

献给困于现状无法突破或者试图追求更大成功的人

拆掉思维里的 篱笆



谢 普 | 编著



只须一点改变，你的人生也许就此大不相同。

一切从改变自己的思维方式开始



中国出版集团



现代出版社

拆掉思维里的篱笆

谢 普◎编著



中国出版集团



现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

拆掉思维里的篱笆 / 谢普编著. -- 北京 : 现代出版社, 2019.1

ISBN 978-7-5143-6742-3

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 000547 号

拆掉思维里的篱笆

作 者 谢 普
责任编辑 杨学庆
出版发行 现代出版社
通讯地址 北京市安定门外安华里 504 号
邮政编码 100011
电 话 010-64267325 64245264 (传真)
网 址 www.1980xd.com
电子邮箱 xiandai@vip.sina.com
印 刷 三河市燕春印务有限公司
开 本 880mm × 1230mm 1/32
印 张 7
版 次 2019 年 1 月第 1 版 2019 年 1 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5143-6742-3
定 价 39.80 元

版权所有，翻印必究；未经许可，不得转载

Chapter 1 别让思维左右你的头脑	001
你活在自己设定的剧本里吗	002
有对手存在，才能变得更强大	008
用发展的眼光看自己，要好好活下去	013
靠反省超越我们的心智模式	019
你是在做自己，还是在演自己	023
我们的幸福感是怎样流失的	028
心有多大，舞台就有多大	032
自我管理 with 幸福	037
与其在等待中枯萎，不如在行动中绽放	043
花费你的一部分过去，去购买一个未来	048
Chapter 2 从思维中解放自我	053
专注可以战胜思维里的一切	054
一事能狂便可跳出思维的圈子	060
发现自己的太平洋	067

专注思维成就自己的未来	072
专注自己内心的梦想	076
学会突破生命的极限	081

Chapter 3 努力使思维变得更灵活 085

世事无常，要学会以退为进	086
围魏救赵，避实就虚	092
困境中蕴藏着转机	097
注重差异化，另辟捷径	102
以柔克刚定能胜	106
以变制变，学会变通	112
反其道而“思”之	117
站在对方的角度来思考	123
创新思维的核心与关键	128

Chapter 4 改变思维前先改变自己 133

成功的第一块基石	134
没有人能阻止你成功	144
积极思维潜力无穷	148
成功在于积极去争取	153
再坚持一下，你就成功了	156
用积极思维描绘未来	159

积极挑战，到达成功的彼岸	163
人生充满无限可能	169
Chapter 5 有超人之想，才有超人之举	173
创新思维赢得柳暗花明	174
立足创新，锐意进取	180
发展创新思维的方法	187
今后的世界需要创新	194
逆向思维创造奇迹	199
做一个思维创新的人	206
独辟另一条蹊径	210
人生需要出奇制胜	213



Chapter 1

别让思维左右你的头脑

你活在自己设定的剧本里吗

我们说，自省的至高境界是自我否定。当然，否定并不是一个贬义词。做一个经常否定自己的人，就是多问自己几个问题，给自己创造一些压力和挑战。人，时常需要自我提醒、自我怀疑、自我否定一下，因为生活具有迷惑性，这时候就需要停下来进行自我质疑或者向他人请教。可以说，不敢自我否定的人，迟早会被别人否定。因为，人最大的敌人就是自己。一个人倘若不能坦荡胸襟，大胆地解剖自己、怀疑自己、否定自己，就不可能在一个个未知中学会超越自己、发展自己。鲁迅曾说过：“我的确时时解剖别人，然而更多的是更无情地解剖我自己。”

纵观名人，马克思本想成为一名诗人，安徒生想成为一名演员，鲁迅曾经去日本学医，高斯曾想当作家……但他们都经历了自我质疑的阶段，最终放弃了自己的初衷，进行了自我否定，及时调整了自己的方向，最终成就了自己。当然，自我否定并不是简单的“否定自我”，而是为了优化和建设而怀疑，

