

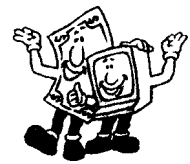
经验利弊谈

我们生活在一个经验的世界里。书本上讲的是前人或当代其他人的经验;父母、长辈、老师告诉我们的,是他们的经验;朋友、同事们谈的是他们或成功或失败的经验;民谚、成语是一代一代人民大众总结的经验。从幼年到成年,我们看到的、听到的、感受到的、亲身经历的各种各样的现象和事件,它们都进入我们的头脑而构成了丰富的经验。

对人生而言,经验确实是一笔财富。而我们在许多事情上失败的原因,常常有两种:一种是经验不足,而另一种则是因为经验过多而又迷信经验。拥有足够多的经验而又懂得如何利用经验的人才是智者。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

经验是人生的财富



在市场经济日益发展的今天，在一些年轻人身上出现了一种不正常的倾向,即不尊重知识,不尊重经验,不尊重长者,自以为是,自以为自己敢想敢干敢闯，而书本上的东西过时了，前人的经验陈旧了，老年人的思想落伍了，他们甚至嫌老年人碍事。由于他们轻视经验,常常撞在‘南墙”上,碰得头破血流。改革开放以来,我国的‘流星”企业遍地都是，其实，其失败的原因前人早就总结过了，全写在书里。为什么不看看书，不领悟呢？1958 年的‘大跃进’后,紧接着就迎来了三年困难时期。这么深刻的经验教训，怎么就记不住呢，怎么办企业头脑一热还是盲目扩张呢？

我们主张求异，我们也主张求同，求同是求异的基础，先继承再创新，继承就是求同。轻视知识、不认真学习人类经验的人，不可能是个创新者。你连这个东西“是什么”都不知道，你如何会把它“变得更好”?

一、经验是智慧

有这么一个故事：长者带领村民日夜兼程，穿越万水千山，要把盐运送到某地换成大麦过冬。一天晚上，他们露宿于荒野，星空灿烂，月光如水。长者依照世代祖传下来的方法，取出 3 粒盐块投入营火，占卜山间天气的变化……

大家都在等待长者的“天气预报”：若听到火中盐块发出的“劈里啪啦”的声响，那就是好天的预兆；若是毫无声息，那就象征天气即将变坏，暴风雨随时来临。

长者神情严肃，因为盐块在火中毫无声息。他认为不吉，主张天

亮后马上赶路,但一位年轻人反对匆忙启程,他讥笑道:“‘以盐窥天’是迷信。”

第二天下午,果然天气骤变,风雪交加,坚持晚走的年轻人这才领悟长者的睿智:老人能在晴朗宁静的夜空中看到远处的风云正在酝酿。其实,用今天的科学解释,长者的话不是迷信,盐块在火中是否发出声音,与空气中的湿度相关。当风雨接近,湿度高,盐块受潮,投入火中自然喑哑无声。

经验是人类一代一代传下来的,绝大多数经过了实践的检验。例如许多天气谚语、人生谚语,之所以能传下来,肯定有正确的成分,虽然有些东西讲不出道理来,但是讲不出来不等于没有道理,只不过在某一阶段人们尚未认识到而已。一些年轻人往往看不起老人的经验,片面认为经验都是过时的、无用的。其实,一些民谚和人生理念如同盐粒,它再老,仍然是一种结晶。

据说哥伦布率船队在横越大西洋的航程中,船上有许多经验丰富的老水手。有一天傍晚,一位船员看见一群鹦鹉朝东南方向飞去,便高兴地说,我们快要到陆地了!因为鹦鹉是要飞到陆地上过夜的。于是,哥伦布指挥船队追踪鹦鹉的方向,终于很快发现了美洲大陆。

经验的巨大作用在于它告诉我们怎样去做才行,怎样去做不行。从一定意义上说,经验即知识,但与‘纯’知识又有所不同。‘纯’知识回答‘是什么’,经验回答‘怎么做’。因此,经验有更多的智慧含量。上述故事中‘以盐窥天’的长者,农村中观云辨天的老农,战场上身经百战的将军,他们也许说不出什么,但他们的经验更具有实用价值。

