

# 坚持，

一种可以养成的习惯

DON'T QUIT

[日] 古川武士 著  
陈美琪 译

日本亚马逊读者五星推荐

想减肥、想攒钱、想戒烟？

想培养好习惯，却总是半途而废？

将好习惯坚持下去，你需要的不是意志力，而是正确的方法！



北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

 后浪

# 坚持， 一种可以养成的习惯

[日] 古川武士 著  
陈美瑛 译

 北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

坚持, 一种可以养成的习惯 / (日) 古川武士著; 陈美瑛译.

—北京: 北京联合出版公司, 2016.4 (2016.6重印)

ISBN 978-7-5502-7227-9

I. ①坚… II. ①古… ②陈… III. ①习惯性—通俗读物 IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第038828号

30nichide Jinseio Kaeru “Tsuzukeru” Shuukan by Takeshi Furukawa

Copyright © 2010 Takeshi Furukawa

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Nippon Jitsugyo Publishing Co.,Ltd.

Simplified Chinese translation copyright © 2016 by Ginkgo (Beijing) Book Co.,Ltd. Industry.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with Nippon Jitsugyo Publishing Co.,Ltd.,Tokyo, through HonnoKizuna, Inc., Tokyo, and Bardon Chinese Media Agency

本书中文简体版由银杏树下 (北京) 图书有限责任公司出版发行。

## 坚持, 一种可以养成的习惯

著 者: [日] 古川武士

译 者: 陈美瑛

选题策划: 后浪出版公司

出版统筹: 吴兴元

特约编辑: 张 怡

责任编辑: 李 征

封面设计: 王 琳

营销推广: ONEBOOK

装帧制造: 墨白空间

---

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京嘉实印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数96千字 889毫米×1194毫米 1/32 5.75印张 插页2

2016年5月第1版 2016年6月第2次印刷

ISBN 978-7-5502-7227-9

定价: 36.00元

---

后浪出版咨询(北京)有限责任公司常年法律顾问: 北京大成律师事务所 周天晖 copyright@hinabook.com

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-64010019

## 《抗压力》

比学历和智商更重要的“抗压力”锻炼法  
日本商业精英首选抗压指南

著 者：[日]久世浩司

译 者：贾耀平

书 号：978-7-5502-6432-8

出版时间：2015.12

定 价：32.00元



本书能让你摆脱消极情绪的恶性循环，用运动、音乐、呼吸、写作，物理手段助你神清气爽，一身轻松。它可以帮你分门别类应对各色思维定式，还原内心最真实的声音。它还能让你通过科学的手段培养自我效能感，用获取成功体验、观察他人成功经验、接受他人鼓励和营造兴奋氛围的四大途径重拾自信，斗志昂扬。锻炼抗压力，你还可以了解自己的优势，有效规避弱点，用你能做的，做你想做的。

### 内容简介

为什么身为同样才华横溢的商业精英，有人能攀上事业高峰，有人却中途败退？

你是否曾经陷入害怕失败、逃避任务、裹足不前的消极状态？

我们如何拥有更幸福的职场体验、事业前景与人生？

你需要做的不是一味积极乐观向前看，而是掌握在逆境中直面消极情绪、应对压力的技巧。本书作者久世浩司从他在世界500强公司宝洁的多年工作中总结经验，提出了在著名商学院里也无法学到的道理——“抗压力”的重要性。他针对现代人容易遇到的种种压力来源与情况，提出了培养抗压力的七大实用技能，这些诀窍也是他在日本积极心理学学校面向大众进行培训时教授内容的精华所在。不只是商业人士，从企业到院校，从老人到儿童，掌握抗压力就像养成定期运动的好习惯一样，可以让任何人受益终生。

# 目 录

## 第一章 为什么你不能坚持? 1

- 1.1 人生命运迥然不同的两个上班族 ..... 3
  - 没耐性：吉田先生的故事 3
  - 能持续：新井先生的故事 5
  - 小小的行动产生“加倍回报”的结果 7
- 1.2 如刷牙般轻松，这就是“习惯” ..... 9
  - 大脑自然的“习惯” 11
- 1.3 产生三分钟热度的“习惯引力”究竟是什么? ... 14
- 1.4 持续多久之后能够“习惯化”? ..... 17
  - 本书探讨的习惯 19
- 1.5 三个阶段就可以跃入“习惯的太空世界” ..... 21
  - 最初的7天会有42%的人遭受失败 23
- 1.6 坚持下去就会出现奇迹 ..... 25
- 1.7 以“农民”的眼光，撒下习惯的种子 ..... 30
  - 以长期的眼光培养习惯 31
- 1.8 七十项习惯清单建立“年度计划” ..... 34
- 1.9 “培养习惯之旅”的注意事项与指引 ..... 37

