

世界顶级实用心理学大师 多湖辉 著



激发自身活力

政商界领袖的正能量法则



畅销 **10** 年增订版



商务印书馆国际有限公司

畅销**10**年增订版
★★★★★★★★★★★★★★★★

激发自身活力

[日] 多湖辉 著
韩秀英 译

商务印书馆国际有限公司

图书在版编目 (CIP) 数据

激发自身活力:畅销10年增订版/(日)多湖辉著;韩秀英译. —2版.
—北京:商务印书馆国际有限公司,2012.9

(多湖辉心理透视丛书)

ISBN 978-7-80103-892-0

I. ①激… II. ①多… ②韩… III. ①成功心理

—通俗读物 IV. ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226123 号

激发自身活力 (畅销10年增订版)

作 者 (日)多湖辉 著

译 者 韩秀英

项目统筹 彭月兰

出版发行 商务印书馆国际有限公司

地 址 北京市东城区史家胡同甲24号(100010)

电 话 010—65592876(总编室) 010—65227580(编辑部)
010—65598498(市场营销部)

网 址 www.cpi1993.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京通州鑫欣印刷厂

开 本 710mm×1000mm 1/16

字 数 210千字

印 张 17

版 次 2013年3月第1版第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80103-892-0

定 价 38.00元

版权所有·违者必究

如有印刷质量问题,请与我公司联系调换。

出版说明

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位享誉世界的实用心理学家、企业管理顾问，还是一位德高望重的儿童教育家，同时也是一位畅销书作家。他平时除致力于研究、教育、写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的著作多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。

十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。

现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》《人性的迷宫》《欺骗心理术》《拓展思维妙法》《激发自身活力》《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。

该系列图书的翻译和增订工作主要由韩秀英老师主持完成，参与各册图书翻译和增订工作的有王彦花、高湘蓉、欧文东、苏丽波、苏历铭等老师，谨在此加以说明，并向他们表示感谢。

商务印书馆国际有限公司

2013年1月

前言

我曾经拜访过我国商业界的权威、庆应义塾大学商学系的村田昭治教授，并与他一起进餐。席间，我们无拘无束地进行了交谈。没过几天，我收到了这位教授寄来的一张明信片。他写的详细内容我记不太清楚了，但主要意思是：前几天能见到你，并能与你一起进餐，我非常高兴。在与你愉快地交谈中，我学到了不少东西，我还想再次享受与你一起进餐的快乐。

坦率地说，我觉得自己很被动。仅仅一挥而就的一张明信片，包括写收信人的姓名、地址，大概连3分钟都用不了。然而，村田教授留给我的印象和在一起吃饭时愉快交谈的情景，都通过这一张小小的卡片深深地印在了我的脑海中。

在我们的社会中，有一种不论对什么事都充满自信、积极向前，人际交往方面广到令人吃惊程度的积极型的人。对于我们这样的平庸之辈来说，他们简直像是另外一种人。我认为村田教授就是这种积极型的人中的一个。那么，这种积极型的人与我们的区别何在呢？

我认为在上面的例子中，那张明信片就集中地反映出了一个人是否具有这种积极性的差别。这并不是说与某人相见后，就一定要给对方寄去明信片；但是，如果你主动寄了，就会带来良好的效果。如果你认为可以寄，那就要积极踏出一步，落

激发自身活力

实在行动上。不仅仅是寄明信片，其他类似的积极行为都有利于造就一个人积极的性格。

有时根据当时的情况或自己情绪的好坏，我们只能采取逃避或者被动的方式；然而，这种消极的行为模式往往会形成一种性格，而表现在我们日常生活之中。仔细思考起来，可以说消极型的人与积极型的人之间只不过是一张明信片之差。也就是说只需要你稍微积极一点儿，只需要你向前踏出小小的一步，你就可以成为一个积极型的人。不论在任何时候，如果你都能做出类似寄出一张明信片这样的微不足道的积极行动，那么就可以表明你已经拥有了积极的活力。

