

用科学的方法掌握支配心理动机运转的法则，世界都会听你的！

为什么 精英都是 动机控



图解モチベーション大百科

备受日本企业推崇、受世界潜能激励大师安东尼·罗宾认证的杰出培训师
深刻剖析动机中隐藏的心理法则，教你这样做事更有效

行动更有劲 · 带人更轻松 · 达标更快速 · 决策更精准
人际更顺畅 · 工作更专注 · 思考更周密



[日]池田贵将◎著 郭勇◎译

日本“东洋经济在线”人气热评图书，累计销量已突破10万册

为什么精英都是 动机控

[日]池田贵将◎著 郭勇◎译



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



明鉴天卷
CS-BOOKY

图书在版编目 (CIP) 数据

为什么精英都是动机控 / (日) 池田贵将著; 郭勇译. —长沙: 湖南文艺出版社, 2019.2
ISBN 978-7-5404-8921-2

I. ①为… II. ①池… ②郭… III. ①成功心理—关系—动机—研究 IV. ①B848.4 ②B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 283584 号

© 中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

著作权合同登记号: 图字 18-2018-346

Original Japanese title: ZUKAI MOTIVATION DAIHYAKKA

Copyright © Takamasa Ikeda 2017

Original Japanese edition published by Sanctuary Publishing Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with Sanctuary Publishing Inc. through The English Agency (Japan) Ltd. and Eric Yang Agency Inc.

上架建议: 商业·成功励志

WEISHENME JINGYING DOU SHI DONGJIKONG

为什么精英都是动机控

著者: [日] 池田贵将

译者: 郭勇

出版人: 曾赛丰

责任编辑: 薛健 刘诗哲

监制: 蔡明菲 邢越超

策划编辑: 李彩萍

特约编辑: 朱冰芝

版权支持: 金哲

营销支持: 张锦涵 傅婷婷 文刀刀

版式设计: 李洁

封面设计: 刘红刚

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网 址: www.hnwy.net

印 刷: 三河市中晟雅豪印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

字 数: 176 千字

印 张: 8

版 次: 2019 年 2 月第 1 版

印 次: 2019 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-8921-2

定 价: 45.00 元

若有质量问题, 请致电质量监督电话: 010-59096394

团购电话: 010-59320018

PROLOGUE

前言

我们每个人心中都有想法。
而且，我们会根据自己的想法
采取行动。



但是，还有一种东西不同于我们心中的想法，它也在驱使我们行动。那便是“动机”！

动机，到底是什么东西？

这本书将带大家一起去探寻“动机”的本质。

为了将研究人员通过实验证明的人类心理和行为模式以更加浅显易懂的方式呈现在读者朋友面前，我将其中的要点以图解的方式表现出来，并加入了我自己独特的解说。

所谓“动机”，就是在看不见的地方，驱使我们采取行动的一种力量。

它不知道在什么地方产生，以看不见摸不着的形式驱使我们行动，又不知不觉地消失。

但是，动机又不像云那样自由，它会按照一定的法则对我们产生作用。



吊儿郎当的自己、顽固的上司、不听话的部下、忽三忽四的顾客……

他们为什么不这么做？

或者说，他们为什么要那么做？

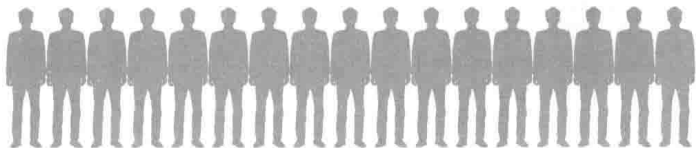
这类看似无解的问题，只要我们了解支配动机运转的法则，就可以恍然大悟，解答那些问题，也不再是什么难事。

不仅如此，我想做什么？我想去哪儿？我想和什么样的人过一辈子？

人生中发生的大多数事情，都由“动机”决定。

只要有了干劲，什么事情都能做成。

确实如此。



以后的人生会怎样？

其实这个问题的答案，在于你日后如何和“动机”这个东西打交道。

所以才有趣。

我曾着迷于解开“动机”的秘密，自从我学习了世界顶级潜能激励大师安东尼·罗宾的思想之后，就翻阅了大量有关“动机”的古今中外的著作、文献，然后，我开始把我所了解的“动机”法则，一点一点地传播给世人。

