

## 目录

思维提升:思维广度,深度,高度,远度 .....	3
深度思考 .....	87
目标的思维与智慧 .....	114
悟和理 .....	123
逻辑思维能力 .....	131
人的几种类型 .....	151
思维核心模式 .....	169
穷人变富人的思维 .....	194
专注思维智慧 .....	215

## 前言

**《深度权谋》是多年来从事教育行业的一些总结，《深度权谋》原名为《深度思维》听取论坛好友的一些建议后更名，比起权谋思维才是万事之本，一个人思维的宽度和深度决定了自己发展的力度。**

**读前“忙、盲、茫”，读后“静、劲、净”。**

**追求不需要的东西，是谓贪婪。一达到目标就立刻追逐下一个目标，而不懂得暂停下来慢慢享受，其愚蠢就像辛苦做好了菜肴便立刻倒掉一样。智者善于摄取别人智慧；能摄取天下人的智慧，就已经是大智慧。**

## **思维提升:思维广度,深度,高度,远度**

### 思维混沌

我们掩盖，才能安全。 我们无法说出原因。  
我们不惯于解释。 思想混沌，盲目。无法清楚阐述理由。 尽管尝试各种表达方式。 身体思维分离。 我们有双重生命。

你的大脑是你唯一的工具，要正确利用这个工具，唯一的途径就是去了解它。与很多人的直觉相反，实际上我们的思维有着各种各样的缺陷和陷阱 ( keyword: cognitive bias ) , 我们解决日常问题的思维方式也并不总是最优的 ( keyword: bounded rationality )

\* 人总喜欢沿袭以往习得的经验，并通过类比来进行外推。我第一次在一个地铁终点站坐地铁的时候，看着从远方开来的地铁，我心生疑惑——“这车每节车厢都这么长，待会怎么调头呢（我心说没看到铁轨终点有一个大大的供调头的 U 形弯啊）？”，当车开始开的时候我终于意识到原来车是可以往两头方向开的。

\* 人喜欢从关联当中寻找因果，有一次我老婆去银行取款，到了 ATM 室的自动门口，我开玩笑地拿着手头的饭卡去刷了一下，然后——门居然开了。我顿时来了劲，立即得

出一个结论：这个刷卡装置不安全，至少不是能够专门识别银联的卡的。我甚至飞快地泛化出了一个更具一般性的理论来解释这个现象：即可能所有带有磁性的卡都可以用来开门。老婆看我得意洋洋，就泼过来一盆冷水：不一定是你的卡刷开的啊，你不刷卡试试。我不信，说怎么可能呢，心想我刷卡，门就开了，还有比这更明显的因果关系嘛。但出乎我意料的是，我走出门，这次没刷卡，门也开了——原来是感应门——原先这个 ATM 室的确是刷卡门，但后来改成了感应门，刷卡的那个装置只不过没拆掉残留在那里而已。

总的来说

\* 人类的思维充满着各种各样的捷径，每一条捷径都是一把双刃剑。一方面，它降低了大脑的认知复杂性（笼统的看一个问题要比细致的分析简单得多），有助于迅速做出绝大部分时候都正确的判断；但另一方面，它也常常导致人们把大部分情况下成立的法则当成了放之四海而皆准的。可以说，有多少捷径，就有多少条谬误。

\* 人类的情绪也在很大程度上影响着人的思考。比如，如果你憎恶一个人，你往往就会

反对他的所有立场。反之亦成立。

\* 人类大脑经过长时间的进化，先天就具备一些特定的“思维定势”，以使得人类能够在面对进化过程中经常出现的适应性问题时能够不假思索的做出迅速的反应。然而，在现代社会，这类思维定势已经不适应了。

\* 人类不可避免的受着各种各样的偏见的影响，这些偏见有些是有一定适应价值的“思维定势”（如事后聪明式偏见），而有些则是大脑的认知机制的“缺陷”。

学习知识的读书：扩展思考范围的“广读”

读书的首要目的是“知识的学习”，但如果读完了书，却没能读通，也是枉然。田坂强调，想将书上的“死知识”变成“活的创造力和洞察力”，就必须以建构自身“知识的生态系”的想法来读书，也就是确立自己读书的目的，然后以一个中心主题出发，有机地将不同范畴的知识连结起来，架构出属于自己独特而有系统的观点。

至于如何建立自己的“知识生态系”？田坂建议，必须在读书的同时，一边进行相关内容的延伸思考，以拓展学习的广度与深度。在做法上，有 4 种延伸思考的技巧：



## 技巧 1：边读边“自我深度提问”

田坂表示，只要提问，就会引发新的联想，进而串连起相关的知识，从中孕育出自身的“知识的生态系”。

举例来说，在阅读《管理在管什么？》这样一本书时，除了理解基本知识（如“管理”的定义与理论）之外，更要进一步自问：“在网络革命及全球暖化等趋势下，管理的下一步会是什么？”思考随着时代及趋势的演变，管理这门学问有哪些观念是历久弥新的，又

有哪些必须与时俱进、甚至彻底被颠覆？

此外，与个人相关的各种议题也是延伸思考的重点所在，举凡“公司是什么”“工作报酬是什么”“成功的意义何在”等问题，都能让知识和个人产生联系。

技巧 2：边读边“连结现象，创造故事”

