,一定不可以让失败攻占你的内心。

第七章	你为过去所钳制吗? (91)
	<ul style="list-style-type: none"> ◎一个人的过去对他生命的影响，只有两种可能：或是突破，或是颓废。 ◎如果你想向前迈进，就必须挥别昨天的伤痛、悲剧和包袱。
第八章	到底是谁造成这一切的错误? (109)
	<ul style="list-style-type: none"> ◎不论是生活环境、生活中所发生的事或是围绕在我身边的人，都不是塑造“我”的因素。它们不过是揭露我是怎么样的一个人。 ◎只要改变自己，我们的生命以及周围的人对我们的态度也就跟着改变了。
第九章	忘掉自己吧，人家才不管你呢! (125)
	<ul style="list-style-type: none"> ◎别陷在自我的意识里，否则很快地，你是作茧自缚了。 ◎许多人一再地失败，乃是因为他们只关心自己，不关心别人。 ◎如果你帮助够多的人得到他们所愿望的，你就能够得到你生命中所想要的一切。
第十章	从逆境中萃取正面利益 (141)
	<ul style="list-style-type: none"> ◎失败就是一个人犯了大错，却不能从错误中学习。

◎在生命的赛程里，最好及早先输几场，免得要承受全然不败纪录的压力。

第十一章

冒点风险

(153)

- ◎决定冒险与否，不应该是按着内心害怕的程度，或是成功的几率，而是按着目标的价值。
- ◎后悔所做的事可能因时间而淡忘，但是因为不曾去做而后悔，却是永难磨灭。

第十二章

让失败成为你最好的朋友

(171)

- ◎使你伤痛的事，最能教导你的心。
- ◎学习的定义就是行为的改变。如果没有采取实际行动，那么你就是没有真正地学习到。
- ◎别让你的学习只成为知识，让你的学习带来行动。

第十三章

回避失败的十大原因

(189)

- ◎成功的指数，在于养成习惯做一些失败者不爱做的事。
- ◎我们所处的这个时代的人，不知道自己要的是什么，却愿意上天下地去寻找。

第十四章

失败与成功之间的小差别，却能够造成很大的不同

(207)

- ◎除了你自己，外在的因素不可能打倒你。

◎绝不说“完了”，绝对不满足，绝对持之以恒，
绝对固执，绝对诚实。

第十五章 跌倒再爬起后的表现才算数 (223)

◎没有做准备，就是为失败做好了准备。
◎从来不犯错的人，也从来不会有所成就。

第十六章 至此，你已准备好转败为胜了 (239)

◎如果你想成功，你就必须愿意迎接问题、迎接失败。爬得愈高，你也同时要遭遇更多的问题。……最成功的人，往往正是经历过最艰辛时期的人。
◎在风平浪静的海上行船，永远无法成为顶尖的水手。

第一章

佼佼者与泛泛者的基本差别在哪里？

我们每一个人——至少所有顶尖的人——都曾失败过，不是吗？

——巴瑞

成 功者的秘诀在哪里呢？为什么有些人鸿图大展，有些人却一败涂地？你我心中了然。我们大都归诸于运气、福气或点石成金之术等等原因，但事实上，有些人确实能突破多舛的环境而大有成就。比方说，有些人刚刚失去一些重要的老客户，却仍能缔造业绩，使公司跻身全国排行榜；另有些人在面对预算紧缩时，仍能以创意使所掌部门再获利润；还有一些单亲父母一面抚养孩子，一面还进修，取得更高学位。这些人在别人看不到希望的地方找到机会，在似乎人力短缺的状况下，一再延揽人才为他们公司效力。他们做哪一行、哪一业都不成问题，只要一人行，就能创造出一番天地。

谁都希望自己是“中等以上”，但是佼佼者却将“中等”远抛脑后，就如同一个遥远的记忆。

成功的根源在哪里？

是什么原因造成差异？为什么有的人如此成功？是不是……

· 家庭背景？能出身于一个好的家庭，是很值得我们骄傲的，但这却不是一个可靠的成功指数。有许多很成功的人，都是出身于卑微甚至破碎的家庭。

佼佼者与泛泛者的基本差别在哪里？

· 财富？错了！许多成功者都是出身于小康之家或是贫穷的家庭。财富并不保证成功，而贫穷也不意味着一定没有成就。

· 机会？机会这玩意儿很特别，两个有同样天赋、才华和资源的人，面对着同样的机会，一个人看到的是大好良机，而另一个人却什么都看不见。机会就存在于有心者的眼中。

· 品德高尚？我巴不得这是一个指数，可惜它不是。我见过一些品德高尚的人，却没有很大的成就。我也见过一些卑鄙龌龊的人，却是很成功。不是吗？

· 困境较少？我说可以，从每一个幸免于悲剧的成功者，都可以找出一个克服了严重残障的海伦·凯勒，或熬过了极度恐惧的维克多·弗兰克尔来对应。所以这也不是原因。

上述这些都不是原因，追根究底，我发现只有一个因素区分了一个是成功和一个总是失败的人，那就是：对于失败的看法与反应，截然区分了佼佼者与泛泛者的不同。没有什么比这一点更能影响一个人达成梦想的能力。

你在学校里从来没有学过的

美式足球员凯尔·罗特说：“我相信要成功有很多的方法，但是失败却只有一个途径，那就是跌倒了却不能爬起来。”一个人如何面对失败，他是否有能力超越失败并继续向前，会影响到他生命的每一个层面。但是那种能力似乎很

