

思想撒野



邵兴国 著

SIXIANG SAYE

>>>>>>>> 解放自己从思想开始
100多位专家博士联名推荐

《思想撒野》起码告诉我们这样一个道理：要想做到人生的洒脱和超然，首先要突破思维的紧箍咒——一种束缚思维的障碍；形成无边界的思维方式——一种创新的思维方式。

——我国著名社会学家、中国社会学会会长
中国人民大学教授、博士生导师 郑杭生

大众文学出版社

100 多位专家博士联名推荐

思想撒野

Thoughts are flying

(下)

邵兴国 著

大众文艺出版社

沟通力——给人爱的理由

什么是地狱？地狱就是各顾各；什么是天堂？天堂就是为大家。人生最大的智慧就是爱，是爱别人而不是爱自己。

性格即命运，阳光性格是人生的一大财富，因为具有阳光性格的人就会有阳光人生，就会有阳光般的事业。

现代社会地球在缩小，舌头在延长。一个人能否成功，越来越取决于传播沟通能力的大小。成功的口语传播往往是用最平实的语言说出不平实的东西，而不是相反。

人格的缺陷必然会带来事业的缺憾，您所以事业做不大，那是因为您人格上有缺陷。因此，欲成就一番事业就必须先修炼自己的人格。

人气指数来自于人格魅力，人格魅力首先表现为高尚的人格，其次表现为出众的才华，第三表现为风趣干练的沟



通。要百分之九十九做人，百分之一做事。

无论做人还是做事都要遵守“人重财轻”这一原则，即要先盯住别人的事业，而不是先盯住别人的钱包儿。

做人要透明，透明的人往往是真实而全面地反映自己，不仅暴露自己的闪光面，而且还敢于并善于暴露自己的阴暗面。

相关链接

北京曾冒出了这样一家餐馆：窗子上贴有“川鲁粤”、“家常菜”的字样，这没什么新鲜的；但门上的一幅对联却显得非同凡响：“缺山珍少海味就是便宜，无名菜非正宗图个方便。”这家餐馆采取了用暴露劣势来赢得食客，反倒显得比其他餐馆“实在”。其实，在北京到处可见“正宗粤菜”，真真正正的却没有几家。这家餐馆反其道而行之，却让人感到特别实在，因而“反”的十分成功。

人人都希望自己是“圆人”，其实这是徒劳的，明智的做法是先做“半人”，然后像找对象一样再去寻找你的另一半，让别人成为你的分身。

让别人为您做好事的欲望需要点燃、需要激发，那就是不要忘记别人已经为您做过的好事，并且在人前人后还要经

常讲。

人们一切冲突的原点都在于没能很好地进行角色对调，如果站在对方的角度想，冲突就少了一半；如果完全变成了对方，无人我之分，就完全没有冲突了。

做人要设法经营“五个好”：自己有个好身体，家里有个好老婆，上面有个好领导，单位有批好弟兄，外面有帮好朋友。

不要看不起任何人，尤其不要看不起年轻人。你所以看不起对方，是因为你在拿你的优点和对方的不足相比，在拿你的今天与对方的今天相比，事物是发展的，你今天能行不等于明天能行，对方今天不行不等于明天还不行。

人有五个年龄，分别是：实际年龄、相貌年龄、社会年龄、心理年龄、生理年龄。我认为，对人们最有现实意义的年龄是社会年龄和心理年龄，尤其是心理年龄，对于心理年龄年轻者，他会永远年轻，他会有二到三次青春期。^①

“感情用事”是感情压倒理智的产物，它的收获是后悔，心理学称其为儿童型；“事用感情”是理智压倒感情，并拿感情做武器的产物，它的收获是成功，心理学称其为成人型，如刘备的“哭”和曹操的“笑”都是事用感情的经典。

① 心理年龄会影响别人对你相貌年龄的看法，所以就有人老相，有人少相。（王卫东）



人贵有自知之明，企业也贵有自知之明，一定要对自己有正确的估计，切不可犯蛇吞大象的盲动错误。要知道，意欲从事超过自己能力以外的事情是恶劣的虚伪。

相关链接

蚂蚁与大象风流了一晚上，第二天大象得非典死了。蚂蚁需要掩埋大象，他一边挖坑一边写道：“老子跟你风流一晚上，却得为你挖一辈子的坑。”

“好事多磨”，即只要是好事都要经过一番痛苦的折磨，否则就不是好事，就有可能是罩着好事外衣的陷阱。所以，凡是好事，一定要有困难的心理准备，侥幸心理、投机心理要不得。^①

