第一章

思考创新的习惯：做一个智能高手

思考和创新是决定一个人能否成就大事的两大重要习惯。成大事者注重思维超前、创新求变，做一个智能高手。

需要全本请访问 www.ertongbook.com



思考力可以支撑起人生

成大事的忠告

★ 正确思考往往蕴含于取舍之间，因为不这样做，就那样做，是由一个人的思考力决定的。
★ 所有计划、目标和成就，都是思考的产物。
★ 没有正确的思考，是不会克服习惯的，如果你不学习正确的思考，是绝对防止不了挫败的。
★ 在克服自身劣势的过程中，如果你是一位正确的思考者，则你就是你情绪的主人而非奴隶。

懒惰平庸的人往往不是不动手脚，而是不动脑筋，这种习惯制约了他们摆脱困境的时机。相反，那些成大事者都养成了勤于思考的习惯，善于发现问题、解决问题，不让问题成为人生难题。可以讲，任何一个有意义的构想和计划都是出自于思考，而且思考得越痛苦，收益就会越大。一个不善于思考难题的人，会遇到许多取舍不定的问题；相反，正确的思考之所以能发生巨大作用，可以决定一个人应该采取什么样的行动。

古希腊的佛里几亚国王葛第士以非常奇妙的方法，在战车的轭上打了一串结。他预言：谁能打开这个结，就可以征服亚洲。一直到公元前 334 年，还没有一个人能够成功地将绳结打开。这

时，亚历山大率军入侵小亚细亚，他来到葛第士绳结之前，不加考虑，便拔剑砍断了绳结。后来，他果然一举占领了比希腊大50倍的波斯帝国。

一个孩子在山里割草，被毒蛇咬伤了脚。孩子疼痛难忍，而医院在远处的小镇上。孩子毫不犹豫地用镰刀割断受伤的脚趾，然后，忍着巨痛艰难地走到医院。虽然缺少了一个脚趾，但孩子以短暂的疼痛保住了自己的生命。

一位朋友到一家餐馆应征做钟点工。老板问：在人群密集的餐厅里，如果你发现手上的托盘不稳，即将跌落，该怎么办？许多应征者都答非所问。朋友答道：如果四周都是客人，我就要尽全力把托盘倒向自己。最后，朋友成大事了。

亚力山大果断地剑砍绳结，说明他舍弃了传统的思维方式；小孩子果断地舍弃脚趾，以短痛换取了生命；服务员果断地把即将倾倒的托盘投向自己，才保证了顾客的利益。在某个特定的时刻，你只有敢于舍弃，才有机会获取更长远的利益。即使遭受难以避免的挫折，你也要选择最佳的失败方式。

正确思考往往蕴含于取舍之间，因为不这样做，就那样做，是由一个人的思考力决定的。不少人看似素质很高，但他们因为难以舍弃眼前的蝇头小利，而忽视了更长远的目标。成大事者有时仅仅在于抓住了一两次被别人忽视了的机遇，而机遇的获取，关键在于你是否能够在人生道路上进行果敢的取舍。

所有计划、目标和成就，都是思考的产物。你的思考能力，是你惟一能完全控制的东西，你可以以智慧，或是以愚蠢的方式运用你的思想，但无论如何运用它，它都会显现出一定的力量。

没有正确的思考，是不会克服习惯的，如果你不学习正确的思考，是绝对防止不了挫败的。

（1）归纳法

这是从部分导向全部，从特定事例导向一般事例，以及从个人导向宇宙的推理过程，它是以经验和实证作为基础，并从基础中得出结论。

（2）演绎法

以一般性的逻辑假设为基础，得出特定结论的推理过程。

这两种推理方法之间有很大的不同，但二者可以一起运用。

例如每当你用石头丢窗户的时候，只要石头不变，则窗户一定会被打破。反复几次用石头扔窗户之后，你可归纳出一个结论，亦即玻璃是易碎的，而石头不会碎。

从这个结论出发，你可进行演绎推理，将了解其他不易碎的东西（例如棒球）也会打破玻璃，而石头也会打破其他易碎的东西。

但我们很可能一不小心就做出错误的推理，进而导出错误的结论。你必须严格地要求推理的正确性，也就是严格地要求自己要进行正确思考，必须审查你的推理结果，并找出其中的错误。除了审查你自己的思考过程之外，你还可以运用这两种推理方式，审查别人的思考结果是否正确。