只要具有某一方面的经验,那么在应付这一方面的问题时就能得心应手。《福尔摩斯探案集》的作者柯南道尔说:“如果你对 1 000 个案子的详细细节都了如指掌,面对第 1001 个案子竟不能解释的话,那才是怪事哩。”一个老医生比学历很高而又初出茅庐的年轻医

生更会治病。一个虽无文化但干了一辈子的老修理工会比高学历的机械师更快更好地把机器修好。老司机比新手能更好地应付各种路况，老会计比新手更能熟练地处理复杂的账目。

达·芬奇说："智慧是经验的产儿。"

二、经验是向导

有一则成语：老马识途。

齐桓公应燕国的要求，出兵攻打入侵燕国的山戎部族，相国管仲随同前往。齐军是春天出征的，到凯旋时已是冬天，草木变了样。大军在一个山谷里迷了路，转来转去也找不到归路。情况十分危急，再找不到出路，大军就会困死在这里。管仲思索了好久，有了一个设想：既然狗离家很远也能寻回家去，那么军中的马尤其是老马，也会有认路的本领。于是，他挑出几匹老马，解开缰绳，让它们在大军的最前面自由行走。这些老马都毫不犹豫地朝一个方向行进。大军就紧跟着它们东走西走，最后终于走出山谷，找到了回齐国的大路。老马识途，与其说老马有灵性，不如说是管仲凭经验创造的奇迹。

经验多、见多识广的人，可以给人们的实践提供一条捷径，他们能清醒地看出问题，提醒你应当注意什么，应当防止什么，为你敲警钟、打预防针。公元前 628 年，晋文公和郑国国君相继死去，秦穆公想乘晋文公新丧之机，发兵攻郑。老臣蹇叔、百里奚分析形势，权衡利弊，提出反对意见。秦穆公不听，坚持攻郑，结果全军溃灭。秦穆公后悔不迭，引咎自责说："我不听老年人的话，以致今日之败，这是我的错。"

有关老年人智慧的成语不少，例如，老谋深算，老马识途，老成持重，老当益壮，老骥伏枥；谚语也不少，例如："不听老人言，吃亏在眼前"；"姜是老的辣"；"老将出马，一个顶俩"。可见，中国人是深知老年人的价值的。年轻人学习、工作、搞科研，如果一开始就能有好老师、好师傅、好导师指导，真是一大幸事，可以少走许多冤枉路。困扰

了中国 40 年的足球，有多少人在出谋划策，最终还是米卢凭经验将国脚带出了国门。体育赛场上的经验要比赛前的纸上谈兵管用得多。

三、经验是警示

有一年，一个登山队要攀登一座雪峰，他们备齐了食品、药品及登山器材。这时，有一位专家提醒说：别忘了多带几根钢针，因为在高寒的雪山上面，燃气炉的喷嘴极易堵塞，需要用钢针疏通。负责携带钢针的队员没有听从专家的忠告，只带了一根，他认为有一根钢针已经足够了。

遗憾的是，这支登山队所有的队员一个也没有能回来，问题就出在钢针上。那根惟一的钢针在使用时不慎崩断了，由于仅仅带了这一根，燃气炉无法使用，队员们断了炊食，最后全部陷入绝境。那位专家肯定有过有关钢针方面的经验教训，这才会有先见之明。

皮特·海因所著的《通向智慧之路》中,有一句箴言“:通向智慧之路说起来十分简单 犯错、犯错再犯错,但是犯得越来越少、越来越少。”

