

转念一想

想出

新思路

转来

好机遇

郅德言 著

山东大学出版社

ZHUANNIANYIXIANG



转念一想

郅德言 著

想出

新思路

转来

好机运

山东大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

转念一想/郅德言著.—2版.—济南:山东大学出版社,2015..12

ISBN 978-7-5607-5437-6

- I. ①转… II.. ①郅… III.. ①思维方法—通俗读物
IV. ①B804-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 316265 号

责任编辑:傅 侃

封面设计:吴明磊

美术编辑:张 荔

出版发行:山东大学出版社

社 址 山东省济南市山大南路 20 号

邮 编 250100

电 话 市场部(0531)88364466

经 销:各地新华书店

印 刷:烟台报捷新闻印刷有限责任公司

规 格:720 毫米×1000 毫米 1/16

23.5 印张 323 千字

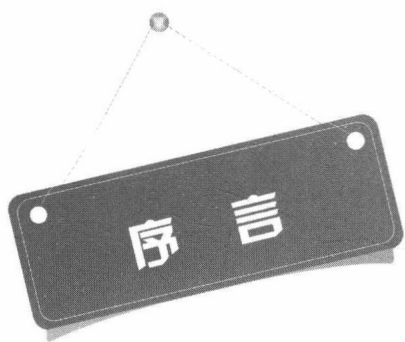
版 次:2016 年 8 月第 2 版

印 次:2016 年 8 月第 2 次印刷

定 价:48.00 元

版权所有,盗印必究

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社营销部负责调换



一次偶然的机会,我接触了《转念一想》的书稿。书中娓娓动听的故事、发人深思的思想火花深深地打动了。我一章一章地读了下去,每一章都很有意思,让人欲罢不能。通读后,我觉得这是一本很有创意、创见的好书。

法国作家帕斯卡尔说过:“人只不过是一根苇草,是自然界最脆弱的东西,但他是一根最能思维的苇草。”

维特根斯坦也曾说:“人类生活的核心就是思考。”

正因为人类善于思考,才变得无比强大,并主宰了这个世界。

思考出思路,思考长智慧。

人与人之间的基因大同小异,智力水平也相差无几。但为什么有的人富有,有的人贫穷?为什么有的人非凡,有的人平庸?导致这天壤之别的就是人的思考力。

其实,人人都有独特的品质,人人都拥有成功的潜能,只不过很多人被僵化的思维所束缚,抑制了特长和潜能的发挥。

转念一想天地宽。人生中的很多拐点,如顺与逆、祸与福、输与赢,往往就在转念一想之间。当处于“山重水复疑无路”的境地时,不妨转念

一想,前进一步可能“柳暗花明又一村”;当苦恼于“踏破铁鞋无觅处”时,不妨转念一想,后退一步可能“得来全不费功夫”;正值“人生得意马蹄疾”时,不妨转念一想,一旦马失前蹄,如何“一日看尽长安花”?

思考的深浅,决定着一个人距离真理和成功的远近。人的目力有限,但思考力无限。不怕做不到,就怕想不到。会思、善思、常思,且思且行,就很有可能登高致远。

《转念一想》的作者邹德言同志是一位普普通通的基层干部,他能以深邃的眼光、与众不同的视角,紧贴现实,创造性地归纳总结了转角思考、转向思考、转位思考等26种思考方式,是难能可贵的。这不但缘于他的好学和善于汲取古今中外各方面的知识,也离不开他本人丰富的阅历和长期风风雨雨的历练。这些思考方式,犹如点石成金的金手指,引导读者突破思维障碍,把思考有机地融入决策与执行之中,提升思想境界,助力事业成功。