为了肯定而否定。这种“否定”应该建立在自我修养与学识提高的基础上，不破不立，只有敢于怀疑自己、否定自己，才能有新的突破与新的作为。

像很多导演经常说的那样——“我最好的作品是下一部”，我们也应如此。没有质疑自己、否定自己的勇气，就是缺乏前进的勇气，就会故步自封。据说齐白石70多岁时曾对客人言道：“我才知道，自己不会画画。”这绝不是一句简单的自谦，更不是妄自菲薄，而是一位臻于化境的大师“衰年变法”后的自我反思和升华，从而到达一种新的艺术境界的感悟。

否定自己的前提是认识自己。虽说自我质疑、自我否定的过程是痛苦的，但目的是要解决好自我发展的问题。在人的一生中，我们时常需要自我怀疑、自我否定，但又不可否定过头，从而使自己失去面对困难的信心和勇气。

我们处在一个变化速度极快的时代，可以说，这个世界上唯一不变的就是变化。我们稍有迟疑，就会失之千里。故步自封，拒绝批评，怏怏不乐，失去的就不止千里了。我们到底应该为面子而走向失败、走向死亡，还是丢掉面子，丢掉错误，迎头赶上呢？要活下去，就只有超越；要超越，首先必须超越自我，超越的必要条件是及时去除一切错误。去除一切错误，首先就要敢于进行自我批判与自我否定。

他出生在美国圣地亚哥的一个贫民家庭，父母没有固定工

作，长期生活在饥寒交迫之中。

连高中学业都没有完成，迫于生计，他辍学了。辍学后，他找到的第一份工作是到一家小餐馆洗盘子，每天下午4点上班，常常工作到翌日凌晨。这样的生活让他疲惫不堪且极为厌烦。丢掉洗盘子的工作后，他又到一家停车场去洗车，没多久，又换到一家洗洁管理公司工作，常常洗地板到深夜。如此不间断地更换工作，让他总忍不住地想：“可能我一辈子只会洗东西吧？”

工作期间，他开始尝试改变自己的生活——每天辛勤的体力劳动之后，他都会用5个小时的时间来进行学习。当时，很多同伴都不能理解——为什么一个做体力劳动的人每天还要这样拼命读书？

20岁那年，他开始到处旅行，曾经和两位好友用300美元，横穿了美洲、欧洲、亚洲和非洲。靠汽车和步行，行程1.7万英里。在非洲，撒哈拉沙漠让他吃尽了苦头。就是在那个时候，他开始意识到——每个人都必须横穿自己的撒哈拉沙漠。

30岁那年的一个晚上，他怎么也无法入睡，他质问自己：“为什么我这么努力，却还是住在便宜的公寓中，不能开名车、住豪宅？”这时，他忽然意识到，成功或许没有捷径，但是如果有的话，那一定是一些规律。

从那个夜晚他开始认真思考成功的方法。通过观察同一家

公司的顶尖业务高手，他开始学习他们如何拜访客户以及如何进行时间管理。之后，他开始对自己进行有序的调整，并制定了一系列新的工作规划。不久，他的业务水平开始迅速提升，很快赚到了数倍于以前的收入。这样的生活，过了将近10年，他也渐渐从一个名不见经传的小业务员成长为一名业绩出色的业务员。他的业务越做越大，赚取了巨额的财富。

在他的人生事业一片光明的时候，他又开始不断质问自己——这就是我想要的生活吗？而后，他突然放弃了这项事业，转去做演说家和作家了。凭着自己的执着与智慧以及对成功的特殊理解和对成功规律的准确把握，很快，他就成长为在国际上光芒四射的演说家和潜能激励大师。他开始不断出版专著，四处演说。

20多年来，他足迹遍布90多个国家，曾经在40多个国家举行了关于成功的演讲，每年有40多万人接受他的言传身教，他成了全球业务员顶礼膜拜的心灵导师。他还曾经是比尔·盖茨的业务导师，巴菲特、迈克尔·戴尔和杰克·韦尔奇也都曾听过他的演讲。他出版了多部成功学著作，作品畅销全球。