成功的经验是财富，失败的教训也是财富。成功者的成功之路不是一帆风顺的，在前进途中有失败的痛苦，有失误的遗憾，也有失意的沮丧。但是，失败是成功之母。在失败和失误中总结经验，接受教训,引以为戒,不但能够转败为胜,而且能使人出智慧、增见识、长本事。自己的失败经验是财富，别人的失败经验也是财富。长征途中,毛泽东说‘ 不当石达开 ”渡江战役,毛泽东说‘ 不做楚霸王 ”开国进京,毛泽东说‘ 不当李自成 ”。毛泽东把石达开、楚霸王、李自成的经验教训变成自己的财富，当做前进路上的警钟。

一位探险者走到一个岔路口，他选择了一条路走下去，披荆斩棘，费了不少力气，没想到前方是山涧，没有路了，于是他退回岔口，在他走过的路上竖起一个木牌，上面写着：“ 此路不通 ”。探险者一

需要全本请访问 www.ertongbook.com

开始选错了路，他的经验教训成为后来人的警示。因为他告诉了后来人那里不能走，给后来人节约了时间和体力。

盖蒂决定去俄克拉何马州开采石油，他的同伴是一个老探油人。他们在一处地方钻了一个星期,钻孔机都钻到了头,还是没有油,盖蒂已经要发疯了，他围着他们在尘土飞扬的平原上居住的小屋暴跳如雷。在失望之余，他朝着那个看上去对失败一点也不感到烦躁的老探油人说：“你这个老笨蛋。我们花了整整一个星期在这里吃尘土,到头来得到的却是一口枯井。你到底打算怎么办?”老探油人坐下来,把脚搭在桌上说:“很好,我猜这里没有油。所以我们明天带上工具到别处去打井。”

盖蒂回忆说,当他站在从地下涌出的黑色黄金之中时,终于明白了老探油人话里的至理名言。他说道：“知道哪儿没有油几乎和知道哪儿有油一样有价值。”

错误告诉我们那儿没有路，因而不用再往那儿走了。错误告诉我们那儿没有油，因而不用再在那儿挖了。这对决策者确定方向是很有价值的信息。

英国作家迈尔斯说：“我们从失败中学到的东西要比从成功中学到的东西多得多。我们往往是通过发现哪些不该做而懂得哪些是应该做的;从来不犯错误的人也许永远不会有过发现。”

一位总经理写下 7 条指导其价值为几十亿美元的公司的原则。第 7 条写道:“我希望每个人每天犯 10 个错误,但我要知道错误的原因。”他的话说明，犯错误不等于犯罪，不从中接受教训才是犯罪。随着变化节奏的加快,后来这位总经理修改了那些原则。他说:“他们在追上我们,我们必须犯更多的错误才能学得更多、更快。”

犯错误好还是不犯错误好？传统观念虽然能容人之错，原谅犯错误的人;“错了不要紧,改了就是好同志”。但人们的常规思维还是认为犯错不好。在工作中最好不犯错，起码也得少犯错。我们是

否应当用求异思维改变一下观念了。日本有一公司规定，新来的员工在规定的期限里必须犯一定次数的合理错误,即工作中的错误,否则就请你另谋高就。这种思维赞成犯错，是因为教训是经验的先生，许多经验往往来自沉痛的教训,当人们避免失误时,他们就失去了许多学习机会。

四、经验是利器

达·芬奇没有受过书本教育,14 岁时就随父亲到佛罗伦萨，学习绘画和雕刻。他注重在实践中总结经验、借鉴经验。他深刻认识到,只有通过亲身的、多次的试验,才能把事物偶然的、附加的东西排除,以寻出事物的普遍的规律性来。他十分重视手工操作,认为一切思考只有通过手工操作才能再现出来。正是因为有丰富的经验，他才在许多科学问题上捷足先登。

违背经验的苦头我们吃了不少，按说早该清醒清醒了。“饭要一口口地吃”,这是经验,可总有人幻想一口吃成个大胖子,动辄搞“一阵风”,到处铺摊子,根本不考虑当时当地的财力物力;“三人行,必有我师”,这也是经验,可总有人获得一点成功之后便不知自己姓什么,以为自己无所不能、无所不精,结果是笑话百出。炼钢有一套规律，不是谁都可以垒个炉子就能炼出钢来；种地有一套学问,不是‘人有多大胆,地有多高产”有的企业、商场搞什么“几点利”,一看便知违背常识。