人性中普遍存在着两个相反的特质，这两个特质都是正确的思考的绊脚石。

第一个缺点是：轻信（不凭证据或只凭很少的证据就相信）是许多人的一大劣势。正确思考者的脑子里永远有一个问号，你必须质疑企图影响正确思考的每一个人和每一件事，看清别人的优势，挑战自己的劣势。

但这并不是对克服自身的劣势缺乏信心的表现。事实上，它是尊重造物主的最佳表现，因为你已了解到你的思想，是从造物主那儿得到惟一可由你完全控制的东西，而你正在珍惜着这份福气。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

少数正确思考者一直都被当作是人类的希望，因为他们在他们所做的事情上，都扮演着先锋者的角色，充分施展了他们的优势。他们创造工业和商业，不断使科学和教育进步，并鼓舞发明和宗教。爱默生说得好：

“当上帝释放一位思想家到这个星球上时，大家就得小心了，因为所有事物将濒临危险，就像在一座大城市里发生火灾一样，没有人知道哪里才是安全的地方，也没有人知道火什么时候才会熄灭。科学的神话将会发生变化；所有的文学名声以及所有所谓永恒的声誉，都可能会被修改或指责；人类的希望、人类的思想、民族宗教以及人类的态度和道德，都将受下一代摆布。普遍化将成为神力注入思想的新汇流口，因此悸动也跟着而来。”

在克服自身劣势的过程中，如果你是一位正确的思考者，则你就是你情绪的主人而非奴隶。你不应给予任何人控制你思想的机会，你必须拒绝错误的倾向。一般人开始时，会拒绝某一项不正确的观念，但后来因为受到家人、朋友或同事的影响而改变初衷，进而接受此一观念。

一般人往往会接受那些一再出现在脑海中的观念（无论它是好的或是坏的，是正确的或是错误的）。作为一位正确的思考者，你可以充分利用此一人性特质，使你今天所思考的到了明天仍然反复出现，并进而接受此一再出现的思想，这正是明确目标和积极心态的力量本质。

第二个人性另一项共同的缺点，就是不相信他们不了解的事物。

当莱特兄弟宣布他们发明了一种会飞的机器，并且邀请记者亲自来看时，没有人接受他们的邀请。当马可尼宣布他发明了一种不需要电线，就可传递信息的方法时，他的亲戚甚至把他送到精神病院去检查，他们还以为他失去了理智呢！

在调查清楚之前，就采取鄙视的态度，只会限制你的机会、应用的信心、热忱以及创造力。不要把质疑未经证实的事情，和认为任何新的事物，都是不可能的两种态度混为一谈。正确思考的目的，在于帮助你了解新观念或不寻常的事情，而不是阻止你去调查它们。

请学会思想——思想是一个人惟一能完全控制的东西。因为你的思想会受到周围环境的影响，所以，你必须借着有利的心理习惯，来控制这些影响因素，这种过程叫做“习惯控制”。

控制习惯的过程是不可思议的，它将你的思考力量转变成行动，但如果你没有这种习惯，或所学到的是不良习惯的话，则它可能会给你带来悲惨和失败。你的成大事须视你控制习惯的能力和品质而定。

把你的思想当成一张底片，底片会记录任何反映在它上面的事物，底片不会挑选应记录的对象，也无法控制焦距和曝光时间，而你——作为一位摄影师，有机会挑选所要记录的对象，决定影像焦距、光圈和快门。最后照片的品质，就取决于你控制这些因素的技巧。