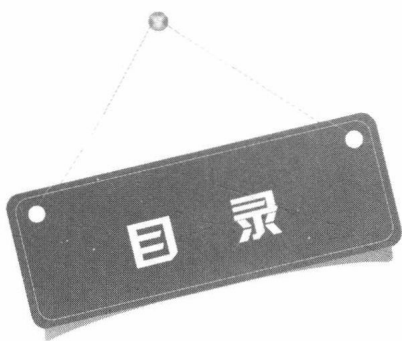
《转念一想》这本书鲜有说教和灌输,而是小中见大,平中有奇,深入浅出,通俗易懂,适合各个年龄层次的人阅读、欣赏。我相信无论是青年学生、老年朋友,还是各行各业的从业者,只要耐心阅读,用心体悟,都会从《转念一想》中获得思维灵感和积极向上的正能量。

“大众创业、万众创新”的时代,也是呼唤思考、发挥潜能的时代。只要转念一想,创业、创新的机会就在眼前。

我在看了《转念一想》后,有感而发,写了上面这些话,与读者朋友共勉。

紫永广

2015年12月



1.转角思考	1
2.转位思考	17
3.转向思考	30
4.转维思考	45
5.转轨思考	60
6.转动思考	75
7.转机思考	89
8.转局思考	103
9.转势思考	117
10.转接思考	129
11.转进思考	144
12.转奇思考	159
13.转入思考	173
14.转换思考	189
15.转感思考	201
16.转备思考	214

17.转异思考	229
18.转授思考	242
19.转导思考	257
20.转正思考	272
21.转度思考	287
22.转嫁思考	303
23.转承思考	315
24.转序思考	329
25.转象思考	342
26.转借思考	355
后 记	369



1. 转角思考

所谓转角思考,就是从不同的角度去观察、分析和解决问题的思考方式。

“横看成岭侧成峰,远近高低各不同。不识庐山真面目,只缘身在此山中。”这是宋代诗人苏轼的名诗《题西林壁》。意思是说,在不同的视角下,庐山有不同的面貌,喻指同一事物从不同的角度看是不一样的。

保罗·阿登说:“世界怎么样,全在你怎么看。因此,用与众不同的观点去看世界,你的生活就会改变。”

爱迪生说:“创新只是对同一现实的另一种观察方式。”

每个人由于经验和阅历的不同,思维的角度也是不尽相同的。对于同一社会事件,具有不同立场、观点的人就会作出不同的解释和判定。所谓“视角”,是指反映客观事物特征的某个侧面,也就是看问题的着眼点。比如一件艺术品,在不同的人眼里,就会有不同的审美价值。即使再好的作品,由于欣赏角度的不同,也会得到不同的评价。

有一位画家画了一幅颇为得意的作品后,拿到画廊去展览。他要求每位观赏者在自己认为欠妥的地方标上记号。晚上,画家取回了这幅画,发现整个画面都被涂满了记号,几乎一无是处。

第二天,画家又拿了同一幅画到画廊去展览。不过,这次他要求每位观赏者将他们认为最欣赏的部分标上记号。结果,原先被指责的地方现在又换上了赞赏的标记。

面对同样的一幅画,大家的评价为什么会有如此大的差异呢?一个重要的原因是,每个人的思考角度不同。同样的构图,有人认为是败笔,有人认为是神来之笔。

1502年,艺术家米开朗基罗来到佛罗伦萨,受赞助商索德里尼的委托雕塑《大卫》。

过了一段时间后,赞助商索德里尼来到米开朗基罗的工作室,站在这座雕像的正下方对他说:“米开朗基罗,你的这个作品虽然很好,但是有一点缺陷,就是鼻子太大了。”

米开朗基罗知道是索德里尼的视角有问题,他没有与之争辩,而是让索德里尼随他一起爬上支架。这时,他在雕像鼻子的部位轻轻地敲打着,让手中的石屑一点一点掉下去。表面上看,他是在雕琢,其实他没有改动鼻子的任何地方。几分钟后,他对索德里尼说:“现在看怎么样?”索德里尼回答说:“现在才是最完美的了。”

