

第六感觉

The Sixth Sense

王亚平 刘 佳 崔京生 / 编著



“我相信直觉和第六感觉”——爱因斯坦

企业管理出版社

B842.2
4
3

第六感觉

The Sixth Sense

王亚平 刘 佳 崔京生 / 编著



企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

第六感觉/王亚平,刘佳编著.-北京:企业管理出版社,1997.4

ISBN 7-80001-878-4

I. 第… II. ①王…②刘… III. 超感知觉-研究 N.B842.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 05967 号

第六感觉

王亚平 刘 佳 崔京生 编著

企业管理出版社出版

(社址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

通县华龙印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 11.5 印张 220 千字

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数: 30000 册

定价: 19.80 元

ISBN 7-80001-878-4/F·876

目 录

1. 第六感觉：难解的斯芬克斯之谜 (1)
 - 神奇有趣的第六感觉现象
 - 第六感觉的三种奇异性
 - 心灵感应与第六感觉
 - 灵气像空气随风飘动
 - 第六感觉也是美妙的物质之花
 - 两军对垒：第六感觉的合理内核
 - 仰人鼻息看人脸色终是枷锁
 - 来自坟地墓碑的点化
2. 创造思维的历史演变 (60)
 - 沙拉桌上的发明专利
 - 发现财富的主观探求精神
 - 以智性为契机的信息理论
3. 诱发第六感觉的态势 (88)
 - 伴随激发的第六感觉的几种心态
 - 躲避灾难的触觉特征
 - 科学家证明第六感觉在梦时

- 陈玉书“灵机三动”的投资曲
- 亚里士多德给战争狂人讲述勇敢的智慧

4. 顿悟：闪电般飞跃 (129)

- 大自然造就了悟性的成功价值
- 耶稣说：人的悟性都是相通的
- 触发信息的直接领悟
- 哲学家宣布：经商不费吹灰之力
- 作家的悟性超过常人

5. 打开人脑密码之门 (153)

- 潜在的奇妙世界
- 项羽感慨：彼可取而代之
- 哈默幻影岛养牛的潜意识
- 梦幻状态中的潜意识活动

6. 激发规律的自觉运用 (220)

- 几件事合起来就是第六感觉的规律
- 注意“养兴”积累丰富大脑网络
- 一张一弛创造诱发“感兴”
- 思路环环紧扣失而复得
- 社会发展与人类的机遇
- 超越常规的思路

7. 构筑智能模式的途径 (270)

- 吉尔提出：丰富人的智慧构造模式
- 不给“干粮”给“猎枪”
- 人人都在寻求成功的秘诀
- 不要相信祖坟上那棵草
- 人脑就是电脑，有 140 亿个细胞

8. 第六感觉的基本类型 (300)

- 多年来第六感觉的门派争论不休
- 第六感觉的基本类型
- 第六感觉的主要特征

1

第六感觉：难解的斯芬克斯之谜

第六感觉来时，正如绚丽夏日的清晨来临，它驱散静夜的轻雾，向我们吹来清凉的微风。恰似初恋，人在那个时候预感到神奇的邂逅、难以言说的迷人眸子、娇笑和半吞半吐的隐情，心灵强烈地跳着。在这个时候，我们内心世界象一种魅人的乐器般微妙、精确，对一切，甚至对生活的最隐秘的、最细微的声音都能产生共鸣。

神妙有趣的第六感觉现象

1875年春的一天，美国某家报纸登出墨西哥发现了怀疑是瘟疫的病例。消息刊在不引人注目的地方，没引起人们的关心。

美国实业家亚默尔坐在他的办公室里，像往常一样仔细地阅览当天的各种报纸。这条几十个字的短讯未能躲过他的眼睛。

凭他的第六感觉，他认为这是一条重要的发财信息。他马上想到，如果墨西哥真的发生了瘟疫，一定会从加利福尼亚州和得克萨斯州边境传染到美国。而这两个州又是美国肉食供应的主要基地。一旦发生瘟疫，肉价一定会猛涨。

