

思维场

让你的 The Thinking Field
气场更强大 Make Your Atmosphere More Powerful

首倡思维场与气场关系学第一人

宜博士
◎著

思维场是气场的放大镜

任何创造性的奇迹，都源于我们的思维。

任何一种思维模式，
只要合理利用，都会爆发其不可思议的能量。

任何远不可及或虚无缥缈的梦想，
只要建立在努力之上，都会有从抽象变为现实的可能。

思维场

让你的 The Thinking Field
Make Your Atmosphere More Powerful

气场更强大

宜博士
◎著



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

思维场让你的气场更强大 / 宜博士著. —北京: 企业管理出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5164-0173-6

I. ①思… II. ①宜… III. ①思维形式—通俗读物
IV. ①B804-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第246052号

书 名: 思维场让你的气场更强大

作 者: 宜博士

责任编辑: 张 羿

书 号: ISBN 978-7-5164-0173-6

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 编辑部(010) 68453201 发行部(010) 68701638

电子信箱: 80147@sina.cn zhs@emph.cn

印 刷: 北京中新伟业印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160毫米×230毫米 16开本 14印张 156千字

版 次: 2012年11月第1版 2012年11月第1次印刷

定 价: 28.00元

版权所有 翻印必究·印装错误 负责调换



前言

在这个世界，人类的存在已经有数百万年的历史，经历过原始社会、奴隶社会、封建社会、资本主义社会和社会主义社会，经历过石器时代、手工业时代、工业革命时代、计算机时代，社会的更迭和进步必定伴随着生产劳动方式的改进和提高；反过来，生产劳动方式的先进性也促进了社会文明的进步，催生出更为高级的社会制度。

从世界上第一台蒸汽机的发明到第一台计算机的问世，正是工业革命走向信息技术革命的过程，从 20 世纪 90 年代至今，短短二十几年，成为全球计算机、互联网行业蓬勃发展的黄金时期，它将整个世界带入到电子信息时代。

或许读到这里，很多读者会按捺不住了：你这是在卖萌吗？谁都知道这是个 B2C（电子商务的一种模式）横行的时代。为此，我先给诸君一个回答：这是个电子信息时代，然而它却是思维时代的打工者。

不可否认，如今的各行各业都离不开计算机和互联网，它史无

前例地将人类推向了从未有过的时代巅峰，人类因此实现了很多梦寐以求的愿望，创造了诸多惊喜。与此同时，在这个智能化、自动化和数字化的社会中，我们开始揣测，到底是什么在后面推波助澜，不断创造奇迹和惊喜。历史的经验使我们甚至开始猜想，接下来什么会取代电子信息工程或者谁能够驾驭这个时代？

“只有不断的创新才能实现突破和超越。”这是当下几乎所有企业都反复重复的一句话，那么我们要透视这句话的背后是什么？创新最终靠什么？是的，靠的是人类的思维和高级思维的存在。企业竞争靠创新，创新依赖人的思维，思维决定成败。

人类从未像现在这样依赖人的思维。人类现在站在前所未有的高度，知识臻于完善，技术持续发展，就像数学里的曲线图一般，短时间内人类几乎没有可能在知识和技术上有重大发现和突破。而事实上，尤其在 IT 和电子产品行业中，却一直保持着高速发展，产品更迭频率极其之快。究其根本原因：人类的思维在不断创造着奇迹！

2 时代的发展已经依赖于人的思维。正是在部分人的思维革新之下，这个时代正在如火如荼、蒸蒸日上，他们以创造性、先进性、怪异性和非惯性的思维模式使创新成了他们的囊中之物，他们成为了这个时代的驾驭者，他们是思维时代的开拓者。当大众还生活在电子信息时代为背景的世界里，他们已经进入到思维时代的空间中，他们正在用独特的思维创造和改变着这个世界。

