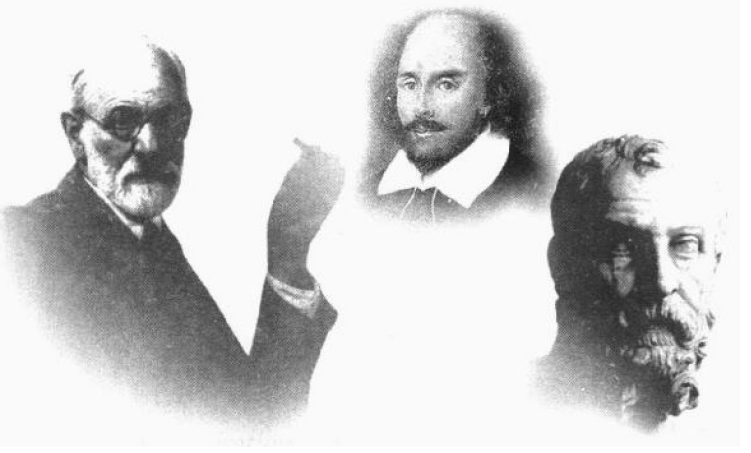
激·发·潜·能·系·列

智慧启迪
Intellectual Inspiration

第一篇
启迪智慧的新观念

由于智慧的潜在能量，任何一个平凡的人都可以成就番事业，重要的问题是“了解你自己”和打破常规。



需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章　为什么要启迪智慧

1. 现在你想干什么

⇨杰哈里之窗

当人们被问到,你提升右脑力、启迪智慧,想达到什么目的？这个看来很容易回答的问题，一般人的答案却很难令人满意。每个人都自认为知道自己想得到什么，其实他们了解到的却往往只是一个笼统含糊的概念,绝不能算是真正的知道。于是,大多数人启迪智慧的结果也就成了随波逐流,浑浑噩噩、毫无作为地将日子打发过去。如此情形,是绝不可能提升右脑力,启迪智慧的。

原因何在？这是因为我们没有正确地把握自己的缘故。因此,从现在开始,你的第一件事情,就是学会正确掌握自己。这不仅仅只是决定自己的生活方式问题，更重要的是为了提升右脑力,启迪智慧,也就是进行正确的自我启迪。所以,我们首先要了解自己。一个人对自己究竟了解多少呢？相信没有人能够完全了解自己。如果有的话，这个人就是神而不是人了。要尽量了解自己,就必须知道‘杰哈里之窗”。所谓的‘杰哈里之窗”

是说,每一个人的内在,都具有 4 个部分：

①自己知道而别人也知道部分

②自己知道而别人不知道部分

③自己不知道而别人知道部分

④自己与别人都不知道部分

①和②是自己知道的部分，因为是属于本身所知所感的部分,因而大致不成问题 问题就在于③和④的未知部分。说明③的最好例子，就是我们在不自觉中所养成的习惯或毛病。例如：说话时搔搔头、抓抓耳朵等小动作。而④所说的则是潜藏于无意识层的潜在的自我。

正确掌握自己的最重要的课题在于减少自我的未知部分，增加已知部分。当然,我们无法把未知部分减至零,但却可将其减少。所谓正确地掌握自己，也就是尽量地找出自己未知的部分。比如对于③所说的自己不知道而别人知道的部分，最简单的做法就是坦率地接受别人的批评或忠告。能够指出自己并不知道的优点和缺点的人是难能可贵的。因此，你最好能时常考虑考虑别人给你的忠言。

某电视台一个颇受观众欢迎的主持人曾经回忆说：“ 从前，我不善于在别人面前说话,可是自从有人称赞我‘ 你的言谈很有内涵 ’之后,我就突然产生了信心。今天的我能够口若悬河、滔滔不绝地主持节目,实在是这位朋友所赐。又有一次,有位朋友对我说,你应该多读点历史,这位朋友的忠言也对我产生了相当大的作用。因为从那时起,我就开始努力学习历史。之后,逐渐丰富的历史知识就成为我工作的最佳助手。”

而对于④所应采取的最有效的方法,则是使无意识(潜在意

识)活泼化,关于这一点,本书后面的章节还将作详细说明。

⇨找出你的“人生第一价值”