当前有一种对经验的偏见,认为现在时兴科学决策,经验决策过时了,其实不然。著名管理学家杜拉克认为;“洞察、理解、权衡轻重,以及对某一领域复杂性的‘感觉’,同精密的、讲究的数学模型有同样的重要性，而且事实上通常是更加有用得多，甚至更加‘科学’’,。松下幸之助说“:灵感和直觉往往可以使一位领导者在紧要的关头,造成‘福至心灵’的奇妙效用。”德·波罗说“:一个有经验的商人会培养对机会的预感，他所积累的经验以一种直觉形式告诉他

哪些生意该做，哪些生意应该趁早远远避开，这种从商业领域锻炼出来的直觉可能是很有价值的，因为它们是经验和教训的结晶。”

正因为经验是个无价宝，所以全世界对人才的实践经验都极为重视。正如芝加哥大学经济学家罗森所说：“如果一位外科医生在治病救人方面的成功率比别的医生高 10%，我们难道不愿掏大大多于 10% 的钱来让技术更成熟的医生做这种手术吗？”对于求职者，无论是在校学生，还是待业者、转岗者，都应当重视塑造“经验的敲门砖”。

不惟经验



在一般情况下，经验是我们处理问题的好帮手。但是，如果对经验过分依赖乃至崇拜，便步入了“惟经验定势”的误区。

从思维的角度来说，经验有狭隘性，束缚了思维的广度。这种狭隘性主要有三个方面的表现。

其一，时空狭隘性。

任何经验总是在一定的时空范围内产生的，而且往往也只适应于一定的时空范围，一旦超出这个范围，某种经验能否有效，就要打上一个问号。

有歇后语：“黄鼠狼给鸡拜年——不安好心”，黄鼠狼爱偷鸡吃，这当然是一些人的经验之谈。确实有的人家的鸡被黄鼠狼吃了。辛辛苦苦养的鸡被黄鼠狼偷吃了，那黄鼠狼还能是个好东西，所以不少人认为黄鼠狼是一种害兽。

华东师范大学生物系有一位盛教授为了弄清黄鼠狼到底都吃些什么，用了好几年的时间，在全国 11 个省、市，抓了 5 000 多只黄鼠

狼，进行解剖观察。结果发现只有两只黄鼠狼吃了鸡，其余吃的大多是老鼠。盛教授又在关黄鼠狼的地方，放上活鸡、带鱼、老鼠、蟾蜍，发现黄鼠狼饿得发慌，又无其他东西可吃时，才吃了鸡。

盛教授在观察中发现，一只黄鼠狼一年要吃三四百只老鼠，可以从鼠口为人类夺回三四百千克粮食。盛教授在观察中发现，凡黄鼠狼多的地方，老鼠就少；反之，鼠患成灾的地方必定黄鼠狼少。盛教授根据自己的科学观察结果认为，黄鼠狼对人类利大于害，应将黄鼠狼列为益兽。

黄鼠狼为什么在过去的一段时期中，总是背着偷鸡的丑名呢？原来,人们观察的数量太少,只从张家、李家的鸡被黄鼠狼抓吃过,就作出普遍性的结论，这是不完全归纳法中的简单枚举法，由此而总结的经验并不完全可靠。更何况，黄鼠狼吃鸡的时候人们看见了，而且一传十，十传百，黄鼠狼吃老鼠的时候人们没有看见，即便看见了也不会注意。

盛教授的观察则是科学观察，他十分注意全面性原则。观察对象的空间分布要广泛，盛教授观察了十几个省、市，北至黑龙江、吉林,东至江苏、浙江、上海,南至湖南,西至山西、内蒙古。观察对象空间分布上还要有各方面的代表性，盛教授观察的十几个省、市中，海岛、林区、草原、平原、山区等都有。观察对象的数量要多,盛教授解剖观察了 5 000 多只黄鼠狼,可不是只抓三个五个就下结论,有了观察空间广泛，观察地域有代表性，观察数量多这三点，虽然仍是不完全归纳推理，但得出的结论就可靠得多。

