

讓你的人生 *High*起來

對抗人生低潮的積極力培養

當你覺得該做的時候，
就堅決地跨出第一步

多湖輝 ◆ 著 徐旻 ◆ 譯



讓你的人生 *High*起來

691

對抗人生低潮的積極力培養

當你覺得該做的時候，
就堅決地跨出第一步

多湖輝◆著 徐旻◆譯



讀你的人生 HIGH 起來

作 者	多湖輝
譯 者	徐 旻
發 行 者	新路出版有限公司
發 行 人	王紹庭
出 版 者	園丁生活房
	台北縣三重市重安街 102 號 8 樓
	電話：(02)2978-9528 · (02)2978-9529
	傳真：(02)2978-9518
郵撥帳號	18939001 新路出版有限公司
出版登記	局版台省業字第 301 號
總 經 銷	旭昇圖書有限公司
	台北縣中和市中山路二段 352 號 2 樓
	電話：(02)2245-1480
	傳真：(02)2245-1479
印 刷	久裕印刷事業股份有限公司
出 版	2001 年 7 月初版
定 價	170 元

本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換

作者序

多湖輝

一般人和積極人之間的差別，薄得有如一張明信片

日本商業界的權威、慶應補習大學商學部的村田昭治教授，和我在某一宴會上初次見面，相談甚歡。不久，我接獲一張村田昭治教授寫來的明信片，其內容在此不詳述，要點為：「今晚和你一同用餐，實在是美好的經驗，在快樂的交談中我學習到很多，希望以後還有類似的聚會讓我們彼此交換心得。」

說實話，當我接獲明信片時，有一種讓人搶了機先的感覺，寫這麼一張簡單的明信片加上地址，花不了三分鐘的時間即可辦妥。但是，這麼短短的一張明信片，卻加深了我對村田昭治的印象，再度回憶起當日的快樂對談。

在這個世界上，有許多人對自己充滿信心，經手任何事情，都以積極的態度處理，他的人際關係廣泛得令人驚訝，這就是所謂的積極人。

對一般人來說，這種積極人看起來好像屬於不同種的人類。村田教授即為積極人之一，

積極人和我們的差別到底在哪裏？

我認為兩者之間的差別，只有明信片般的大小，薄薄的一張紙片，就可以界定孰為積極人，孰非積極人。像村田昭治所寫的明信片，等於一張問候卡，寫不寫都無所謂，但是寫了之後，你會發現效果非常大。當你覺得該做的時候，就該堅決地跨出第一步，著手去做，這種行為心態的累積，可以將你塑造為一個積極人。

在某些嚴肅的場合或凝重的氣氛下，我們常會採取畏縮、逃避的態度。有許多人幾乎都是以這種消極的態度去處理生活中面臨的一些困境。

然而，仔細想想，消極與積極之間的差別祇不過是一張薄薄的明信片，只要跨出第一步，你也能成為一個積極人，何妨從一張明信片開始，加強自己的積極力呢？

為什麼不能積極？

本書的目的是要使讀者諸君跨出快樂的第一步，成為一個積極人。首先，我們來想一想，讓人消極的主要原因是什麼？

我認為，欠缺積極力的原因有五種類型：

第一型者為內在的精神熱量缺乏，做任何事都提不起勁來，不想去做；雖然明知非做不

可，但遲遲不肯跨出第一步。人的精神總量其實並沒有太大差別，而有些人給人的感覺是充滿精神、活力充沛，有些人卻令人覺得很單薄，沒有什麼擔當。不過沒有關係，本身精神熱量的蓄電池不足，只要稍加充電，依然可以發揮很大的功能，用一點小方法，便可使自己成為積極人。

第二型就是所謂的不完全型，亦即慢吞吞型。雖然有想做的心，但是不付諸行動，想東想西、在腦子裏空打轉，結果誤事誤己。

有一個典型的例子：某課長在提出企業計畫書時，總是在最後關頭臨時剎車，做不了決定，因為他總是覺得欠缺些什麼，有些地方不完整，開始想東想西。這類的人大都有悲觀主義傾向，對於任何事情都先往壞處想，鑽牛角尖、顧慮太多，反而不容易成功。

