

商务人生讲座

旧中谷彰

自我

自强自立101招



知识出版社

B824

9

76336

原著●中谷彰宏[日]

翻译●王庆民 张小秋

●
商
务
人
生
讲
座
●

自我

自强自立 101 招

知识出版社

责任编辑/余盼兮

装帧设计/童行侃

责任印刷/童行侃

图书在版编目(CIP)数据

自我:自强自立 101 招/(日)中谷彰宏著;王庆民,张小秋译.北京:知识出版社,1999.1

(商务人生讲座)

ISBN 7-5015-1905-6

I. 自… II. ①中…②王…③张… III. 个人-修养-通俗读物
IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 38665 号

商务人生丛书

自 我

知识出版社出版发行

(北京阜成门北大街 17 号 邮编 100037)

国家统计局印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

开本 787×1092 1/32 印张 7 151 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数:1~6000 册

定价:9.00 元

13825
9

作者简介

中谷彰宏(NAKATANI AKIHIRO)

作家,演员。

1959 年生于大阪府。早稻田大学第一文学系戏剧专业毕业。就职于博报堂广告公司后担任商业广告策划人。其时所著《面试高手》一书,十分畅销。退出博报堂以后,在一些企业和新闻媒体的鼎力支持下,从事以学生和年轻女性为对象的策划指导活动,成为该项事业中首屈一指的人物。

前 言

不是为了工作而自我磨炼,而是为了自我磨炼而工作。

人最关心的是自己的事。为什么读书,为什么去听演讲?并不是要让自己从中受到启发,把工作做得更好。乍看起来,自我启发容易被理解成提高工作能力的手段,这其实是把手段和目的彻底搞颠倒了。

“工作等于目的,自我启发等于手段”是不对的。
“目的等于自我启发,手段等于工作”才正确。

自我教育的教程分5个阶段。

(1)自我发现的方法

大部分人并不了解自己。甚至可以说,人最不了解的就是自己。也可以换个说法是自己把自己给忘了。现在,让我们从发现连自己都不了解的自我入手、从再发现被忘却的自我入手,开始自我教育。

(2)自我改造的方法

无论是谁,或多或少地都想要改变自己。性格软弱的想变得坚强;优柔寡断的想变得果断,希望让昨天的自己脱胎换骨。改变自己,看起来似乎很难,其实,人有时会因一件微不足道的小事而完全改变自己。

(3)自我调动的方法

有种说法,在团体中调动人的积极性很难。但是,最难的不是调动他人,而是调动自己。怎么做才能拿出干劲来?怎么做才能做到自我控制?在奥林匹克运动会上,能够获得奖牌的选手,与其说是技艺精湛,不如说是能够自我控制。

(4)自强不息的方法

读完了中谷彰宏的书,于是发誓:好,从今天起我要大干一番了。但是,也许是干得过火了,坚持了一周,当初的干劲怎么也保持不下去了。保持干劲与鼓足干劲同样困难,甚至更难些。找到保持干劲方法的人,才能够成功。

(5)自得其乐的方法

自我教育的最终目标,是使你对原本的自己产生好感。不管是从第九到第五,还是进入四强,自己就是自己,这是改变不了的。怎样让自己保持乐观才是最重要的。

目 录

前言	1
----------	---

自我发现

001 人的自身要扮演肯定和否定的双重角色	3
002 好奇心是盯住一点不放的能力	5
003 尝试做一做自己认为绝不该做的事情	7
004 把自己的牢骚都写出来	9
005 列举记忆中自己喜欢的气味	11
006 试举出最喜爱的 30 首歌曲	13
007 为了自己记工作日记	15
008 收藏没有实用价值的东西	17
009 “脑的探险”不如“眼的探险”	19
010 了解遗传基因,决定自己人生	21
011 以“我”为题,写出 30 篇短文	23
012 为自己买一束花	25
013 赤足行走会有意外的感受	27
014 用 100 页稿纸写出自己的履历书	29
015 出门旅行,去掉多余的行装	31
016 从对方的回答中,可以找到自己的影子	33
017 换一种交通方式,就能有个人的发现	35
018 想重读的书定有其价值	37
019 要和运气好的人多交往	39