这时，他的脑子里又酝酿出一个大的计划来。他抓起电话，拨通了家庭医生家的号码，问对方要不要到墨西哥去作一次旅行？

医生被这突如其来的提议弄得莫名其妙，不知如何回答好。亚默尔又简要说了几句，请他马上赶到野餐的地点，有要事面谈。

那天是周末，亚默尔原本已约好陪夫人到郊外游玩的。然而到了郊外，他已没有兴致了，他满脑子装的是金钱和生意。

亚默尔说服了家庭医生替他到墨西哥去一趟，目的

是证实一下那里是否真的发生了瘟疫，他要尽快地得到确切的消息。

医生同意前往。结果证实那里确实发生了瘟疫。

亚默尔立即根据这个情报，开始实行自己的计划：集中全部资金购买下加州的肉牛和生猪，把它们及时运到美国东部。

不出所料，瘟疫很快蔓延到了美国西部的几个州。美国政府下令，这几个州的一切食品要外运，当然也包括牲畜在内。

于是，美国国内市场肉类奇缺，价格暴涨。亚默尔抓住这个机会，在短短几个月内，赚了900万美元。

事后，亚默尔还有些惋惜道：“我本来想叫医生立即动身去墨西哥的，因为野餐误了一天时间，使我丢掉了100万元的利润。不过我还是要感激我神敏的第六感觉系统。”

他像一条贪婪的大鳄鱼，永远也不会知足！

也就是这么猛烈的一击，使他步入了百万富翁的行列。他几乎成为美国人民心目中的大英雄。

在最深奥的科学创造活动中，也有第六感觉之光的闪耀：爱因斯坦在回忆他在1905年6月写作狭义相对论论文的情景时对他的好友贝索说，在这之前，他已经进行了好几年的思考和研究，然而那个决定一切的观念却是突然在脑子里闪现的。一天晚上，他躺在床上，对于那个折磨着他的谜，心里充满了毫无解答希望的感觉。他

的眼前，似乎没有一线光明。但是，突然黑暗里透出光亮，答案出现了，他立刻意识到这是最佳答案，他马上起来执笔工作。五个星期以后，他的论文写成了。他说：“这几个星期里，我在自己身上观察到各种精神失常的现象。我好象处在狂态里一样。”^①

在最复杂的文艺创作活动中，也有第六感觉之翅的振动：1873年一个春天的夜晚，列夫·托尔斯泰不停地在书房里徘徊着，他在苦苦地思索长篇小说《安娜·卡列尼娜》的开头。这部小说的内容和情节，他在一年前就想好了，但是苦于找不到一个好的开头，一直没有动笔。现在他仍然苦思无绪。这时，他偶尔走进大儿子赛尔盖的屋子里。赛尔盖正在读普希金的《别尔金小说集》给他的老姑母听。托尔斯泰拿起这本书，随便翻了一下。他翻到后面一章时说了一句：“真好！就应当这样开头。别人开头一定要描写客人如何，屋子如何，可是他马上跳到动作上去了。”托尔斯泰立即走进书房，坐下来写了《安娜·卡列尼娜》的头一句：“奥布浪斯基家里一切都乱了。”这时他的笔如同泉水一样，墨水顺着笔尖飞流而下。

在我们今天的不少公园里，到处都有造型各异的花树。据说这种花树最初的形成也是产生于一个园丁的第六感觉。

^① 见里沃夫：《爱因斯坦传》。

1958年的一天，台北一家医院的两名外国护士因园中一丛特大的九重葛妨碍晾衣服，请园丁林清达把它砍去。岂料几个月后，那护士又来找他，说树又长起来了。林清达又一次把它砍个精光。可是没多久，一丛枝繁叶茂的九重葛又出现了。这种植物顽强的生命力使这位园丁深受感动。在他再次给它修修剪剪的时候，他看到树上有几只小鸟吱吱叫。听到小鸟的欢叫声，林清达在头脑里突然闪过一个念头：“干嘛光是把它剪小呢？如果能把这玩意弄成个鸟呀什么的，不更有意思吗？”第六感觉立刻告诉他，他的这个设想肯定会带来园林的一场革命。于是，他就试着把它剪成一只鸟的形状。自此，林清达的想象力就象他的处女作——鸟儿一样，展开双翼，在园林艺术的长空中任意翱翔，用各种各样的“绿色雕塑”为美化园林另辟了一条蹊径。

果然，后来事情的发展正如他感觉到的那样，修剪花树成为园林一景。后来再经过他的改造创新，不光剪成鸟、鸡，还能剪成牛、羊、狗和雨伞、圆柱、三角等等。

现在林清达独具匠心的园林艺术已享誉亚洲、远闻美洲，雅加达、东京、美国的公园的老板都纷纷来信，争聘他去当园艺指导。而这一切都来自他神奇的第六感觉。这给他带来了数百万的财富。

