

感化力

Ryuho Okawa

大川隆法 著

Qing Chuan

晴川 译

大川隆法 著 晴川 译

感化力

上海人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

感化力/(日)大川隆法著;晴川译. —上海:上海人民出版社,2010
ISBN 978 - 7 - 208 - 09129 - 0

I. 感… II. ①大…②晴… III. 个人—修养—通俗读物
IV. B825 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 029562 号

责任编辑 龚维才
封面设计 范昊如

感 化 力

[日]大川隆法 著

晴 川 译

世纪出版集团
上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行
常熟市新骅印刷有限公司印刷

开本 635 × 965 1/16 印张 8.75 插页 2 字数 69,000
2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷
印数 1 - 7,000

ISBN 978 - 7 - 208 - 09129 - 0/B · 802

定价 19.00 元

前 言

大众媒体一直想给我扣上一顶古典“新宗教家”的帽子,但是在你熟读本书之后,就会发现事实并非如此。

本书的主心骨——独立不羁的精神,便足以表明我是一个现代语中所称的哲学家、思想家,也是一个时代的开拓者。同时,还是一个正在给很多经营者和商业精英进行实际指导的、精神世界的大师。从黑格尔的意义上说,我的思想正在日益变成日本和世界的一种“时代精神”。

相信这本书将会成为你的人生及其周围世界的一个新开端。

幸福科学总裁 大川隆法

2007年7月

目录

Contents

前 言 / 1

第一部 铸就一个坚韧不拔的自己 / 1

第一章 增强“说服力”的人际关系 / 3

1. 召唤成功的“听话艺术” / 3
2. 润滑人际关系的“保持距离法” / 7
3. 打动长辈之心的劝导策略 / 11

第二章 能够或不能实现理想的人 / 15

1. 若能发挥所长,环境就会改变 / 15
2. 命运是可以改变的 / 18
3. 要为实现理想而“不屈不挠” / 21

第三章 让自己更加顽强 / 26

1. 如何更加精通政治和经济 / 26
2. 从精神上关注自己 / 30

- 3. 如何应对嫉妒与批评 / 32

第二部 具有感化力的领导 / 37

第一章 如何成为市场上的佼佼者 / 39

- 1. 什么是领导力的源泉 / 39
- 2. 不被市场淘汰的不二法门 / 45
- 3. 如何练成坂本龙马似的“大肚量人物” / 50

第二章 如何增强员工对你的信任 / 53

- 1. 是领导者的爱,还是自私? / 53
- 2. 让下属发愤图强的“批评法” / 55
- 3. 西乡隆盛的局限性 / 61

第三章 用“爱”与“智慧”提高领导力 / 66

- 1. 改变领导力的“觉悟”与“器量” / 66
- 2. 做大事的五件“武器” / 68
- 3. 从林肯和拿破仑身上解读领导者形象 / 71
- 4. 从文明的发展历程解读今后的国际形势 / 77

第三部 排除紧张情绪的秘诀 / 87

第一章 使浮躁的心沉静,工作才有成效 / 89

- 1. 消除疲劳、焦躁和忧郁的秘诀 / 89
- 2. 越是能人越难吗? 练就“平静心”的方法 / 92
- 3. “因欲望过强而不幸之人”的特征 / 96

第二章 摆脱紧张情绪的决断力训练 / 103

1. 为管理者消除萎靡情绪 / 103
2. 如何作出最佳选择 / 108
3. 远离焦躁情绪的决断法 / 111

第三章 深刻的人生观和真正的自信方能助你
成才 / 116

1. 写给那些徘徊于自卑感与优越感之间的人 / 116
2. 挖掘自己的闪光点 / 121
3. 如何获得不受他人干扰的“真正自信” / 126

后 记 / 130

第一部

Section 1

铸就一个坚韧不拔的自己

第一章 增强“说服力”的人际关系

1. 召唤成功的“听话艺术”

问:如何才能做到正确地听取他人的意见呢? 请将其要点告知我们吧!