那些走在时代前沿的创造者，总能让我们有望尘莫及、望洋兴叹之感。我们在追寻时代发展的踪迹，他们却是引领时代的先锋，面对他们，我们的任何努力都会显得苍白无力。

那么，如何从根本上改变现状，让自己的努力取得成就，让自己有机会能够站在时代的前沿，得到一部分掌舵时代的权利股份？

请诸君带着这样的疑问，和我一起走进这本书，开启这次思维导航之旅。

本书分五个部分：见识思维的魅力；如何练习强大的思维场；思维场和气场的关系；操纵思维场，修习强大的引力气场；成功思维学让你更成功。

在第一部分里，我会用一些例子和故事给诸君剖析之中深藏的思维模式，思维不是动动脑子而已，意在携手诸君走进一个完全不一样的思维空间！

每个人都有匹配自己的气场，同样的也有自己的思维场，而气场高手之间的对决取决于双方思维场之间的对抗。一个强大的气场需要有一个快速运作的大脑，而这就是我们的思维场。

您想成为一个“万人迷”吗？您想有个好人缘或者让自己能左右逢源吗？您还在苦苦追求着您的爱慕者吗？您已经很努力了还没有成功？好了，相信您已经迫不及待要开始翻阅到下一页了。

目 录

第一篇 见识思维的魅力

- 开篇序 推销员与演说家 / 3
- 第一章 强盗分赃之十秒奇迹 / 7
- 第二章 小孩巧妙摘橘 / 13
- 第三章 终端思维之成功秘诀 / 22
- 第四章 换轨思维之由恋爱看人生 / 28
- 第五章 预谋爱情之女人心理 / 33
- 第六章 几何人生与人生几何 / 37
- 第七章 极限思维与边际递减 / 42
- 第八章 脉动思维之牛肉粉丝汤 / 48
- 篇末总结 / 53