为什么积极不起来？

写本书的目的是帮助人们果断地跨出积极的一步，从而具有积极向上、充满活力、不断奋进的性格。在进入有关叙述之前，我们首先考虑一下使有些人变为消极型人的主要心理影响因素。

我认为可以把一个人缺乏活力的原因分为五种情况：

第一种情况是因为缺乏内在的精神能源。这种人总觉得没有干劲儿，当遇到不得不干的事情时也往往是犹豫不决，很难果断地迈出积极的第一步。

人的精神能源的总量是有差别的：有的人精力旺盛，看上去总是干劲十足，浑身有用不完的劲儿；而有的人则总让人觉得萎靡不振，缺乏勃勃生机。但是，这也犹如自身缺乏能量的电池，只要给它充电，它就能储存能源、发挥作用一样，只要我们方法得当，就可以激发出这种人的自身活力。

第二种情况可以说是缺乏魄力型的人或者叫作迟疑不决

型的人。这种人干劲是有的，但是他们的能量往往只停留在考虑阶段，很难果断地做出决定并落实在实际行动上。所以，结果仍然表现不出自己的活力。

有的领导者总没有勇气在需要做出果断裁决的文件上盖章，这些人可以说是第二种人的典型代表。哪怕稍微出现一点儿不周，他们就会在心理上、感情上陷入无限痛苦的自责之中，甚至出现迷惘。这种人往往具有悲观主义倾向，不论什么事情都会过多地考虑消极阴暗、令人不安的一面。因此，他们容易走进死胡同，对事情感到一筹莫展，使计划难以付诸实施。

缺乏活力的第三种情况，就是所谓的懦弱悲观型。每当着手一项新的工作，想踏出第一步时，对那些难以预料的因素任何人都会产生不安，这是很自然的。但是，怯懦、悲观型的人却显得有些极端。什么失败、挫折、人们的嘲笑等等，总之，他们只想那些消极悲观的结果。例如他们会想：干吧，肯定会失败，绝不会顺利地进行等等。因此，他们会更加怯懦，结果总是难以迈出第一步。

第四种情况就是缺乏自信型甚至是自卑型。不论做什么事，他们都缺乏自信，有时还会有一种自卑感。很多情况下他们都会产生悲观情绪和不安的心理，使自己处于恶性循环的状态中。

这种人缺乏自信心也充满自卑感。在做某一件事情之前，他们常常认为肯定会以失败而告终，越这样想，就越产生不安情绪，以至于推迟计划的实施，结果越来越认为自己不行而失去自信。对于这种人来说，首要的问题是怎样才能摆脱这种恶性的循环状态。

激发自身活力

第五种情况则是缺乏体力能源型。不论是谁，人都可能会生病或出现病情加重的时候，在这种情况下会感到精疲力尽，无精打采，心情郁闷。在正常状态下也经常有人有这种症状，这就属于体力不足型的人。这种人在日常生活中稍加注意，便可激发出自身活力。

读到这里，我想你也许已经清楚地知道，这几种类型并不是独立存在的。这些消极因素往往是互相纠缠在一起阻止我们迈出积极的第一步，结果使我们变成了一个消极型的人。要克服这些消极因素，使自己焕发出活力，并不需要我们有多么豪迈的誓言或多么惊人的行动，只需在日常生活中稍加注意便可收到良好的效果，从而焕发出自身活力。

一个人一旦焕发出了自身活力，他就会在工作、学习、与人交往等各个不同的方面不断得到开拓。如果按照本书各章中所叙述的那样去做，相信你一定会激发出自身的活力。

多湖辉

前言 /// 001

第一章 良好的开始是成功的一半

（只要具备开始的条件，就会激发出自身活力）

- ◎ 早晨精神饱满地起床，便是一个良好的开端 /// 002
- ◎ 以自己喜欢的音乐取代闹钟，作为一天的开始 /// 004
- ◎ 当开始一项新的工作时，尽可能地改变一下环境 /// 006
- ◎ 每天的第一项工作应从你最得心应手的事情做起 /// 008
- ◎ 买来新的工作手册时，应先把下一年度的目标和工作要点写进去 /// 010
- ◎ 不论做什么事情，都要首先考虑其积极的一面 /// 012
- ◎ 不要首先考虑能否成功，而应首先考虑从何处下手 /// 014
- ◎ 最好当场记住新结识的朋友的姓名 /// 016

