

要学会如何思考，而不是要思考什么

全世界聪明人都在学的

宇琦 / 编著

7



和

思维方式

本书要告诉你，再聪明的人，一旦陷入思维的盲点，钻进牛角尖，智力就在常人之下。思路要是不对，再有智慧也是徒劳。好的思维，会使人生旅途充满光亮。每一种好的思维方式，都是生命历程上一盏明亮的灯，引导你正确的走向成功的彼岸。

人生轨迹就如鼠标，

你的思维方式点到哪里，成就就会到哪里。

全世界聪明人都在学的 70 种思维方式

宇琦·吕扬

中国华侨出版社

目 录

前言 学“怎样做”，更要学“怎样想”	4
第一章 聪明看透世界要学会的思维方式	6
逻辑思维：精确把握事物的本质	6
形象思维：最常用的认知思维工具	7
质疑思维：尽信书不如无书	9
移植思维：用联想将创意跨界	10
发散思维：让自己来场“头脑风暴”	11
逆向思维：不妨反过来想想	12
平面思维：由点及面的思维导图	13
第二章 高效率做事要学会的思维方式	15
帕瓦罗蒂思维：你只能选一把椅子坐	15
动态思维：唯一不变的就是变化	17
哥伦布思维：换个角度看待平常事	18
辩证思维：360° 去看问题	20
深入思维：穷根究底你会了解更多	22
富兰克林思维：习惯决定人的一生	23
灵感思维：期盼每一个激荡火花	25
借力思维：借人之力成己之事	28
变通思维：条条大路通罗马	30
联想思维：世界在联想中变宽广	31
杜利奥思维：让激情来得再猛烈些吧！	34
古特雷思维：不断寻找新的“顶点”	36
王羲之思维：清醒着才能搞定困难	37
阿甘思维：今天是唯一的现金	38
第三章 圆通人际关系要学会的思维方式	42
糊涂思维：现在吃亏是为了长远	42
钓鱼思维：放长线钓得贵人来	44
U形思维：退一步海阔天空	46
仁爱思维：最宝贵的财富是人心	48
施恩思维：不尴尬地帮助别人	49
蔺相如思维：路留一步，味让三分	51
卢维斯思维：低调做人，到哪里都没有错	52
求己思维：从别人的错误反省自己	55
曾子思维：言必信，行必果	56
孟母思维：近朱者赤，近墨者黑	58
罗斯福思维：感谢折磨你的人	60

柯立芝思维：给点忠言逆耳加点糖.....	61
赫鲁晓夫思维：身临其境才能理解别人.....	64
华盛顿思维：多个敌人不如多个朋友.....	66
爱迪生思维：艰难困苦是成功的预兆.....	68
肯德基思维：有志不在年高.....	70
第四章 白手起家成富人要学会的思维方式.....	72
佛罗伦斯思维：目标必须看得见.....	72
超前思维：早走一步奠基优势.....	74
马太思维：一上来就占据有利地形.....	76
妥协思维：成功商人都诞生于妥协之后.....	78
高斯思维：初出牛犊不怕虎.....	80
史泰龙思维：成功源于坚持.....	82
博弈思维：长达一生的策略游戏.....	84
共赢思维：让每一方都满意而归.....	86
欧弗斯托思维：欲想服人先讨欢心.....	88
拉图尔思维：一个名字成就畅销品.....	90
登门槛思维：一步步实现既定目标.....	93
250 思维：每个顾客都是人脉网.....	95
第五章 管人做领导要学会的思维方式.....	98
丘吉尔思维：这辈子最崇拜我自己.....	98
富兰克林思维：时间就是生产力.....	100
沈从文思维：先尊重才能被尊重.....	102
马斯洛思维：帮助他人也是帮助你自己.....	104
艾森豪威尔思维：比诸葛亮更聪明的管理技能.....	106
里根思维：担当起属于自己的职责.....	108
间接思维：先舍，才能后得.....	110
福克兰思维：避开讨厌的“不确定性”.....	114
破窗思维：最早清除“坏萌芽”.....	115
换位思维：将心比心再做事.....	116
布勃卡思维：留点余地给明天.....	118
奥格尔维思维：敢于与牛人合作.....	120
蓝斯登思维：让每个下属都快乐.....	122
第六章 自我心理调剂要学会的思维方式.....	125
高尔基思维：志当存高远.....	125
阳光思维：为心情装一个“雨刷器”.....	128
理性思维：管理自己的情绪.....	130
开放思维：打破妨碍你幸福的篱笆墙.....	131
减法思维：剪去不属于自己的幸福.....	133
斯坦利思维：信念的力量能贯穿一生.....	135
罗森塔尔思维：信自己就是成功了一半.....	137
甘地思维：放弃却是一种进步.....	138

前言 学“怎样做”，更要学“怎样想”

在众多励志图书中，当人们讨论成功者缘何成功这个话题时，总会提到诸如敏锐、勤奋、坚持等“成功关键词”。这些世人普遍认同的成功者素质往往被看做是一个个独立的性格或习惯，人们单纯地认为学得了这些“标签”，便会轻松迈向成功的巅峰。于是，渴望成功的人花尽心力去学习“A4纸工作法”，去学习“佐藤整理术”，去膜拜“西格玛管理”。但一段时间下来，会发现自己的心力物力花费了不少，却仍然不得要领。其实这些外化的性格与习惯都只是成功因子的皮毛而已，真正决定一个人成功与否的乃是思维本身，所有具体的习惯、技巧也只有栽培在正确的思维沃土之上，才能开出绮丽的花朵。我们可以通过续写一句名言来把这个道理讲得更明白：习惯决定性格，性格决定命运，而思维方式决定一切习惯。

思维方式是人类大脑活动的内在程式，它对人们的言行以及影响外部世界的方式起决定性作用。世界存在都是客观的，人的主观解读非常重要。思维决定着人会采取什么样的行动。思维方式看似是非物质性的，它就像人的思想一样，无色无形，不可捕摸，它主要由后天环境影响所致；思维方式其实又具物质性，大脑皮层对相同事物的反映，会引起皮层“突触”产生某种化学反应和物理脉冲，并按“既定路径”来变化传递，在大脑中形成一定的观念。这种非物质性和物质性的交相影响，“无生有，有生无”，就能够构成思维方式演进发展的矛盾运动。由此看来，人面对同一件事采取何种反应，人生中会取得何种成就，皆与思维方式有着解不开的渊源。本书中就有这样一个故事非常好地诠释了思维方式对成败的决定力。