当时,如果米开朗基罗非要与索德里尼争辩,搞不好就会被迫改变鼻子的形状,那么这个艺术品就毁了。聪明的米开朗基罗只是让索德里尼调整了一下视角,就使他改变了看法。

就视角而言,人与人之间存在一定的差异性。比如,大人的视角和小孩子的视角就不一样。遗憾的是,生活中很多人忽视了大人与小孩子的视角差异。

有一家儿童玩具店购进了许多新奇玩具,很讲究地摆放在货架上。出人意料的是,孩子们对这些玩具视而不见,而是去附近其他玩具店买

玩具。这家玩具店的老板百思不得其解,不得不请来一位专家帮助分析原因。这位专家巡视一番后便坐在地板上,他把视线降低到小孩子的高度,结果发现货架上摆放的玩具大人能看到而小孩子却看不到。找到原因后,店老板按照小孩子的视线高度重新摆放了玩具,生意便空前兴隆起来。

在摄影中,角度的选择也至关重要。从不同角度拍摄的图片效果也大相径庭。

美国有一家大公司遭遇同行暗算,谣传公司已经濒临倒闭。不仅员工人心惶惶,客户和银行也纷纷来到该公司要求见高层领导,搞得公司总裁威尔逊忧心如焚,吃不好睡不好,整天躲在家里不敢出门。就在威尔逊苦无良策之时,他突然被15岁的小外孙保罗手里的一沓照片吸引住了。他的外孙保罗拍摄的照片与常人拍摄的照片不同,保罗总是从高楼大厦瑕疵的角度拍摄,并将那些瑕疵尽可能放大。受这些照片的启发,威尔逊计上心来。

回到公司后,他面对客户、银行职员以及公司员工,通过大荧屏不紧不慢地播放着一张张著名建筑物的照片,这些楼看上去好像马上就要倒塌似的,威尔逊指着最后那张照片说:“这就是本公司大楼的照片。”望着照片中摇摇欲倒的大楼,全场人员无不大声惊叫,有的人甚至吓得瘫软在地上。

威尔逊却泰然自若地说:“请大家不要惊慌,现在我再给大家看一看另一组照片。”很快,一张张宏伟壮丽的高楼大厦出现在大家眼前。威尔逊指着最后那张照片说:“这还是本公司大楼的照片。”在场的人这才长长地舒了一口气,因为从照片上看,高耸的大楼一点也不像要倒塌的样子,那直冲云霄的气势令人顿生仰视之感。最后,威尔逊说:“一样的

大楼,如果你从缺点着眼,会越看越像危楼,实际上,它坚固无比。”威尔逊的话音刚落,观众席上立即响起了掌声。

鲁迅先生曾说:“一部《红楼梦》……经学家看见《易》,道学家看见淫,才子佳人看见缠绵……”不同的人基于各自不同的角度,对同一事物或问题也会有不同的认识或不同的解决方式。

话说,有位医生为了劝一群酒鬼戒酒,就在他们面前做了一个实验。他将两只杯子放到桌子上,一只杯子装满了清水,另一只杯子装满了酒精。他先把一只毛毛虫丢进装满清水的杯子,只见虫子在清水里游着,慢慢地又爬了出来。然后,他又将毛毛虫抓起来投进装满酒精的杯子,结果,毛毛虫挣扎了几下就死去了。

看了这个实验后,酒鬼们面面相觑,沉默无语。正当医生准备说明酒精对人体有害的时候,有人大声说:“医生,我明白了,只要我们多喝酒,肚子里就绝不会生虫子!”他的结论,让医生哭笑不得。这个例子说明,对一件事情的看法,总会出现“仁者见仁,智者见智”的情况。

就乘飞机是坐头等舱还是坐经济舱来说,不同的人有不同的选择。据说,比尔·盖茨在没有自己的专机之前,出差从不坐头等舱,理由是头等舱又不比经济舱飞得快,没有必要浪费钱财。与比尔·盖茨相反的是美国信封大王麦肯锡,他乘飞机时总是坐头等舱,理由是在头等舱中可以结识社会名流。事实也证明,他的确在头等舱中结识了很多社会名流,其中不少人后来成为他的长期客户。