他就是美国著名成功学大师安东尼·罗宾逊的潜能激励导师，全美最具影响力的演说家和成功学讲师，当今世界上最知名的心灵导师——博恩·崔西。

由此看出，在生活中只有不断地否定自己，才能更进一

步。不断否定自己其实是对自己的一种心理认可和自信，也是一个不断认识自己的心理过程。一个人只有对自己形成正确的认识，知道自己是一个什么样的人，能够做什么，不能做什么，他才能做自己的主人，独立地做出判断和行动。他才能够不怕否定、批评和指责，有自己内在的标准；才能够不寻求赞许，不为了得到赞许而丧失自我；才能够不停留在现在的安全感里，敢于展现勇气去追求自我实现。

英国著名物理学家史蒂芬·霍金以“黑洞悖论”理论一举成名。2004年7月21日，他宣布了自己的最新假说，认为黑洞信息并非“只进不出”，推翻了自己之前认为的“黑洞消失，内部消息也不知去向”的说法，这是霍金对自己的一次大胆质疑与否定。

就像陶渊明在《归去来兮辞》中说的“觉今是而昨非”那样，成功的人生也应该有“觉今是而昨非”的勇气，勇于自我否定。在自我质疑与自我否定中前进，就是一个不断归零的过程。在人生的道路上，只有不断自我否定、自我归零，不让已经取得的成绩成为探索新道路时背的包袱，这样创造出来的成果才能不被后人否定、归零。

我们看美术大师们的作品，基本上都会分成各个时期来研究。很多时候，虽是一个人所作，但是不同时期的作品往往会呈现出截然不同的特点，差别是极为明显的。这就是前辈大师

们不断自我质疑、自我否定的成果。

画家黄宾虹老人，早年师法李流芳、程邃，以及髡残、弘仁等，受新安画派疏淡清逸的画风影响很深，但也兼法元、明各家。在行笔谨严处，有纵横奇峭之趣。60岁以前是典型的“白宾虹”；而花甲之后，特别是70岁后，所画的作品淋漓、浑厚，喜以积墨、泼墨、破墨、宿墨互用，使山川层层深厚，气势磅礴，惊世骇俗，形成“黑、密、厚、重”的画风，也使中国的山水画上升到了一种至高无上的境界。可以说，从“白宾虹”到“黑宾虹”，两者之间就是经历了一次自我质疑与自我否定。如果没有这次从“白”至“黑”的自我否定，黄宾虹先生也许只能算是一个中国山水画传统的优秀传承者，而非今天开一代风气的大宗师。

闲看庭前花开花落，漫随天外云卷云舒。勇于质疑自己、否定自己实在是人生的一种境界。从狂妄自大的心灵陶醉中把自己解救出来，一点点的质疑就是一点点的雨后彩虹，一点点的质疑的背后就是一盘盘素淡的人生点心。

有对手存在，才能变得更强大

世界上充满了竞争，竞争无时不有、无处不在。有竞争就必然有对手。对于我们每个人来说，对手似乎永远都是与我们相对立的，似乎它就是我们眼前的障碍。学习中的竞争对手，希望和目标的争夺者，有时甚至还给我们的人生道路带来诸多不便与坎坷。因此，在现实生活中，总有些人讨厌对手、害怕对手，恨不得自己的人生一帆风顺，一个对手都没有。他们把自己的失败、苦难和挫折都归结为这些对手的存在，似乎只要这个世界一个对手都没有，自己便能过上幸福的生活了。但事实果真如此吗？没有对手的生活会变成怎样？

在秘鲁的国家森林公园里，生活着一只年轻的美洲虎。为了保护这种濒临灭绝的珍稀动物，秘鲁人专门辟出了一块近20平方公里的森林作为虎园。虎园环境美好，还有人工饲养的成群的牛、羊、兔、鹿供美洲虎尽情享用，参观的游人都认为这是美洲虎生活的天堂。然而，让人感到奇怪的是，从来没有人看见美洲虎去捕捉过那些专门为它预备的“活食”，也从来没