## 第二章 顺利培养习惯的三个阶段 41

- 2.1 反抗期：在暴风雨中前行 ..... 44
  - 预防失败的“习惯培养三原则” 45
  - 对策一：以婴儿学步开始 48
    - 效 果 51
    - 方 法 53
    - 重 点 53
  - 一定要每天持续执行 54
  - 对策二：简单记录 55
    - 效 果 58
    - 方 法 59
    - 重 点 59
- 2.2 不稳定期：要建立“持续行动的机制” ..... 64
  - 提高行动的难度 65
  - 对策一：行为模式化 66
    - 效 果 68
    - 方 法 68
    - 重 点 69
  - 对策二：设定例外规则 71
    - 效 果 72
    - 方 法 72
    - 重 点 74

对策三：设定持续开关	75
效果	76
方法	78
重点	78
2.3 倦怠期：“习惯引力”最后的反抗	82
倦怠期需要“变化”	83
对策一：添加变化	84
效果	85
方法	86
重点	86
对策二：计划下一项习惯	89
效果	90
方法	91
重点	92

### 第三章 十二个“持续开关”，让你远离失败 93

3.1 配合“持续开关”的诀窍，灵活运用开关	95
糖果型开关（快感）	96
处罚型开关（危机感）	98
3.2 糖果型开关一：奖励	99
3.3 糖果型开关二：被称赞	101
3.4 糖果型开关三：游戏	103

3.5	糖果型开关四：理想模式 .....	105
3.6	糖果型开关五：仪式 .....	107
3.7	糖果型开关六：去除障碍 .....	109
3.8	糖果型开关七：损益计算 .....	111
3.9	处罚型开关八：结交朋友 .....	113
3.10	处罚型开关九：对大众宣布 .....	115
3.11	处罚型开关十：处罚游戏 .....	117
3.12	处罚型开关十一：设定目标 .....	119
3.12	处罚型开关十二：强制力 .....	121

## 第四章 任何人都能够坚持：六个成功的故事 123

4.1	故事一：五分钟整理 .....	125
	培养习惯的建议	126
	度过反抗期（第1天~第7天）的方法	126
	度过不稳定期（第8天~第21天）的方法	127
	度过倦怠期（第22天~第30天）的方法	128
4.2	故事二：学英语——利用“例外规则”减少行动的变动性 .....	131
	培养习惯时的建议	132
	度过反抗期（第1天~第7天）的方法	133
	度过不稳定期（第8天~第21天）的方法	134
	度过倦怠期（第22天~第30天）的方法	135



- 4.3 故事三：节约——“习惯化原则”将引领你走向成功 ..... 137
- 培养习惯时的建议 138
  - 度过反抗期（第1天~第7天）的方法 139
  - 度过不稳定期（第8天~第21天）的方法 140
  - 度过倦怠期（第22天~第30天）的方法 141
- 4.4 故事四：减肥——三个月后苗条不反弹 ..... 143
- 培养习惯时的建议 144
  - 消耗的热量大于摄取的热量 145
  - 度过反抗期（第1周~第3周）的方法 146
  - 度过不稳定期（第4周~第7周）的方法 147
  - 度过稳定期（第8周~第10周）的方法 148
  - 度过倦怠期（第11周~第13周）的方法 148
- 4.5 故事五：早起——把成长“视觉化” ..... 151
- 培养习惯时的建议 152
  - 度过反抗期（第1周~第3周）的方法 153
  - 度过不稳定期（第4周~第7周）的方法 154
  - 度过稳定期（第8周~第10周）的方法 155
  - 度过倦怠期（第11周~第13周）的方法 155
- 4.6 故事六：戒烟——利用“去除障碍”的方式赶走香烟的诱惑 ..... 158
- 培养习惯时的建议 159

度过反抗期（第1周～第3周）的方法	160
度过不稳定期（第4周～第7周）的方法	161
度过稳定期（第8周～第10周）的方法	162
度过倦怠期（第11周～第13周）的方法	163
结语 现在就播下习惯的种子！	166
拥有平衡的生活模式，人生才会全面并开阔	167
亲身实践，培养自我风格的“习惯化”	168
出版后记	173

## 第一章

# 为什么你不能坚持？



## 1.1 人生命运迥然不同的两个上班族

首先，让我向各位讲一讲吉田先生与新井先生的故事吧。这两位是完全不同类型的上班族，你可以对照一下，看看自己属于哪种类型。

### 没耐性：吉田先生的故事

吉田先生对于网络的发展动向非常敏感，他精力旺盛，充满挑战精神。

2003年，开始流行用电子报做传送信息的工具，吉田先生也跟上了这股潮流。他以自己的专业领域“业务力”为主题发行电子报，最开始的目标是每天都发行。他持续做了一星期电子



