

畅销书《六顶思考帽》作者的又一力作

让 自 己 更有魅力

提升内在美的18个细节

How to Have
a Beautiful Mind

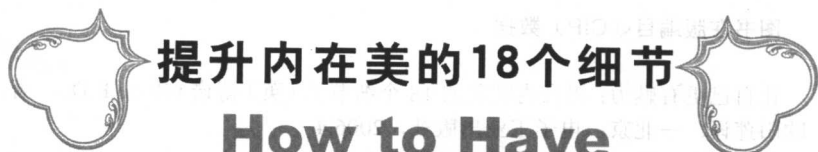
(英) 爱德华·德·博诺 著
欧阳莲 译



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

① ② ③

更有魅力



提升内在美的18个细节

**How to Have
a Beautiful Mind**



(英) 爱德华·德·博诺 著
欧阳莲 译



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 · BEIJING

Edward de Bono: How to Have a Beautiful Mind

Copyright ©2004 McQuaig Group Inc.

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition published by Vermilion.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form by means electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the copyright owner.

本书中文简体字版由 Vermilion 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2006-1068

图书在版编目(CIP)数据

让自己更有魅力:提升内在美的18个细节/(英)博诺(Bono,E.D.)著;
欧阳莲译. —北京:电子工业出版社,2006.4

书名原文:How to Have a Beautiful Mind

ISBN 7-121-02406-3

I. 让… II. ①博… ②欧… III. 个人—修养—通俗读物 IV.B825-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第022440号

责任编辑:韩丽娜

印刷:北京天宇星印刷厂

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编100036

经销:各地新华书店

开本:850×1168 1/32 印张:7.75 字数:120千字

印次:2006年4月第1次印刷

定价:18.00元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话:(010)68279077。质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。



作者简介

爱德华·德·博诺 (Edward de Bono) 是创造性思考和把思考作为技能直接教授的相关领域内德高望重的权威。当成千上万的人正为电脑编写软件之时，爱德华·德·博诺却开创性地为人脑编写软件。他根据对人脑作为自组织信息系统的工作原理的理解，衍生出了水平思考法这一正规的创造性工具。他是“水平思考法”和六顶思考帽的创造者。他的知觉思考工具（认知研究基金和注意力指引思维工具）广泛应用于学校和企业中。

世界上众多的一流公司，诸如 IBM、微软、Prudential 保险公司、英国电信、日本电报电话、诺基亚（芬兰）和西门子（德国）都曾寻求爱德华·德·博诺的思考指导。澳大利亚国家板球队也曾请求他的帮助并且成为历史上最为成功的板球队。

南非的某学者团体将爱德华·德·博诺列为在整个历史进程中对人类影响最大的 250 人之一。澳大利亚最重要的商务杂志评选他为在世的 20 位最具远见卓识的人之一。一流的咨询公司埃森哲评选他为当今 50 位最具影响力的商业思想家之一。

爱德华·德·博诺的方法简易但高效。某钢厂只用一种方法仅在一个下午就产生了 21 000 个点子。他曾向诺贝尔奖得主和患有唐氏综合征的年轻人教授思考方法。

爱德华·德·博诺拥有医学博士学位（马耳他大学）、文学硕士学位（牛津大学）、哲学博士学位（牛津大学）、哲学博士学位（剑桥大学）和设计博士学位（澳大利亚皇家墨尔本理工大学）。他曾受聘于牛津大学、剑桥大学、伦敦大学和哈佛大学，并且曾是牛津大学享受罗氏奖学金的研究生。他共著书 67 部，被翻译成 37 种语言。



序

什么叫一个人内在的美呢？

鸡尾酒会上有一位漂亮的女士，无瑕的肌肤，高雅的服饰，曼妙的身段。但不可思议的是，她却形单影只。虽不断有人与她攀谈，但很快又相继离开了。

而同时在酒会上还有一位矮小、秃顶、獐头鼠目的男士。他身边总是簇拥着很多人，大家谈笑风生，气氛融洽。这是为什么呢？

为了使自己的身材更健美，你可以上健身房锻炼，也可以做皮下脂肪切除术和填充手术。为了美容，你可以借助化妆品和整形手术，还可以植发。总之，可以有很多方法使自己的外表更加漂亮、英俊。

不过你的内在美如何提升呢？你是否可曾努力提升自己的内在美呢？如果言行令人生厌，思想浅薄，再

美的外表也会令人生厌。虽然你会暂时吸引别人的目光，但无法保持人们对你长时间的注意。

鸡尾酒会上那位佳丽的思想浅薄，而獐头鼠目的男士却极具内在魅力。这就是这位男士比那位女士获得更多注意的原因所在。

那么，你怎么做才能提升自己的内在美呢？

自己的相貌是与生俱来的，你只不过能在一定程度上美容整形。然而，若想提升自己的内在美，你却大有可为。这正是本书的内容所在，本书就是要告诉你如何提升你的内在美，以及使自己更有魅力的方法。