在阅读的过程中，对应周遭环境正在发生的重大事件，思考“这些事之间可能有着什么样的关连？”田坂以自己为例说明，他在逛书店时，通常都会轮流看各个分类书架上的

书，一边观察“最新的话题为何”“多数人有兴趣的书是什么”“旧理论有哪些新应用”，一边构思各种关于未来变化的可能“故事”。

例如在社会趋势类书区中，发现“团块世代纷纷届临退休”相关议题的书籍大量涌现；信息管理类的书架上，“部落格架设”“信息管理学”等书籍很多；在职业进修区看见《成为咨询顾问的方法》等书。乍看都是不相干的信息，但走出书店后，他便会在脑中描绘出以下的故事：

“退休后的团块世代，有工作意愿的人还很多，这之中应该有很多人不会考虑继续在企业中任职，而会依据自身的工作经验，在网络上提供收费的咨询顾问服务。这时，能否为自己架设一个专属的部落格，做为新事业的基础平台，以及能否有效地将过往经验转化为可传授的知识，便是成功与否的关键。因此，提升自我的知识管理与网络技能，将是下一波提升个人竞争力的学习重点。”

田坂表示，这种方法正是“将整间书店当作一本书来阅读”，从单本的书籍内容以外，汲取许多潜在的关键情报。

### 技巧 3：边读边“留心有兴趣的字词”

至于构思故事的秘诀，则有待在平日阅读中多留心观察。田坂说，在读书时，有些“特别有感觉”的字眼会没来由地映入眼帘，他在当下通常不会追问原因，只会先在笔记本写下来，往往等到看过几本书之后，就能抓出数个语词做出相关的连结，进而产生新的概念与构想，他将这种方法称为“知的创发”。毕竟创新很难刻意营造，无意识下的迸发，有时反而会带来非常好的点子。

## 技巧 4：边读边“想象未来”

在各种提问与延伸联想的方法中，田坂强调，最重要的莫过于“对未来的想象”。身处变迁快速的现代社会，集结成书的知识往往都已是第二手信息，一味地生吞活剥，未能同步思考未来的可能面貌，将会局限个人的洞察力与创意发想。

能够在阅读的同时，一边意识着“在所属的产业中，将来会发生什么？”是有助于将知识转化为自身智能最重要的思考课题。

## 掌握智慧的读书：亲身感受的“体读”

读书的第二层目的是“掌握智慧”，了解各种行为处事的方法与态度。俗话说“不经一事，不长一智”，许多智能没有亲身经历，只靠阅读别人的经历，很难有深刻体会。如何有效地透过阅读来掌握难以言喻的智慧，田坂提出 5 个重点：

### 重点 1：区分知识与智能

请把别人在书里分享的“智慧”，当成是“知识”就好。

举例来说，市面上常见各种分享“成功方法与秘诀”的书籍，彷彿读完就掌握了迈向成功之路的诀窍。但田?认为，成功人士的成功关键要素，有时只是事后诸葛，而且常是“个人限定”。读完名人的经验谈与智能结晶，其实只是抓到“这样做或许可以成功的『知识』”而已，还必须透过与自身经验交互验证，才不会陷入误解之中。

## 重点 2：对照自身经验

要确实理解书中的意涵，得透过将书中所述



与自身经验相对照，才能让别人的文字成为自己的体悟，否则一切都只是“别人的经验”而已。

例如业务达人在书中描述：“为缓和顾客与陌生人见面时的紧张感，与顾客会面时的最初几分钟，必须配合对方呼吸的节奏而呼吸。”有业务经验的读者，看到这段文字时，脑中便浮现出拜访客户的场景，并开始思考书中所说的“该怎么观察对方”“该怎么配合”“该用什么速度调节呼吸”是不是真的可以派上用场，这便是抓到了自身经验中的重要智慧。

以书中文字为触媒，让智慧从自身经验中浮现的读书，就是“掌握智慧的读书”。藉助于别人的经验，发掘属于自己的体悟。

### 重点 3：抱持谦虚态度

最怕的就是有些人，由于经验不足无法领略书中深奥的智慧，就武断地批判“这本书写啥都看不懂！”“这书毫无实用！”田?指出，若用这种“因为年轻而傲慢”的态度来读书，就等于扼杀了把前人话语升华为自身智慧的机会。

即使未曾体验过书中所描述的内容，若能抱着“谦虚的态度”来学习与记忆，如此在往后碰到类似情境时，就能两相对照，将过往的文字转化为自身智能。

#### 重点 4：将感动瞬间铭记心中

在读书时，务必要记得“共感的时刻”，也就是在读到书中某句话时，心中产生了“啊呀！就是这样！”那种被触及、领略到智慧的感动瞬间。就如同平日辛勤操练是为了比赛夺冠时的荣耀，这种感动，是激发一个人

追求智慧的最佳动力，也是自我成长的体认。

### 重点 5：抱持实践的觉悟

最后，寻求阅读智慧最重要的一点，莫过于“实践”。田坂指出，好不容易体悟了书中智慧，如果没能真正落实到日常生活中，必定会日渐淡忘，尤其在信息快速替换的时代，失去了，往往就难以追回了。在寻求智慧的同时，更要抱持着“十年修行”的觉悟，真正去实践。

思维空像：看不见自己

不知道大家对自然是怎么理解的？老师说 " 自 " 是自我，" 然 " 是样子。自然就是自我的样子。思维空像就是要我们打破自己现在加在我们身上的框框条条让自回到一个本我的时期一个字 - - " 空 " 。