比尔·盖茨和麦肯锡各有各的选择,很难说谁是谁非。

古代有一位书生屡试不第,不仅被族人小瞧,也常遭他官居内阁大学士父亲的嘲讽。不过,他儿子十分聪明,第一次参加殿试就被皇上钦点为状元。有一次,他父亲又当着许多亲友的面数落他。他实在忍不住,

便反驳父亲道：“我父亲是内阁大学士，你父亲是一介渔夫；我儿子是状元，你儿子是久考不中的书生。你父亲比不上我父亲，你儿子又比不上我儿子，你比我总差一截，为什么总说我是那不肖子孙呢？”

听了他的话后，父亲忍不住哈哈大笑起来，从此再也不责备他了。这位书生辩论的巧妙之处就在于通过转角思考，使自己的劣势变成了优势，反而让他父亲处于劣势。

即使对同一个人，在不同的时间、不同的场合和不同的环境下，也会有不同的评价。

有一次，鲁国的国君孟孙带着大臣秦西巴等人进山打猎，途中活捉了一只小鹿，他非常喜欢，便下令秦西巴先把小鹿送回宫中，供自己日后玩赏。在抱着小鹿回宫的路上，他发现有一只大鹿紧随其后，不停地哀号。那只大鹿一号叫，他怀里的小鹿就应声而鸣，他实在不忍心就把小鹿放走了。孟孙打猎归来，对秦西巴擅自放走小鹿一事非常气愤，当即就将他赶出宫，流放外地。

过了一年，孟孙的太子到了念书的年龄，需要找一位老师。大臣们向他推荐了很多人，但没有一个让他满意的。正当闷闷不乐之际，他突然想起了一年前被自己赶走的秦西巴，立即命人请其回宫来当太子的老师。

许多大臣对孟孙的做法不理解，于是问道：“秦西巴当年因擅自放走了大王所钟爱的鹿成为有罪之人，而您现在反而请他回来做太子的老师，这是为什么呢？”孟孙笑了笑说：“秦西巴不但学问好，还有一颗仁慈的心。他宁可自己获罪也不愿伤害动物的母子之情，何况是对太子。因此，请他做太子的老师最合适。”

孟孙的分析是有道理的。秦西巴对动物都有仁慈之心，那对太子就

更无须怀疑了。由此可见,随着时间的推移,由于人的地位和需求发生了变化,对人和事的看法也会发生变化。

楚汉战争期间,有一次,刘邦被项羽打得大败,项羽的部下丁公紧追其后,刘邦眼看无路可逃,不得不停下来厚着脸皮向丁公求情,丁公动了恻隐之心,就偷偷放他走了。

后来项羽兵败垓下,刘邦建汉称帝,丁公就来请求刘邦封他个官当当。刘邦见到丁公,不但不加赏赐,反而即刻下令将其斩首示众,并借机明谕部下道:“丁公对项王不忠,如果当年他杀掉我,项王也许就不会失去天下了。我现在之所以对他有恩不报,是为了告诫诸位要忠心不二,不可向他学习。”

刘邦为什么恩将仇报呢?主要原因是刘邦当了皇帝,考虑问题的角度变了。他如果给丁公封官,这相当于鼓励部下不忠。当皇帝的人,最怕的就是手下的人不忠。

事物本身都是多面的,形态各异,好似一个五光十色的多面体,可以从不同的角度去分析和评价。

南北朝时,南齐的齐高帝萧道成很喜欢书法,写得一手好字,但始终赶不上当时的大书法家王僧虔。有一天,萧道成找来王僧虔一起写字,大有一比高低的意思。两人各书一幅字之后,他就问王僧虔:“你看咱俩的书法谁可以得第一名?”王僧虔眨眨眼睛,沉吟了一会儿,回答说:“我的书法,在臣子当中算是最好的。而陛下您的书法,在皇帝中是首屈一指的。”他听罢哈哈大笑说:“你这个王僧虔呀,真算得上既会奉承别人,又善于标榜自我的人了!”