对于你心里那一张底片而言，构图的主题就是你的明确目标。你按照你自己的抉择挑选画面，以你强烈的欲望阐明挑选好的画面，并自行决定要让你的思想做多久的曝光。

很少有摄影师对于重要的镜头只拍一次照的。他们多半都照好几次，每一次都略微调整一下必须掌握的各项因素，以期照出最完美的画面。同样的，你不应只让你的思想曝光一次，而应该每天都让你的思想对准你心里那张明确目标的画面进行曝光。

久而久之，对明确目标的一再“曝光”会变成一种改变自我的习惯，一种经过控制的习惯；因为你是有意识地，次定你行为的性质，强烈欲望（发自你的情绪）的一再呈现，也会将明确目

标的画面印在你的潜意识上，而你的潜意识将会不知不觉地经由想像力，激发出你想达到目标的构想和计划。

但是这些构想不是那么简单就会出现的，你的潜意识不会自动地把一辆车放在你的车道上，也不会为你办理存款手续。正确的思考要求以百折不挠的行动，应用这些构想和其他成大事原理。我们之所以强调，你必须每天都保持个人进取心，是因为你必须培养出处于控制之下的行动习惯。

刚开始时，行动可能需要你的心理控制，但是每当你行动一次，你的习惯控制能力就会有所增进，进而使得控制习惯的程序更为根深蒂固。你的热忱和你所应用的信心同样也会鞭策你，如果你能使行动变成一种处于控制中的习惯时，这两种特质都会有所增进。

工作变得不再辛苦，它就像你肚子饿时吃东西一样；你会发现周围开始出现能给你带来希望和勇气的新鲜事物，而其他人也会开始不必你开口要求，就乐意主动和你合作；你会因为付出行动，而得到一些有助于你达到目标的意外机会，你的想像力会变得更加敏锐和敏捷，而且在长时间工作后，只会感到些许疲劳；你将会以希望和信心的角度，来看这个世界。因为处于控制的行动习惯，已使你警觉到希望和信心的可能性，随着这些改变，你将也会改善生活的其他方面。

你要想拥有思考创新的习惯——做一个智能高手的第一条法则是：

- 思考力可以支撑起人生



多问一次为什么，就会多一份把握

·成大事的忠告·

★ 一个很成功的推销员曾这样说：他的成功源于他颇为自豪的习惯，而他的习惯就是：勤于思考，多问自己几个“为什么”。

★ 提出问题、思考问题。

一个人要想做出一番特别的大事，必须善于思考，多向自己提问！

青年人要成就大事，首先得先思考你的事业，思考你自己，向自己问问题，只有养成了这样的习惯，在事业的开创过程中，不断地思考自己，思考自己所做过的、正在做的和将要做的事情；不断地向自己提出问题，看一看哪些是需要弥补的不足之处，哪些是应该改正的错误之处，哪些是该向人请教的不明处……惟有如此，才会前进、成功。

向你自己或别人提出迷惑不解的问题，可能使你获得丰厚的报酬。这种方式曾经导致了世界最伟大的科学发现之一。

我们从小就知道这样一个故事：从前一个年轻的英国人在他家的农场里度假休息，他仰卧在一棵苹果树下，思考问题，这时，一只苹果落到了地上。

“苹果为什么会落到地上呢？他问他自己。地球会吸引苹果吗，苹果会吸引地球吗？它们会互相吸引吗”这里面包含着什么样的原理呢？

这位年轻人就是牛顿。他用思考的力量，获得了一项极其重要的发现——万有引力定律。牛顿向自己提问发现了引力定律。现在的社会里，也有这样的例子。

自古盖房子出售，都是先盖好房，再出售，对此，霍英东反复问自己：“先出售，后建筑”不行吗？

正是由于霍英东这一顿悟，使他摆脱了束缚，迈上了由一介平民变为亿万富豪的传奇般的创业之路。

霍英东是中国香港立信建筑置业公司的创办人。在香港居民的眼中，他是个“奇特的发迹者”。“白手起家，短期发迹”，“无端发达”、“轻而易举”、“一举成功”等等，这些议论将霍英东的发迹蒙上了一层神秘的色彩。霍英东的发迹真的神秘吗？不，他主要是运用了“先出售、后建筑”的高招。