第二篇 如何练习强大的思维场

- 第一章 健康的大脑是练习思维场的前提 / 61
- 第二章 思维进化与思维场放大 / 65

第三章 思维场强弱之判断 / 70

第四章 让思维场强大起来 / 81

篇末总结 / 97

第三篇 思维场和气场的关系

第一章 思维场和气场的形状 / 103

第二章 用思维场放大气场 / 106

第三章 异性之间的荷尔蒙引力场 / 112

第四章 由“魅力”构建的气场与人的关系 / 116

篇末总结 / 127

第四篇 操纵思维场，修习强大的引力气场

第一章 操纵思维场的关键：主动 / 133

第二章 操纵气场的秘诀：伪装 / 140

第三章 成为一个万人迷，迷倒身边所有人 / 145

第四章 做一个万人爱，集千宠于一身 / 159

篇末总结 / 165

第五篇 成功思维学让你更成功

第一章 成功和有作为 / 173

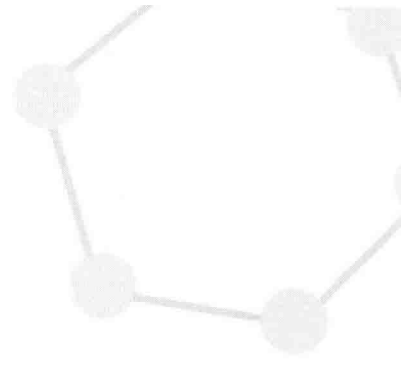
第二章 成功的元素 / 176

第三章 成功的路子 / 185

第四章 思维与成功有个约会 / 195

篇末总结 / 208

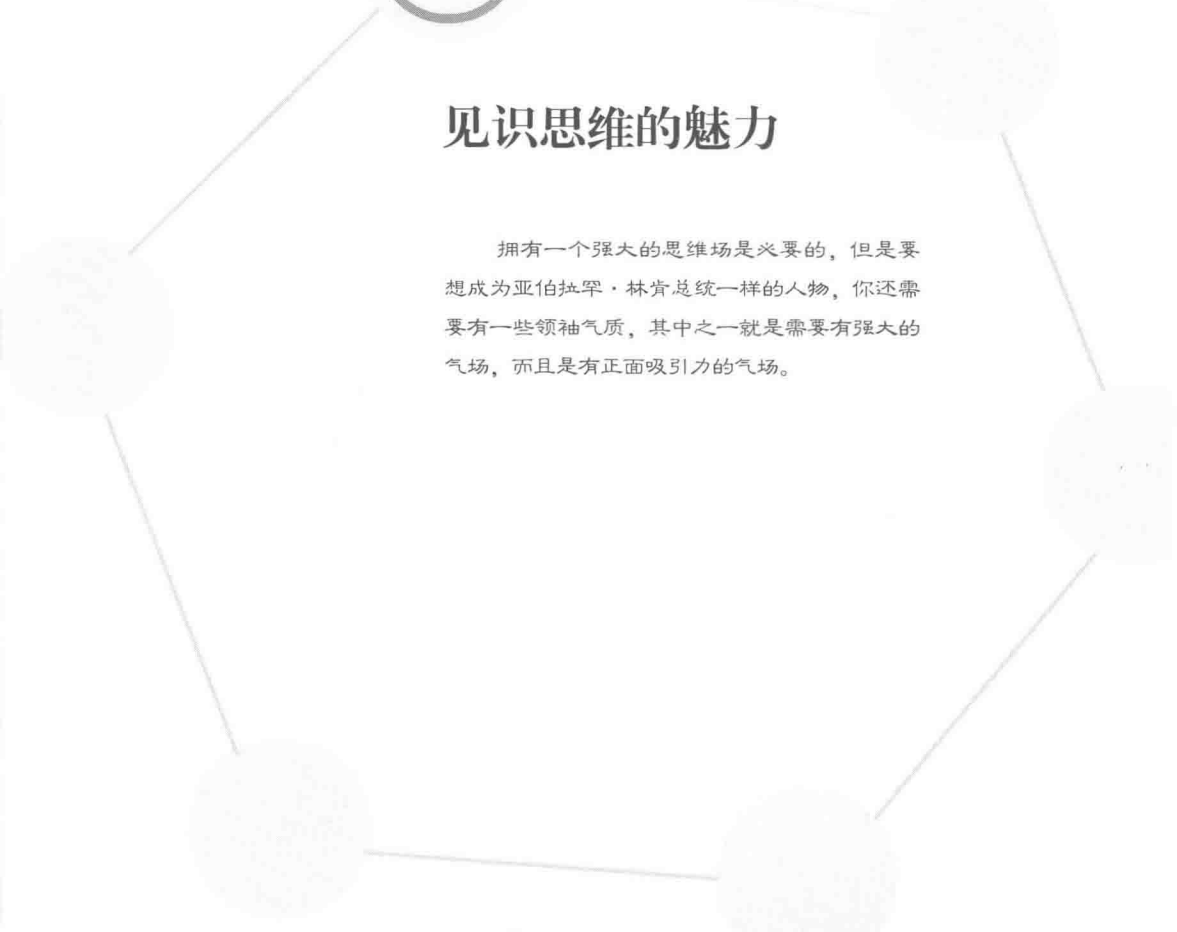
后记 / 213



第一篇 Chapter1

见识思维的魅力

拥有一个强大的思维场是必要的，但是要想成为亚伯拉罕·林肯总统一样的人物，你还需要有一些领袖气质，其中之一就是需要有强大的气场，而且是有正面吸引力的气场。





开篇序 推销员与演说家

正如序言中所概括的，人类社会发展至今完全依靠人类的创造力，追根溯源，就是人类的思维。思维不同于意识，它是意识的高级形式。人脑的意识只是对客观世界的反映，而思维则是利用人脑对这种意识进行分析与综合、比较与推断、抽象与概括等，这也是人类创造力的根源。简单地说，思维就是对意识进行加工，而思维模式就是不同的加工方法。

思维最基本的特性就是其概括性和间接性。概括性就是将事物有联系的部分抽取出来加以概括，便于区别和认识。间接性就好比电影里面的“蒙太奇手法”，比如早上推开窗户，发现地上全是湿的，根据积水面积和厚度，我们可以判断下雨的时刻，雨势大小等，和电影中的“蒙太奇手法”相似，都是借助于思维的这种能力，从事物的表征来推断事物内部和外部的相关联系。

在这两种特性的基础上，思维还能孵化出其他性质，比如超感性认识的“电磁场形状”、“化学反应”等，包括创新，更是建立在这两种基本特性之上。

如果说人的大脑是一个原子，那么思维就是原子核，蕴藏着强大的能量。只要我们对大脑的思维进行有效的开发，就会像开发原子核核能一样，迸发出不可思议的能量。我们把人脑中蕴藏的这种借助思维而抽象产生的能量称作为思维能。