思维空像的原理：无我

简单说就是忘我 不受外界干扰完全和现在所做的东西融为一体。就如我们看到小朋友在河边玩沙子的时候，那时候的他就和那一堆沙没什么区别了，心里想的也只有沙子。

思维空像的规律：色即是空，空即事色

这句话出自于《般若波罗密多心经》。佛法中这句话基本上是说万物本空的理念，是要我们了解万事本无永恒，一切皆将坏散，教我们不要对万物起执情，而使身心不得自在。

思维空像的方法：悟

其实要有好的思维是要我们养心才能做到的。其实我对悟的理解很简单就是用心去体会。

什么是思维一体化？

一、思考力专辑概说

包含了时空扫描技术、真理的结构理论、合

理性法则、价值思维方法论、智慧曲线三维模型、一体化理论、制衡理论、系统理论、对立统一规律.....等基本概念。

首先：必须了解《文化诊断学：思考力全集》的基本特征和主要用途，才能很好的理解这套书。这套书的主要阅读对象是成人，需要读者首先掌握一定的基础知识，并具有一定的社会阅历和基本的判断能力。其用途不是应付考试，而是帮助一个人建立自己的思考力体系，并在这个基础上通过个性化训练在实践中不断完善自己的思维方式。全集以阐述基本理论、解说主要方法、提出主要问题、

给出解题思路、解读学习疑难为主，同时进行个性化训练。其目的在于启发学习者独立思考的能力，避免知识灌输导致的懒于思考和思维僵化。习惯于应试教育的人在阅读习惯上可能很不适应这种学习方式，有相当一部分学员还没有通过自己的思考，就急于查找问题的答案，然后根据答案生搬硬套，这样的学习方法和急躁态度，怎么锻炼自己的思考力？因此就会出现学习上的烦躁。

其次：必须具备一定的基本功，掌握一些最基本的思维方法，才能在一种创造性的阅读过程中使自己的思考力得到锻炼。从部分学



员寄回来的作业答题看，这些不得要领的学员主要是没有掌握其中的基本概念，同时基本功也不是很扎实，导致学习过程中不得要领的现象。

然后：思考力的锻炼和思维方式的完善是在对象化过程中实现的，在这个过程中，理论学习是基本前提，但是思考力的训练离不开学习与实践的反馈过程。思考力的训练不能用简单的学习来理解它，应该把思考力的学习和训练与自己的生活和工作结合起来。通常会出现这样的情况：从生活和工作学习中比从书本上学来的知识更有价值——但是容

易迷失方向，走上弯路，造成“学习浪费”；从书本上学习比从生活中学习更直接也更加方便快捷——但思想容易脱离现实，钻牛角尖，成为书呆子。如果能够在《文化诊断学：思考力全集》的指导下以一种创造性的学习方式进行学习和思考，那么，您不但能够创造出学以致用价值，也能得到书本知识的方便和快捷。“一分为二，合二为三”也是这个道理。

必须掌握三个最基本的概念，即：思考力、思考力体系完整性、思维方式完善性。文化诊断学指出：思考力也是矢量，同样遵循力

学原理，决定思考力的三个基本要素是大小、方向、着力点：其大小取决于思考者的知识和信息量；其方向取决于思考者的价值目标和思考的集中性；着力点取决于思考的技巧，即对思考对象关键环节的把握能力。这三个基本要素与具体人的思维活动结合在一起，就形成了一个人具有个性特征的思考力体系和思维方式——思考力个性。

一个人思考力体系的完整性程度，决定了他对事物认知的科学程度；一个人思维方式的完善性程度，决定了他对事物把握的合理程度。其中思考力体系的完整性是由思维速度、

思维广度、思想高度、思维深度组成的，思维方式的完善性是由科学思维水平、价值思维水平、应变思维水平的相互作用决定的。

并且，思考力体系的完整性程度直接决定着思维方式的完善性程度。为了使理解更加直观，这些内容可以总结为如下公式：

思考力 = 大小 + 方向 + 着力点

思考力个性 = 思考力体系的完整性程度 + 思维方式的完善性程度；

思考力体系完整性 = 思维深度 + 思想高度 +  
思维广度 + 思维速度；

思维方式完善性 = 科学思维水平 + 价值思维  
水平 + 应变思维水平；

在这里，“=”并不是完全数学意义上的定量相等，而是结构关系式中的“合成”关系，是定性意义上的，其中遵循“一分为二，合二为三”的基本规律；“+”也不是完全数学意义上的相加，而是定性意义上的统一，属于结构关系式中的“合力”概念。要理解思考力的抽象本质，必须理解思考力的三个

基本要素。但是现实创造活动的思考力并不是抽象的，而是与具体的人结合在一起的，因此就形成了思考力个性。一个人的思考力个性具体的表现在思考力体系的完整性和思维方式的完善性程度上，其中，思维深度、思想高度、思维广度、思维速度的统一形成一个人思考力体系的完整性程度；科学思维、价值思维、应变思维的统一形成一个人思维方式的完善性程度。

## 二、思维一体化

人的创造活动离不开思维，同样，人的思维

活动也是在创造活动中不断发展的，并且，在创造过程中形成和总结出来的思维方法是为创造活动服务的。离开了创造活动的需要，也就离开了对思维方法的需要，如果思维方法不能纳入创造力体系和创造活动的需要，那么，琳琅满目的思维方法将失去它们的运用价值。任何创造活动围绕着创造目标都相对独立的形成了自己的创造力体系，通常，这个创造力体系包括：一项创造活动首先需要相对合理的目标，其次需要有相对可行的方法，第三需要有相对有效的组织方式，第四需要有能满足活动需要的资源配置...