在某一地区适用的经验、常识不一定符合别处的情况。比如农村的一些婚丧嫁娶的风俗，在农村被认为是常识，但拿到城市里就不一定适用。我国办事讲究人情、敬烟敬茶的经验常识，拿到西方竟会被认为是“行贿”。昨天的经验、常识不一定符合今天和明天的情况。经验和常识是过去实践的总结，不能管用一辈子。

其二，主体狭隘性。

每一个思维主体，不管经验多么丰富，从数量上说总是有限的，他没有经历过的事情总是无穷多的。当他面临自己所从没遇到过的事物或者问题的时候，如果单凭已有的经验推断，其结果大多是错误的。

《伊索寓言》中有个驴子过河的故事。一头驴子驮着两大包盐过河。重重的盐把它压得头昏眼花。过河的时候，它一不小心倒在了水里，使劲挣扎也没有能够站起来。它绝望了，索性趴在水里休息了起来。过了一段时间，驴子感到背上那重重的盐越来越轻，最后它竟毫不费力地站了起来。驴子高兴极了，为自己获得一个宝贵经验而兴奋。后来，又有一次，它驮着两大包棉花走在路上。走到河边，突然想起了上次过河时的情景，“我何不使自己背上的棉花也变得轻一些呢？”于是，它特意又卧在水里，像上次卧在水里一样。过了一会儿，它想背上的棉花一定变轻了，便想要站起来，但再也没有站起来。这头驴子的悲剧就在于把过去的经验用于自己没有经历过的事情上。

杰米是一位百万富翁。一天，他碰上一件奇怪的事。有一个叫韦伯的人要和他订个合同。根据这个合同，韦伯将在整整一个月中每天给杰米 10 万元，而杰米第一天只需给韦伯一分钱，以后杰米每天给韦伯的钱是前一天的两倍，杰米觉得韦伯是天下最大的傻瓜，立即与韦伯签了正式合同，他怕韦伯反悔，还特意找了几个证人。第一天,杰米支出 1 分钱,收入 10 万元。第二天,杰米支出 2 分钱,收入 10 万元。第三天，杰米支出 4 分钱,收入 10 万元……杰米欣喜若狂。杰米哪里知道，这个合同是韦伯的一个阴谋，最后杰米破产了。这是怎么一回事？

杰米以前从来没有想过或计算过类似的问题，以他以往的经验，他觉得韦伯是个傻子，但是他的“经验”与真实相距千里之遥。

用数学知识一计算便知：

到了第 10 天,杰米共得到 100 万元,而才付出 5.12 元。

到了第 20 天,杰米共得到 200 万元,而才付出 5 000 多元。

到了第 30 天,杰米共得到 300 万元,但付出了 1 100 万元。

杰米在一个月内损失了 800 万元。

真是不算不知道,一算吓一跳。“开始微不足道的数字,两倍两倍地增长,就会变得十分巨大,这种增长的速度就像‘大爆炸’一样,被称为指数爆炸。”杰米如果事先计算一下,就不会上当了。

其三,经验的框框。

一位公安局长在茶馆与一位老头下棋,正下到难解难分之时,跑来一个小孩，小孩着急地对公安局长说：“你爸爸和我爸爸吵起来了。”老头问：“这孩子是你的什么人？”公安局长答道：“是我的儿子。”你说说吵架的人与公安局长是什么关系。

这是一则“脑筋急转弯”。答案是：公安局长是位女的。许多人在这个问题上一筹莫展，原因就在于受经验框框的束缚。一般人的经验是：公安局长是男的，男人才下棋，跟老头下棋的肯定也是男的。

个人的经验在内容上仅仅抓住了常见的东西，如公安局长是男的的常见，而忽略了少见的情况——公安局长是女的。但是在每一个具体的现实环境中，总会有大量的平常很少见到的、偶然性的东西出现，如果我们仍然用以往的经验来处理，则不可避免地要产生偏差和失误。