欠缺積極力的第三個原因為膽小型、悲觀主義型。接觸任何新的事物，要踏出第一步時，無論是誰都會對不可預知的後果感到害怕，而這一類型的人所表現的不安最為強烈。

悲觀主義型的人害怕失敗、挫折和別人的嘲笑。一旦遭受打擊，便躲在黑暗的角色自悲自嘆。他膽小、害怕、畏縮不前，彷彿做什麼事情都不順利、永遠是失敗者，因此更加的膽小。

第四類為缺乏自信的恐懼型，對於任何事情都沒有信心，甚至有自卑感，伴隨著前述所

說的悲觀主義和不安感，形成惡性循環。

缺乏信心、有自卑感，心裏老想著：「我一定會失敗。」而惴惴不安，又覺得自己不行，什麼事都做不好。該如何使此一類型的人恢復自信、成為積極的人呢？

最後一個類型為體力不足型。人在生病時或大病初癒後，都會有疲勞、倦怠感，全身乏力、體力不足，積極力也減退。有些人雖沒有生病，但同樣也有缺乏體力的現象，這就是此類的典型人物。

在日常生活中心下一點小工夫，便可以增加積極力

大家看了上述的說明，應該了解此五種類型並非各自獨立，而是有相當程度的關聯。這些因素交纏在一起，妨礙我們跨出第一步的決心，使我們悲觀、消極。該如何培養積極力呢？其實方法很簡單，只要在日常生活中稍微盡點心就可以了，逐漸地影響消極人的行為心態，自然能培養出積極力。

本書將這種人人都能夠做到的深層心理技巧、手段、方法，分為十四章詳加說明。前述的五種類型，將在此十四章中，一一再作介紹。你可以選擇適合自己、最容易進行的方式去做。

各章之前並加有大家皆非常熟悉的諺語，諺語是人類生活智慧的結晶，大部分都能在簡短的字句中，透析人類心理的本質。各章之前的諺語，即為本章所要講的內容主旨，可以幫助你產生積極力。