.....如果目标不合理，就很难产生可行性的方法；如果方法不可行，就不可能构建有效的组织方式和执行体系；如果组织方式不合理，就很难科学资源配置；如果资源配置不科学，就达不到良好的执行效果.....目标合理性、方法可行性、组织有效性、资源配置科学性，这些内容相辅相成、相互制约，构成了运作上的一体化关系，思维是存在的反映，思维对这种一体化关系的把握程度，就是文化诊断学所说的思维一体化水平。

创造力是思考力的对象化过程，如果没有思考力水平，就很难具有创造力水平。思维一



体化水平是思考力体系的完整性和思维方式完善性的具体反映，如果缺乏必要的思维一体化水平，说明思考力体系的完整性和思维方式的完善性存在缺陷，那么，在创造活动过程中就会产生认识上的盲目性、操作上的紊乱性以及资源配置上的浪费性。例如，人们经常出现的顾此失彼、眼高手低、事后诸葛、纸上谈兵、执行力不足等现象，很多情况下都与思维的一体化水平有关。思维的一体化水平越高，则目标的合理性程度、方法的可行性程度、组织的有效性程度、资源配置的科学性程度就越高，其整合效果就越好。因此，思维的一体化程度不但是一个人思考

力水平的综合体现，也是决定一个人创造力水平的关键。

要提高自己的创造力水平，必须提高思维的一体化水平，要提升思维的一体化水平，必须对目标合理性、方法可行性、组织有效性、资源配置科学性进行有机整合——

相对思维的一体化而言，最基本的思维方法就是思维活动的基本元素，思维在进行一体化思考的时候离不开综合运用这些元素，如果一个人没有掌握一些基本的思维方法，思维就不可能在一体化水平上运作。犹如舞蹈

演员要表演出优美的舞蹈必须掌握一些基本动作一样，只有在基本动作的合理组合和明智选择基础上，才能表演出优美的节目。通常意义上，这些最基本的思维方法包括：直觉思维、系统思维、辩证思维、逻辑思维、价值思维、应变思维、形象思维、发散思维、逆向思维等等。当然，仅仅懂得这些思维方法，如果不能将这些思维纳入思考力体系，不能形成思维的一体化，那么这些思维方法将成为一盘散沙，失去了它的创造灵性。犹如舞蹈节目的创意和主题决定了对基本动作的选择和运用一样，思维的一体化水平将赋予这些基本思维方法创造灵性和运用价值。

因此，一个人对基本思维方法的掌握程度决定了他的思维一体化水平，一个人思维的一体化水平决定了他对基本思维方法的运用能力。以下我将从思维一体化需要上，介绍这些最基本的思维方法。

### 三、直觉思维

没有经过深刻的理性分析和严格的逻辑推理就对事物做出判断，在日常生活中这是运用最为广泛的一种思维方式，也就是通常所说的直觉思维。直觉思维是根据经验和感觉迅速地对问题作出判断，猜想、设想的一种思

维方法，或者在百思不得其解之中突然对问题有“灵感”和“顿悟”，甚至对未来事物的结果有“预感”和“预言”等。这种思维方式具有简约性、经验性、主体性、创造性优点，但也有模糊性、偶发性、盲目性、不可靠的缺点。有很多直觉思维导致了发明和发现，同样，也有很多的直觉思维产生了固执和荒谬，甚至导致了迷信和迷惘。

#### 四、系统思维

在理性分析和逻辑推理过程中，系统思维是

运用最普遍的思维方法之一。系统论认为，每一个系统都由各种各样的因素构成，要使整个系统正常运转并发挥最好的作用或处于最佳状态，必须对各要素考察周全，并充分发挥各要素的作用。系统思维是以系统论为指导的一种思维方法，主要采用整体性、统一性的方法分析事物的整体和部分、部分与部分之间的关系，并从大局出发调整或改变系统内各部分的功能与作用。

要想提升思维的一体化水平，首先必须对客观事物及其关系有深刻和全面的分析，这是基本前提。只有建立在相关事物的正确认识

基础之上，才可能形成创造活动过程中的目标合理性、方法可行性、组织有效性、资源配置科学性。《文化诊断学：思考力全集》指出，要想对事物达到最深刻和最全面的认识，必须掌握存在根模式理论和时空扫描技术。在时空扫描过程中，系统思维是其中最主要的思维方法之一，离开了对系统思维方法的熟练运用，时空扫描很难顺利进行。因此，系统思维是思考力训练的一项基本功，掌握了系统思维方法能够使时空扫描更加准确具体，从而有利于拓展人们的思维深度，提高思维的一体化水平。

但是，事物有系统性的一面，也有混沌性、非系统的特征，如果处处事事都用系统论指导自己的思维，把系统论绝对化，思维就具有封闭性、单向性、僵死性。在创造活动中，必须把系统思维和直觉思维等其他思维方法结合起来，才能达到思考力体系的完整性和思维方式的不断完善。思维在一体化过程中根据目标合理性、方法可行性、组织有效性、资源配置科学性的需要，整合了各种思维方法，其中包括直觉思维、系统思维、辩证思维、逻辑思维、价值思维、应变思维、形象思维、发散思维、逆向思维等等，这些方法相辅相成、相互渗透、相互作用，在思维的