坚持，一种可以养成的习惯

报，后来因为工作繁忙而加班，于是改为隔日发行，接下来又变成了休三天发行一次。最后，因为觉得太麻烦了，干脆放弃了发行电子报的想法。

到了2004年，吉田先生又跟上了写个人博客的潮流，决定每两天发表一次自己的业务活动日志。一开始他觉得很新鲜，所以持续发表了三周左右。渐渐地，更新内容的频率降低，到了第二个月就完全不再更新了。

同样地，他也跟上了2006年社交网站的风潮，很早就到日本最具代表性的社交网站mixi注册，联系了高中时代的伙伴、工作上的朋友，总共增加了将近一百位联络人。不过，后来他又感觉腻了，最近也都不再登陆网站了。

到了2009年，吉田先生又加入了大家热衷的“推特”（Twitter）。他认为“推特”发布的讯息字数比博客少，应该可以坚持下去。结果，跟以前一样，他登陆网站的次数逐渐减少，三个礼拜后就不大更新，最近也几乎看不到他的留言了。

## 能持续：新井先生的故事

而吉田先生的同事新井先生，在2003年时也和吉田先生一样工作之余汇整时间管理的技巧，并发布电子报。由于事先就认识到每天发布的话工作量太大，所以他将目标设定为一周发布三次。虽然第一个月只有三十人访问，但却收到了读者感谢的留言。有恒心的新井先生一年总共发出一百六十份电子报。一年过后，他获得了读者的好评，甚至有“粉丝”上门请教。而新井先生对读者的提问都能够仔细地回答。



到了第三年，有读者为了提高个人的工作效率，委托新井先生担任他的个人咨询顾问。当时，公司允许员工在外经营副业，因此新井先生开始电话做兼职咨询工作，每个月仅收五千日元<sup>①</sup>的咨询费。这时，新井先生初次尝到独立接案的喜悦。

第五年时，某商业杂志向新井先生发出邀请，想就时间管理这一主题采访新井先生。虽然采访稿只有小小的篇幅，也没有登出受访者的照片，不过，能登上杂志媒体，

<sup>①</sup> 按 2016 年日元对人民币汇率，1 元人民币约为 17 日元。

已经是他意料之外的收获了。

采访的效果慢慢“发酵”后，新井先生接到的个人委托咨询案也增加了。再加上客户口耳相传，即便每月的咨询费提高到了三万日元，也能吸引十多个客户。新井先生利用电子报介绍咨询案件与客户的咨询过程，内容深得读者好评，读者的人数涨到了一万三千左右。

到了第七年，某家大出版社的编辑前来约稿，希望能把新井先生的电子报整理成书籍出版。由于电子报的总发行量共有一千多份，所以书的内容十分充实。对于新井先生而言，出版书籍曾经是他的梦想，所以他二话不说就答应了。三个月后，新井先生的书陈列在了书店的书架上。

从那时起，所有的事情一下子运作得很顺利。有读者委托咨询，也有公司委托新井先生举办演讲、研习课程等。另外，电子报的读者人数也跃升到三万二千人，这时也出现了企业的广告委托。甚至，有三家出版社主动提出希望出版新井先生的第二本书。当时新井先生以公司的工作忙碌为由拒绝了，但是后来他觉得这是他的才能和价值所在，因此新井先生辞掉公司的工作，自行创业。独立创业让他的收入远高于以前上班族的收入。



## 小小的行动产生“加倍回报”的结果

持续七年发行电子报，新井先生的收获为：

- 个人品牌（时间管理专家）
- 三万二千个电子报读者
- 时间管理的知识、技巧
- 获得了杂志采访的实际经验
- 十位个人咨询客户（三十万日元/月）
- 企业研习班、演讲（四十万日元/每月三至四次）
- 广告收入（十万日元/月）
- 出版个人书籍
- 创立自己的公司

新井先生的案例绝不夸张。虽然这是几个真实案例综合而成的故事，不过，实际上因坚持某件事而获得成功的案例真是不胜枚举。

另一方面，吉田先生又是如何呢？开始做一件事，不久又放弃，如此周而复始，过了七年之后什么也没留下来。既没有累积个人的信用，也没有累积实用的知识技巧。

从这两个案例可以学到一点，那就是习惯所产生的效果会通过“复利”而产生惊人的结果。就算是小小的行