一家著名的运动鞋厂派两个正在试用的员工去非洲的某个部落推销他们的新产品。如果这次推销成功，他们就会被正式录用。甲来到这里后，看见人们都赤着脚，很是奇怪。他找到一位妇女介绍他们的产品，妇女不屑一顾地说：“真好笑，我们这里从来不穿鞋。别费力气了！”甲听后，非常失望，赶忙打电话给公司总部，说这里的人根本不穿鞋，无法开拓市场。然后，甲就离开了这里。

乙来到这里后，面对同样的问题，但他并没有打退堂鼓，而是这样想的，这里以前没有人穿鞋，并不代表他们以后不穿鞋，如果能说服他们，那么市场将会无法估量。于是在遭到同样的嘲弄之后，乙对一位妇女说：“你先试试穿上这双鞋，走几步，看看是不是比不穿鞋要舒服一些呢？”妇女照着他的意思这样做了，感觉确实舒服了很多。

有了这一次成功的尝试后，乙得到总部的支持，在这个地方举行了一次营销活动。他找来两批人，第一批人穿上他们的鞋子，第二批人不穿他们的鞋子，然后两批人进行登山比赛。结果可想而知，第一批人由于穿了鞋子无所畏惧很快登上了山顶。第二批人由于老是担心脚下的荆棘戳到他们的脚，所以登得很慢。由于事先邀请了媒体来报道，这个地方的人一下子都知道了穿鞋子的好处，从总部运过来的第一批货很快被当地人一抢而空。

结果可想而知，甲回到总部后，被公司辞掉，而乙因为不惧挑战，成功地开拓了新的市场，不但被正式录用了，还破格升了职。

一个人在固定的环境生存长时间后，势必进入思维定势的怪圈，只是自己没有意识到而已。想当然、从众、抱残守缺、盲目迷信权威等不良习惯接踵而至，在这种思想主导下的个人，必然走向固步自封。改变从心开始，心是思维的源泉，凡是需要跳出事物本身看问题，

把任何问题都放到更大的时间、空间内部去考虑，多从正向思维着手，自然能够培养积极的行动。人生轨迹就如电脑上的鼠标，你的思维方式点到哪里，你的成就就会到哪里，你的世界一切都会向积极的思维方式让路。

想知道自己到底想过怎么样的人生，到底适合什么样的生活方式？自己生活的意义是什么，人生价值又在哪里？每个人都需要学习自我实现的思维方式。思维决定着一个人的行为，决定着一个人的学习、工作和处世的态度，思维决定着一个人的前途和命运，决定着你我成败。本书以思维方式为核心主题。从个人发展、职场、商场制胜等多个角度角度出发，向读者诠释了成功人士具有的 70 种思维。书中以通俗流畅的语言、清新有趣的故事，让你领悟到思维的神奇，挖掘出成功的源泉和思维的闪光点。在领略思维方式为人生带来的现实效应和强大力量的同时，相信读者自己的思维方式也会得到前所未有的开拓与“升级”。

在本书编写过程中，马茜小姐和门丽霞小姐倾注了大量时间和辛劳，在此表示由衷感谢。由于编写时间仓促，编者水平有限，本书中也难免有纰漏之处，敬请读者谅解指正。

在成功者之间，有些东西往往会惊人地相似，例如：他们都是自己命运的主宰者；他们每一个人既是积极的思维者，更是身体力行的实践者；他们运用不同的思维方式，造就了他们与众不同的生活。其实，你并不需要知道世界上的成功人士都在做些什么，也不需要知道他们是怎样做的。重要的是你要知道他们是怎样想的，能够像成功者那样去思考，或许明天你就会成为他们中的一员。

编著者

2010 年 2 月于千鹤家园

第一章 聪明看透世界要学会 的思维方式

大千世界，有着太多的奥秘等着我们去探索，面对包罗万象的大千世界，我们在认识世界的过程中，难免会有力不从心的感觉，在这种情况下，掌握正确的思维方式也许会使得我们能够更好的认识这个世界。我们可以运用逻辑思维方式，精确地把握事物的本质；而在借助书籍这种知识的载体时，我们要秉持尽信书不如无书的精神，抱持质疑的思维方式；同时我们也要注意运用移植思维，发散思维，逆向思维和平面思维的方式。

逻辑思维：精确把握事物的本质

表象和本质是事物的两个方面，事物的表象既可以真实地反映事物的本质，也可以掩盖甚至曲解事物的本质，所以我们要透过事物的表象认识事物的本质。逻辑思维正是一种透过现象看本质，把握事物的本质特征的抽象思维方式。

逻辑思维又称抽象思维，是思维的一种高级形式。其特点是以抽象的概念、判断和推理作为思维的基本形式，以分析、综合、比较、抽象、概括和具体化作为思维的基本过程，从而揭露事物的本质特征和规律性联系。

抽象思维一般有经验型与理论型两种类型。经验型的思维是在实践活动中的基础上，以实际经验为依据形成概念，进行判断和推理，如工人、农民运用生产经验解决生产中的问题，多属于这种类型。经验型的思维由于常常局限于狭隘的经验，因而其抽象水平较低。理论型的思维是以理论为依据，运用科学的概念、原理、定律、公式等进行判断和推理。科学家和理论工作者的思维多属于这种类型。