目 录

020	开高级轿车,自觉进退有法,游刃有余	41
021	根据自己的判断采取行动	43
022	“自我”辩论,得出结论	45
自我改造		
023	人生计划推迟三年,人生乐趣增加三倍	49
024	不要一刀切断今天和明天	51
025	从拉丁人那里学习服务精神	53
026	不妨也偶尔痛痛快快地放松一下	55
027	A面+B面,人生可以获得双倍的快乐	57
028	艺术品也能改变人的精神面貌	59
029	为保持季节感,在室内摆放一些花草	61
030	一乘坐特等席就想埋头工作	63
031	让行动指南成为条件反射	65
032	把教练的指导完全变成自己的东西	67
033	树立远大目标,人生少走弯路	69
034	看似绕远,实则捷径	71
035	许多被认为属于义务的事情,其实是你的权利	73
036	成功的三要素:目的、手段、干劲	75
037	精神疲劳的原因有二:人际关系和工作本身	77
038	将自己一瞬间的感受记录下来	79
039	资格不是灵丹妙药	81
040	再就业,一试自己实力的绝好机会	83

041	人生的转折点有两类	85
042	不妨试着做一下超越自己能力的事	87
043	对工作永远保持新鲜感	89
自我调动		
044	玩儿,为认真的人注入活力	93
045	行动也遵守“惯性法则”	95
046	与其犹豫不决,不如先试着做做	97
047	学会积极地利用排斥力	99
048	想弥补运动不足就去逛商场	101
049	岁数再大,也能锻炼身体	103
050	使工作定额习惯化	105
051	完成一部书远胜于半途而废的一百本书	107
052	为下一个收获而预先播种	109
053	以积极主动的态度听别人讲话	111
054	勿将今天与明天的工作分得那么清	113
055	子弹横飞处存在机遇	115
056	边打方向盘边刹车容易出事	117
057	为所欲为是没有实力的表现	119
058	人际关系能力比本人的能力更重要	121
059	人的个性是自然流露,不能刻意表现	123
060	量化需要做的事	125
061	用毛笔写信,建立自己的风格	127
062	带回旅游观光地的小纪念品	129

目 录

063	收据也能成为自己行动的记录	131
064	菜谱要读不要看	133
自强不息		
065	印章虽小,重如千钧	137
066	外语的作用与游泳的作用一样	139
067	清楚地表达自己的意见,不要泛泛而论	141
068	善于掌握命运的人有时会故意失败	143
069	自己总认为命不好就会真的不好	145
070	建立一套能客观评价自己的系统	147
071	不要让上司觉察到你比他有才能	149
072	写个人总结报告是自我回顾的好机会	151
073	把大目标分解成若干小目标	153
074	重要的是相信自己能记住	155
075	培养经常判断好恶的习惯	157
076	不要见过名人就自以为了不起	159
077	解决不了的烦心事就不去想它	161
078	把神来的灵感变成自己的东西	163
079	与合不来的对手打交道才需要客气	165
080	使用敬语是有修养的表现	167
081	要促使自己尽早成人	169
082	希望儿子从事与自己不同的工作	171

目 录

083	辛苦换来的东西印象最深	173
084	困难再大,也不能向部下表现出动摇	175
085	脚踏实地,童心不泯	177
086	善于积极思考问题的人才活得充实	179
自得其乐		
087	特意制一张搬迁年表	183
088	看看小学时代的相册	185
089	出国旅行,寄风景明信片是最好的礼物	187
090	住院可以回顾自己的人生	189
091	以永远年轻的心态做自己想做的事	191
092	人的魅力在闲谈中体现	193
093	备几套节假日的休闲装	195
094	唱一支只有自己才心动的歌	197
095	不愉快的心情总会过去	199
096	想想你排队等候时间最长的是什么	201
097	接触一下孩子的世界能重新发现自己	203
098	想想自己最大的奢侈是什么	205
099	看牛皮能吹多大	207
100	树立学习榜样,不如树立竞争对手	209
101	创造一个新“宗教”,自己当“教主”	211