答:从任何人身上都能学到东西的态度。

合理地听取他人意见是非常重要的。

在考察项中最重要的一点就是“你是否真的有心向他人学习?”这是听取他人意见的首要条件。无心向别人学习的人,绝对无法合理地听取别人的意见。而且那些听不进别人意见的人,通常都是一些自我意识很强或者自尊心很强的人。此类人,从根本上说完全没有任何心思向他人学习,只不过他们自己没有意识罢了。

有心向别人学习还不够,另外还要具备乐意听取他人意见的态度。此刻,我们绝不能总思忖给我们提建议的人有什么缺点或不对的地方,而应该完全地接受其好的方面。这种思维方法便是需要注意的第二个要点。

一旦决定了“要向别人学习”,就必须彻底地、贪婪地将学习进行到底。那时,切记不能去在意对方的身份地位、性别和年龄等一些肤浅外在的东西。因为无论对方是何种人,总能从他身上学习到有用的东西。

如果事先就给自己灌输一些诸如“对方比自己贫穷”、“对方比自己年少”、“对方比自己的地位低”或“对方比自己的学历低”等先入观念,那极有可能会因此一叶障目,而且更不可能再从别人那里学到东西。

“只听比自己地位高的人说的话,除此之外的人的话一概置之不理”等,若持有这样的态度,只会使你的人生之路越走越窄。

请大家务必坚持:“不管对方是谁,只要有值得学习的地方,都应该向他学习。虚心听取他人的意见,一定会有进步”。

他人的意见也许会改变你的人生

第三个要点是听完他人的意见后,绝不能只当耳旁风,而应该通过某种形式运用到自己的实际生活中去。

第四点是将从他人那里听到、学到的东西付诸实践。如果其确实有用,则要将其传授给他人。这一点非常重要。

自己平时意识不到的东西有很多。但通过某些人的指点,你的人生或许将发生翻天覆地的变化。因此,将从他人那里听来的东西付诸实践,并且证明能派上用场时,那么请借机会再教给遇到同样问题的其他人。

这是一种大德,也是一种爱。

不能事事都随心所欲

那时我还在一家公司上班,某人对我说的一句话让我终身受用。那就是:“人生中不能事事都随心所欲”。

那人是这样对我说的:“你觉得能够掌控自己现在正在思考的事情吗?还是觉得无法掌控呢?如果能自由掌控,经过努力是可以实现的。但如果无法自由掌控,那最好在一定程度上放弃。在自己能掌控的领域,脚踏实地地拼搏就行了。而在你无法主宰的领域里,要当做‘无可奈何’而果断地放弃。

对于绞尽脑汁也无法弄清能否掌控的事情,就只有暂时将其束之高阁了。”

实际上,这是一种非常重要的思考方式。有很多人都自己无能为力的地方郁郁寡欢;相反,在他们可以

自由发挥的领域、凭自己的努力能够改变的地方，却因太忙而无法问津。有相当一部分人都陷入了这种生活窘境。

可是，在无法自由掌控的领域里，即使一直死守着那些问题，你的人生又会得到多大程度的转变呢？

于是，我尝试了以下方法：

首先，认真地思考：“自己能掌控的地方在哪里？”然后，对自己能自由掌控的部分，进行自我变革。但是，对于那些无法左右的事情，借鉴前人的经验，暂且将其束之高阁。有一些问题或许在日后能够得到圆满解决，而有一些也许永远也无法解决。不过我已经明白了有些东西必须适时放手。

这也是获取成功的法宝之一。

自己的感情自己调控

在自己无法左右的事情中，最具代表性的便是“他人的心情和感情”。这绝对是你无可奈何的地方。你可以去给别人提建议，但你的建议未必就能改变对方。

可是你自己的感情，还是可以由你自己来调控。

比如，跟朋友吵架的时候，要不要控制住自己的情绪就完全要你自己去把握。对对方抱何种态度也是100%由你自己决定。

另外,关于对方的事情,如果你觉得“自己已经把该说的话都说完了,该传达的意思也传达到了,大概就只能做到这个份上”,剩下的就是坚信:“那些话会变成此人的精神食粮,他一定会好起来。对此人来说,也一定会向好的方面发展”。

是打算十年都一直怨恨此人,说此人的坏话,还是在一天之内忘记过去,原谅此人?这属于你自己的领域。

对于自己的感情,必须要完全由自己掌控!

请积蓄智慧吧!