抽象思维既不同于以动作为支柱的动作思维，也不同于以表象为凭借的形象思维，它摆脱了对感性材料的依赖。逻辑思维就是训练反应能力也是训练随机应变、快速反应的一种方法。

18 世纪俄国大军事家苏沃洛夫非常注意培养训练士兵随机应变、当机立断和快速反应的能力。苏沃洛夫认为这些是一个士兵必不可少的品质和素质。苏沃洛夫与士兵们在一起时，常常会突然问：“森林里有多少细菌？”“天空中有多少星星？”或者“这个蚁穴里有多少只蚂蚁？”开始，有的士兵不明白他的用意，被弄得丈二和尚摸不着头脑，只好回答：“我不知道。”苏沃洛夫最讨厌的就是这句不负责任的“我不知道”，一听这话就异常愤怒。其实，苏沃洛夫突然地提出一些使人发蒙的问题，正是他训练士兵随机应变、快速反应的一种方法。他常常说：“谁要是在乎时经不住突然的一问而惊慌失措，那他在战时又怎么能禁得住敌人突然一击呢？”如果苏沃洛夫提出一个明显无法回答的问题，如“那颗星星离地面有多远？”而士兵回答“相当于苏沃洛夫行军路程”，或者某个士兵突然提出一个问题反问他：“侯爵大人，你知道我祖母叫什么名字吗？”而他却无法回答，他就格外高兴。因为他知道，这样的士兵不再是一个只知道机械服从命令、向前冲锋而没有头脑的机器，而是成为了一名有头脑、有主动创造精神和敏锐的反应力的真正战士了。这样的战士才能打胜仗。久而久之，苏沃洛

夫的战士们都能迅捷自如地回答他提出的任何一个突如其来的问题。同时，对敌人的一切突然袭击，战士们也都能表现得从容镇定、应付自如，以灵活大胆的反击来回敬敌人。

逻辑思维也是训练我们把握事物的本质的能力训练。什么是表象？表象就是物体的表面现象，属于物体的物质结构。什么是本质？本质就是事物的本来面目，属于物体的反物质结构，比如人的七窍、毛发、四肢、骨骼、五脏六腑等就是生命体的表象，而思维、意识、心灵、灵魂等就是生命体的本质。再比如地球的山川、河流、动物、植物、气象等是地球的表象，而导致这些表象出现的规律等就是地球的本质。

表象和本质是事物的两个方面，它们是相互统一又相互矛盾的，当它们相统一的时候，事物的表象可以真实地反映事物的本质，当它们不统一的时候，事物的表象就会掩盖甚至曲解事物的本质，所以我们要透过事物的表象认识事物的本质。我们常常会说“这只是表象而已，事情的本质在于……”，或者说“不要被表象所蒙蔽，要看到事物的本质”；在更多的时候，则省去前面关于表象的叙述，单只说“本质在于……”。可见，我们都希望自己能够具备看清事物本质的能力。

有一阵子，掉渣饼这种食品火遍京城。起初，这种食品以油而不腻、口感柔和、入口既融、鲜美可口而受到顾客的欢迎。于是，很多投机商只看到有利可图这一个表面现象就纷纷加盟。极低的加盟门槛在短期内“加热”了掉渣饼，使之迅速闻名遐迩。然而，让加盟者料想不到的是，曾经风靡一时的食品不到半年时间就“夭折”了。京城五百余家大大小小的掉渣饼商铺纷纷降价出售，转让门面，更多的则是关门大吉，很多曾创造过辉煌销量的掉渣饼店都遭遇到了倒闭前的“寒冷”。

很多商家之所以损失惨重，其原因就在于他们急功近利，没有看清事物的本质，没有看出这种食品在发展中存在很多问题。比如，加盟门槛太低，缺乏统一管理，导致跟风现象严重，店面数量过多且良莠不齐，造成了行业的无序状态；掉渣饼行业没有实行有效的“自救”致使市场瞬间膨胀，早期正规经营、严格加盟的企业被大量的小店冲击；该食品的加盟连锁方式还处于非常幼稚的阶段，没有严格的调控体系和新的管理机制，这种模式难以面对市场的严峻考验；消费者对该食品的新鲜感一旦丧失，再加上缺乏核心的竞争技术，口味上没有创新和突破，因而无法刺激消费者的食欲和购买欲。所以，我们无论在以后的学习、工作、生活上，都一定要看清事物的本质，不被假象所迷惑，这样才不会吃大亏。

形象思维：最常用的认知思维工具

形象思维是反映和认识世界的重要思维形式，是培养人、教育人的有力工具，在科学研究中，科学家除了使用抽象思维以外，也经常使用形象思维，在人们的日常生活中，人们也经常运用形象思维的方法。

形象思维是反映和认识世界的重要思维形式，是培养人、教育人的有力工具，在科学研究中，科学家除了使用抽象思维以外，也经常使用形象思维。尤其是在企业经营中，高度发达的形象思维，是企业家在激烈而又复杂的市场竞争中取胜不可缺少的重要条件。高层管理者离开了形象信息，离开了形象思维，他得到信息就可能只是间接的、过时的甚至不确切的，因此也就难以做出正确的决策。

形象思维内在的逻辑机制是形象观念间的类属关系。抽象思维是以一般的属性表现着个别的事物，而形象思维则要通过独具个性的特殊形象来表现事物的本质。因此说，形象观念作为形象思维逻辑起点，其内涵就是蕴含在具体形象中的某类事物的本质。形象思维的基本特点是形象性，非逻辑性，粗略性和想象性。

1. 形象性。形象性是形象思维最基本的特点。形象思维所反映的对象是事物的形象，思维形式是意象、直感、想象等形象性的观念，其表达的工具和手段是能为感官所感知的图

形、图象、图式和形象性的符号。形象思维的形象性使它具有生动性、直观性和整体性的优点。

2. 非逻辑性。形象思维不像抽象（逻辑）思维那样，对信息的加工一步一步、首尾相接地、线性地进行，而是可以调用许多形象性材料，一下子合在一起形成新的形象，或由一个形象跳跃到另一个形象。它对信息的加工过程不是系列加工，而是平行加工，是面性的或立体性的。它可以使思维主体迅速从整体上把握住问题。形象思维是或然性或似真性的思维，思维的结果有待于逻辑的证明或实践的检验。

3. 粗略性。形象思维对问题的反映是粗线条的反映，对问题的把握是大体上的把握，对问题的分析是定性的或半定量的。所以，形象思维通常用于问题的定性分析。抽象思维可以给出精确的数量关系，所以，在实际的思维活动中，往往需要将抽象思维与形象思维巧妙结合，协同使用。

4. 想象性。想象是思维主体运用已有的形象形成新形象的过程。形象思维并不满足于对已有形象的再现，它更致力于追求对已有形象的加工，而获得新形象产品的输出。所以，形象性使形象思维具有创造性的优点。这也说明了一个道理：富有创造力的人通常都具有极强的想象力。