自我发现

001 人的自身要扮演肯定和否定的 双重角色

都说两个关西人凑到一起能说相声。其实，不用两个人，一个人也能说相声，一个人说两个人的台词嘛。这不仅仅是相声艺术表达的方式，人们思考问题的方式原本也是如此。

人的自身，扮演着相声表演中逗哏和捧哏的双重角色。自身当中，逗哏说“我是A”，捧哏就会追问“怎么回事”。这样，就将问题层层展开，而且能够更进一步深入思考。

关西人经常拿自己当话题，一边自言自语地说：“谁是田村正和呀？”一边又自己否定了自己：“看谁都不像。”关西的相声把逗哏和捧哏变为雌雄一体了。

人的自身，要扮演着肯定和否定的双重角色。说起来，这就是关西相声风格的辩证法，京都大学哲学系的精髓就贯穿于关西相声之中。

审视自身时，追问自己“为什么”，这很有必要。自身当中，肯定的一方说“是A”的时候，否定的一方就追问“为什么”。于是对方回答：“这是因为……的原因。”如此第一个回合就完成了。事情至此并没有结束，还不断会有“为什么”式的追问。这样无限反复下去，自

●

我就变得清晰起来。这需要花费相当多的精力。

关西人不喜欢静静地呆在一个地方，总是匆匆忙忙地走来走去。当某个问题就要得到某种结论时，自身中扮演捧眼的角色就会出来干扰。这种刨根问底的相声式的思维方式，使得追问无限地继续下去。

如果有人说，中谷君讲的只有一个主题，那你就抓住了我所讲的事情的本质。我的确只讲一个主题，就是随着持续不断地追问“怎么回事”，把问题引向深入。

一般说来，一册书中出现三四个不同的主题是件不可思议的事情。话说回来，如果可以在一册书中塞进三四个主题，那么，这种书写起来就很简单了。一本书中对一个题目不断地进行剖析，反而更费力气。

不止这一本书，在我写的所有的书中，谈论的都只是一个主题。这些书中，有的是商务书，有的是恋爱篇，有的是就职论，它们仅仅是题材不同，但主题都只有一个——对任何问题都要不断地追问，不断地剖析。

002 好奇心是盯住一点不放的能力

工作也好,玩也好,为了找到有助于自己成长的东西,就要有强烈的好奇心。没有好奇心的人,即使遇到了十分重大的事情,也不会引起他的注意。因为他对事物没有强烈的反应,没有积极参与的态度,所以对摆在眼前的事物,也就视而不见了。

但是很多人错误地理解了“好奇心”这个词的含义,他们老是叹息:“我怎么没有好奇心呢?”他们把好奇心理解为无论对什么事情都抱有极大的兴趣。所以,一见到对各种各样的事情都关心、这儿也插手那儿也涉足的人,就认为其是“好奇心强的人”,羡慕人家,觉得自己不如人家。

的确有不少这样的人:每见到他一次,都会发现他又对一件新事感兴趣并付诸行动。例如,不久前他还在胡乱看考古书呢,可等再见到他时,他又迷上赛马了。他所关心的对象在不断地变化。但是,这只能证明他是见异思迁、注意力易被分散而已,根本不能说明其理解了好奇心的真正含义。什么都涉猎、获得一点肤浅知识的人,给别人的印象似乎很博学,但是那样的人,无论是对考古学,还是对赛马,或是对其他什么学问,最终都只

是一知半解。

真正的好奇心，是集中精力对一件事情盯住不放的能力。正是那种对一般人懒得去深究的事物，永远不厌其烦地、执着地盯住不放，并能对其本质深入地挖掘下去的人，才可以称之为有强烈的好奇心的人。

以男女之间的恋爱为例，如果泛泛地追求几个异性，那么对哪一个对象都不会有太深的了解。而与一个对象一心一意、细水长流地交往下去，就会对其人品秉性了如指掌。总之，好奇心是为了使自己更深入地认识所盯住的对象，并具有一追到底的决心。如果没有这种决心，即使对什么事都感兴趣，也无助于自己的进步成长。

譬如说做风景画素描时，初学者是从许多不同的地点去眺望景色，从而不知所措：“到底哪儿风景好呢？”而专业画家则是一旦选定了风景点，就不再换地方了，直到完成一幅自家流派的画。初学者总想寻找美丽的风景，而专业画家则是从风景中寻找美的东西。无论什么样的风景中都存在美丽的东西，但能不能发现它，则由是否具备盯住一点、毫不放松的能力所决定的。