



# 阿德勒的

人を育てるアドラー心理学  
最強のチームは  
どう作られるのか

# 领导力速成法

巨岩井俊宪

著

李琳琳

译



「夸」出一支好团队

- 忠言不必逆耳
- 比起指挥力，领导力更重要

浙江人民出版社



# 阿德勒的

人を育てるアドラー心理学  
最強のチームは  
どう作られるのか

# 领导力速成法

巨岩并俊宪

著

李琳琳

译



「夸」出一支好团队

- 忠言不必逆耳
- 比起指挥力，领导力更重要

浙江人民出版社

# 版权信息

书名：阿德勒的领导力速成法

作者：岩井俊宪

出版社：浙江人民出版社有限公司

出版时间：2023-01-01

ISBN：9787213106705

品牌方：浙江人民出版社有限公司

---

本书由浙江人民出版社有限公司进行制作与发行

版权所有·侵权必究

# 版权申明

HITO WO SODATERU ADLER SHINRIGAKU

Copyright©Toshinori Iwai 2016

All right sreserved.

Originally published in Japan by SEISHUNPUBLISHING

CO.,LTD.,Tokyo.

Chinese(in simplified character only)translation rights arranged  
with

SEISHUNPUBLISHING CO.,LTD.,Japan.

Through CREEK&RIVERCo.,Ltd.and CREEK&RIVERSHANGHAI  
Co.,Ltd.

# 前言 商务实战中更需要活用阿德勒派“育人法”

在几年前，日本兴起了一股阿德勒心理学热潮。

或许有人对阿德勒“只知其名，不知其人”。

1992年，我出版了首部著作《人际交往中的29张王牌》。该书是以我多年来潜心研究的阿德勒心理学为基础，围绕“领导力”这一主题所展开的。

当时在日本，阿德勒之名鲜为人知。提起心理学，人们最先想到的还是弗洛伊德和荣格。而现在，越来越多的人喜欢上了阿德勒心理学。大概多数人是想以此改变自己，或是改善周围的人际关系，如亲子关系、夫妻关系、朋友关系等。

目前阿德勒心理学鲜少被活用于商务领域，但已经出现在面向企业总经理的演讲和培训中。其实在商务实战中，阿德勒心理学反而更容易被活用。

因此我将首部著作修订再版，希望对苦于处理职场上下级关系的诸位有所助益。

阿尔弗雷德·阿德勒(1870—1937)，毕业于维也纳大学医学院，25岁时获得医师资格证，先为眼科和内科医生，后转向精神病学；32岁时加入了弗洛伊德主持的心理学会，并逐步开创了独立的心理学理论。九年后，阿德勒与弗洛伊德分道扬镳。他开创的“个体心理学”影响了许多人，其中就包括自我启发类畅销书《人性的弱点》《人性的优点》的

作者戴尔·卡耐基和《高效能人士的七个习惯》的作者史蒂芬·R.柯维。

在我的首部著作出版时，日本企业中上司对待下属的主要方式是：

“以恐惧驱动下属。”

“为应付一时而对下属进行叱咤激励<sup>注</sup>。”

“企图用‘加油’之类的空口号去打动下属。”

上司倾向于塑造依存型下属，并对其施以强压，我认为有些企业到现在都还维持着这种状态。这种相处模式会起反作用，导致同事间上下离心、相互猜疑。

本书旨在完成以下必要的变革：

▶ 从基于恐惧和不信赖的领导力转变为基于相互尊重和相互信赖的领导力。

▶ 从毫无技术含量的应付式管理转变为统筹管理。

▶ 从团队竞争转变为团队协作。

阿德勒心理学尤为重视人与人之间的相互尊敬和信赖。其中，“相互”是重点，单方面则是无法实现彼此尊敬与信赖的。许多人即便懂这个道理，也很难将其活用到实际生活中去。因为阿德勒心理学的真谛是要人们学会相互尊重，但许多人把它当作驭人之术。

为了获得长期的效果，我们需要将自己调整到积极的状态。

我曾在研讨会上说过：“没有自我变革就没有组织变革。”领导者应先实现自我变革再扩大变革范围。

## 用3周时间改变自己

下面我来向大家介绍本书的使用方法：

第1周，阅读本书；

第2周，有意识地在生活中脚踏实地实践本书内容；

第3周，将会初见成效。

3周以后你就会发现自己的改变。

通常，3周时间就可以改变一个人。例如，现在请你双手十指交握，看一看哪只手的手指在下面。然后在坐电车的时候、工作间隙等不经意间再用相反的方式（将平时放在上面的手指放在下面）握手。3周以后，连你自己都会疑惑：“唉？我之前是哪只手放在下面来着？”换作双手抱臂时长期改用相反的手臂叠加次序，效果也是一样的。

这样自觉地努力坚持3周，你就能改变以往的做法，养成新的习惯。理解→实践→掌握，循环这3个步骤，就能改变自己。即使不能做到完全改变，也可以在一定程度上有所改变。

坚持3个月后，周围的人就会发现你的改变。同事和家人都会说“唉？××变了呀”。

在心理咨询中，经常有人对我说：“我跟下属就是上下级关系，我无论如何也没法平等地看待他。”

这时候我会肯定地告诉他：“只要改变自己就能改变这种状态。”最重要的是，改变自己的态度。

首先，我们要通过发现下属的优点来改变自己的态度。

例如，工作时下属见我在找东西，就立刻把我需要的资料拿来了。这件事虽然很不起眼，实际上却很难得，因此我发自内心地尊敬他。

总之，只要下定决心就能改变。

其次，要勇敢地、自觉地去努力。下定决心，就不要反悔。

最后，要坚持3个月。

如果没有改变，那是因为你没有下定决心。

阿德勒心理学认为，人类行动的大前提是“人都在努力地不去改变”，并努力“重复同一种生活风格”。若能停止这种“努力”，并允许自己“可以做不同于之前的事”，就能改变自己了。

例如，你认为“上司必须得保全面子”。如果在会议上，下属出言反驳，你肯定会立刻回击说：“你这是什么态度！”可是，你只要放下面子说一句：“啊，××，你说得很好，我能稍微记一下吗？”事情就会发生改变。

也不用下太大的决心，只要一点点就足够了。要允许自己“可以改变”。不要端着面子。要尝试对自己放宽要求。这样你就会认为下属真的说得很好。

育人的重要性和困难点在不断增加。30多年来，我给16万余人举办过演讲和培训，对现场管理人员叫苦不迭的状态深有感触。

阅读本书之后，请大家首先将所学内容活用到自我教育中去。原理简单，成效立见。然后，请将所学内容活用到培养下属以及管理者的集体培训中去，我坚信它会成为一件利器。

衷心地祝愿诸位能够在育人和实现团队成绩最大化的过程中活用本



书，并取得良好的效果。

岩井俊宪

注释1:“叱咤激励”在日语中意为通过大声斥责激励对方，让其振作精神。——译者注

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.com>)

文档名称：《阿德勒的领导力速成法》岩井俊宪 著.pdf

请登录 <https://shgis.com/post/2891.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