一体化关系中形成优化组合，并在优化组合的制约关系中决定了对系统思维的运用程度和运用水平。因此，系统思维是锻炼思维一体化水平的基本功之一，而提高思维一体化水平反过来又会促进系统思维的运用水平。

文化诊断学在拓展思维深度的训练中，特别重视对系统思维的学习和训练，尤其是在企业亚健康诊断业务中系统思维运用非常广泛。

关于系统思维的学习和运用，《文化诊断学：思考力全集》中有具体案例和实操方略，在此不做过多论说。

## 五、辩证思维

辩证思维是指以矛盾运动为视角认识事物的思维方式，通常被认为它是一种与形式逻辑相对立的思维方式。在形式逻辑思维中，事物一般是“非此即彼”、“非真即假”，而在辩证思维中，事物可以在同一时间里“亦此亦彼”、“亦真亦假”而无碍思维活动的正常进行。辩证思维要求观察问题和分析问题时以矛盾的眼光来看问题，它是唯物辩证法在思维方法中的运用，唯物辩证法的范畴、观点、规律完全适用于辩证思维。对立统一

规律、质量互变规律、否定之否定规律是唯物辩证法的基本规律，也是辩证思维的基本规律。

由于矛盾运动具有普遍性，因此辩证思维也得到了最广泛的运用。事实上，思维的一体化水平就是思维大整合的水平，离开了辩证思维谈不上思维整合，从而也就谈不上思维的一体化。例如，在目标合理性分析中需要通过辩证思维分析事物之间的矛盾性和利益相关者之间的矛盾性，并且需要通过辩证思维融合它们之间的矛盾；在方法可行性分析中需要通过辩证思维方法确定着力点，并通

过辩证思维融合各种矛盾的力度、适度和量度关系；在组织有效性的分析中，辩证思维更是发挥一个人智商和情商的重要思考方法。因此，在文化诊断学的思考力训练中，辩证思维作为一项基本功其重要性是不可低估的。

## 六、逻辑思维

这里说的逻辑思维指的是形式逻辑。逻辑思维是一切思维的基础，即使是最自由的直觉思维，其中也不同程度的有着逻辑思维的成分。简单的说，逻辑思维以抽象为特征，通过对感性材料的分析思考，撇开事物的具体

形象和个别属性，揭示出物质的本质特征，形成概念并运用概念进行判断和推理。逻辑思维的基本形式是概念、判断、推理，主要方法有归纳、演绎、分析、综合等等。逻辑思维要求思维必须满足同一律、矛盾律、排中律和理由充足律。这四条规律能够确保思维主体在思维过程中的确定性、无矛盾性、一贯性和可论证性。

逻辑思维也是提升思维一体化水平的基本前提，思维离开了逻辑的合理形式，就很难产生合理的内容。但是，形式逻辑本身遵循线性逻辑，属于直线逻辑。然而世界是普遍联

系的，并且是矛盾运动的，世界的这种普遍联系性和矛盾运动性要求思维必须具有进行多线逻辑的思维能力，并且能够在多线逻辑思维过程中化解思维的矛盾性，否则就会导致无穷无尽的二律背反。因此，形式逻辑必须与辩证逻辑相结合，并能够在真理结构中达到两种逻辑形式的相互转换。

## 七、价值思维

价值思维是对事物的价值本质和合理性指数做出科学分析和准确判断的思维方法，凡涉及价值判断的事物或应该和不应该的行为，

都离不开价值思维，价值思维是实践活动中运用最为广泛的思维方式。在创造活动中人们基本上形成了三种不同的思维方式：科学思维、价值思维、应变思维。科学思维主要是探索“事实真”的思维方法；价值思维主要是探索“应该善”的思维方法；应变思维主要是探索“和谐美”的思维方法。如果我们用科学思维来称谓那些关于客观存在的真实性及其客观必然性的全部思考和认识活动，那么有一种称做善的事物，它表明主客体关系及其评价，常常采用价值判断的方式，例如美与丑、善与恶、好与坏、应该与不应该、有用与无用、合理与不合理等概念都属于这

个认识范畴。科学思维和价值思维是两种不同的思维方式，在科学思维中，作为认知主体要避免一切情感因素和价值欲求的参与，以追求思维内容的客观真实性，比如辩证思维和逻辑思维就属于科学思维范畴。在价值思维中主体的情感和欲望则起着支配性作用，凡是符合或满足主体价值需要和情感需要的对象都会获得积极的评价，并被赋予某种价值属性，反之就是无价值或者负价值。因此，认知主体的价值取向和主体性特征在认知活动中的地位，就成为区分科学思维和价值思维的重要尺度。



## 八、应变思维

应变思维是实践活动中运用最为广泛，也是最重要的一种思维方法。应变思维是价值思维的延伸，是在价值思维的定性分析上根据具体条件进行的定量分析，并通过定量分析达到对“度” 恰到好处的把握，创造出实践活动中诸多矛盾关系的和谐，从而完成思考力向执行力的转变。由于应变思维能够根据条件的相对性恰到好处的把握力度、适度、量度和广度关系，因此能够创造诸多关系之间的和谐，产生“和谐美”。