霍英东还有另一个可贵的品质，那就是不错过任何一个机会来发展自己的事业。朝鲜停战以后，霍英东慧眼独具，他看出了香港人多地少的特点，认准了房地产业大有可为。于是毅然倾其多年的积蓄，投资到房地产市场。1954 年，他着手成立了立信建筑置业公司。他每日忙于拆旧楼、建新楼，又买又卖，大展宏图，用他自己的话说，他“从此翻开了人生崭新的、决定性的一页！”

如果说霍英东早年经营航运业是他创业初期练兵的话，那么他超人的经营理念则在经营房地产业的过程中得到了充分地体现。在他以前的房地产业，都是先花一笔钱购地建房，建成一座楼宇后再逐层出售，或按房收租。而他则“变了个戏法”，即预先把将要建筑的楼宇分层出售，再用收上来的资金建筑楼宇，来

了一个先售后建。这一先一后的颠倒，使他得以用少量资金办了大事情。原来只能兴建一幢楼房的资金，他可以用来建筑几幢新楼，甚至更多；同时，他又能有较雄厚的资金购置好地皮，采购先进的建筑机械，从而提高建房质量和速度，降低建造成本，更具竞争力的是他的楼宇位置比同行的更优越而价格却比同行的更低廉。而且，有时他还采用分期付款的预售方式，使人人都能买得起。霍英东的戏法真是高招，他开创了大楼预售的先河。为了推广先出售后建筑的“戏法”，霍英高率先采用了小册子及广告等形式广为宣传。他说：“我们开展各种宣传，以便更多的有余钱的人来买。譬如来港定居或投资的华侨、侨眷、劳累了半生略有积蓄的职员、赌博暴发户、做其他小生意胀满荷包的商贩，都可以来投资房产。谁不想自己有房住？只有众多的人关心它、了解它、参与它，我们的事业才有希望。霍英东的广告效果颇为不错。立信建筑置业公司在短短的几年里所营建、出售的高楼大厦就布满了香港、九龙地区，打破了香港房地产买卖的纪录。这个既不是建筑工程师出身，又非房地产经营老手的水上“穷光蛋”，用不长的时间便成了赫赫有名的楼宇住宅建筑大王、资产逾亿万的大富豪。现在，霍英东名下的公司有 60 余家，大部分都经营房地产生意，或与房地产关系密切。由他担任会长的香港地产建筑商会，经营着香港 70％的建筑生意。

霍英东向自己提问，成就了成功创富的大业，值得我们学习和借鉴。

任何刚开始创业的青年人，都要养成的最有价值的习惯。就是在下决心之前，一定要对自己多发问，注意整理自己的思路。这可以让人有一次机会，来合理地整理自己的思绪，或回想自己为什么或怎样会有这种决定。这个过程虽然看起来简单，但却在处理难题的实际情况中往往会收到奇效。这有点像世界上某些最

需要全本请访问 www.ertongbook.com

佳演员所养成的习惯一样，虽然他们可能对所扮演的角色已经熟透了，但是在开幕之前，仍会迅速地把剧本或他们自己的那部分台词过一遍。

一个很成功的推销员曾这样说：他的成功源于他颇为自豪的习惯，而他的习惯就是：勤于思考，多问自己几个“为什么”。

“我甚至还想出一个秘诀来养成这个习惯。”他说，“去拜访顾客之前，我一定要先静下心，喝杯咖啡，擦擦皮鞋。这样一来，在我真正踏入顾客办公室之前，我有一个最后思索的机会——如何表现自己。所得到的效果好极了！除了能从容地应付对方所提的问题外，还使我推销了很多的东西。”