部分人善于开发自己的思维，拥有了思维能爆发出来的强大的思维场，你在和他谈话的时候就需要高度集中自己的思维，稍有不慎可能便会离题千里，同时你会被他强大的思维场吸引，认为他说的话都很有道理，如果他是你的对手，你此时已经一败涂地。

我们都经常这样告诫自己：遇到推销人员我要马上终止我们的谈话。我们也经常有这样的想法：我要成为一名出色的演说家，或者成为像亚伯拉罕·林肯总统一样的领导者！

就拿第一点来说：大部分人之所以要决心拒绝推销人员，多数是因为曾经接受了某个推销员的产品，而那个产品却非常糟糕，和他吹嘘的完全不一样。可是为什么在他向我们推销的时候我们没有试用一下甚至都没有问清楚各个细节呢？很多人都会有这样的答案：忘了！

我们为什么会“忘了”？因为我们被推销员口若悬河的演说给“忽悠”进去了，我们的大脑思维出现了暂时的空白，我们的大脑不能及时回馈给我们这样的信息：傻瓜！他是一个推销高手！你上当了！一名出色的推销员就是能够在和你进行沟通的时候将你的大脑整成一片空白。那么，我们为什么会听从他们“忽悠”，他们具备了什么样的本领？所以，如果诸君想成为一名出色的推销员的话，这本书将会对你非常有益。

我们之所以会被推销员“忽悠”，是因为我们被其思维场完全吸

引了，当两个完全不同的思维场碰撞的时候，较弱的思维场会主动依附较强的思维场，也就是被之吸引。被吸引的原因有两个：第一是因为思维场强大者本身具有某种魅力；第二，这也是主要原因，源于人性的弱点——寻找归属感，我们总希望能依靠在强者一边。

而这种思维场之间的碰撞主要发生在谈话的过程中，只有双方形成某种沟通才会产生场的碰撞。推销员利用口若悬河的演说来使自己的思维场得到膨胀，这也是思维场操纵的方式之一，从而使自己的思维场在碰撞过程中占据优势。这也就是你容易被“忽悠”的原因。

当然，再出色的推销员也不会是常胜将军，如果遇到思维场比他强大的人，那么就不会“忘了”，这时候推销员只能灰溜溜地走了。

那么推销员是如何拥有操纵自己思维场能力的呢？诸君不要着急，在本书的后续部分将为您解答。

一场优秀的演讲能让观众为之疯狂，尤其是对一个领导者，更要掌握好演讲艺术。我们知道，在美国，成为总统之前首先需要你是个出色的演讲家，演讲是竞选的利刃，演讲的好坏直接关系到竞选票数的多少。当然，如果你是乔治六世的话可以除外。

同样的，成为一名优秀的演讲者首先要能够吸引你的听众，如果演讲者的思维场和听众相当甚至比听众还弱的话，那么抱歉，你的演讲结果将会非常糟糕。

拥有一个强大的思维场是必要的，但是要想成为亚伯拉罕·林肯总统一样的人物，你还需要有一些领袖特质，其中之一就是需要有强大的气场，而且是有正面吸引力的气场。

思维场和气场有着密不可分的联系，本书第二部分将单独阐述两者之间的联系以及如何拥有强大吸引力的气场，在后续章节里会给出一些思维场修习的方法和建议。

不同的人思维场的强弱不同，一般来讲，思维场强大的人能操控比一般人更多的思维模式，也就是思维方法。而不同的思维模式在经过自己的思维进行组合和加工后，会形成自己独有的一套思维分析，也即形成自己的思维圈。这也是为什么每个人思维各异的原因，同时也是思维场有强有弱的原因之一。

在练习强大的思维场之前，诸君是否听说过本章节中的部分思维模式呢？记住：只有善于思维的人才能操纵更多的思维模式，所以请诸君务必让大脑勤快起来！



第一章 强盗分赃之十秒奇迹

在一次朋友聚会上，一位久违的朋友出了一道题考大家，意图让大家难堪。题目是这样的：有个强盗团伙挖掘到一批财宝要进行分赃，这个团伙里面共有五个成员，个个都视财如命并且都有一个聪明的大脑，这批财宝有总数一百枚的金币，经过商议，他们决定按这样的方法进行分赃：