科学思维以客体和客观为认知的中心，力求排除认知主体的主观干扰；价值思维则以主体感受和主体原则为评价标准，力求对客观事物的价值属性作出准确判断；应变思维则以环境和相对条件为依据，力求建立主客体之间与诸关系之间的统一性和协调性。思考能否将优势集中在最恰当的时机和最关键的环节上，直接体现了一个人的应变思维水平。圆若用智，唯圆善转，凡智慧和谋略都需要随机应变、圆满通达，如果思想僵化、固执己见，缺乏应变能力和通达能力，即使有很高的科学思维水平和价值思维水平，也很难得出创造性的结果，也会制约思考力水平的

提升。这里所说的“圆”即应变思维能力，具体说来就是做到三个贯通，即：真理一元化贯通、情理法贯通、理论和实践贯通（关于应变思维方法的具体运用方法，详见曹政钧专著：《文化诊断学思考力专辑》第四章）。

科学思维、价值思维、应变思维组成了思维的三维结构，三者不可或缺。如果以科学思维为横轴，价值思维为纵轴，二者的统一能够组成关于思维的平面坐标，这个坐标是平面的，所以这样的思维属于二维平面思维。二维平面思维虽然能在抽象意义上达到主客体关系的统一，但往往是脱离现实条件的纸

上谈兵，有些事情在道理上似乎讲得通，但在事实上不一定能够行得通，如果能够在科学思维和价值思维基础上延伸出相应的应变思维，就会形成思维的三维坐标，这个坐标是立体的，思维也就由平面转化为三维立体了，那么对问题的理解就会由抽象理解和纸上谈兵转向实事求是。一般来说，思维处于一维状态的人很容易“认死理”、“钻牛角尖”；思维处于二维状态的人容易脱离现实条件，患纸上谈兵的毛病；只有思维处于三维状态，考虑问题就会很周密严谨，思维方式也变得相对完善。

## 九、形象思维

人一出生就会无师自通地以形象思维方式考虑问题，形象思维是运用最广泛的一种思维形式，并且会自觉或不自觉的参杂在所有的思维方式之中。形象思维是指以具体的形象或图像为思维内容的思维形态，是人的一种本能性思维。形象思维是通过形象观念间的类属和类比关系进行的，通过独具个性的特殊形象来表现事物的本质。形象思维始终伴随着形象，通过“象”来构成思维流程。形象思维不仅仅运用于艺术家的创作活动，也是科学家进行科学发现和创造的一种重要的

思维形式。形象思维具有形象性、非逻辑性、粗略性、想象性、模仿性、类比性、直接性、敏捷性、创造性、情感性等特征。

围绕着目标合理性、方法可行性、组织有效性、资源配置科学性，思维在一体化过程中始终离不开形象思维。形象思维的直接性、经验性、跳跃性、敏捷性、创造性能大大提高思维速度和思维的整合效率。但是形象思维的粗略性、非逻辑性、模仿性往往会破坏思维的严谨性和科学性。因此形象思维必须与其他思维方法结合起来运用，才能扬长避短。

思维的一体化过程围绕着目标需要形成了对各种思维方式的整合，任何思维方法都只是构成这个思维整合过程的一部分。各个部分的有机组合不但形成了整体，而且，整体一旦形成自我本质，就会产生一种规定性力量，对部分的合理性做出规范和裁决。

## 十、发散思维

发散思维又称“辐射思维”、“放射思维”、“多向思维”、“扩散思维”，是指从一个目标出发沿着各种不同的途径去思考，探求

多种答案的思维方法。发散性思维常常以某个目标或事物作为核心，然后根据事物的相关性扩散开来进行思考，因此，发散性思考具有多样性和多面性的特征。发散性思维有利于延伸思维的广度和拓展思维深度，在文化诊断学进行拓展思维深度和延伸思维广度的训练项目中，这是一种最基本的思维方法。在文化诊断学的时空扫描中，发散思维需要得到充分运用，否则，离开了发散思维时空扫描就丧失了它应有的诊断能力。

由于事物在横向联系上具有普遍联系性，在纵向联系上具有无限可分性，发散思维容易



使思考失去目标、迷失方向，它常常使简单的事情复杂化，使思维成为一团乱麻。因此，发散性思维必须纳入思维一体化体系，才能够合理的把握思维的发散方向和发散程度，使思维的发散与思维的集中始终围绕着需要进行。如果没有思维的一体化驾驭发散思维，发散性思维就会犹如一匹脱缰野马，导致思考因为一种无边的迷失而痛苦的挣扎。

## 十一、逆向思维

逆向思维也叫求异思维，它是对司空见惯和已成定论的事物或观点反过来思考的一种思

维方法。敢于“反其道而思之”，让思维向对立面的方向发展，从问题的相反面深入探索。通常，人们习惯于沿着事物发展的正方向去思考问题并寻求解决办法，其实对于某些问题，尤其是一些特殊问题，从结论往回推，倒过来思考或许会使问题简单化，甚至因此而有所发现，创造出令人惊喜的奇迹。

例如“司马光砸缸”就是典型的逆向思维。逆向思维具有批判性、怀疑性、反向性、异常性、新颖性特征。思维在进行一体化整合过程中，合理运用逆向思维会提高思维的严谨性，大大提高思维的一体化水平。