在我们生命过程中,应把价值置于何处?这种价值称为“人生哲学”。说得易懂些,意即“生命价值”。所谓决定自己的生活方式,不外乎是具有人生哲学。

首先,你应该设计一个图表,把自己认为最重要的价值一一列出来,项目多少都可以。能想多少,就写多少,任何你所认为有价值的东西、事物都可列入。如“赚钱”“收集邮票”……除非是违反社会道德风俗的,否则任何事情,都悉随尊便,任你逐一列举出来。

其次,将所列出的价值按其重要性顺序排列。如认为很难区分先后,则可暂时保留,日后再慢慢写出顺序,即使花上数月、数年的时间,也无关紧要。经过你筛选的价值顺序表,即代表了你的人生哲学。

图表最重要的作用是显示了人生的第一价值。所谓第一价值,也就是最重要的价值,也就是在顺序表中排行榜第一者。这个项目对你而言,应该是最有价值的东西。没有第一价值的人生哲学,就等于画龙没有点睛。因此,不管要花费多少时间,你务必要找出你的人生第一价值。

第一价值的地位如此重要,想轻易地把它找出来很不容易,但如果能同时满足下列 3 个条件,相信第一价值可以较为容易找出来。

①能将自己的能力发挥至最大限度

②具有生命价值的东西或会有生命价值的东西

需要全本请访问 www.ertongbook.com

③完成时,能体会到无与伦比的满足感的东西

第一价值是因人而异的,于是,不同的人就有不同的价值取向。按照不同的第一价值,人可以有不同的生活方式,但不管怎样，每一个人的第一价值是完全平等的。根据第一价值的不同价值取向而定的不同的生活方式，是完全没有优劣之分的。每一个人都能从自己所选的生活方法中获得自我的实现。

把不同的生活方式大致分为 9 种 :工作人、闲暇人、修养人、家庭人、健康人、信息人、经济人、思想人、政治人。

所谓工作人,是将工作视为生命价值的人。其它 8 种,如此类推。如果‘ 家庭第一 ’是你的人生哲学,你无须为此而羞于启齿。据说,东罗马帝国的国王狄奥多西三世在他的墓碑上,只刻了一个词——健康。连赫赫有名的大人物的生命哲学也不过如此简单、明了,更何况芸芸众生呢 ?

人生哲学并不是一成不变的。它会随着心境的变化而变化。如果朝秦暮楚,三心二意地变化,那当然不好,但是,如果是具备充分理由,经过成熟考虑的变化,则有可能形成更高层次的人生哲学。

⇨启迪智慧不受年龄限制

提升右脑力，启迪智慧是不受年龄限制的。对于追求生命价值的人来说,无论年龄大小,从下定决心开始去追求的那一瞬间起，就进入了自我启迪的时刻。

下面几个使人读后兴奋的实例，就是自我启迪不受年龄限制的有力证明。

63 岁的林忠义先生，进入了耳顺之年后以读书为其生命价

值。为了读更多的书，他决心学习速读。他以 63 岁的高龄，向速读挑战。结果，他的努力得到了应有的收获。半年之后，他就能以比以前快二至三倍的速度读书。

68 岁的柯田广先生，目前正努力学习英语。他学习外语本来并没有特殊的目标，一方面是因为能学习一种新的语言，说上几句不同的话，以刺激不再灵活的头脑；另一方面是为了到国外旅行，可与外国人作粗浅的沟通，所以他才学习外语的。而现在，他却以“学习外语”这件事为乐趣了。他的学习对象是英语和日语，为了学好它们，柯先生特意请了名师作个别指导。为了抓紧时间，即使上洗手间，他也手不释卷地拿着教材。他对学习的认真着迷程度，由此可见一斑。

上面所说的是两位老人的例子。现在，让我们来看看“中年一代”吧。他们都是吃过苦的一代，是从艰难困苦中磨练出来的。他们是通过自我启迪、超越一切障碍的一代。我们可以轻易地从他们身上感觉出他们所特有的气息。

38 岁的刘俊雄先生，是服务于某大公司的技术员。数年前，他与公司内志同道合的朋友一起，创办了“创造与信息研究会”。其目的是“开发对工作有直接、间接帮助的创造及所需要的信息资料的交换、讨论与研究。”从创办至今，他一直担任着研究会的负责人，而且总是兴致勃勃，相当活跃，未曾有疲态。