第二章 爱好是精湛的基础

（拥有一技之长，可激发自身的活力）

- ◎ 如果有兴趣，可以从别人不懂的外语着手 /// 020
- ◎ 与其阅读通俗读物，不如阅读专业书籍 /// 022
- ◎ 同样是购物，你最好选择一般人没有的物品 /// 024

激发自身活力

- ◎ 自己要有相对精通的一个方面 /// 026
- ◎ 一天至少用 1 个小时来做自己最得意的事情 /// 028

第三章 不入虎穴，焉得虎子

（一种新的经历，会激发出自身活力）

- ◎ 即使觉得与自己的身份不相符，也要选择高级品 /// 032
- ◎ 一周之内可有一两次选择与平日不同的路线回家 /// 034
- ◎ 偶尔可以去一家未涉足过的商店购物 /// 036
- ◎ 节假日可以穿上漂亮的衣服到陌生的街道上散步 /// 038
- ◎ 在电车或茶馆等公共场所，尽量坐在中间位置 /// 040
- ◎ 有时可以置身于高楼大厦的顶部，或是令人震惊之处 /// 042
- ◎ 尽量多参加家长会或集会 /// 044

第四章 人是衣裳马是鞍

（只要改变一下动作或外表，便会激发出自身活力）

- ◎ 挺直腰杆，快步行走 /// 048
- ◎ 文件、信纸上的签名要尽量苍劲有力 /// 050
- ◎ 握手时要以大于对方的力量紧握其手 /// 051
- ◎ 与人交谈中，必要时可以配合较大的动作 /// 052
- ◎ 即使出现障碍，也要虚张声势一番 /// 054
- ◎ 通过留胡子或戴眼镜等办法，塑造出自己的个性 /// 056
- ◎ 以步代车，有利于身心健康 /// 058

第五章 先发制人

（仅比别人先行一步，便能激发自身活力）

- ◎ 打招呼、接电话也要先人一步 /// 062
- ◎ 每周至少有一天比别人早到公司 /// 064

- ◎ 把自己的手表稍微拨快一些 /// 066
- ◎ 不要先辩解，而应先说出事情的处理结果 /// 068
- ◎ 要先了解他人对自己有什么期待 /// 070

第六章 千里之行，始于足下

（找机会表现自己，可激发自身活力）

- ◎ 与人初次相会，应亲自给对方打电话 /// 074
- ◎ 进入商店后，应尽可能与店员交谈 /// 076
- ◎ 写贺年卡、慰问卡时，也应该报告一下自己的近况 /// 078
- ◎ 和朋友一起吃饭时，不要让别人帮你点菜 /// 080
- ◎ 如果要旅行，尽量个人单独行动或参加个人活动较多的旅行团 /// 082

第七章 心中有话，应一吐为快

（改变一下说话方式，就能激发自身活力）

- ◎ 对于不熟悉的话题，可以重复对方所说的话 /// 086
- ◎ 平时说话不要含糊其辞 /// 088
- ◎ 任何演讲都不要准备“稿子”或死背台词 /// 090
- ◎ 有时候可借助“他人的意见”来表达自己的思想 /// 092
- ◎ 遇到没有把握的事情，也要果断做出判断 /// 094
- ◎ 与他人交谈时，要暴露出自己的真情实感 /// 096

第八章 有备无患

（认真准备便能激发自身活力）

- ◎ 积极地与自己可能会接触的人取得联系 /// 100
- ◎ 能够获取情报的资料要尽量齐备、详细 /// 102
- ◎ 平常就将自己喜欢的格言、名句记下来，以便作为谈话的依据 /// 104
- ◎ 随身携带自己得意的照片，在情绪不好时拿出来欣赏 /// 106