以上,讲述了四个要点。“将听来的东西付诸实践,如果真的能派上用场,再将其传授给他人”。通过这样的训练,我们还能学到各种东西。

从别人那里得到能够与人分享的智慧,再将其传授给他人时,还会学到更多有用的东西。那么,这些积累下来的东西,就将成为你自身的才智。这种才智积累得越多,你的人格就会越高尚。

2. 润滑人际关系的“保持距离法”

问:职场和家庭中的人际关系,应该如何调节呢?

答:承认立场的不同。

在职场上,你曾有过认为上司的判断是错误的经历

吧。但若不考虑立场,直言不讳地提意见的话,马上就会被炒鱿鱼。

在此,需要有一个“调解人际关系的原理”。这个原理就是:“要把握好与别人保持距离的方法”。这一点很重要。

换句话说,要“承认立场的不同”。如果没有这个原理,职场上的秩序将会一团混乱。

尤其是一些凭正义感行事的人,他们总有一种想与对方站在同一平台上较劲的倾向。不管是谁,都想保持相同的距离。管他是“横纲”(日本相扑中最高力士),或是“大关”(次于横纲的前三位力士),以为是“脱了衣服比赛,大家都一样”,登上同一平台,就开始与对方交手。

然而,这样是绝对无法出人头地的。必须考虑立场的不同,相应地调整与对方应保持的距离。这也是在职场上能够“长生”的秘诀。

即使你认为“那个人不对”而想发表意见,那也应该看准与此人的距离后,再采取行动。如果不这样,而在同一平台进行较量,自然会失败。

接近对方,也有一定限度。比如,对方是部长而自己是科长,则应该在把握好双方立场不同的前提下进行发言。依照组织程序,如有下属肆无忌惮地与上司站在同一平台,那么他就无法在该职场继续待下去了。

不管对方是上司或下属,在评定他人时,首先要确定自己的立场,把握好与他人的距离再进行发言。一旦没做好,那你的职场生涯估计也不会长久了。

因拿捏不准而容易产生摩擦的女性

男性因为在商业社会中久经历练,所以在一定程度上知道与他人保持距离的方法。

但女性则不大了解如何把握与对方的距离,所以通常采取“all or nothing”的态度。她们要么与对方打成一片,要么就分道扬镳,很容易走极端。

换句话说,她们对自己喜欢的人,几乎是拥抱对方一样地去亲近。而对于自己讨厌的人,则彻底回避。

其结果是,女性总是难以与对方保持适当的距离,很多人在人际关系中容易产生摩擦。

另外,即便对方是你讨厌的类型,也不能完全避开,而应该考虑“对方跟自己究竟是处于何种关系?”然后想清楚“与之保持某种程度的交往”才行。这样做,将会使你的人际关系越来越顺畅。

此外,公私分明也很重要。女性在进行人际交往时总是无法将公事与私事分开,而只是单纯地选择自己是“喜欢”或“讨厌”,并经常因此制造出很多没有必要的纠葛。

有关与对方保持距离的方法,女性有必要向男性多学一点。

家庭中的人际关系

关于夫妇间的吵架,如果稍微保持一定距离发表意见,夫妻关系则不会受什么影响。但若毫无顾忌地随口乱说,或是“希望对方从自己的视线里消失”而完全不理对方,这任何一种做法都会导致“最终战争”的爆发。

保持距离的方法很必要,即便亲子关系也是如此。如果这个问题搞错的话,甚至会引来骨肉纷争。

当亲子之间发生纷争时,如果子女一方深谙“父母将不久于人世了”,想着“最多也只有十年或二十年的忍耐”等,稍微保留适当距离,那在一定程度上还能听进父母的话。但若一味地想着“父母将会永远跟自己一起生活”,那他便会觉得窝心,这样就必然少不了争吵。

此外,婆婆与儿媳的纷争大多也是由于没有把握好双方的距离而造成的。婆婆总是试图介入到儿子与儿媳中去,所以总是出问题。

此时,如果婆婆能考虑到“儿子与儿媳的关系原本就最亲密”,并给他们留出空间的话,那么即便给儿媳提再多意见,婆媳纷争也一样能圆满解决。可如果婆婆一门心思想介入到儿子与儿媳的关系中,那么最终肯定避