在我关于“动机”的讲座中，听众不仅有商务人士，还有飞行员、职业拳击手、画家、健身中心的教练、工厂厂长、牙科医生、幼儿园园长、律师、按摩师、声优、星探、风水师、作家、家庭主妇、高中生……

如此广泛的人群对“动机”这种东西这么关心，说明大家已经意识到了，不管是谁、在哪里、做什么，只有把握住“动机”这个关键，才能顺利做好一切。

希望您了解人类感情与行为的原理。

然后，在与人交往、与自己对话的过程中，能有更加丰富多彩的收获。

这本书如果能够帮助您打破现实的僵局，我将感到万分欣慰。



MOTIVATION IS
EVERYTHING

为什么精英都是动机控



CHAPTER 1

第 1 章 行动更有劲 MOTIVATION

- 01 | 目标梯度效应
让人感觉目标已接近 002
- 02 | 糖果的效果
小礼物的作用 004
- 03 | 消费预期
预定报酬 006
- 04 | 自问的力量
向自己提出问题 008
- 05 | 心态
将价值观与行为结合起来 010
- 06 | 激发内在动机
奖励要一以贯之 012
- 07 | 细分战略
增减动作数量 014
- 08 | 同步状态
先协调步伐，再展开工作 016
- 09 | 课题的妥当性
对传言要多加小心 018
- 10 | 证明型与学习型
和自己做比较 022
- 专栏** 心怀“6种需求”，理解别人的行为 024

Contents

- 11 | 亲近效应
推荐给别人的东西应该放在最右边 026
- 12 | 罚金与报酬
与奖励相比，惩罚更有效 027
- 13 | 学习动机
让对方自发去做 028
- 14 | 心理的阻力
尊重别人想做的事情 029

CHAPTER 2

第2章 带人更轻松 HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT

- 15 | 转移焦点
对固定思维进行重新评价 032
- 16 | 启动效应
维护自我印象 036
- 17 | 特异性信用
在发表意见之前，先协助别人 038
- 18 | 集体无知
有危险的时候，就大声喊出来 040
- 19 | 棉花糖实验
坏习惯必须马上制止 042
- 20 | 角色的力量
给自己一个积极的角色 046
- 21 | 道德行为
批评行为，表扬人本身 048
- 22 | 同类相斥
相似的人相互排斥 050

- 23 | 脱离道德准则
公开自己的名字和容貌 052
- 24 | 自信过度造成的偏差
聪明的头脑更需要深思熟虑 054
- 专栏** 站在对方的视角感受痛苦与快感 056
- 25 | 社会贡献
往更远大的地方想 058
- 26 | 学习性无力感
失败没关系，再试一次 059
- 27 | 无意识的适应
让人认为自己是“优秀的人” 060
- 28 | 遗传与环境
跳进自己憧憬的环境中去 061
- 29 | 人格保护
保护别人对自己的评价 062

CHAPTER 3

第3章 达标更快速 GOAL SETTING

- 30 | 目标设定理论
将目标具体化 066
- 31 | 非竞争性报酬
自己和自己竞争 068
- 32 | 罗伯斯山洞实验
创造一个共同的目标 070
- 33 | 意外的运气
相信“自己的运气非常好” 072

Contents

- 34 | 社会性偷懒
给所有人安排任务 074
- 35 | 截止时间细分法
将截止时间尽量细分 076
- 36 | 对行为进行思考
先把做事步骤想好 078
- 37 | 悲观性战略
心想“接下来可能要失败哟” 082
- 38 | 妥当性逻辑
让人知道他的行为将会给别人造成什么样的影响 084
- 专栏** 设定目标的时候再放松一点 086
- 39 | 计划的误差
现在能做的事情，现在马上就做 088
- 40 | 自己的事情和别人的事情
给别人提供意见的时候，最好站在对方的立场思考 089
- 41 | 点和领域
最大和最小 090
- 42 | 目标与持久力
尽量将目标设定高一点 091