爱因斯坦著名的广义相对论的创立实际上就是起源于一个自由的想象。一天，爱因斯坦正坐在伯尔尼专利局的椅子上，突然想到，如果一个人自由下落，他是会感觉不到他的体重的。爱因斯坦说，这个简单的理想实验“对我影响至深，竟把我引向引力理论”。

形象思维是反映和认识世界的重要思维形式，是培养人、教育人的有力工具，在科学研究中，科学家除了使用抽象思维以外，也经常使用形象思维。在企业经营中，高度发达的形象思维，是企业家在激烈而又复杂的市场竞争中取胜不可缺少的重要条件。高层管理者离开了形象信息，离开了形象思维，他所得到的信息就可能只是间接的、过时的甚至不确切的，因此也就难以做出正确的决策。了解了形象思维的特点，我们就需要运用正确的形象思维方法把形象思维运用于我们的日常生活中。形象思维的方法主要有模仿法，想象法，组合法和移植法。

1、模仿法。模仿法是以某种模仿原型为参照，在此基础之上加以变化产生新事物的方法。很多发明创造都建立在对前人或自然界的模仿的基础上，如模仿鸟发明了飞机，模仿鱼发明了潜水艇，模仿蝙蝠发明了雷达。

2、想像法。想像法是指在脑中抛开某事物的实际情况，而构成深刻反映该事物本质的简单化、理想化的形象的方法。直接想像是现代科学研究中广泛运用的进行思想实验的主要手段。

3、组合法。组合法是指从两种或两种以上事物或产品中抽取合适的要素重新组合，构成新的事物或新的产品的创造技法。常见的组合技法一般有同物组合、异物组合、主体附加组合、重组组合四种。

4、移植法。移植法是指将一个领域中的原理、方法、结构、材料、用途等移植到另一个领域中去，从而产生新事物的方法。主要有原理移植、方法移植、功能移植、结构移植等类型。

形象思维与逻辑思维（理论思维）是两种基本的思维形态，理论思维指以科学的原理、概念为基础来解决问题的思维活动。例如：用“水是生命之源”的理论来解释干旱对世界万物的影响。过去人们曾把它们分别划归为不同的类别，认为“……科学家用概念来思考，而艺术家则用形象来思考。”这是一种误解。其实，形象思维并不仅仅属于艺术家，它也是科学家进行科学发现和创造的一种重要的思维形式。

物理学中所有的形象模型，像电力线、磁力线、原子结构的汤姆生枣糕模型或卢瑟福小太阳系模型，都是物理学家抽象思维和形象思维结合的产物。爱因斯坦是一个具有极其深刻

的逻辑思维能力的大师，但他却反对把逻辑方法视为唯一的科学方法，他十分善于发挥形象思维的自由创造力，他所构思的种种理想化实验就是运用形象思维的典型范例。这些理想化实验并不是对具体的事例运用抽象化的方法，舍弃现象，抽取本质，而是运用形象思维的方法，将表现一般、本质的现象加以保留，并使之得到集中和强化。

质疑思维：尽信书不如无书

不论对于哪一本书，哪一种学问，都需要经过自己的怀疑：因怀疑而思索，因思索而辨别是非。经过“怀疑”“思索”“辨别”三步以后，那本书才是自己的书，那种学问才是自己的学问。否则便是盲从，便是迷信。孟子所谓“尽信书不如无书”，也就是教我们要有一点怀疑的精神，不要随便盲从或迷信。

中国古代的学者多有关于读书的言论。北宋的张载与南宋的朱熹等人，都说读书固然在于解释自己的迷惑和弄清自己尚不明了的问题，但最要紧的还是要“有疑”，且在“无疑处有疑”，达到“濯去旧见以求新意”，才称得上善于读书。而明代学者陈继儒则说：善读书者，“不可拘泥旧说，更不可附会新说”。并认为“读书而无剪裁，徒号书橱”。他们的话，简直可视作对“尽信书不如无书”这句话下的注脚与阐释。今人常说“有批判地吸收”，不可盲从书云亦云而有所取舍与变通，将书本知识变为自己的智慧与能力。

朱熹曾提出过这样一个思考问题的公式：“无疑——有疑——解疑”。他认为人在读书的过程中，就是一个发现问题，解决问题的过程。关键是要勤于思考，精于思考，而思考是一种深刻、周到的思维活动。思维是开启知识大门的钥匙，是点燃求知欲的引火石，也是沟通智慧之路的桥梁，是发展思维能力，提高阅读能力的关键。阅读过程往往离不开思维过程，也不存在离开思维的认读和理解，所以阅读训练必须和思维训练紧密结合起来，使人们愉快而积极主动地进行字词句篇，听说读写的训练，受到情感熏陶，获得思想启迪，享受审美乐趣。

书无疑是用来表达思想与记录知识的，说到底是“人类心灵的展现”。那么任何书本只是一种意见，任何一种意见也都并非绝对真理。或许有的本就是错的。即使曾经正确过，随着时代改变与人类客观环境的变迁，许多也已不再适用了。所以“旧说”不可拘泥。至于“新说”那就更要当心了。当今谁愿出钱都可出书。出于某种功利目的，一些未经实践检验或未经严密论证的、甚至将外国的旧货当时鲜搬过来的所谓“新说”，也纷纷跟着“抢闸出笼”。一时新旧杂陈，珠目相混。读者千万别为那些貌似新奇的标榜所迷惑才好。

学问的基础是事实和根据。事实和根据的来源有两种：一种是自己亲眼看见的，一种是听别人传说的。譬如在国难危急的时候，各地一定有许多口头的消息，说得如何凶险，那便是别人的传说，不一定可靠；要知道实际的情形，只有靠自己亲自去视察。做学问也是一样，最要紧最可靠的材料是自己亲见的事实根据；但这种证据有时候不能亲自看到，便只能靠别人的传说了。

我们对于传说的话，不论信不信，都应当经过一番思考，不应当随随便便就信了。我们信它，因为它“是”；不信它，因为它“非”。这一番事前的思索，不随便轻信的态度，便是怀疑的精神。这是做一切学问的基本条件。我们听说中国古代有三皇、五帝，便要问问：这是谁说的话？最先见于何书？所见的书是何时何人著的？著者何以知道？我们又听说“腐草为萤”，也要问问：死了的植物如何会变成飞动的甲虫？有什么科学根据？我们若能这样追问，一切虚妄的学说便不攻自破了。