其实并不存在一种绝对的逆向思维模式，当一种公认的逆向思维模式被大多数人掌握并应用时，它也就变成了正向思维模式。逆向思维是一种重要的思维方法，是发现问题、分析问题和解决问题的重要手段，它有助于克服思维定势的局限性。但是如果滥用逆向思维，任何时候都抱着怀疑态度，就会破坏思维的一体化水平，降低思维的整合能力，导致创造能力的丧失。

心灵食粮获得的读书：与作者神交的“心读”

日本作家龟井胜一郎在《读书论》中写道：

“读书，就是与作者灵魂的邂逅。”田坂指出，读书最高一层的目的，就是“获得心灵的食粮”，这尤其表现在许多谈论生死、生命或情感等书本的阅读中，读者透过阅读前人流传下来的叙述，与作家跨时空地展开思辩与交流，从而得到人生的指引、精神的支柱。

田坂以阅读《给飞鸟、给我未从见面的儿子》一书时的感受为例说明：他藉由书中一位青年医生在被宣告仅剩几个月性命后，留给孩子、妻子与双亲的手记，看见了一个人在仅有一次、无法重来的人生中该如何自处与生

存，启发了自己对生命更深沈的省思。

人们常被诸如重病、事故、家庭不合、亲人亡故或部属纠葛.....等等难以忘怀的负面体验所缠绕，这些仅属于自己的“原体验”，往往不是专业知识和理论所能明白阐述或纾解缓和的，但是却会对个人的行为处事决策产生重大影响。田坂说，透过读书，看见别人如何做抉择，思索对方如此选择的理由，便能从这种“跨界的对话”中，丰富心灵的食粮。有时候，多年解不开的执念，说不定就在某本书中的某一句话得到释放。

这就是“心读”，也正是古来所说的“言灵之力”。当读者与作者的灵魂产生共鸣时，那种改变，将会为我们的一生，掀开截然不同的一页，而这是一个人无论喜不喜欢读书，都该阅读的理由。

一个人的宽度决定高度

我们常常忽视个人的边界，因为我们无法感知到底什么是个人的边界，也无法界定。

但是，我们常常又能够非常清晰地感知到别人的边界。

我们常常讲“某个人成不了大事，做事太小气”。为什么成不了大事，因为他做事太小气，常常缺乏大气。那么什么是大气，什么又是小气呢？这就很难界定了。对此，有人会说，人应该胸怀宽广些，容不下人你就无法成就大事业；有人会说，人应该不要为眼前的利益所限，为了眼前的利益你会损失未来的利益；又会有人说，人啊，不要总是保守，要思维开阔，保守了你就成不了大事。

胸怀有多大，事业就有多大，这就是格局决定结局。

眼界有多宽，事业就有多大，这就是宽度决定高度。

意识又多新，事业就会有多大，这就是性格决定命运。

人的胸怀是一个能包容的东西多少，眼界是一个人看问题的方式，意识是一个人性格的体现。一个人能够包容的东西越多，不仅能包容眼前的人与事，也能包含天下的人和事，还能包含未来的人和事；他的视野越宽，不仅能看到现在的事物的表象及隐藏在背后的规律，而且可以看到过去的及未来的事物的



表象与规律；他的意识越新，他不仅能够包容一切，看到所包容的事物的本质，而且他在自己的思维方式及意识方式都能够使他个人接受并随之改变，那么他的成功的可能性就越大。

由胸怀、眼界及意识共同作用就决定了一个的边界。

那么现在的问题是，边界又如何确定呢？它的确定机制是什么呢？我们又如何通过努力去改变自己的边界呢？如果把这些问题的不清楚，那么就会陷入只知道概念，但不能落

地的状况。

常常，我们也知道性格决定命运，也能够应该胸怀更广，也知道眼界要宽，但是常常到遇到具体事情时，还是不能拿得起放得下。

例如，你也知道不能为小钱扣，但是当同事比你奖励多拿了五元，你还是心里不舒服。

不舒服就不舒服了，

但还会因此让别人说你成不了大事。

最近在看有关企业理论，发现企业的边界实际上与个人的边界有着非常类似的机制。

企业边界是由交易费用来决定的。市场交易总是要花些成本的，无论是时间成本还是物质成本。当生产方式以企业方式组织时，这些交易成本就会降低，就采用企业的方式。当采取市场方式成本低时，就采用市场的方式。随着企业规模不断增大，防失联V：357607890交易成本就会 增加，增加到了，如果再增加就大于市场交易成本时，就不如不用企业方式。也就是说，企业的边界是由企业行政官僚体制所成的交易费用与市场机制所形成的交易费用相等的那个平衡状态决定的。

再说到个人的边界。

一个人随着事业的扩大，他所面临的事情当然就越多，他会越来越感到力不从心。我们经常能看到，做一个车间主任还可以，但是升到了生产副总就不行了。也常常看到，在一个小地方他能如鱼得水，但到了大地方却象是傻瓜一样。