理解万岁！但是，理解的前提是沟通，合作的前提还是沟通，没有沟通，就不会有理解与合作。沟通是双向的，而不是单向的。单向的传播往往不能产生令人满意的结果。

人际交往要有投资理念，尤其对那些年轻人，或潜力较

天上掉馅饼的事情不是没有，只是不是每个人都有这么好的运气。

①

（王卫东）

大、发展空间较大的人，无数实践表明，投资产品不如投资人。^①

人际交往不能不现实，但也不能太现实，要着眼未来，要有未来眼光。今天的负值朋友，明天也许是超值朋友。

人际交往是有成本的，现代社会人们的交际成本不是越来越少，而是越来越多。交际成本不仅包括资金成本、物质成本，而且还包括时间成本、智力成本。

人际交往的实践表明：凡勇于扩大自我开放度的，都能赢得对方坦诚相见的回应，都有一大批朋友；如果把自己装在套子中，自我封闭，而乞求对方与你的坦诚相见，那只能是痴人说梦。

人际关系的处理应设法变自我意识中心为他人意识中心。自我意识中心者往往把别人当成自己的附庸、配角，用自己的感觉代替别人的感觉，强迫别人为自己的感情买单，满足自己的需要，这将使别人的情感受到极大的伤害，从而造成人际关系的紧张。

成功的传播一定要学会“引火烧身”，即要做到三结合：结合自己、结合听众、结合社会现实。否则，难以引起受众的共鸣和关注。

诺贝尔经济学奖获得者舒尔茨认为“对人的投资是受益最大的投资。”

①

(陈胜军)



小聪明太多，就不会有大聪明，只有做到小糊涂，才可能有大精明。爱占小便宜的人往往吃大亏，相反，爱吃小亏的人往往是别人钱袋的主人。

相关链接

世界著名企业家、日本松下电器创始人、经营之神松下幸之助说：99%的事我不懂，聪明人不会成功，要成功，一定要傻。与其拥有小、聪明，不如做个大傻瓜。

脸皮薄、不好意思是人际交往的一大障碍，它严重影响到交往的广度。人际交往尤其是与陌生人交往一定要脸皮厚，当然，这个厚不是厚颜无耻的厚，它是“大方”的代名词。^①

时间也是钱，然而，国人对时间是慷慨的，对物资却是吝啬的，表现在：宁肯把价值 100 元的精力耗在只值一角钱的小事上也在所不惜。

情商高的男人往往表现在心细上，心细起来就连女人也犹恐不及，他有一颗关心别人、体贴别人的心。面对其无微不至的关心体贴，不由你不为之感动，进而成为其感情的俘虏。

^① 俗话说：“脸皮厚吃个够，脸皮薄吃不着”。我以前工作单位的老板经常讲“我的特点是脸皮厚，所以能成事”。

(陈胜军)

相关链接

嘴上要赞美，耳朵要聆听，脸上挂微笑，仪表常端正，眼中要有活，手中忙得勤，脑中有他人，心里有热诚，善于用足情，时常做沟通，如此高情商，人人笑面迎。

人缘关系好者往往是放大别人，缩小自我，从而博得别人的欢心。人的毛病往往认为世界上我最聪明、最厉害，别人都不如自己，别人都是傻瓜，看重自己，看轻别人，即“下眼看人”。

做人就是要做到人人喜欢你，做事就是要做到人人需要你，人人喜欢你，你才能入群，人人需要你，你才能被社会所用。

人际关系的处理要学会放人情债，放得越多越好，而且还不要急于收回。什么最难还？人情债最难还，因为人最不愿欠别人的人情。做人总是想着占别人的便宜，不如让别人总想着还欠你的人情要好。

年长人看年轻人不顺眼，这不说明别的，只说明自己已经落伍了。历史的经验一再证明：年轻人永远是对的，他代表着时代的新潮流。老年人是过去时，中年人是现在时，青



年轻人是未来时。^①

送礼是门艺术，礼品不仅可以是物质的，而且还可以是精神的、文化的、智慧的，收礼人的层次越高越看重后者。当年诸葛亮送给刘备的见面礼不就是《隆中对》吗！

人们送礼中有一盲点，那就是求人办事时才知道送礼，平时却不知道，正所谓“平时不烧香，急来抱佛脚”，给人一种相互利用或者是在做交易的感觉。其实，送礼应注意时间差，应注意时间的选择，应选在平时，而不是当时。