激发自身活力

- ◎ 当你发言时，尽量使用一些具体数字 /// 108
- ◎ 会议之前，预先制订一个寻找漏洞的检查单 /// 110
- ◎ 面对众多听众讲话以前，应先对着镜子检查自己的表情 /// 112
- ◎ 不论对任何事情都应考虑到“次善之策” /// 114

第九章 脚踩两只船，必定两头空

（专心致志向既定目标努力，会激发出活力）

- ◎ 在无事可做的时候，无事找事也可激发出活力 /// 118
- ◎ 每天早上找出这一天自己想做的事 /// 120
- ◎ 即使是渺茫的目标，只要写出来经常观看就是迈出了成功第一步 /// 123
- ◎ 即使是随时都能做的事情，也要制订一个行动计划表 /// 125
- ◎ 不论任何事情，都要为自己找到一个“名正言顺”的理由 /// 128

第十章 肥水引进自家田

（掌握将对方纳入自己轨道的技巧，可激发自身活力）

- ◎ 尽量多和他人一起吃饭 /// 132
- ◎ 不仅与他在外面一起进餐，偶尔也要请他们到自己家来 /// 134
- ◎ 如果你是个胆小的人，可以先和比自己年轻的人或者小孩交往 /// 136
- ◎ 说话时不必一味地迎合他人，应尽量选择自己想谈的话题 /// 139
- ◎ 即使在会议中无法说出自己的想法，也要在最后做个总结性发言 /// 141
- ◎ 在与人交往时，应自然地宣传自己的爱好 /// 143

第十一章 失败是成功之母

（暴露出对自己不利的一面，可激发自身活力）

- ◎ 微小的一点失败，也要认真分析其原因 /// 146
- ◎ 把自己失败的经历，当作笑话来对待 /// 148
- ◎ 当有人向你提出批评时，不能不加分析地接受 /// 150

- ◎ 假如你认为自己是个羞怯的人，就把所有朋友们的名字都写出来 /// 153
- ◎ 不要说自己“不行”，要把已完成的部分说完成了百分之几十 /// 155

第十二章 他山之石，可以攻玉

(利用他人的积极性，可激发自身活力)

- ◎ 如果你感到迷惑，首先要听听他人的意见 /// 158
- ◎ 不仅要看他人的工作结果，而且要看他人的工作状况 /// 160
- ◎ 从前辈那里吸取经验教训 /// 162
- ◎ 即使是鹦鹉学舌，也应该把有趣事情讲给别人听 /// 164
- ◎ 模仿自己身边的具有魄力的人的行为 /// 166
- ◎ 如果出了丑，要自己主动强调一番 /// 168
- ◎ 如果你没有什么要说的话，可以认真迎合他人的谈话 /// 170

第十三章 熟能生巧

(想一下如果是自己会怎样做，便能激发出自身活力)

- ◎ 经常设想自己是结婚宴会上的致辞者，应该怎样做 /// 174
- ◎ 读书时要不辞辛劳，划出重点或随手做笔记 /// 176
- ◎ 对读过的书，用划符号的方式做出自己的评价 /// 178
- ◎ 可以对报纸、杂志上的报道进行整理并做简要的说明 /// 180

第十四章 旁观者清，当局者迷

(即使是棘手的事情，改变思路便能激发出自身活力)

- ◎ 即使是难以对付的人，了解了他的兴趣也能使你产生亲近感 /// 184
- ◎ 对上司不称呼官衔而称呼名字 /// 186
- ◎ 如果你觉得对方不好相处，你可以想象一下他在家里的情况 /// 188
- ◎ 对于棘手的工作或学习，要以吸引人的词语来激发自己的兴趣 /// 190
- ◎ 面对棘手的事情，不要否定自己，而要认为这件事不适合自己 /// 192