所以我们说，无论所作决定重大与否，一定要在此之前给自己以思考的时间，多对自己发问。

青年人只有不断地向自己提问，养成这样一种习惯不仅发现问题，还要提出问题、思考问题，只有这样的青年人才能解决问题，才能在将来的发展中减少问题。

你要想拥有思考创新的习惯——做一个智能高手的第二条法则是：

- 提出问题、思考问题。



积极思考是一种力量

·成大事的忠告·

★ 正确的思考方法不是天生就有，它需要后天的训练和个人有意的培养。
★ 自己是最了解自己的人。
★ 如果从思考中得到办法，并把这办法用于解决问题，这样的人，一定是一个可成大事之人。
★ 追求卓越，首先要有卓越的知识结构。
★ 掌握正确的思考方法。

积极思考是现代成功学非常强调的一种智慧力量，如果做一件事不经过思考就去做，那肯定是鲁莽的，也是会撞墙的，除非你特别地幸运。但幸运并不是时时光顾的，所以，最保险的办法是三思而后行。但“思”也并不是件简单的事，思考也有它的特点和方法。成大事者都有自己良好的思考方法。

思考习惯一旦形成，就会产生巨大的力量，19 世纪美国著名诗人及文艺批评家洛威尔曾经说过：“真知灼见，首先来自多思善疑。”

爱因斯坦非常重视独立思考，他说：“高等教育必须重视培养学生具备会思考、探索的本领。人们解决世上所有问题用的是

大脑的思维本领，而不是照搬书本。

正确的思考方法不是天生就有，它需要后天的训练和个人有意的培养。青年人只要努力，就会有所收获。

下面介绍几种思考方法，仅供参考：

（1）正确认识自己

西方有句话说：“性格即命运。”意思是命运是掌握在每个人自己手中的，因此各人的性格与心态就关系到各人的人生命运。

我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们，我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。如果我们把自己的境况归咎于他人或环境，就等于把自己的命运交给了冥冥之主。如果我们始终对自己说：“我能行”，并积极行动，我们也许就无所不能。

下面仅以美国总统富兰克林·罗斯福为例，看看他是怎样一步步真正认识自己，最终成为一个最有力量的人的。

罗斯福小时候是一个十分脆弱胆小的人。当老师叫他起来背诵课文时，他就双腿打颤，呼吸急促，嘴唇颤动不已，回答得含糊而且不连贯，然后就在同学的讥笑中颓废地坐下来，然而，他后来却成了领导美国人抗击法西斯，为世界和平作巨大贡献的和最得人心的美国总统。这是为什么呢？这主要是因为罗斯福认识到了自己的缺陷，但是，他从未向命运屈服，他不断地超越自己，也超越了他人，直奔总统宝座。

罗期福并没有因自己的缺陷而自卑，也没有害怕同伴的嘲笑而退缩，反而很好地将残疾带来的压力与痛苦转化为不断的促进自己前进的极大动力。他的父母也从未把罗斯福看成是一个有缺陷的孩子。当别的孩子骑马，他也骑马；别的孩子参加童子军，步行几十英里，他也步行几十英里。背课文时，他坚强地咬紧牙床，使嘴唇不颤动，努力克服恐惧。到他成年时，他已成为非常强壮的男子汉，常去非洲猎狮，在山中猎熊，再也看不出丝毫脆

弱胆小的痕迹。

罗斯福可以说是认识自己、挑战自己的典范。但是要注意，仅仅是认识自己还远远不够，你还需要为此塑造一个积极向上的宝贵的心态。因为只有抱着积极的心态，才会主动就面临的问题去寻找解决的办法。

由此可见，客观地认识自我的基础是积极向上的心态，这二者都是成功者不可缺少的素质。

自己是最了解自己的人。青年人只有了解自己正确认识你自己，并认真对待自己，不断完善自己，才会使自己不断进步。

(2) 专注——“成功的第一要素”

思考，是一件需要聚精会神的事情，也就是“专注”。青年人要有这种做事的习惯。

《成功》杂志庆祝创刊 100 周年时，编辑们节录了一些早期杂志中的优秀文章，其中有一篇关于爱迪生的访谈给读者们留下了十分深刻的印象，这篇访谈的作者奥多·瑞瑟在爱迪生的实验室外安营扎塞了三周才获得了访问这位伟大发明家的机会。以下就是访谈的部分内容：

瑞瑟：“成功的第一要素是什么？”