所有的活动自然都是在下班之后进行，活动时大家都会带着高新技术方面的论文轮流讨论、研究，当有会员提出问题时，大家都会从不同的角度提出意见，如果有新的创意时，大家就会加以研讨，看看能不能派上用场，有时，他们也会邀请别家公司的技术员或学者来演讲。

他们的研究成果比想像的还可观。所开发的几个项目都获得了专利 更加重要的是,会员之间通过交流,获得了不同的看法、思想与可贵的经验。这使得大家对事物的看法变得更广、更具有深度,可以说,这完全是自我启迪的结果。

以上,我们看到了不同年龄段的人们通过自我启迪,实现自己的人生哲学的例子。而更重要的是，这证明了启迪智慧是与年龄无关的。

2. 启迪和需求

⇨“ERG 需求说 ”

有了人生目标,也就使进行自我启迪成了有的之箭,不再是画饼充饥,空空如也了。如需求和干劲,则是实现启迪智慧的出发点。

我们先来了解一下所谓的需求、干劲是什么。

先来说说需求。在所有的需求理论中，最有名的是美国科学家马斯洛创造的‘ 需求五阶段说 ”。马斯洛将人的需求分为下列五个阶段：

①生理上的需求

②安全的需求

③归属感与爱的需求

④认同的需求

⑤自我实现的需求

根据马斯洛的看法,人的需求是从最低层次的阶段(生理上

的需求)上展开。所谓生理上的需求,是对食物、睡眠等的需求,待此需求满足后,就会出现更高层次的需求,直到最后出现自我实现的需求。这就是相当有名的马斯洛“需求五阶段论”。

下面要介绍的是比马斯洛学说更易懂、更能实践的方法。这就是美国的行为科学家克莱顿·阿得福的“ERG 理论”。所谓的“ERG”就是:

①存在的需求——“E”

②对人的需求——“R”

③成长的需求——“G”

同马斯洛的理论相比,ERG 理论对需求的项目不用 5 个而用 3 个,这样就简单多了。而更重要的是,根据马斯洛的理论,需求一旦获得满足,欲望即随之消失。对于这一点,ERG 理论是持完全相反的看法,ERG 理论认为,需求满足之后,还会持续下去,与此同时,更会变得日趋强烈。关于这一点的最好证明,请看酒楼里的饕餮之徒。正因为老饕们的食欲越来越强烈,对食物的需求更为精致,从而使得酒楼的生意越来越红火。由于 ERG 理论承认不同需求的存在,有 E 需求的同时可拥有 R 需求和 G 需求。所以,此理论比之马斯洛的理论更切合实际。

由于 ERG 理论承认不同需求的同时存在,所以在促进智慧启迪方面,该理论极具参考价值。可以这样说,任何一个人都有 ERG 理论的需求,当你有了自我实现的需求时,你就经常会有自我实现的机会。根据 ERG 的理论,终点目标已出现在你的眼前,你在进行自我启迪时,自然更积极、更主动、更有劲。

⇨你是亚当型还是亚伯拉罕型

弄清楚这一点很重要，因为它对你为实现人生价值而进行的智慧启迪很有帮助。

“亚当型”与“亚伯拉罕型”，是行为科学家贺兹伯格对人所作的分类。亚当与亚伯拉罕，都是旧约全书中的人物。亚当为神最初创造的人，因为禁不住诱惑而吃了禁果，被逐出伊甸园。亚伯拉罕则是犹太民族的祖先，因为相信神而离开安居的地方，渡过重重困难，最后到达与神事先约好的地方——伽南。

贺兹伯格将亚当视为未经进化的、依然充满兽性的典型。而所谓的亚当型的人，就是指那些受环境束缚的被动式生命，他们的需求自然是动物性的需求。相反，亚伯拉罕则是具有非常渴望改变的需求，他会克服恶劣的环境，朝着目标勇往直前，因此，亚伯拉罕的需求是主动的，也是属于人性的事实。