首先，五个人进行逐个抽签，由抽到一号签的人提出自己所想的某种分赃方案，然后由包括自己在内的五名成员进行表决，如果有不低于一半人数（大于或等于 $1/2$ 总人数）同意（其中本人是默认同意自己的方案的），那么就按照一号签的人提出的分配方式进行分配，否则，一号签的人就会被处死。依此类推，直到出现合适的分配方案。

问题可以举例简化，方便诸君理解。若抽到一号签的强盗提出的方案只有一个或者两个人同意（包括本人在内的总数），那么他就会被处死，并由抽到二号签的强盗宣布自己的方案，依此类推；如果包括自己在内有大于或等于三个人同意，那么就按他提出的方案

进行分赃。

最后的问题就是：这五个强盗各自获得了多少枚金币。

我不知道朋友从哪里学来的这道题，我们几个听完还云里雾里，朋友把题目又重述了两三遍，然后开始了一副“小人得志”的姿态，翘着二郎腿，洋洋得意。

诸君不妨先思考一番，写下自己的答案，每一种答案代表着一种思维方式，诸君的答案必定有相同者，意味着诸位的思维方式是一样的，答案不一样意味着两种不同的思维方式。当然不排除有部分人算错的可能，在不一样的思维下算出了同样的答案，而且更为惊人的是，他们分配的金币的总和居然都不等于一百！

十多分钟内，我们都默不作声，彼此面面相觑，都不知道这道题该从何切入，找不出答案，思维一片混乱。而朋友也显出更加得意的样子。

几分钟过后，我们依旧束手无策，大家都勉强说了个答案，想着或许可以蒙对，以挽回些颜面，不料都在刚吐出第一个数字的时候就被朋友果断枪毙。

最后只能求知于朋友，等他宣布正确的答案。朋友从椅子上站了起来，以此来配合塑造一种高高在上的感觉，并且故意加粗了嗓音：答案是98，0，1，0，1。这个答案的出乎意料足以让我们目瞪口呆。首先令我们匪夷所思的是持一号签的人居然没有死而且获得了最多的金子！总之这样的分赃方式没有理由，一号签的人一定会死得很惨才对！

其实不然，因为他们是一群聪明、贪财的强盗，他们视财如命，他们要尽可能地让自己分得的金子多一些。

问题可以从确定有没有人会死开始重新思考，死了几个，并且如果死都应该是顺着序号死的。如果从假设一个人都没有死开始，问题就回到了当初，所以先从假设还剩最后两个人开始。剩下的两个人必定是持四号签和五号签的人，试想如果你是持四号签的强盗，在只剩两个人的时候，按照游戏规则，你需要提出一种分配方案，那么你会怎么分配？毫无疑问，站在一个视财如命且狡猾的强盗角度上思考必定是自己 100 枚，对方 0 枚，按照游戏规则，这就是只剩两个人时候的分配方案，因为不管持五号签的同意与否都是无效的。

那么如果死了两个人，只剩 3、4、5 号签的人的分配方案是什么呢？试想想，此时持五号签的强盗希望持三号签的人死去吗？不会的，如果持三号签的强盗死了，那么又倒回到上面的情况，他将一枚金币也分不到，所以聪明的持三号签的强盗只需对持五号签的强盗负责，而持四号签的强盗是巴不得他死的。所以，只剩 3 个人的时候，三号强盗提出的分配方案应该是 99, 0, 1，他获得了最多的金币而只分配给五号签的强盗一枚，而关键是持尾签的强盗一定会同意这种分配方案，否则三号签的强盗死亡，他面临的是 0 枚金币！如此就满足了游戏规则，确定为最终的分配方案。

如果只剩四个人，分配方式是什么呢？想必聪明的诸君已经推断出来了。如果还剩持 2、3、4、5 号签的人，那么持 2 号签的人一方面要保证自己的金币最多，一方面又要照顾到票数，他只要得到剩下 3 人之中一个人的支持便可以，那你觉得他会选择谁支持他呢？所以只剩四个人时候的分赃方案应该是 99, 0, 1, 0。

依此类推，最终五个强盗都没有人会死，他们个个狡猾聪明，