1922 年,党派萧楚女去四川开展工作,他应邀担任《新蜀报》主笔，几乎每天都以“楚女”之名发表文章。由于他才华横溢，文笔潇洒,逻辑性强,很快名声大震。有许多男女青年看‘楚女’的文采,都猜测‘楚女’者,一定是‘楚楚动人之女’也。于是,一封封求爱信像雪片似的飞往编辑部。萧楚女见后啼笑皆非，便在报上刊登一则启

需要全本请访问 www.ertongbook.com

事“:本报有楚女者,绝非楚楚动人之女子,而是身材高大、皮肤黝黑并略有麻子之一大汉也。”

经验在处理常见现象方面得心应手，但是这种常见现象往往会形成框框束缚我们的思维，使我们难以想像“常见”之外的现象。

一般而言，通过实践活动，特别是通过长时间的实践活动所取得和积累的经验，应当重视和借鉴。但是，由于受到许多条件的限制，经验又不可避免地具有只适用于某些人、某些场合、某些时间的局限性。所以，我们尊重经验但又不惟经验。一旦头脑由思维定势支配，经验便成了创新的绊脚石。很多情况下，我们成于经验，但也有时候,我们又败于经验。马谡失街亭,曹操走华容,司马懿中空城计,吃的是经验主义的亏。

摸索、总结、借鉴、重视而不完全依赖,不过分相信,这便是对待经验的正确态度。

求同——生存的必须



我们国家的传统文化,强调‘和”,强调学习和继承,因此;‘求同”的成分较多。古代的教育制度、科举考试、八股文，求同的弊端十分明显。近些年来,提倡创新、改革、张扬个性;‘求异”,愈来愈受人们青睐。但是，有些人又出现了新的极端，把求异抬得过高，处处标新立异，与众不同，认为求同就是没有个性。有些人常常把但丁的那句话挂在嘴边“:走自己的路,让别人去说好了。’其实,对但丁这句话也需一分为二地看待，自信、自我一过度也会走向反面。更何况，但丁所处的黑暗的中世纪与我们的新时代大不相同。同、异是对立统一的两个方面，既对立又相辅相成。求异必须建立在求同的基

础上，与社会隔绝的人不可能会创新。求异是求同的进化和发展，真理最初是掌握在少数人手中,哥白尼、伽利略、哈维、达尔文、爱因斯坦、罗巴切夫斯基、马克思、恩格斯,都是少数人,他们发现了真理,宣传了真理，真理被多数人所掌握，于是求同就达到了更高的层次。

一“ 求同 ”是我们需要的,它是生存之本

人不但是自然的人，同时还是社会的人。单个的人在苍茫天地中实在是微乎其微，人类就不同了，人类是一个整体，人类具有巨大的力量。一滴水离开了大海，立刻就会被太阳晒干，一个人离开了社会，那就什么也不是。趋同避害是人的本能。

我们必须遵纪守法。交通有交通规则，车辆、行人要各行其道，你不能因为展示个性去跟车辆抢道；竞争要有竞争规则，你不能因为展示个性去随心所欲；游戏有游戏规则，不遵守就玩不下去。个人学业、事业的成功，既需要积极个性的充分发挥，更需要团队的合作精神与社会大环境。没有节制的个性表现，必定会伤害他人或集体，耗散集体的凝聚力。而失去了集体共性的任何个性，也将成为无源之水。没有社会，没有集体，也就没有“ 我 ”。一个人，首先是社会的人,其次才是‘ 我 ’这个“ 个人 ”。

求异不等于事事与他人不一致。比如大家安静地在教室自习，他非要大声喧哗；大家上课，他非要晚来早走；大家往东，他故意往西；大家共同赞扬某一个人、某一件事，他偏唱反调。事事追求与他人与集体的不一致，实际上是一种不成熟的、缺乏自信的不理智行为，是一种打着“ 求异 ”幌子的极端表现，其目的不是为了追求真理，而是为了引起别人的注意，以满足长期的失落感。