王僧虔实质上是将自己和皇帝从不同的角度进行比较,各得其所,还给了皇帝面子。

有一句话说得好：“角度决定深度。”无论是绘画还是写文章，同样一个题目，从不同的角度来表现，有的平淡无奇，有的则能给人耳目一新的感觉。

宋徽宗赵佶，虽然不是一个当皇帝的料，但是对艺术有独到的研究。有一次，他摘取古人的“野水无人渡，孤舟尽日横”诗句作为画题，要求几个画家作画。结果，有的人画的是傍岸的一只小船，船舷间或舱篷上停着几只鸟雀；有的人画了两只小鸟飞进船舱中，以强调船上无人。在宋徽宗看来，这些画“与题不切”。相反，被宋徽宗认为画得最好的一幅画，是画了一个船夫倦睡在船尾上，身旁还放了一根短笛，题为“无人”。其实，仔细推敲，原诗所说的“无人”，并非说船上没有人，而是说没有渡河的人。

还有一次，宋徽宗出了一个“万绿丛中一点红”的考题让考生作画。有的考生在绿柳掩映的楼台上画一美人，有的考生画一少女在林中采桑，有的考生画一只仙鹤立于万年林中……而考生中有个叫刘松年的，则画了一片浩瀚无际的海水，一轮红日在水天交接处喷薄而出。宋徽宗认为此画立意超群，列为榜首。

一个好的画家，往往能从最佳的角度画出别具一格的作品来。李克用是五代初的乱世英雄，因有一只眼睛失明，很多人暗地里称他“独眼龙”。他的对手杨行密为了解其长相，就派画工扮成商人去河东偷画他的像。几个画工到河东后不久被他手下的人抓住。他并没有杀死这几个画工，而是让他们为自己画像，并对他们说：“杨行密派你们来给我画像，那你们肯定是优秀的画工了。如果今天画不好我，台阶下就是你们的丧身之地！”很快，这几个画工就将他们的画作呈送给他。其中一位画工画的是他用扇子的一角遮住半边脸，挡住他的那只瞎眼。他对那位画

工说：“你这是在谄媚讨好我！”遂将其斥退。而另一个画工很聪明，将李克用画成了搭弓射箭的样子，而且微闭一只眼瞄准。李克用看后大喜，还重赏了他。

这位画工的高明之处在于，将李克用的短处巧妙地掩盖起来，并且毫无牵强附会的痕迹，让人感到很生动自然。

任何事物的优点和缺点都是相对的。通过转角思考，缺点可以变成优点，优点也可能变成缺点。

二战时期，美军与日军在太平洋上为争夺一个岛屿连日激战。美军伤亡很大却未能取胜，主要原因是日军在岛上修建了很多坚固的地堡。一天，一位美军工程技术人员在查看了敌人地堡的外部结构后，向指挥官建议道：“虽然敌人修建的地堡入口非常狭小，难以攻打，但是只要把地堡的通道口封住，他们就只能坐以待毙。”然后，他又提出了自己的设想，指挥官听后，连连点头。

第二天，美军一反常态，出动了大量由坦克改成的推土机，推着事先搅拌好的能快速凝固的水泥直奔日军的地堡群。地堡里的日本人还没有醒悟过来，地堡的通道口就已经被堵死了，那些水泥很快就凝固了，怎么也打不开。岛上的日军全被憋死在地堡内，美军取得了胜利。

美国伟克斯公司曾经研制过一种治疗感冒的名叫“耐魁儿”的药物，但其缺点是容易让人产生睡意。这时，有一位推销员建议公司将“耐魁儿”让人昏昏欲睡的缺点当作优点来打广告。他们在广告中特别强调，“耐魁儿”是一种在晚上睡前服用的感冒药品，能让病人在喉咙不舒服的情况下有一个安稳的睡眠。广告推出后，“耐魁儿”名声大噪，在同类药品中脱颖而出。