富于质疑的人总是成功者，而成功者总是拒绝人们画出的分界线，向传统的一切提出挑战。

马克思的大女儿燕妮和二女儿劳拉有一次问马克思：“您最喜欢的座右铭是什么？”马

克思答道：“怀疑一切。”同样，“苹果为什么会从树上掉下来？”和“蒸气为什么能顶起壶盖？”分别使牛顿、瓦特名垂千古。

富于质疑的人极富自信心，并通过自己的智力思维时常让自信得到升华，而自信却是成功的奠基石。

一次，日本指挥家小泽征尔去欧洲参加指挥大赛，决赛时被安排在最后一个出场。当他接过评委交给的乐谱全神贯注指挥乐队的时候，突然发现乐曲中出现了一点不和谐。他开始以为是演奏错了，要求乐队重奏一遍，结果仍然如此。他感到一定是乐谱出了问题，可在场的资深作曲家和评委一致确认，乐谱没有问题，而对几百名国际音乐界权威，小泽征尔不免对自己的判断产生了怀疑。但他相信自己的判断力，放下指挥棒，转过身来，大声地对评委质疑，坚定地说：“不，一定是乐谱错了！”他的话音刚落，评委席上全体评委立即站立起来，向他报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺冠。原来这是评委们精心设计的一个“圈套”，以考察他质疑能力和坚持真理的能力。纵观世界历史，每一位名人的成功似乎都留下了质疑——探索——灵感——成功的足迹。

大千世界芸芸众生，许多人默默无闻地走过了一生，不曾留下些许业绩，回首之余总有缺憾。究根并非缺少力量和金钱，而是缺乏质疑勇气。其实每一个人都是一个宇宙，每个人的天性中都蕴藏着大自然赋予的质疑能力。从这个意义上说，一个人如果能最大限度地释放出他的质疑潜能，那么他便是一个大写的“人”。

移植思维：用联想将创意跨界

移植思维方法是科学研究中最简便，最有效的一种方法，也是应用最广最多的方法。无论是科学研究工作者或实际工作者，只要掌握了移植思维方法的要点，留心世事，就能够巧妙地运用移植思维方法，做到有所发现，有所发明，有所创造。

人们的任何行为都是受到其观念支配的，因此指导人们进行移植实践的是思维方法。一般来说，移植是由联想来牵线搭桥的，没有联想就没有移植。联想是指将此物用到彼物上，把某一领域的科学技术成果运用到其他领域的一种创造性思维技法就是移植思维法。

移植有两种：一是先见到可“移”之物，触景生情，引起联想。例如，盲文的发明就是属于这一类。

在许多年之前，法国海军巴比尔舰长带着通信兵来到一所盲童学校，向孩子们表演夜间通讯。因为在漆黑的夜晚，眼睛是用不上的。于是，军事命令被传令兵译成电码，在一张硬纸上，用“戳点子”的办法，把电码记下来。而接受命令的一方的士兵，用“摸点子”的办法，再译出军事命令的内容。这一表演引起盲童布莱叶的极大的兴趣。对于他来说，“戳点子”和“摸点子”就是“可移”之物。于是，他反复研究，终于发明了“点子”盲文，并一直沿用到今天。

另一种是根据移植的需要，去寻找“可移”之物，通过联想而导致移植发明的成果。压缩空气制动器的发明就是一例。

火车发明后，由于制动器的力量太小，在紧急的情况之下，常由于刹不住车而发生重大的交通事故。有一个叫做乔治的美国青年，他目睹了车祸的发生，于是就萌发了要发明一种力量更大的制动器，这就是移植的需要。一天，乔治从当地的报纸上看到用压缩空气的巨大压力开凿隧道的报道，于是他想：压缩空气可以劈石钻洞，为什么不可以用它来制造火车制动器呢？就这样，乔治找到了“可移”之物。反复试验之后，22岁的乔治终于发明了世界上第一压台压缩空气制动器。

移植法的应用不是随意的，而是有它自身的客观基础，即各研究对象之间的统一性和相通性；移植也不是简单的相加或拼凑，移植本身就是一个创造过程。运用移植思维方法的形

式和途径是多种多样的，归纳起来，不外乎有以下几种。

1.观念（或概念）的移植。观念是客观事物在人的头脑中的概括物，它可以保留在人的大脑里，也可以通过语言文字传递给他人。那么，观念可以移植吗？所谓除掉破旧的传统观念，就是移入新的观念代替旧的观念。例如，关于计划经济和市场经济的问题，过去是把它们对立起来，作为社会主义和资本主义的分水岭。其实，计划经济和市场经济是两种不同的经济理论，它们同其他的科学技术一样，可以为不同制度的国家所利用。由于打破了这个传统观念，自 20 世纪 80 年代以来，我国移植了市场经济观念，因而使得我国的经济出现了持续增长的大好局面。

2.原理的移植。从 20 世纪 80 年代开始，美国就开始实行了基因治疗的研究，1989 年美国 FDA（Food and Drug Administration）批准开始进行临床试验阶段。实际上，基因治疗法是由遗传学和基因工程原理向医疗治病移植的结果。基因是生物遗传的基本单位，人体的某种基因的缺损，往往表现为某种疾病。基因治疗是将外源基因移植到患者的体内，以达到治疗的目的。但是，基因治疗技术极为苛刻，必须具备以下条件才能在临床上应用：首先，针对各种疾病，必须具有能够达到治疗目的的基因；其次，必须具有能够将基因成功地导入到人体的载体系统，这种系统是高效的，而且是定向导入人体某些细胞；第三，基因导入人体以后，必须能控制它的表达。因此，基因治疗是生物技术之集大成，是遗传学、分子生物学等学科知识和技术的移植。

移植思维方法的应用关键在于“移植”，然而移植的应用并非是随意的，必须认识移植思维方法的特点和规律。一般来说，移植思维方法的糊点有三个：

1.相容性。这一点在动物的器官移植上，表现的尤为明显。近些年来，可以把一些人的眼睛、心脏、肾脏等器官，成功地移植到另外一些人身。但是，这些移植必须有一个前提，即移植和被移植体之间必须有相容性，不产生“排异”现象。