事事标新立异是在走极端。一味地标新立异只能造成个性与社会化的矛盾。事事标新立异只能造成与周围人群的疏离和对立，总是与他人不一致，与集体不合拍，会使自己陷入孤立的境地。一个人,在集体中固执己见,骄傲自负 锐话、做事,一切以自我为中心,只

顾自己说话痛快,不顾他人的感受,不考虑是否伤害了他人,不尊重他人,久而久之,都会给人际关系造成障碍,甚至成为集体的弃儿。

二、先求同,再求异

求同是踩在前人铺的路上,登在前人架设的阶梯上,是学习知识、汲取经验、打好人生事业的基础。求异是继续开拓新的道路,架设更高的阶梯,是发展、创新。

伟人们既是求异创新的大师,又是求同继承的大师。牛顿开创了一个新时代,他说:"我是站在巨人的肩膀上,才能比巨人看得更远。"牛顿的两只脚踩在几位巨人的肩上,一位叫伽利略,一位叫笛卡儿,一位叫开普勒。马克思被恩格斯誉为"科学巨匠",他的两只脚踩在了两位巨人的肩上,一位叫黑格尔,一位叫费尔巴哈。没有费尔巴哈的唯物主义和黑格尔的辩证法,就不可能有马克思主义哲学。法拉第开创了电世界,他的双脚也踩着两位巨人的肩膀,一位是将他引入了知识殿堂的导师戴维,另一位是丹麦物理学家、化学家奥斯特。

达尔文可以说是在生物学史上求异创新的典范。"进化论"打破了"上帝造人"的传统思维。达尔文仍然离不开求同——向前人学习。他在自传中写道:

"1838年10月间,也就是开始我的系统探索的15个月之后,我读到了马尔萨斯的人口论,而我由于长期不断观察动植物的习惯,对这种到处都在进行着的生存斗争,思想上早就容易接受,现在读了这本书立刻使我想起,在这种情况下,有利的变异往往易于保存,而不利的变异则往往易于消灭。其结果就会形成新的物种。这样我终于得到了一个能说明进化作用的学说。"

华莱士几乎与达尔文同时独立提出了"进化论",华莱士也在自传中写道:

"1858年2月,我正盘算着问题,而一些问题使我想起马尔萨斯

的《人口论》中所描述的积极的制裁,这本书我在几年前读过,并在我心中留下一个深刻和永久的印象，这些制裁——战争、疾病、灾荒等等,我想一定既作用于人类,也作用于动物。于是我想起了动物的大量和迅速繁殖，使得这些制裁在动物中间比在人类中间更加发生效力,而当我在模糊地思索着这个事实时,我脑子里突然掠过最适者生存的念头。”

由此可见,达尔文、华莱士在创立‘进化论’之前,都认真学习过马尔萨斯的《人口论》。

日本在第二次世界大战后发展得很快。日本人的智商比别人高吗？一点也不！诺贝尔奖设立至今，日本仅有一人获得该奖。日本人的特点是善于借鉴，善于求同。他们致力于把他人的知识成果转化为生产力,提出‘综合就是创造’的思想。本田公司是日本的著名企业,靠摩托车起家。1952 年本田组成考察小组，走遍主要工业发达国家,花了几百万美元,搞到几十种最新发动机样机,回国后进行剖析和综合研究,博采各家之优势,设计成功本田发动机,经过百次试验,制成世界最好的发动机,装配成世界一流的摩托车,只用 3 年就占领了国际市场。松下幸之助是日本的“经营之神”。他引进了各工业发达国家 300 多项新技术，松下公司的电视机不仅每个零件是引进的，连线路图也是买来的。由于松下公司善于综合利用这些新技术，终于开发生产出世界上一流的电视机。