市场竞争是激烈的,要想使产品被市场认可,选择好的切入点是非常重要的。

立邦公司是世界 500 强中的大企业,其生产的立邦漆是名牌产品,也是印度漆市场中的大哥大。想与这样的竞争对手直接对抗无异于以卵击石。但印度有一家漆厂“明知山有虎,偏向虎山行”,直接向立邦漆发起了挑战。

立邦漆的优势是品种多,劣势是库存占用的资金多,而且畅销的品种相对较少。好坏一平均,经销商反而赚钱不多。针对立邦公司的生产特点,这家漆厂就专挑立邦漆最畅销的五种漆型进行生产。通过改良工艺,宣传推广,人们认识到它生产的这五种漆在质量方面与立邦漆不相上下,而且价格还便宜 1/3。由于品种少、走货快,经销商占压的资金就少,赚钱也多,因此,这家企业迅速发展起来。而立邦公司对这家企业也无可奈何,因为品种多正是立邦公司的优势,它不可能只去生产那五种畅销的漆。

在新产品的开发上,有一种“缺陷开发法”,即针对商品的缺陷进行开发。任何商品都不是完美无缺的,如果能抓住哪怕针眼大的小缺点进行改革,也能研制出新的产品来。

20 世纪 50 年代,日本有个叫鬼冢喜八郎的人听朋友说,今后体育要大发展,运动鞋是不可缺少的。他受这番话的启发,决定进入运动鞋行业。他先访问了优秀的篮球运动员,让他们指出篮球鞋的缺点,几乎所有的篮球运动员都说:“现在的球鞋容易打滑,止步不稳,影响投篮的准确性。”此后,他就围绕运动鞋打滑这一缺陷来进行产品开发。

有一天他在吃鱿鱼时,忽然看到鱿鱼的触角上长着一个个吸盘,心想,如果把运动鞋底做成吸盘状,不就可以防止打滑了吗!受此启发,他

就把平底篮球鞋改成凹底篮球鞋。试验结果证明：这种凹底篮球鞋比平底的篮球鞋在止步时要稳得多。这种凹底篮球鞋在推向市场后，大受运动员的欢迎。

只要多动动脑筋，换换角度，就会发现别人尚未发现的东西。比如爱斯基摩人常年生活在零下 50 摄氏度下的北极圈内。为了抵御风寒，他们住在用冰块垒起的屋子里，室内温度保持在零下几度或十几度。爱斯基摩人从来不会为食物变坏变质而担心。在一般人看来，他们根本不需要冰箱。然而，美国旅行家沃特森却坚持把冰箱卖给他们。很多人认为沃特森的想法不着边际，纯属无稽之谈。

沃特森并不理会他人的嘲笑，他把冰箱运到北极爱斯基摩人居住的地方，并当场为他们做了演示。他在冰箱里摆放上自己随身携带的啤酒、矿泉水以及爱斯基摩人捕获到的猎物，然后将冰箱调至 4 摄氏度。爱斯基摩人第二天打开冰箱时无比惊喜地发现，冰箱里的东西并没有结冰冻硬。因为在冰天雪地的北极圈内，食物不论搁在什么地方都会自然冰冻起来。可是食用时却很费时费力，必须在冰屋外支起大锅，烧一锅开水，来化开那些冻得像岩石一样的食物。遇上大风时，根本无法在室外立起灶台，只得挨饿。而有了冰箱，一来可以冷藏食物，起到保鲜作用；二来可以防止食物冰冻，省去了做饭前十分麻烦的解冻过程。

如果我们留心一下那些所谓会说话的人，往往都是会选择说话角度的人。

永乐年间，明成祖朱棣拜解缙为翰林学士，命他主编《永乐大典》。朱棣见他学识渊博，便经常出些难题考他。一次，朱棣对解缙说：“爱卿，寡人有位后妃夜里生了个孩子，你为朕作首诗吧。”解缙立即吟诗恭贺道：“吾皇昨夜降金龙。”朱棣说：“是个公主，不是太子。”解缙马上改口：