有人看见过它王者之气的威武。只见它吃了睡，睡了吃，整天耷拉着脑袋。

有人以为它是太孤独了，有个伙伴兴许就会好起来。于是秘鲁人从哥伦比亚租来一只母虎与它做伴，但结果还是老样子。最后，公园不得不请来一位动物行为学家。这位专家见到美洲虎那副懒洋洋的样子，便对管理员说，老虎是森林之王，在它所生活的环境中，不能只放上一群整天只知道吃草，不知道猎杀的动物。管理员们听从了专家的意见，便引进了几只美洲豹。这一招果然有效，自从美洲豹进入虎园的那天起，这只美洲虎就再也躺不住了。它每天不是站在高高的山顶上愤怒地咆哮，就是如飓风般冲下山冈，或者在丛林的边缘地带警觉地巡视和游荡。老虎那种霸气十足、刚烈威猛的本性被重新唤醒了，它又成了一只真正的老虎，成了真正意义上的森林之王。

没有对手的世界并不是天堂。动物如此，人也是一样。

一种动物如果没有对手，就会变得死气沉沉，就像上文的故事所说的那样，没有美洲豹的挑战，珍贵的美洲虎也许会变成笼子里面的熊猫。同样的道理，一个人如果没有对手，那他就会甘于平庸，养成惰性，最终导致庸碌无为。

所以，拥有一个对手，尤其是强劲的对手，反倒是一种造化、一种力量、一条警策鞭、一剂强心针、一副推进器。对手是一种动力，时时激励着、推动着我们前进。因为有了对手，

会让我们时刻有危机四伏的压力，会激发我们更加旺盛的精力和斗志，会迫使我们排除万难，克服一切艰难和险阻去夺取胜利。

雅典奥运会男子跳水三米板冠军彭勃在赛后接受记者采访时说：“我特别感谢两个人，一个是队友王克楠，一个是对手萨乌丁。如果今天没有王克楠到场给我鼓舞，我的金牌就不会拿得这么顺利。我之所以要感谢萨乌丁，是因为没想到他今天发挥得这么出色。他这么大的年龄还那样拼搏，这刺激了我更努力地去比赛。”

只有懦弱的人才害怕对手、害怕竞争。真正的强者从来不畏惧竞争，不畏惧对手的存在。我们在这一节所讲的强者思维，正是激励大家不要害怕竞争，不要害怕对手，要懂得这些对手的存在是为了让自己更强。对手是自己的压力，也是自己的动力。往往对手给自己的压力越大，由此而激发出的动力就越强。我们与对手之间的关系，既是一种对立，也是一种统一。相互排斥又相互依存，相互压制又相互刺激。比如说，可口可乐与百事可乐，正是在这样的相互竞争与相互促进中，双双成为世界知名品牌。

有可口可乐的地方就有百事可乐，“二乐”之间的竞争已经有百年的历史。产品的同质化，使大多数人都分不清两款可乐的口味有什么区别，二者之间的竞争由最初的价格竞

争上升到品牌竞争、文化竞争、新品开发竞争，目前都在抢占果汁饮料市场。在媒体推广中，二者也有很多相同之处，你做电视广告，我也做，你做公交广告，我也做。有竞争才有发展，在竞争中，“二乐”由最初的小品牌发展成了全球品牌、世界品牌。

据称，世界上第一瓶可口可乐于1886年诞生于美国，距今已有131年的历史。这种神奇的饮料以它不可抗拒的魅力征服了全世界数以亿计的消费者，成为“世界饮料之王”，甚至享有“饮料日不落帝国”的赞誉。世界上第一瓶百事可乐同样诞生于美国，它的问世时间比可口可乐晚了十几年，它的味道同配方绝密的可口可乐相近，于是便借可口可乐之势取名为百事可乐。

百事可乐，这悄然诞生而后注定要成为可口可乐霸主地位最有力的挑战者的饮料，最初的经营极为惨淡，曾两次宣告破产，它甚至主动提出将公司卖给可口可乐公司，但被断然拒绝了。

后来也有人感慨过，可口可乐的经营大师没有意识到：他们从笼子里赶走了一只可怕的猛虎。几十年以后这只猛虎将要夺走自己的霸主宝座，夺走自己的一大部分市场。但从另一个方面讲，也正是可口可乐自己培养了一位可敬的对手，并在相互竞争中双双成就霸业。正是有百事可乐在后面不断追赶，可