有一种观点说“模仿是创造的第一步”；创造力强的人,无不巧于模仿”。模仿，其实就是求同。瓦特蒸汽机被称为求异创新的典型发明，它开创了工业时代，掀起了第一次工业革命的序幕。但是,如果没有纽科曼制造的蒸汽机做参考,瓦特蒸汽机的诞生便是个问题,连瓦特自己也说“我不是发明家,而是改良家。”路易·马克斯之所以成为世界玩具大王，也多亏了他模仿的高明。他为了研究土著民族的游戏,前去实地考察,他发现有一种套在腰间转着玩耍的

木圈很有意思，回国后便用塑料仿制了出来，这就是后来市场上大量出售的“呼啦圈”。

当你进行创新并遇到问题时，应当努力研究古今与其相似的事物，能模仿则尽量模仿。在此基础上，哪怕进行 1% 的改良也是成绩。大凡被人称为独创的东西，开始时，是绝对离不开借鉴与模仿的。为了创新，首先你得踏踏实实地求同、学习、继承、综合。说求同是求异之母，这话一点也不过分。

三、学习哲学——异中求同

无论你从事什么职业，无论你学习什么学科，无论大家所学所做有多少差异，但异中总能找出共性。你学物理，我学化学，他学文学，各学科有各学科的知识，各学科有各学科的思维，但所有的人都要学习一门共同的学问——哲学。在我们的人生中，专业的知识管得了一时，管不了一世，管得了东，管不了西。哲学思想和方法既管一时也管一世，既管东也管西、南、北。“哲学”一词的本意是“爱智慧”，它是一门启发人的智力，使人聪明的学问。

“哲学”为什么能使人聪明呢？

哲学为人们认识一切事物提供了最基本的方法——最高层次的方法。这一方法体现了一切个别方法的共性。方法有三个层次。其一是具体方法，它是认识某一学科、某一专业的方法，其方法的个性强，方法之间的差异也大，比如，在天文学中利用天体光谱线的红移来测定天体在视线方向的运动速度；在地质学中利用古生物化石来确定地层的相对年代，这两种方法有多大的差异。其二是一般方法，如观察、实验、抽象、归纳与演绎、分析与综合、类比推理、假说、顿悟、形象化等。方法中的个性特征仍然很强。其三是哲学方法，它是最高层次的方法，体现了一切科学方法的共性，对一切科学方法有巨大的指导作用。哲学方法虽然不能解决具体的科学问题，但是它能为其提供思路，提供启发

“求同”是我们需要的,它是生存之本;

“求异”是我们需要的,它是创新之源。

离开了生存之本,何来创新?若没有创新,生存的质量何以提高?

求同——融入世界经济一体化



发展正常的、无歧视的国际贸易,无论是发展中国家,还是发达国家,均可获利,互不吃亏。但是,这要有一个前提:懂得国际贸易的规则,懂得规则,才可能受益,不懂规则,难免“赔了夫人又折兵”。

有一年,我国某公司向古巴出口一批带把搪瓷口杯,货值1 300美元,双方签订了合同。主要成交条件是:价格条件为CIF,到货口岸为哈瓦那港。

根据价格条件规定,这批货物由我方租船或订舱,货物装船后通知买方,并支付从起运港到目的港的运费、保险费等。我方人员认为这么一点点货物,又这么轻,能花几个运费?不必要专门租条船,干脆让某轮船公司代运吧,我们付运费。验货装船时,运输公司在这批货物上注了“M”标志。货物发运后,这家轮船公司向我方出口公司开来这批货物的运费收据。计价4 000美元,看到这张运费单,我方人员目瞪口呆,运费怎么是货值的三倍?

4 000美元的运费,并非轮船公司“狮子大开口”,人家并没有多收运费。按照国际海洋运输收费惯例,货物运输收费是按运费吨计算的,运费吨计算有两种办法:一种是按货物的重量吨数计算,一种是按货物的体积大小计算。运输公司收费时,如果是体重的货物,就按货物重量吨数计算,如果是体轻的货物就按体积也叫尺码吨计算。

需要全本请访问 www.ertongbook.com