相关链接

有一位烧鸡店的老板不太会算账，每月算账时他总要请他的朋友来帮忙，朋友临走时他便送朋友一只烧鸡，朋友不好意思接，彼此总要推辞半天，显得非常难堪。为此，老板请教一位高人，高人说，你为什么不来个“送鸡时不算账，算帐时不送鸡”呢！用时间差淡化交易痕迹，避免彼此的难堪，同时也联络了感情！

“忠言”对于被说者具有借鉴作用，被说者可以借助于

^① 年轻人看老年人不顺眼，说明年轻人没有善解人意的本领。（王卫东）

这面镜子发现自身的不足，修正自己，提高自我；对于说话者也要讲究说话的艺术，在公开场合要说对方喜欢听的真话，在私下场合要说对方不喜欢听的真话。^①

真正的说话不是在用嘴说，而是在用心说，意深感人深，意浅感人浅。真正的说话不在“量”而在“质”，它是内在学识修养的外在表现。

一有问题就从别人身上找原因的人是有病之人。要学会用放大镜看别人的优点，用显微镜看自己的不足，更要知道改变自己易于改变别人。

什么样的朋友不能交？那些舍得为歌舞厅的女人花钱，而不舍得为朋友花钱的人不能交。因为这样的人太过于自私，享乐主义严重，很少有爱心、很少会顾及别人的死活。^②

对于自我感觉良好的人，不能一味附和，使其养成坏毛病，进而增加人际交往的难度。正确的做法是：首先要设法找到其软肋，然后打击其自信，使其就范。^③

信息爆炸的时代，人们宁愿听到有个性的谎言，也不愿听到无个性的真理。因此，有效的信息传播应该是抢占受众的眼球，体现新、奇、特，要的是一刹那触电的感觉，是

① 批评别人要讲求艺术，以别人乐于接受的方式进行；对于批评要有闻过则喜的态度。（王卫东）

② 重色轻友。（陈胜军）

③ 为什么要打击别人的自信心呢？点到为止比较好一些。（陈胜军）



“哇”的第一声尖叫。^①

相关链接

爱情箴语一则：您的眼睛眨一下，我昏死过去；您的眼睛再眨一下，我又活了过来；您的眼睛不停的眨来眨去，于是我便死去活来。

做人要自信，不可自卑或者自负。自信就是对自己有信心，自卑就是自己看不起自己，自负就是自我意识膨胀。这些统统涉及到自我评价，自我评价的依据就是别人的反应，而不是自我感觉。

伟大的才能就是了解别人身上的伟大。人都有自重感，赞美对方并给对方以崇高，就是在满足对方的自重感。

交友要设法交往更高一级的朋友，但是，需要注意的是，交往更高一级的朋友不是为了炫耀，不是为了给自己贴标签，而是为了学习提高。

社会上不说谎话的人恐怕没有，有的是假话真说，有的是真话假说，问题是有些人说的是不害人的谎话，有些人说

^① 是啊！现在原创性的东西越来越少了。韩国出来个“我的野蛮女友”，我们马上就跟进“我的野蛮老婆”、“我的野蛮丈母娘”……；美国出来一个“谁动了我的奶酪”，我们也马上跟进一批“奶酪”；看“水煮三国”卖得好，马上跟进“麻辣三国”、“水煮后三国”……江总书记说“创新是一个民族进步的灵魂”，我看国人应在“灵魂”二字上多下些功夫。（陈胜军）

的是害人的谎话。前者是“美丽的谎言”，后者是骗人的鬼话，前者有利于融洽人际关系，后者往往恶化人际交往。

在中国做人，要看透不说透，千万不要看透也说透，或者没有看透就想说透。不过也有例外情况，如：作为一个人民教师，就必须看透也说透，而且要千方百计地说透，因为这是教师的天职。

相关链接

“人所共欲而不言，言者乃大傻也”。在《三国演义》中杨修聪明过人，看透也说透，而荀攸则看透不说透，其结果是：杨修落了个身首异处的下场，荀攸得到重用。曹操盛赞荀攸：外愚内智，外怯内勇，外弱内强，其智可及，其愚不可及也。

有些人说话是为了自我表现、自我陶醉，只管自己过瘾，根本不考虑对方的感受，因此，效果往往欠佳；有些人说话是为了传播沟通，不仅要表达个人的意愿，而且又照顾对方的感受，因此，效果往往较好。

有些人是在钓鱼，有些人却是在钓人。钓鱼有遛鱼之说，即大鱼咬钩之后不急于起钩，要带它散散步，待它晕乎乎时再起钩，这一招是十分阴险的。钓人的人也用娱乐、礼品作诱饵，被猎者一旦上钩，钓人者便施展遛鱼的手段，