2.相通性。即事物之间彼此连贯沟通，能够通过某种中介把它们连接成为一个整体。

3.优化性。移植不是为了移植而移植，追求优化和高效是它明显的特点。

发散思维：让自己来场“头脑风暴”

发散思维又称“辐射思维”、“放射思维”、“多向思维”、“扩散思维”或“求异思维”，是指从一个目标出发，沿着各种不同的途径去思考，探求多种答案的思维，与聚合思维相对。不少心理学家认为，发散思维是创造性思维的最主要的特点，是测定创造力的主要标志之一。

发散思维是大脑在思维时呈现的一种扩散状态的思维模式，比较常见，它表现为思维视野广阔，思维呈现出多维发散状。可以通过从不同方面思考同一问题，如“一题多解”、“一事多写”、“一物多用”等方式，培养发散思维能力。

从问题的要求出发，沿不同的方向去探求多种答案的思维形式。又称求异思维。当问题存在着多种答案时，才能发生发散思维。它不墨守成规，不拘泥于传统的做法，有更多的创造性。与发散思维相对应的是辐合思维。

一位妈妈从市场上买回一条活鱼，女儿走过来看妈妈杀鱼，妈妈看似无意地问女儿：“你想怎么吃？”“煎着吃！”女儿不假思索地回答。妈妈又问：“还能怎么吃？”“油炸！”“除了这两种，还可以怎么吃？”女儿想了想：“烧鱼汤。”妈妈穷追不舍：“你还能想出几种吃法吗？”女儿眼睛盯着天花板，仔细想了想，终于又想出了几种：“还可以蒸、醋熘、或者吃生鱼片。”妈妈还要女儿继续想，这回，女儿思考了半天才答道：“还可以腌咸鱼、晒鱼干吃。”妈妈首先夸奖女儿聪明，然后又提醒女儿：“一条鱼还可以有两种吃法，比如，鱼头烧汤、鱼身煎，或者一鱼三吃、四吃，是不是？你喜欢怎么吃，咱们就怎么做。”女儿点点头：“妈，我想用鱼头烧豆腐，鱼身子煎着吃。”

妈妈和女儿的这一番对话，实际上就是在对孩子进行发散性思维训练。

思维本身就好像什么都不是，其实就是一种“迁移类比”的能力。如果说一件事情是“树”的主干，那么它的枝桠、叶子、根茎等就是思维迁移的结果，迁移类比能力越强，自然枝桠、叶子、根茎等就越茂盛。这里的营养就是人本身在生活中积聚的见识和认知，自然这种积淀越深厚，迁移出来的深层认知就越正确，包含也就越广阔。思维发散不依靠任何介质，但一定要有起因，也就是说要有一个引发事件。迁移需要人思维的活性，因为有些事情没有显而易见的关系，那么起初要人为给以假定，然后实践论证。这个方法对进入哲学领域非常有效，因为哲学探讨的广度与深度，不是其它领域能解释的。哲学是用来解释其它领域的，所以要进驻哲学，开始势必是假设。这是发散思维特性的一种补充，是凭空的，但后面必须实践证明，再论证其适用范围，既分辨清这个结果的价值大小，局限性等。

发散思维主要是靠“类比”进行的，起因过程结果等，但要注意总结积累，这样发散思维以后才会越来越广阔越来越丰厚。发散思维通常是要借助逻辑思维来建立“连接关系”的，因为要使迁移的结果尽可能的客观正确，“连接关系”能不感知的时候尽量不感知。逻辑论证对非感性一类，有普遍的适用性。所以当有些事情牵涉很广的时候，它的枝桠有的则可能是直接用发散思维迁移类比推断的，而有的则可能是只能在用逻辑思维进行理论推导之后再发散才行的。

发散思维的价值更多取决于人本身的阅历、经验和对生活对人性的认知。只有这些内容不断丰富，发散思维的价值才会越来越高、体现才会越来越明显。所以发散思维本身是要借助于人的生活积淀和思维活力才能体现价值的，如果人什么都没有，那么发散思维就是个空架子，也长不大。所以，这就要求：人要留心生活，要拥有天真，要遇事冷静。冷静是一切事情顺利的开始。要使迁移结果尽可能正确客观，就要求冷静，所以发散思维很大程度上要炼心，对于任何事情，在分析的时候既要有亲临身份也要有一种过客姿态。

逆向思维：不妨反过来想想

与常规思维不同，逆向思维是反过来思考问题，是用绝大多数人没有想到的思维方式去思考问题。运用逆向思维去思考和处理问题，实际上就是以“出奇”去达到“制胜”。

逆向思维是人们重要的一种思维方式。逆向思维也叫求异思维，它是对司空见惯的似乎已成定论的事物或观点反过来思考的一种思维方式。敢于“反其道而思之”，让思维向对立面的方向发展，从问题的相反面深入地进行探索，树立新思想，创立新形象。当大家都朝着一个固定的思维方向思考问题时，而你却独自朝相反的方向思索，这样的思维方式就叫逆向思维。

人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法。其实，对于某些问题，尤其是一些特殊问题，从结论往回推，倒过来思考，从求解回到已知条件，反过去想或许会使问题简单化，使解决它变得轻而易举，甚至因此而有所发现，创造出惊天动地的奇迹来，这就是逆向思维和它的魅力。

洗衣机的脱水缸，它的转轴是软的，用手轻轻一推，脱水缸就东倒西歪。可是脱水缸在高速旋转时，却非常平稳，脱水效果很好。当初设计时，为了解决脱水缸的颤抖和由此产生的噪声问题，工程技术人员想了许多办法，先加粗转轴，无效，后加硬转轴，仍然无效。最后，他们来了个逆向思维，弃硬就软，用软轴代替了硬轴，成功地解决了颤抖和噪声两大问题。

传统的破冰船，都是依靠自身的重量来压碎冰块的，因此它的头部都采用高硬度材料制成，而且设计得十分笨重，转向非常不便，所以这种破冰船非常害怕侧向漂来的流水。前苏联的科学家运用逆向思维，变向下压冰为向上推冰，即让破冰船潜入水下，依靠浮力从冰下

向上破冰。新的破冰船设计得非常灵巧，不仅节约了许多原材料，而且不需要很大的动力，自身的安全性也大为提高。遇到较坚厚的冰层，破冰船就像海豚那样上下起伏前进，破冰效果非常好。这种破冰船被誉为“本世纪最有前途的破冰船”。