倘若你天生丽质，却思想浅薄，这将是毁掉美丽的悲剧。正如买了一辆昂贵的轿车，却没给油箱加油一样。

如果你并非十足的天生丽质，为了使自己更富有魅力，有一件事你可以做，那就是塑造美丽的心灵，提升自己的内在美。

随着时间的流逝，身体之美也会逐渐消逝。但内在之美却不受岁月影响，而是随着智慧与阅历的增长，更加富有魅力。

花费大量时间、精力和财力美化自己身体的大有人在，其实更有意义的却是花些时间和精力美化自己的心



灵，以此提升自己更有魅力的内在美。

何谓美丽？美丽是他人可以欣赏的东西。本书描述的内在美是他人可以欣赏的个人内在的魅力。它不是指坐在角落解决复杂难题之人的能力，而是他人通过交流等方式可以欣赏到的独特内在美。

你的谈吐是体现你的内在美的窗口，这正是本书要教你的内容。你的谈吐应该体现出你的内在魅力，正如人们可以通过欣赏你的外在美一样，人们也可通过聆听来体会你的内在美。

如果你想让自己的内在美更加富有魅力，你完全做得到。因为内在美的提升并不需要具有先天的高智商或拥有广博的知识，最要紧的其实是你如何思考，以此来提升自己的内在美。



德博諾思維訓練課程在世界範圍內被廣泛應用於跨國企業、政府機構、學校教育當中，對於個人和團體均是最簡潔、最有效的提升能力的途徑。

企業管理培訓課程：

六頂思考帽、水平思考、感覺管理、簡單

把對抗思考轉為協同思考，為企業管理者提供高效的決策、會議、溝通的思考方法，提高工作效率、節約溝通時間，有助於建立和諧的企業環境。把胡思亂想的創新轉為有技巧、有步驟的創新方法上，給企業管理創新與產品創新提供系統而具體的方法。

de Bono Thinking Systems 是 Edward de Bono 商業思維訓練課程的全球認證機構。在世界範圍內，為接受德博諾思維培訓的講師頒發資格證書，並提供受版權保護的每門課程標準教材。同時也為所有參加德博諾思維訓練的學員頒發培訓證書。

學校教育培訓課程：CoRT（認知思維系統訓練）

為我國素質教育和知識教學引進一套全新體系的方法，通過對思考方法的訓練，綜合提高學生的分析問題和解決問題的能力。

Cavendish 信息產品有限公司是全球教育領域德博諾思維訓練課程的管理機構，與世界各國教育機構合作開展思維訓練課程的培訓與研究工作。在世界範圍內，為接受德博諾思維培訓的講師頒發資格證書，並提供受版權保護的課程標準教材。

2005 年與中央教育科學研究所合作，在中國大陸開展國際合作研究項目“德博諾創新思維訓練實驗學校”，進行創新思維課題研究，與各學校單位共同開發研究創新思維訓練課程與學科教學整合應用，並通過思維訓練提高學生的綜合素質與能力。

全球德博諾思維訓練中國代表機構——北京德博諾管理諮詢有限公司
<http://www.bdb.cc> E-mail: public@bdb.cc

《六块价值牌》

(美) 爱德华·德·博诺 著 32开 定价: 18.00元

本书是畅销书《六顶思考帽》、《平行思维》的作者爱德华·德·博诺的又一力作。本书提出了思考价值的新方法, 提供了评估价值的新框架。作者不仅详细介绍了六块价值牌——金、银、铜、玻璃、市和铜, 而且展示了它们的应用方法。六块价值牌提出了关于决策和改善思考习惯的忠告, 它抑制了传统的思考习惯, 示范了处理价值的更明确的方法, 使你在查明不足之处的同时还能突出你的优势, 为你和公司更上一层楼助一臂之力。

读者对象: 企业管理人员及对此感兴趣的人士。

《一生中要做的 10 件事》

(英) 迈克尔·奥格登; 克里斯·戴 著 16开 定价 25.00元

回忆一下迄今为止你走过的那些时光, 哪些经历是你最值得怀念的? 翻开你的影集, 看看有哪些故事曾触动你的心怀? 哪些人给你最深最美好的回忆? 哪些时刻永驻在你的心中? 无论你把自己看做是一个企业家、冒险家、持家能手、艺术家、颓废文人、流浪汉, 还是命中注定的失败者, 你都可以在自己的有生之年罗列自己的行动清单, 而且把它看做是书写自己美好记忆时的第一次尝试, 或者是规划自己选定职业的一次机会。作者在带领你畅游他们不同的精彩人生经历的历程中, 告诉你要珍惜自己人生的剩余时光, 真正行动起来完成自己人生中应当完成的 10 件事——寻根、探险、尝试、挑战、奉献、学习、表达、爱、工作、传承。