爱迪生：“能够将你身体与心智的能量锲而不舍地运用在同一个问题上而不会厌倦的本领……

可以说，我们每个人每天都做了不少的事。假如你早上 7 点起床，晚上 11 点睡觉，你就能做整整 16 个小时的工作，惟一的问题是，他们能做很多很多事，而我只能做一件。假如你们将这些时间运用在一个方向、一个目的上，你就会成功。”

由此可见，只有能选准目标，并且专注于其上，才可能获得成功。

1999 年盖茨在接受中央电视台专访时谈到他作为微软公司

的总裁，再也没有编写软件的时间了。但是无论有多忙，他每周总会抽出一两天去宁静的地方呆一呆。为什么呢？他说，面对繁重的工作和激烈竞争的 IT 市场，他作为管理者，不能把精力浪费在烦琐的小事上，他必须在专门的时间去思考，以作出具有战略意义的决策。而我们从近代史上也能找出这样的例子来，曾国藩也有这一习惯。无论战事多么紧张，或政务多么复杂，曾国藩每天都会挤出 一个时辰在一间静室里静坐，有时是为了平静自己的情绪和心态，有时候是为了理清自己的思路。从上面两个例子我们可以看出，成大事者没有专注的本领是不成的，因为专注就是集聚自身的力量、勇气、智慧等去攻克某一方面的难题，自然就能取得良好的效果。

专注就是把意识集中在某个特定的欲望上的行为，并一直集中到找到办法并付之实际行动为止。专注有两个重点：让你的头脑冷静下来；把握住现在。这也恰恰是一个成功者必备的素质之一。青年人要从这些成功人士的身上学习优秀的习惯与作风，从而为自己的事业增添成功的动力。

（3）思考合作的力量

现代社会中要成就大事，依靠一个人或少数几个人的力量往往是不够的，因此就十分需要“合作”。一群人为了达成某一特定目标，因而联合在一起。现代社会已是一个专业化又高度复杂的社会，合作不单是一种精神，而是生存需要。但是，在生活中，有许多才华出众的青年却不懂得合作的重要性，他们不明白如果他们在一个组织或集体中和其他人合作会创造单个人无法创造的奇迹。凡是与人合作或寻求与人合作的第一点就是让对方觉得他自己很重要，因此就会十分自愿，而且又充满信心地表达出他自己需要寻求合作的愿望。

关于合作的力量以及青年人要养成合作的习惯，我们在第三

章时已经系统地讲述过了，在此不再赘述。

当某一个重要职位出缺时，他会召集各个政党的政治领袖，让他们来推荐其心目中的合适人选。罗斯福说：“他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需要‘照顾’的人，我就告诉他们，大众也不会赞成。

然后他们又把另一个党棍的名字提供给我，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。我告诉他们，这个人无法达到大众的期望，接着我又请求他们，看看他们是否能达到一个显然很适合这个职位的人选。

他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不行。

接着，我谢谢他们，请求他们再试一次，而他们第四次准举的人就可以接受。于是，他们提名一个我自己也挑选的最佳人选。我对他们的协助表示感谢，接着就任命那人——我还是把这项任命的功劳归于他们……我告诉他们，我这样做是为了使他们感到高兴，现在该到他们来使我高兴了。

而他们真的使我高兴了。他们以支持像‘文职法案’和‘特别税法案’这类全面性的改革方案，来使我高兴。”

就这样我们可以看出：罗斯福其实是用与其他领袖合作的方法来实现自己的政治路线及抱负的。而他所做的就是尽可能向其他人请教，尊重他们的忠告。反过来，这些政治领袖就主动和罗斯福合作了。

一个人若思考合作的力量，并能引导其他人进行合作，以及从事有效的团队合作，就会使他人也更积极，更主动，从而利用了多人的智慧与力量来达到既定的目标，那么，这个人的活动本领并不亚于用直接方式提供有效服务的人。

如果从思考中得到办法，并把这办法用于解决问题，这样的人，一定是一个可成大事之人。

需要全本请访问 www.ertongbook.com