与常规思维不同，逆向思维是反过来思考问题，是用绝大多数人没有想到的思维方式去思考问题。运用逆向思维去思考和处理问题，实际上就是以“出奇”去达到“制胜”。因此，逆向思维的结果常常会令人大吃一惊，喜出望外，别有所得。在创造发明的路上，更需要逆向思维，逆向思维可以创造出许多意想不到的人间奇迹。

1964年6月，王永志第一次走进戈壁滩，执行发射中国自行设计的第一种中近程火箭任务。当时计算火箭的推力时，那时7、8月份，天气很炎热。火箭发射时推进剂温度高，密度就要变小，发动机的节流特性也要随之变化。

正当大家绞尽脑汁想办法时，一个高个子年轻中尉站起来说：“经过计算，要是从火箭体内卸出600公斤燃料，这枚导弹就会命中目标。”大家的目光一下子聚集到年轻的新面孔上。在场的专家们几乎不敢相信自己的耳朵。有人不客气地说：“本来火箭能量就不够，你还要往外卸？”于是再也没有人理睬他的建议。这个年轻人就是王永志，他并不就此甘心，他想起了坐镇酒泉发射场的技术总指挥、大科学家钱学森，于是在临射前，他鼓起勇气走进了钱学森的住房。当时，钱学森还不太熟悉这个“小字辈”，可听完了王永志的意见，钱学森眼睛一亮，高兴地喊道：“马上把火箭的总设计师请来。”钱学森指着王永志对总设计师说：“这个年轻人的意见对，就按他的办！”果然，火箭卸出一些推进剂后射程变远了，连打3发导弹，发发命中目标。从此，钱学森记住了王永志。

中国开始研制第二代导弹的时候，钱学森建议：第二代战略导弹让第二代人挂帅，让王永志担任总设计师。几十年后，总装备部领导看望钱学森，钱学森还提起这件事说：“我推荐王永志担任载人航天工程总设计师没错，此人年轻时就露出头角，他大胆逆向思维，和别人不一样。”

可见，逆向思维在科学发明创造上的重要性，在科学的发明和创造上，懂得运用逆向思维，可以带来意想不到的新发现。

平面思维：由点及面的思维导图

平面思维是由点到面的思维导图，它需要借助于联系和想象，因此这种思维具有跳跃性和广阔性，人们在运用这种思维方法时需要具备深刻的洞察力，进而透过事物的现象掌握事物的本质。

平面思维是指人的各种思维线条在平面上聚散交错，也就是哲学意义上的普遍联系，这种思维更具有跳跃性和广阔性，联系和想象是它的本质。我们通常所说的形象思维属于平面思维的范畴。

联系和想象是平面思维的核心，其特点通常表现为事项之间的跳跃性连接，在这一思维的过程中，它受到逻辑的制约，反过来又常常受到联想的支持，否则思维的流程就会被堵塞。

我国古代著名人物诸葛亮，擅长用兵是众所周知的，一般人可能认为只有人才可以当兵用，但在诸葛亮的思维中，水、火是“兵”，草、木皆“兵”，更可以借东风以作“兵”用，他可以想到比人更多的事物抵当“兵”用，这就是平面思维的效果。“龙”是中国古代的一种虚构的神物，它的形象是许多动物形象中最神奇的部分放在平面上组合而成的。汉代学者王充就曾指出过，龙的角像鹿、头如驼、眼睛如兔、颈如蛇、腹似蜃、鳞如鲤、爪似鹰、掌如虎、耳朵像牛。这不能不说是古人平面思维的结晶。平面思维的思考取决于条件的反射，取决于人的眼睛对事物的观察，由于眼睛观察的局限性而导致接受信息的错误，从而显示思维方式很重要，从耳朵、眼睛所接受的信息属于平面信息，平面思维切换到立体思维的观察

是后者观察事物发展的角度多了几面，并且不是被动的接受其事物发出的单方面信息。单一的平面思考并不会有细微的发现，因此人的思想如果要认识物质的内在形式的发展必须是要有穿透性的观察。

有这样一个故事，说是有三个瓦匠，在同一建筑工地劳动。一个瓦匠说自己是在垒砖，一个瓦匠说自己是在砌墙，两个人都觉得自己的工作很渺小，没有任何意义，整天垂头丧气。只有第三个瓦匠说自己是在建筑一幢高楼大厦，感觉非常自豪，整天高高兴兴。

如果把这三位瓦匠比作学生的话，第一位只会单纯地从事物的表面状态出发，看到什么就是什么，是一种"点思维"的状态；第二位目光短浅，只能从"砌墙"这一个角度了解事物，挖掘价值，是一种"平面思维"的状态；第三位则会全方位、多角度地思考，从而揭示现象所体现的深刻意义，是一种"立体思维"的状态。

第二章 高效率做事要学会的 思维方式

人生在世，拥有高效率的做事能力也许是每个人梦寐以求的，而我们拥有高效率地做事能力，首先就需要提升我们自己的思维力能力。帕瓦罗蒂思维教会我们做事时要专一执著；动态思维和变通教会我们运用变化的思维方式来看待生活中的一切，在现实生活中懂得灵活变通的重要性；辩证思维教会我们全面的看问题；深入思维教会我们究根结底的去了解事物的真相；盖蒂思维使得我们认识到习惯的重要性；杜利奥思维使得我们认识到保持热情的生活对于一个人的成功是至关重要的等等，这些思维方式使得我们能扩展自己的思维界限，进而高效率的做事。

帕瓦罗蒂思维：你只能选一把椅子坐

人生就是一连串的选择过程，每个人的前途与命运，完全掌握在自己手中。但人生面临的选择也很多，很多时候，我们面临选择时，往往会犹豫不决了，选择了这个，无法舍弃另一个，倘若我们不能坚守自己所选择的，朝秦暮楚，结果必然是什么也无法真正的得到。