读者对象: 各行业人士。

以上图书各大新华书店均有售, 或按如下地址咨询:

北京世纪波文化发展有限公司 (北京市万寿路南口金家村 288 号华信大厦)

邮编: 100036 电话: 010-88254199 E-mail: sjb@phei.com.cn



目 录

第1章 如何表示赞同 /1

必须正确 /3

模式思维 /4

特殊的环境 /5

特殊的价值观 /6

特殊的经验 /7

笼统的归纳 /7

第2章 如何表示反对 /11

礼貌 /13

逻辑错误 /14

解释 /15

选择性感知 /16

情绪 /17

不同的经验 /18

笼统的归纳 /19

推断 /19

可能与必然 /20

意见分歧或反对 /21

第3章 如何表示分歧 /25

两种分歧 /26

分歧的来源 /27

讲清分歧 /32

讲清分歧的原因 /32

接受分歧 /33

第4章 如何做到有趣 /37

见闻 /38

如果……那会

怎么样 /39

可能发生的情况

与备选办法 /41

推测 /43

联系 /44

创造与新想法 /45

最为有益的习惯 /46

练习 /47

第5章 如何回应 /51

澄清 /53

支持 /54

举例与讲故事 /56

巩固 /58

扩展 /59

推进 /60

修改 /61

第6章 如何倾听 /65

急躁 /66

收获价值 /67

注意 /69

重复对方的话 /70

提问 /71

更多详情 /72

两个焦点 /72

第7章 问题 /75

钓鱼式问题和射击式

问题 /77

来源及其有效性 /80

更多详情 /80

解释 /81

备选办法和可能发生的

情况 /81

修改 /82

多项选择式问题 /83

价值 /84

你思考的根据 /85

第8章 水平思考法

——六顶思考帽 /87

合作探索 /89

六顶思考帽 /90

白色帽子 /91

红色帽子 /92

黑色帽子 /94

黄色帽子 /95

绿色帽子 /97

蓝色帽子 /99

帽子的应用 /101

第9章 概念 /105

缘何为概念操心 /107

识别概念 /108

概念的模糊性 /110

概念的层次 /111

概念的种类 /113

练习 /115

概念的完整性 /115

比较与对比 /117

第10章 备选办法 /119

更好的办法 /121

感知 /125

其他的价值观 /127

创造备选办法 /128

可能性 /131

第11章 情绪和情感 /135

选择性感知 /137

选择 /138

形容词 /140

第一反应 /142

采取立场 /144

第12章 价值 /147

情况 /148

各方当事人 /152

个人价值 /153

组织价值 /154

质量价值 /155

革新价值 /155

生态（影响）价值 /156

感知价值 /157

消极价值 /158

第13章 转移与偏离 方向 /161

目的 /162

乏味 /163

墨守成规 /165

幽默 /167

享受 /169

第 14 章 资讯与知识 /171

了解多少 /172

祖鲁原则 /174

镜子战略 /175

知识的输入 /177

设法应付 /178

第 15 章 看法 /181

为何要有看法 /182

激发看法 /183

练习 /184

视角 /185

交换看法 /187

新的资讯 /188

不要以偏概全 /189

价值的变化 /190

比较与分歧 /191

第 16 章 插话 /193

轮到我了 /194

出于表现目的

的插话 /196

出于详述目的

的插话 /197

出于质疑目的

的插话 /198

即刻还是等

一会儿 /199

疑问 /201

第 17 章 态度 /205

斗争的态度 /210

自我力量的游戏 /211

学习者的态度 /211

探险家的态度 /211

建设性的态度 /212

好玩的态度 /213

“满不在乎”的

态度 /213

第 18 章 开始与话题 /215

时下的话题 /216

热门话题 /217

你是做什么

工作的 /218

错误的开始 /219

新的线索 /220

塑造 /221

情绪 /223

无聊 /223

结束语 /225

享受 /226

技能 /227

谈话俱乐部 /229

人数 /229

定期 /230

组织者 /231

形式 /231

议程和主题 /232

成绩 /232

互访 /233

活动范围 /233

chapter

第 1 章

如何表示赞同

若想拥有内在的魅力，你必须诚恳地尝试发现与谈话对象相同一致的观点。令人惊讶的是，这是最为困难的方面。

这之所以如此困难，就在于认同必须是发自内心的，而不单单是阿谀奉承的假象。它之所以困难，就在于此举的动机与大多数人的自然倾向南辕北辙。

我们可以看看赞同的极端表现：

你太对了……

你的话我都赞同……

我完全赞成你……

绝对正确……

我百分之百赞同……

如果你事事赞成，就不会有多少讨论，不会有多少谈话，也不会有多少交流。对方还是作演讲为好。尽管这听起来很友好，但你的贡献却无关紧要。

而反对的极端表现是：

是的，然而……

我完全反对……

在那一点上你错了……

那并非如此……