積極力除了增加本身的自信及機會外，對於人際關係的溝通也有很大的裨益。希望你能朝著自己的理想與希望去擴展自我，從本書中發現自己的潛能，並著手去做。

目錄

作者序

多湖輝

1. 給自己一個理想的環境，便能增加極積力——好的開始是成功的一半

1

* 從早晨掀開被子起床，自己動手打開窗戶開始

3

* 可以用自己喜歡的旋律來代替鬧鐘

5

* 接受新的工作挑戰時，可以稍微改變某些習慣，給自己一種全新的感覺

7

* 展開新的一天，先從自己最擅長、最容易做的工作著手

8

* 買了新的年度手冊，先將一年中的目標寫出來

10

* 養成凡事皆往好處想的習慣

12

* 不要先考慮到自己能不能做，而要先想到如何著手去做

14

* 對於初次見面的人，最好當時即記下他的名字

15

2. 只要自己有某項專長，便可以使自己產生積極力——喜歡才會進步

* 如果你有學習外文的興趣，不妨去學別人不太樂意學的冷僻外國語
* 與其博覽，不如精讀

* 同樣是買東西，你可以買一些新奇的、別人所沒有的東西

* 每一個人都要有一項專長

* 一天至少要挪出一個小時做自己喜歡、擅長的事物

3. 勇於嘗試新的事物，亦可以增加積極力——不入虎穴，焉得虎子

* 偶而可以買一樣與自己身分不符的高級品

* 一個禮拜可以選一、兩天從別條路回家

* 不要經常到同一家商店購買東西，偶而也該到從未去過的商店看看

* 假日的時候，打扮得漂漂亮亮，到外地走走

* 坐電車或到餐廳吃飯，要盡量選擇中央的位置

* 到了電影院，可以走到觀眾席前大致流覽一遍

* 有時候可以站在高樓的頂端向下俯望，或到一些你害怕的地方去
* 任何的集會均應盡量出席

4. 改變動作、外觀，可增加積極力——佛要金裝，人要衣裝

* 擡頭挺胸快步走

* 簽署文件、寫自己名字時，要盡量寫得大而清楚

* 握手時，要比對方更強而有力

* 和對方交談時，要配上強而有力的動作

* 遇到障礙，先要虛張聲勢，不可驚惶失措

* 利用鬚鬚、眼鏡等東西，來突顯自己，成為代表自己的象徵

* 養成不搭乘電梯的習慣，身心兩方面都會健康有自信

5. 凡事比別人早一步，亦可以培養積極力——先聲奪人

* 就連接電話這種小事，都要比別人搶先一步

* 一個星期至少要有一天比其他同事早到辦公室

* 把自己手錶的時間撥快一點

* 不要先解釋過程，要先說出結果

* 了解別人對自己的期許

1. 只要找到表現自己的機會，便會產生積極力——千里路也要從第一步開始

* 和從未見面的人約會，第一次的電話要自己打

* 進入商店買東西，可以先找店員談話

* 在賀年卡等禮貌性的問候信中，可以簡短地說一下自己的近況

* 與同伴一起用餐時，不要放棄點菜的機會

* 不要讓別人替你做決定，要自我主宰

* 試著自助旅行，不要參加團體旅行

2. 改變說話的方式，可以增加積極力——不說話會使肚子膨脹

* 不太了解對方的意思時，可以重複一遍對方所說的話

* 說話發音要清楚，內容要具體

* 不管應邀哪一種演講，都不要準備底稿

* 有時可以藉由「他人的意見」，來表示自己的看法

* 即使對於此事沒有信心，也要有果斷的決定

* 談話中要帶著真感情

！提早做準備，亦能產生積極力——有備無患

* 隨時將朋友的聯絡電話帶在身邊

* 把所獲得的資料，詳細而確實地整理好

* 將平日所看到的名言嘉句記下來，運用在談話中，使自己更有深度

* 隨身攜帶個人最感滿意的照片，軟弱退縮時拿出來看一看

* 記住某些有關的統計數字，亦有相當大的幫助

* 開會前要先掌握主旨及內容的優劣點

* 經常對著鏡子，調整自己的面部表情

* 做任何事都要先考慮到第二步棋

9. 縮小目的、目標，可以增加積極力——魚與熊掌不可得兼

- * 一天只要完成一件目標，就可以產生積極力
- * 早上醒來的第一件事，便是把今天該做的事想一想
- * 把心中模糊的願望寫在紙上，使其具體化
- * 對於不很重要、隨便什麼時候完成都可以的工作，也要訂出計畫來
- * 不管是不是藉口，要經常為自己的行為找理由

10. 只要學會如何使對方站在你這邊，亦能產生積極力——引水到我田

- * 盡量和別人一起用餐
- * 不一定要和對方在餐廳用膳，偶而也可請朋友到家裏吃個便飯
- * 如果性情較為軟弱，可以交些比自己年紀小的朋友
- * 選擇自己的話題，不要勉強配合對方
- * 只要在決議時發表自己的總感想，便能成為別人注意的焦點

*不妨偶而在他人面前表現一下自己的嗜好

11. 弄清楚負面影響，可以增加積極力——雨水能使土壤堅硬

*即使是很小的失敗，也要分析原因

*把自己失敗的經驗，當做茶餘飯後的笑談

*覺得自己可能會失敗時，趕緊將失敗的原因列舉出來

*承認自己的缺點，因為那是生為一個「人」必有的缺憾

*可以把過去及現在所認識的朋友姓名記下來，藉以推翻內向的自我形象

*不要說「我沒做完」，而要說「我做到了百分之……」

12. 利用他人的積極力，發展自己的積極性——華附能夠讓自己成長、站立的東西

*有困擾無法解決時不妨聽聽他人的意見

*不要只重視別人的成果，而要注意他行動的過程

*要聽取前輩的經驗，了解他們如何從失敗中獲得成功

* 就算是拾人牙慧也沒有關係，只要覺得有趣，都可以告訴別人

* 有時不妨模仿他人的行為模式

* 發窘的時候，要以誇張的方式強調

* 沒有話可說，也要熱心回話

13. 看看別人的做法，再想想自己怎麼做，亦能產生積極力——學習不如習慣

* 看到電視中盛大的婚禮場面，想想如果是自己，會如何應付當時忙碌的情況

* 盡量在書上畫下重點

* 一本書看完之後，自我評論該書的好壞

* 按照自己的方式，將所見所聞反芻整理

* 「有一就有二」，以這種想法來考慮應對的良策

14. 改變對某些事情的看法，亦能產生積極力——旁觀者清

* 對於不喜歡接觸的人，可以藉著相同的嗜好，產生親近感

* 不要一味恭敬地以名銜稱呼上司，稱其××先生，更能增進親切感

* 不要只在意對方的表面，不妨想像一下他的家居生活

* 想辦法讓自己接受不喜歡的工作

* 不要因為不喜歡這方面的工作，便認為自己沒有能力辦到