转败为胜

难得到，大部分的人都不知道从何着手。

~~~~~

我相信要成功有很多的方法，但是失败却  
只有一个途径，那就是跌倒了却不能爬起来。

——凯尔·罗特

~~~~~

即便是乐观的人，有时候也很难以乐观的态度来面对失败。举例说，我应该算是一个很乐观的人了[我那本书《赢者的态度》(The Winning Attitude)，已经发行了 15 年]，但是我仍然不能摆脱失败而不气馁。因为我的心理装备不够，在学校里没有学过这些，一直到今天，孩子们在学校里仍学不到。事实上，学校也常常加强孩子们对失败的认识和预期。下面是我过去对失败的态度，看看是否跟你的经历相似：

1、我害怕失败

在大学里的一次经历，以及我对此的反应，可以说是很学生都有的。记得上大一的第一堂课，人类文明史的教授一走进教室，就大声地宣布：“在座的各位，有一半将会不及格。”你想我的反应是怎么样呢？当然是吓坏了！但在此之前我从来没有不及格过的情况，我也不想开此先例。因此，我第一个反应就是：教授要什么呢？因此学业成为我想得胜的一场比赛。

为了考那一堂课，我强记了 83 个年代，因为我的教授认为，只要你记得住那些年代，你就读懂了这些教材。那次考

佼佼者与泛泛者的基本差别在哪里？

试我得了高分，但是三天以后，我什么都不记得了。没错，我是避开我所害怕的失败，但是我却也没学到任何东西。

2、我误解了失败的意思

失败是什么？当我还小的时候，我以为那是分数。69分以下就是不及格，70分以上就成功了。但是这样的看法对我一点帮助都没有。失败并不是分数，或是一份考卷；它不是一个单一的事件，乃是一个过程。

3、我对失败没有心理准备

大学毕业的时候我的成绩名列前茅，但是这对我却一点帮助也没有。课堂的游戏我玩得很成功，也记了不少东西，但是对于将来所要面对的，我完全没有准备和把握。我的第一份工作就证明了此事。身为乡村小教会的牧师，我非常努力地工作。我尽力去做一切人们可能期望我做的事。老实说，我喜欢帮助别人，同样也在意别人是否喜欢我。

我所牧养的那种类型的教会，每年会友们都会投票决定牧师是否留任。过去的许多牧长们，常常都津津乐道会友们给他们的全票通过。我满心期待地准备接受我的第一个全票通过。你可以想像当投票揭晓，有31张赞成、1张反对、1张弃权时，我真是不敢相信。我的世界毁了。那天晚上回家以后，我打电话给我父亲。他是一位退休的牧师，曾任我们同一宗派地区的监督，也是一位大学校长。

“爸爸！”我沮丧地说，“我真是不敢相信，我是这样地为他们卖命，我已经竭尽了一切！”我几乎落泪，“竟然有人投

转败为胜

反对票要我滚蛋！弃权的那一票也等于是反对票。我是否应该离开这里，到另一个教会呢？”让我惊讶的是，电话那一头竟传来笑声。

“不，儿子，留下来！”爸爸边笑边说，“那可能是你这一生所能得到的最好的一票。”

一门新课程

那时我才明白，我对失败与成功的看法是多么的不切实际。如果说有的话，大学教育只加强了我对失败的错误看法。过去这些年来，我帮助了许多领袖们成长，我发现大家的处境都是一样。

在《领袖杂志》(Leadership Magazine)里，华莱士·汉弥尔顿这样说：“从自杀、酗酒，甚至一些精神崩溃的案例逐渐增加来看，我们训练许多人获致成功，其实应该训练他们如何面对失败。因为失败比成功普遍，贫穷比富有常见，失望则更是家常便饭。”

训练如何面对失败，这是何等崭新的一个观念！也就是这个观念，促使我着手写这一本书。

现在你有机会跟我登上这一堂课，是学校从来没有提供过的。我愿意训练你如何面对失败，希望你学到如何正视失败的可能，却仍然努力向前。

因为在生命当中，问题不在于你会不会遇到困难，乃在于你将如何解决你的困难。你是愈挫愈勇，还是退缩丧志？

佼佼者与泛泛者的基本差别在哪里？



从自杀、酗酒，甚至一些精神崩溃的案例逐渐增加来看，我们训练许多人获致成功，但其实应该训练他们如何面对失败。因为失败比成功普遍，贫穷比富有常见，失望则更是家常便饭。

——华莱士·汉弥顿尔



使困难改头换面

论及有谁能够不畏艰难地勇往直前，我所想到的第一个人就是玫琳凯·艾斯。她建立了一个卓越的公司，在过去的四五年里，我有许多机会到她的化妆品公司，向她的员工做领导人的训练。事实上，当我在全国各地举办训练营会或讲习时，好像无论我在哪里，总有十几位玫琳凯化妆品顾问参加。

我很佩服玫琳凯。在她的职业生涯里，克服了许多困难，她绝对不让失败打倒。玫琳凯的第一份职业是做直销，她做得很成功。但是她也发觉，以一位女性要在商场出人头地，特别是在 50 年代和 60 年代之间是相当困难的，即便她已经有 25 年的辉煌成就。她说：

“我在公司辛勤地工作，终于爬升成为董事会的一员，结果却发觉，我们的员工是清一色的女性。而董事会却是清一色的男性。我的意见一点价