借以麻痹并化解你的警惕性，以便最后彻底吃掉你。

讲话是放电行为，听话是充电行为，从某种意义上说，会听话是更高一级的会说话，因为它得到的更多。只会讲话不会听话如同只会放电不会充电，是难以持久的。什么叫会说话？会说要说到人人愿听；什么叫会听？会听要听到人人愿说。

相关链接

有这么一个人，在一次人际交往中，他一言不发。事后，一位智者总结说：如果你很傻，那么你很聪明；如果你很聪明，那么你很傻。言外之意，你如果不能讲，你就作一个好听众，如果你能讲，而你不讲那才叫傻瓜。

对于网上生存，场上谋势的人来说，朋友是一笔不可或缺财富，只有今天多赚朋友，才能明天多赚钱，赚事业。

自本领不如合本领。自本领犹如一根筷子，一颗大树，而合本领犹如一把筷子，一片森林。要一把筷子，不要一根筷子；要一片森林，不要一颗大树。

无论做人还是做事，都要用辩证法思想来经营。“热闹之处长一双冷眼，僻静之处长一颗热心”，就是在用辩证法思想做人做事。

沟通力——忘我才能成我

您的“人镜”在哪里

人来到这个世上没有带着镜子，他总是习惯于拿社会群体当作镜子来照，在他掌握了这种社会知觉的方法之后，他便把镜子挪到了自我的内部。

——马克思

人往往由于缺少自知之明，才想到照镜子。本来人的自身就眸不见睫，眼不见脸，不照镜子，更难以识庐山真面目。人们照镜子的目的就是找到真我。当代著名诗人艾青曾



写过一首哲理诗，题目叫做《镜子》，高度赞扬镜子的品格：

“仅只是一个平面，却又深不可测，它最爱真实，决不隐瞒缺点，它忠于寻找它的人，谁都从它发现自己，或是醉后酡颜，或是鬓如霜雪，有人喜欢它，因为自己美，有人躲避它，因为它直率……”显然，镜子的品格是高尚的，在它面前人人平等，从来不会改变标准。

“以铜为镜，可以正衣冠；以古为镜，可知兴替；以人为镜，可明得失。魏征没，朕亡一镜也”。唐太宗的伟大之处在于他有三面镜子：人镜、铜镜、古镜，而我们的渺小在于我们只有一面玻璃镜。

人如果没有镜子是不可想象的，但问题是，人起码需要两面镜子，其中一面用来照自己的自然相貌，另一面用来照自己的社会相貌。自然形象属浅层形象，是指人的音容笑貌、高矮胖瘦，自然形象是显性的，一看便知；社会形象属深层形象，是指你的为人处世，能力德行，偏重于人的社会性，社会形象是隐性的，需要长时间的观察和分析才能得出结论。我们评价某人“金玉其外，败絮其中”，“金玉其外”是指其自然相貌的美丽，“败絮其中”是指其社会形象的丑陋。对个人而言自然形象如何，需用镜子照，社会形象如何，则需通过别人照，现实告诉我们，随着社会交往的深入，人们越来越看重社会形象，正所谓“日久见人心”。有

趣的是人们在日常生活中又往往注重自然形象的装扮，忽略社会形象信息的收集，表现在很少有人经常去别人那里收集关于自己的意见。

人们在形象塑造中，不仅要重视自然形象的塑造，而且更要重视社会形象的塑造，不仅要用玻璃镜来反馈自己自然形象的信息，而且更要用人镜来反馈关于自己社会形象的信息。这是因为社会交往中人们看重的往往是社会形象而不是自然形象。

重视社会形象的塑造必然要以社会形象的反馈为前提，因为没有准确地信息反馈，你就不知错在哪，对在哪，甚至会把对的当成错的，把错的当成对的。社会形象的反馈就是要多请教别人的意见，以便借用他人的眼睛来了解自己。同时，社会形象的反馈仅要一面人镜是不够的，需要多面，因为它可以从多角度来观照你、反馈你，从而避免片面性。

日本著名推销大师原一平被誉为“推销之神”，得益于他的修身自治方法——召开一种集会。

一、集会名称：原一平批评会

二、时间：每月举行一次，一年12次

三、地点：在安静的小馆子，以晚餐方式（每人一小瓶酒一块炸猪肉）进行；

四、邀请人数：每次5人，并请其中一人当会议主席；