CHAPTER 4

第4章 决策更精准 DECISION MAKING

- 43 | 前景理论
得与失的不同视角 094
- 44 | 情报的偏差
听取双方的信息 098

- 45 | 体验中的自己与记忆中的自己
选择不合理的事情 100
- 46 | 情报处理的特性
缺点要说尽，优点则尽量少说 104
- 47 | 错误共识效应
关注自己和对立一方的中心点 106
- 48 | 诱饵效应
选择的时候，不要受比较对象的影响 108
- 49 | 计划与诱惑
制作自己的计划书 110
- 50 | 被引导的服从
不要急于给部下提供建议 112
- 51 | 创造性的不可思议之处
休息一会儿再做决定 114
- 52 | 机会成本
排除其他选项的干扰 116
- 53 | 无意识的模式认知
相信老手的直觉 118
- 54 | 头脑风暴
从奇怪的想法出发 120
- 专栏** 看准想要的结果，增加行动的次数 122
- 55 | 价格与价值
定价犹豫不决的时候，索性把价格定高一点 124
- 56 | 领袖气质
不管怎样，会议上争取第一个发言 125
- 57 | 成长
把“现在开始也不晚”当作口头禅 127

58 | 印象与本质

初次见面的印象只能作为一个参考 129

CHAPTER 5

第5章 人际更顺畅 PERSONAL CONNECTIONS

59 | 回报性原理

我们应首先对别人表示好意 132

60 | 模仿效应

认真地一字一句模仿 134

61 | 多路并进

多提供几个选项 136

62 | 开头效应

第一次见面要全力以赴 138

63 | 聚光灯效应

放弃过度的自我意识 140

64 | 阶段性要求

首先尝试提出一个小小的要求 142

65 | 好奇心的功效

放下自己，关注对方 144

66 | 换位思考

站在对方的角度考虑问题 146

专栏 完全忽略自己，主动关注对方 148

67 | 透明性的错觉

表达时再夸张一点 150

68 | 一贯性原理

信赖陌生人 152

CHAPTER 6

第6章 工作更专注 SELF MANAGEMENT

-
- 69 | 迟到的影响
不要让自己太匆忙 154
- 70 | 感情转换
让自己处于兴奋状态 156
- 71 | 自制力的消耗
忍耐是难以持久的 160
- 72 | 控制感情
不要把愤怒表现出来 162
- 73 | 姿势的力量
时刻注意自己的姿势和呼吸 166
- 74 | 分析过度也是一种“病”
减少选择量 168
- 75 | 交替练习
同时读几本书 170
- 76 | 同调压力
先找共同点 172
- 77 | 控制欲
做得比“别人要求的”更多 174
- 78 | 理想与行动
首先给梦想制订一个具体实施方案 176
- 专栏** 给“忙碌”这个词重新下一个定义 178
- 79 | 果酱法则
将选项精练到五六个 182

Contents

- 80 | 学习障碍
面临大战，也要告诉自己：“这只不过是一场练习。” 183
- 81 | 创造性练习
在练习的过程中不断改变方法 184
- 82 | 感情表现
不管发生什么事，都要对自己说：“太好了！” 186
- 83 | 联想网络
从笑容开始 188
- 84 | 原型
印象很重要 189

CHAPTER 7

第7章 思考更周密 IDEA CONVERSION

- 85 | 反证询问法
假设“有问题”，再提问 192
- 86 | 批判者的智慧
我们的提案，要加入一些否定成分 194
- 87 | 避免损失
这个东西，你真的需要吗？ 198
- 88 | 魔力思考
向神祈祷 200
- 89 | 简单化
对自己固有的印象要持怀疑态度 202
- 90 | 内克尔立方体
从不同角度进行评价 204
- 91 | 压力的传导
把命令变成期望 206