然而，无论是亚当或亚伯拉罕，事实上都是人。因此贺兹伯格的理论是在说明，人同时具有动物的需求与人类的需求。而人的幸与不幸，便决定于这二种需求中何者占优势。

亚当型的人动物性的需求较强，只会想到如何才能从环境所造成的痛苦中逃出；而亚伯拉罕型的人，则人性的需求较为强烈，不时赋予自己某种目标与课题，并在奋力达成目标时，感受一种成就与满足的兴奋。这种人经常在努力使自己成长。贺兹伯格把这两种类型加以比较，他认为人是可以从亚当型转变为亚伯拉罕型的。现在，就让我们看看现实社会中何谓“亚当型”，何谓“亚伯拉罕型”。

- 我所在的公司没有好的经营方针

- 上司无能
- 工资太低
- 人际关系不好
- 工作环境恶劣

在众多的上班一族中，相信有许多人都会有上述这些想法。接下来,他们差不多都会这样说“: 所以我才没有干劲 ”。请注意,这正是亚当型的想法。事实上,这些都是环境的因素,和干劲是两回事。

想要工作起劲，必须要和亚伯拉罕一样，把视线对准工作，从正面参与工作,不要让负面的想法抑制右脑荷尔蒙的分泌,以便改善环境，获得使自己满意的成绩。要是采用了这种工作态度,干劲就会不断涌出,充实的工作会带来满足感,同时也使冲劲不断提高。此种良性循环，会使你的人生充满幸福感。

想成功启迪智慧的道理也一样，你必须从随波逐流的环境状态中挣脱而出,清楚知道自己究竟是‘ 亚当型 ’还是‘ 亚伯拉罕型 ”,然后主动地设定自己的人生价值,勇往直前,义无反顾。如果你清楚地知道自己的需求倾向,掌握了科学的方法,那么,你一定会走向幸福的人生。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第二章　达成目标的关键

虽然上章说到，干劲对于启迪智慧来说很重要。但是光靠干劲还是无法把启迪做得很顺利。因为你还要明确三点，即要做什么、什么时候做、做到什么程度，否则的话，即使有干劲也是徒劳无功。因此，把干劲和自我启迪连接起来就是目标。

1. 设定目标的重要性

⇨没有目标，智慧启迪就不会成功

我们先来看看一个经常发生在学校或培训班的例子。

在一个学习人际关系的学习班里，讲师正在讲授与人沟通的方法。上课的人动机相当复杂，但仍可大略分为两种类型：一种为有明确的上课目的的人；另一种则是没有目标的人。

讲师对上课的人作了问卷调查后发现，答案不一而足。为了说明问题，现把主要的答案陈述于下，大家只要加以比较，即可一目了然。

上课目标清晰的答案：

- 下属似乎有意与我保持距离，不敢和我说话，为了与下属员工相处得好，我才来此上课。

• 我在别人前面容易冲动，我想来此纠正这种毛病。

• 因为我是街道的办事员，想来这里学习当自己接受别人咨询时,应如何应变。

• 我在办公室担任秘书,因为不善言辞,经常得罪人,为求有得体的辞令,才来上课。

• 我开店经商,自己感到向顾客推销商品是件难事,所以才来学习。

上课目标暧昧不清的答案：

• 我看到广告，猜想或许可以学到些什么，于是就来上课了。

• 因为觉得很有趣，才报名来上课，来此并没有特殊理由。

• 我来这里是想看看别人怎样说话。

• 因为我朋友邀我，所以一起同来，自己都觉得莫名其妙呢！

• 我的工作很忙碌,但因为上司要我来,我不得不来。

从上述的比较可以看出，前者的目标很清晰，后者却无目标,学习的结果当然就大相径庭了。那些半途而废的学员,多半以后者居多,但凡是有目标而来者,都会坚持到最后,而且上课态度认真,自然得益匪浅了。

设定目标可以说是能使启迪智慧成功的因素。概括起来，设定目标有如下的优点：

①设定目标可使启迪智慧的方向清晰明确。

②设定目标可使启迪智慧的内容具体化。

③设定目标可使自己了解如何去启迪智慧。

④设定目标可以更有效地进行启迪智慧，提高启迪的效率。

综上所述,进行自我启迪时,首先应该设定目标。

⇨应先设定目标的标准

那么，究竟如何才能把目标设定得合情合理呢？可以用三条标准去衡量。

设定目标时，首先应明确自己该做什么。目标有了具体的内容,就有了努力的方向,就能使自己的右脑具体有效地描绘出将来的理想景象。有一点要记住，这个努力的方向必须是现实环境里能够实现的,如果一个年近 50 岁的人,决心加入职业足球队,成为足球先生,这样的目标设定未免失之荒谬。