意大利著名男高音歌唱家卢西亚诺·帕瓦罗蒂还是个孩子时，他的父亲，一个面包师，就开始教他学习唱歌。为了培养嗓子的功底，父亲每天陪着他刻苦练习。后来，在帕瓦罗蒂的家乡意大利的蒙得纳市，一位名叫阿利戈·波拉的专业歌手发现了他的天赋，想要收他做自己的学生，那时候，帕瓦罗蒂还在一所师范学院读书。等到毕业的时候，帕瓦罗蒂征询父亲的意见：“爸爸，我应该怎么办？是当教师还是成为一个歌唱家？”当时帕瓦罗蒂的父亲是这样回答的：“亲爱的卢西亚诺，我不能为你作出选择。我只想告诉你：如果你想同时坐两把椅子，那唯一可能出现的结果就是你会掉到两个椅子中间的地上。在生活中，你应该选定一把椅子。”最终帕瓦罗蒂选择了歌唱。他忍住一次次失败痛苦，经过7年的学习和锻炼，终于等来了第一次正式登台演出。此后他又经过7年时间的磨练，才得以进入大都会歌剧院。后来在谈到自己的成功时，帕瓦罗蒂这样说：不论是砌砖工人，还是作家，不管我们选择何种职业，都应该有一种献身精神。坚持不懈就是关键。

曾经有一位哲学家讲过：人生专攻一点在某一方面做出成绩，就算是成功。这话十分富有哲理。大千世界，事事可做，人生苦短，总不能样样皆精。故此，老子也讲：有所为，有所不为。其意思更明白不过，要做好一件事情，首先是要有所不为，集中精力专攻其一，才能够做到有所作为——这些就是生活给我们的哲学提示。

索罗斯认为，一个人想要赚钱，就只能做你感兴趣的事。想发财，就不能考虑所做的事为何，而只能死守底线，整天只能想着要赚钱这一件事。一句话，目标专一才能赚大钱。1992年9月，索罗斯看到英镑将要贬值，于是把全部精力集中在攻击英镑上，根本不管他的这一行动会给英国政府经济带来什么后果。他集中了100亿美元投资进去，结果赚了10亿美元。事后，索罗斯说：如果当时我心不在焉，或只拿几亿美元去投资，结果就不会是10亿美元的利润，还有可能赔进去。但我把所有的宝都押在了英镑贬值上，这是我看准了的。这就是

目标专一的好处。”索罗斯说：“当我看准一个目标，并相信这个目标能给我带来巨大的利润时，我就从其他目标上转移过来，把精力和资金都集中在这个大目标上。

而另一位世界级的投资大师巴菲特，也有异曲同工之操盘杰作。他看好的可口可乐、吉利公司、华盛顿邮报，一做就是二三十年，他的专一投资为他带来了丰厚的回报。巴菲特成功的秘诀，就是长期持有优秀企业的股票。巴菲特说：我最喜欢持有一只股票的时间是：永远。这句话虽然有情绪渲染的成分，但是却充分表现了巴菲特在投资时的耐力和定力。

一个人在奋斗过程中，态度很重要，选择也很重要。有本书名叫《一生只做一件事》，这个名字很有深意。如果我们什么都想抓在手里，结果往往是什么都没抓住。人不能太贪心，只做一件事，并把它做好，这就够了。假如你是工人，但是你非要做领导的职务，结果只能是生产管理两耽误。筷子就是筷子，碗就是碗，如果用筷子来装水，用碗来夹菜，那岂不是乱套了吗？

我们每个人都是自己，只要把自己做好就万事大吉了。生活中，学习中，常有这种情况发生，也常常处理不好。老师留了一大堆作业，数学、语文、英语、化学……满满摆了一桌子，一会儿做数学。一会儿念英语，一会儿又给化学方程式配平……时间一分一秒地过去，可最后你什么都没完成，而且你也没有偷懒。为什么？因为你太贪心了。你企图所有功课一块完成，结果什么都做得虎头蛇尾的。

找工作的过程中，你一会儿干业务，半个月以后又应聘行政，刚发完工资，又做编辑去了，时间一年年过去了，可是你到底什么最拿手呢？连你自己都不知道。无论你干什么事情，机会都不会很多，可能只有一次。在有限的时间里，你要知道自己适合干什么，知道自己的长处是什么，自己喜欢的又是什么。如果你把自己放在一个错误的位置上，即使你再有天赋也只能是“垃圾”。

人生就是一连串的选择过程，每个人的前途与命运，完全掌握在自己手中。成功也是一种选择。成功或失败并不决定于你懂不懂或知不知道什么方法。虽然方法很重要，但真正决定成败与否的，其实是你的选择，是你的决定。人生中的任何结果都是你自己的选择。什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由3年前我们的选择决定的，而今天我们的选择将决定我们3年后的生活。一切的改变都源自观念的改变；一切的选择都莫过于积极态度的选择。

在意大利威尼斯的一个村庄里，住着一位睿智的老人，村里人有什么疑难问题都来向他请教。有一天一个聪明又调皮的孩子，想要故意为难那位老人。他捉了一只小鸟，握在手掌中，跑去问老人：“老爷爷，听说您是最有智能的人，不过我却不相信。如果您能猜出我手中的鸟是活还是死的，我就相信了。”老人注视着小孩子狡黠的眼睛，心中有数，如果他回答小鸟是活的，小孩会暗中加劲把小鸟掐死；如果他回答是死的，小孩就会张开双手让小鸟飞走。老人拍了拍小孩的肩膀笑着说：“这只小鸟的死活，就全看你的了！”

人生就是一连串的选择过程，每个人的前途与命运，就象那手掌中的小鸟，完全掌握在自己手中。你希望工作更顺利，生活更快乐，但你觉得自己总是在做不喜欢的工作，这是你的选择，因为你完全可以更换工作；你希望身体更健康、更强壮，但是你总是说没有时间运动，导致身体虚弱，这是你的选择，因为你完全可以抽出时间来运动；你希望家庭更幸福、小孩更听话，但是你总是跟太太吵架，小孩学业跟不上，这是你的选择，因为你完全可以控制情绪或花时间教育小孩；你希望拥有更好的人际关系，但你总是说朋友少，这也是你的选择，因为你可以决定让自己多交一些朋友；你希望拥有更多的财富，但你总是抱怨收入不够多，你完全可以付出更多的努力，这是你的选择。

同一座山上，有两块相同的石头，3年后发生截然不同的变化，一块石头受到很多人的敬仰和膜拜，而另一块石头却受到别人的唾骂。

这块石头极不平衡，一天，它说道：老兄呀，3年前，我们同为一座山上的石头，今天