西方哲学家认为，第六感觉是人类创造性认识活动中的一种最神妙、最有趣、最积极的精神现象。它是奇

088845

妙的飞跃之翅，又是神奇的创造之花；它是人类的特性，人才的标志；它是严肃而崇高的事业；艰苦而紧张的工作；它是科学家、艺术家以及一切人类文明的建设者所毕生追求的辉煌的目标。

如果说，“哥德巴赫猜想”是数学皇冠上的一颗明珠，那么我们完全也可以这样讲，讨论了两千年之久的第六感觉之谜是贯穿于创造学、思维学、经营学、预测学、心理学皇冠上的一颗明珠。

第六感觉所涉范围之广，所用程度之深，都是其它灵感学科无法比拟的。翻开人类的文明创造史，我们在不同的时期、不同的领域中，几乎到处都可以看到第六感觉这朵奇异的创造之花在争奇斗艳和飞翔搏击。

第六感觉更多地还是表现在人们的商品经营当中。它给人类带来无穷无尽的滚滚财富。

在中国，“三寸金莲”曾一度被当作女性美的标准，为此妇女们在幼小时就被强迫缠足裹脚，直到本世纪的辛亥革命之后，这一惨无人道的封建陋习才被废除。

然而，正当中国妇女开始扔掉那又长又臭的裹脚布时，开放文明的美国人却要求妇女束胸。

本世纪初，美国妇女美的标准是胸部平坦，像男孩子那样，尤其是少女，如果胸部高耸，便被认为没有教养，是下等人，为社会所不齿。为了成为平胸这样的“美女”，女孩子们只有早早地束胸，虽然因违反天性而痛苦，也唯有默默地忍受着。

历史已发展到冲破这种愚昧、反人性的陋习的时候

了。最先向旧传统挑战，担当起这历史责任的是一位来自俄国的妇女，她叫依黛·罗辛萨尔。

依黛生于俄国的明斯克，童年来到美国，20岁时与逃到美国的俄国同乡罗辛萨尔结婚。尔后，依黛在新泽西州的后波肯搞起服装经营，她没进过专业学校，全凭对服装业的热爱和刻苦不懈的努力。

平时，依黛十分注意观察各种服装款式的特点，人体的特征等，在融会贯通的基础上进行创新，逐步开始自己设计新式样，制造新服装。就这样，生意越做越好，夫妻俩也来到了当时美国的服装中心——纽约。依黛和邓肯太太合股开了一家很小的服装店。

许多具有历史意义的突破，往往是从一件不起眼的小事开始的。

一天，邓肯太太对依黛说：“你知道，我那小女儿的胸部特别丰满，要替她捆扎得平坦真不容易，她又疼得厉害，你看是否有办法改进一下衣服，让她少受点罪？”

早就对当时的妇女服装业不满的依黛，已在思考如何冲破传统，改变流行的样式。好友的恳求，使她下决心进行一番改革。另外，她也感到她可能会抓住一次发财的好机会，因为女人的第六感觉特别敏感。她决心一定要抓住这个机会。困难在于她不可能一下打破旧传统，那可能将招致惨败。

经过一番苦心揣摩，依黛想出了一个理想的折衷方案。她用一副小型的胸兜来代替捆胸的束带，然后在上

衣胸前缝制两个口袋来掩饰乳房的高度。这种设计由于掩饰巧妙，没有引起社会上的轰动，而在一定程度上解脱了妇女们束胸之苦。一时间新服装成了畅销货，依黛的小店也热闹起来了。

意外的成功促使依黛去思考，妇女占人口的半数，如果能设计出一种解除她们束胸苦恼的服装，不仅可以获利，而且可以打破旧的服装传统，开创一个更加适合女性天性，自然美丽、大方得体的女服时代。

不久，具有历史意义的胸罩诞生了。

当第一批胸罩做好后，依黛却犹豫了。旧的道德观念是可怕的，这一设计一旦遭到社会的齐声谴责，白费精力不算，她和邓肯太太的小服装店也就完了。但是，她的第六感觉使她感到这不仅是个发财的机会，而且还可能会带来服装界的改革，使妇女从痛苦中解放出来。

思考再三，她终于下定决心：“不管它！社会接受也好，不接受也好，我要以我的设计公开向传统挑战，而且不计一切后果，奋战到底！”