其次,要明确什么时候达成目标。没有期限的目标,其结果犹如空头支票一样不能兑现。如果认为‘ 想做时再做 ”,最后就会变成什么都没做。所以,一定要养成在‘ 有一天 ”之前就开始具体实行的习惯,而不是‘ 有一天 ”会去做。

至于第三条标准,则是必须清楚地把水准设定出来,也就是明确目标应达到什么程度才算成功，最好是能以具体数字表示出来。诸如 增加 20个客户,或每月要多读三本书等。

不能以数字表示的事物,应以语言给以具体描述。总之,要使抽象的水准设定能具体掌握。只有这样，才能起到鼓励与监督的作用。

某报社的大牌记者李先生,他很清楚自己的成功完全得益于合情合理的目标设定。好几年之前,他根据自己的分析,认为将来中东会成为举世瞩目的焦点,如果要占尽先机,就必须先学好阿拉伯语。李先生的分析,相当于设定了目标的具体内容。

于是,李先生拟定了‘ 五年计划 ”,并把目标的水准定在‘ 能

随意而顺畅地和阿拉伯人交谈的程度”。然后他怀着毅力,刻苦学习，功夫不负有心人，5年后他果然掌握了阿拉伯语。同时，他设定的目标也获得了成功。由于石油危机的发生，使全世界的眼光都注视着中东,熟谙阿拉伯语的李先生,理所当然地被派驻到中东。从此,他就活跃在中东,成为中东问题的权威,开始了人生辉煌的一页。

从技术员成为律师的赵先生，也是由于合理设定目标而取得成功的。特别是他设定的目标实现期限，很有启发性。

赵先生是年过 30 之后才正式开始准备考取律师资格的。对于投入法律界而言,这个年龄已不算年轻,换了别人,一定会感到压力很大,进而焦虑不安。但赵先生却不会这样,因为他有一个异于常人的想法。他认为，生命的真正模式始于 45 岁,因此,他只要在 40岁之前考取了律师资格,到 45 岁之前成为一个标准的律师即可。而事实上,他在 35岁就已完成了既定计划，考取了律师资格,比预定时间早了五年。

可以这样说,设定的目标期限提高了他的干劲,使他的学习变得有效率,也提早实现了他的目标。

⇨制订“ 实现目标管理表 ”

俗话说 好记性不如烂笔头。所以,从一定角度来说,笔头是使事情成功的有效方法之一。

当想法变为文字时，可以把本来模糊不清的观点整理得井然有序。当你想记住某件事时,不要完全依靠记忆力,而要动笔写下来。这样,不但不会使头脑负担过重,而且刺激右脑,促进脑、手、眼的共同作业,使记忆变得更容易。

动笔既然有如此的好处，那为何不将它应用于启迪智慧上呢？此做法可分为二步。

首先，如果你已拟定了启迪的目标，不妨大书于纸上，贴在房间的墙壁上。因为，目标如果只在脑中盘旋，很难有真实感，而且容易忘记。为了不易遗忘，你应把它写在纸上。

表 2－1　实现目标管理表

目　标	目标水准	时间(月)												成绩	综合评定
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
①英语	二级测试合格				×						✓			10月合格	好
②读书	每月读完5本	✓	✓	×	✓	×	×	✓	✓	✓	✓	✓	✓	合计共50本	合格
③计算机	考核二级合格						×						✓	12月通过考核	好
④专业能力提升	进修某项业务技术	✓	✓	✓	×	✓	✓	✓	✓	×	✓	✓	✓	按计划完成某项进修	好
⑤健康管理	慢跑	✓	✓	✓	✓	×	×	×	×	×	✓	✓	✓	5－9月没坚持	不合格
⑥其它															

注：✓为执行计划或测试通过的符号；

×为没有执行计划或没有通过测试的符号。

需要全本请访问 www.ertongbook.com