第十五章 步履轻盈，人也会变得神清气爽

（只要克服负面情绪，就会激发出自身活力）

- ◎ 缓解郁闷和紧张的方法 /// 196
- ◎ 感觉焦躁不安时，让身体剧烈地运动 /// 198
- ◎ 为了消除不安和恐惧，尽量使自己保持忙碌状态 /// 200
- ◎ 心里的欲念随着身体上的动作会更加强烈 /// 201
- ◎ 如果无法融入对方的谈话中，可以将摘要记录下来 /// 203
- ◎ 若要使讨厌的事情变成喜欢，可以多制造接触的机会 /// 204
- ◎ 摆脱紧张感的方式 /// 206
- ◎ 碰到棘手的事，缩短物理距离，心理的距离也会缩短 /// 208

第十六章 能驾驭自己，才会有成功

（只要能战胜情绪，就会激发出自身活力）

- ◎ 人只有具备了较强的心理素质，才会有成功的表现 /// 212
- ◎ 即使失败了也要以乐观的态度去面对 /// 213
- ◎ 迷惑的时候，要找出最初的直觉 /// 215
- ◎ 人有正确的自我意识才能面对人生 /// 217
- ◎ 若想面对失败，首先要有战胜失败的意识 /// 219
- ◎ 烦恼的时候，把自己和整个宇宙做个比较 /// 221
- ◎ 只要有一件得意的事，其他的事能做好 /// 223
- ◎ 做好一件事，就会对其他事产生影响 /// 225
- ◎ 消除不安情绪的方式 /// 228
- ◎ 为了消除棘手意识，尽可能去多接触他们 /// 230

第十七章 天生我材必有用

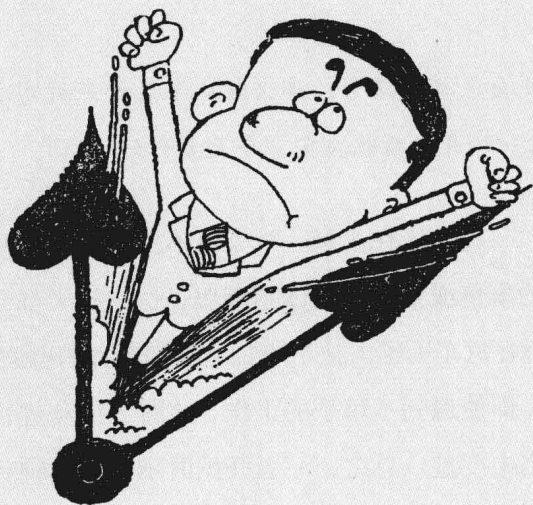
（只要懂得肯定自己，就会激发出自身活力）

- ◎ 身边发生的事，要往好的方向去解释 /// 232
- ◎ 想想自己的过去，对现在的自己会产生自信 /// 234
- ◎ 在否定自己时，用“不过……”的想法能改变气氛 /// 235
- ◎ 自身的缺点与其硬改正还不如善加利用 /// 237
- ◎ 把不喜欢的事和得意的事联想在一起，就能消除棘手意识 /// 239
- ◎ 不去探究事物的复杂关系，可保持心情稳定 /// 241
- ◎ 失望或不安的时候，诙谐的举止能调节情绪 /// 242
- ◎ 不要勉强自己“非成功不可”，这样反而容易失败 /// 244
- ◎ 不要因一点点小的失败，就否定自己的全部 /// 246
- ◎ 克服胆怯与自卑的方法 /// 248
- ◎ 心中产生不安的感觉时，把乐观和悲观的想法分别排列出来 /// 250
- ◎ 不喜欢的事，只要你亲自去尝试，你就会改变态度 /// 252
- ◎ 不要一味地后悔，要懂得知道后悔就表明还有余地 /// 253

.... 第一章

良好的开始是成功的一半

（只要具备开始的条件，就会激发出自身活力）



早晨精神饱满地起床，便是一个良好的开端
以自己喜欢的音乐取代闹钟，作为一天的开始
当开始一项新的工作时，尽可能地改变一下环境
每天的第一项工作应从你最得心应手的事情做起

.....