同时她也做了充分的准备：一是扩大投资，成立“少女股份公司”，以壮声势；二是采纳邓肯太太的建议，暂时不在报纸上做广告，以免过多地刺激社会舆论。

第一批胸罩在纽约市场出现了，如同平地惊雷，妇女界轰动了，服装界轰动了，市民也轰动了。胸罩很快地被抢购一空。

出乎依黛的意料，虽然有一些人跳出来攻击，叫喊要禁止胸罩流行，但附和者寥寥，依黛最担心的报刊对

此一言不发。而姑娘们看到反对之声不大，便争相购买胸罩，销量直线上升。

依黛意识到，大展鸿图的时机来了，她果断地抓住了这一机会，迅速加大投资，购置设备，招收工人，扩大生产，创造了工业发展史的奇迹。

几年时间，“少女公司”由10几名工人增加到数千职工，销售额由几十万美元骤增至几百万。30年代，严重的经济危机袭击美国，工业萎缩，大批企业倒闭，唯有依黛开创胸罩业一花独放，兴盛不衰。

如今，依黛·罗辛萨尔这个名字，在世界妇女服装业就像牛顿在科学界一样，无人不晓，备受推崇。人们将永远怀念这位杰出的已故女企业家。

可以这么说，第六感觉就是一种机遇，这种机遇是一种智慧型机遇。它可以给人提供赚钱的最好时机。

第六感觉的三种奇异性

哪里有人类的创造活动，哪里就会出现令人神往的第六感觉之花，这是一条古今中外概莫能外的创造规律。这些令人神往的第六感觉之花，尽管在各个不同的领域有各不相同的“芳姿”和“色彩”，但就认识活动的一般要素来讲，它们都具有使创造者本人都感到疑惑不解的三大奇异性：

从认识的发生看，第六感觉是一种突发性的创造活动

第六感觉来无踪，去无影，不能确切预期，难以人为寻觅，它的降临是突如其来的。马卡连柯用13年功夫，搜集积累了大量创作材料，却难以下笔。高尔基来作客一席话，使他顿开茅塞，马上开始写作《教育诗》。达尔文回忆说：“我能记得路上的那个地方，当时我坐在马车里，突然想到了一个问题的答案，高兴极了。”数学家高斯也兴高采烈地说，他求证数年而未解的一个难题“终于在两天以前我成功了……象闪电一样，谜一下解开了。我自己也说不清是什么导线把我原先的知识和使我成功的东西连接了起来。”

1865年4月。轰轰烈烈的南北战争已经到了尾声阶段。

这时，美国市场上的物质供应十分匮乏，猪肉价格很贵。亚默尔知道这是暂时现象，一旦战争结束，猪肉价格马上会跌下来。他密切注视战事的发展，等待着市场即将发生的转变，以便捕捉时机做一笔大生意。

他照例每天读报，从报上的最新消息中他推测，南军败局已定，但不知道还会坚持多久。

一天，他又拿起当天的报纸，突然一则很普通的新闻吸引了他。

新闻说：一个神父在南军罗伯特·李将军的营区遇到几个小孩，他们手里拿着许多钱问神父什么地方可以买到面包和巧克力。孩子们说他们有两天没吃到面包了。神父问：“你们的父亲呢？”孩子们答道：“我们的父亲都是李将军手下的军官，他们也是几天没面包吃了，带回的马肉很难吃！”

这是一条突然得到的消息，起初亚默尔只是当作一般的消息。可是他刚放下报，他的第六感觉发出信号：不对，这是一条最重要的消息，可以从中捕捉到南北战争的有关情况。

亚默尔立即作出判断：南军缺少供给已人尽皆知，但这事发生在李将军的大本营里，而且已到了宰马吃的地步，说明战争结束已屈指可数了。

他见机行事，立刻同东部市场签订了一个大胆的“卖空”销售合同：以较低的价格卖出一批猪肉，约定迟几天交货。

当地销售商都以为亚默尔疯了，将猪肉的价格压得这么低，他们乐不可支地大批订货。可是他们哪里知道战争即将结束，市场价格会迅速跌下来。

果然不出亚默尔所料，不几天战局和市场都发生了根本变化，猪肉价格暴跌，令销售商们叫苦不迭，后悔莫及。

这时，亚默尔的口袋里美美地进了100万美元的巨额利润了。事后亚默尔不无自豪地说：如果当时他稍有犹豫，那么这100万美元就进了别人的口袋。