随着一个人事业不断扩大，他将会面临行行色色的人，行行色色的世界观及方法论。

如果他个人的世界观能够融合别人的世界观，

并能够将别人的世界观在自己世界观里有序排列，那么他越会感到游刃有余。他的范围越大，能够融合别人的世界观越多，但随着范围越大，有序可能性就越小，最终变得无序。

个人的边界就在于当他的世界观包容有序度恰好等于世界观随机有序度时的位置。

举个例子，我们一个人时，我们世界观假定也是单一的，没有吸收任何外界的信息，那么有序度最大。这就是我们感觉到婴儿有无限前途的原因。随着年龄的增长，我们不断

吸收别的信息，我们世界观内有序度就会开始变小。我们常常会感到矛盾，但能够控制。不过人与人之间就有了差异。你控制不了了，你的边界就到了。

世界上有着无数的世界观，之所以能够存在，就是因为他们可以融合。融合不了，是因为我们吸收到自己的范围内重新排序的难度，你越能克服这些难度，你的边界就越大。

这就是所谓的大气。

一个人要成就大事，就必须不断扩展自己的

边界，使自己能够更多融合其他世界观。

这中间，一个人世界观有核心成份，有紧密成份，也有松散成份。

不断扩大你的核心成份，你的核心竞争力就会越强。

当你的核心成份很小，动不动就与别的成份冲突时，你就表现得越小气。

那么，你的核心成份有多大呢？这就需要你不断思考，不断调整，你的事业就会不断变

大。

### 培养思维：战略思维的四个维度

战略思维需要具备四个维度，以这四个维度思考问题，往往才能达到战略的高度，实现透彻的效果，当然我谈的是思维的习惯，针对重大的事项，不是纯粹的方法论。阐述的目的是想共享一下思维认识。这四个维度分别是：广度、深度、高度、远度。

#### 一、思维的广度

思维的广度要求，遇到重大事项，应该善于



用联系的方法，将重大事项所关联的外在因素和关系全部找出，重要因素，可以持续延展。从而明白重要事项处在怎样的一种氛围中。

## 二、思维的深度

思维的深度要求，对于重大事项，应该透彻分解内部的因素和关系，寻找出重要因素、次要因素，当然这要根据具体目的，重要因素和关系应该穷究到底。从而明白重要事项处在一种怎样的复杂状态。

### 三、思维的高度

思维的高度要求，在思维广度和深度基础上，根据具体目的，综合一般性认识，达到两种境界（选其一），一是高度综合一般性认识，形成凝练的核心认识，二是超越一般认识，形成创新认识。两种认识都要以一般认识为基础和辅助。

### 四、思维的远度

思维的远度要求，针对重要事项，引入时间概念，从长远角度去思考发展性、变异性，

包括事项本身，和方案本身，从而补充和修正目前的认识或方案。

## 五、总结

思维的广度、深度、高度和远度，实际上可以看成是充分利用空间三维和时间一维的概念。广度、深度、高度构成空间三维，远度构成时间一维。之所以要具备这样的思维特征，是因为任何事物都是四维空间内的事物，都逃脱不了时空的氛围，用四维思维一定可以定位住事务。

思维能力的训练是一种有目的、有计划、有系统的教育活动。对它的作用不可轻估。人的天性对思维能力具有影响力，但后天的教育与训练对思维能力的影响更大、更深。许多研究成果表明，后天环境能在很大程度上造就一个新人。

思维能力的训练主要目的是改善思维品质，提高学生的思维能力，只要能实际训练中把握住思维品质，进行有的放矢的努力，就能顺利地卓有成效地坚持下去。思维并非神秘之物，尽管看不见，摸不着，来无影，去无

踪，但它却是实实在在，有特点、有品质的普遍心理现象。

### （1）推陈出新训练法

当看到、听到或者接触到一件事情、一种事物时，应当尽可能赋予它们的新的性质，摆脱旧有方法束缚，运用新观点、新方法、新结论，反映出独创性，按照这个思路对学生进行思维方法训练，往往能收到推陈出新的结果。

### （2）聚合抽象训练法

把所有感知到的对象依据一定的标准“聚合”

起来，显示出它们的共性和本质，这能增强学生的创造性思维活动。这个训练方法首先要对感知材料形成总体轮廓认识，从感觉上发现十分突出的特点；其次要从感觉到共性问题中肢解分析，形成若干分析群，进而抽象出本质特征；再次，要对抽象出来的事物本质进行概括性描述，最后形成具有指导意义的理性成果。

### （3）循序渐进训练法

这个训练法对学生的思维很有裨益，能增强领导者的分析思维能力和预见能力，能够保证领导者事先对某个设想进行严密的思考，

在思维上借助于逻辑推理的形式，把结果推导出来。

#### （4）生疑提问训练法

此训练法是对事物或过去一直被人认为是正确的东西或某种固定的思考模式敢于并且善于或提出新观点和新建议，并能运用各种证据，证明新结论的正确性。这也标志着一个学生创新能力的高低。训练方法是：首先，每当观察到一件事物或现象时，无论是初次还是多次接触，都要问“为什么”，并且养成习惯；其次，每当遇到工作中的问题时，尽可能地寻求自身运动的规律性，或从不同

角度、不同方向变换观察同一问题，以免被知觉假象所迷惑。

#### （5）集思广益训练法

此训练法是一个组织起来的团体中，借助思维大家彼此交流，集中众多人的集体智慧，广泛吸收有益意见，从而达到思维能力的提高。此法有利于研究成果的形成，还具有潜在的培养学生的研究能力的作用。因为，当一些富个性的学生聚集在一起，由于各人的起点、观察问题角度不同，研究方式、分析问题的水平的不同，产生种种不同观点和解决问题的办法。通过比较、对照、切磋，这



之间就会有意无意地学习到对方思考问题的方法，从而使自己的思维能力得到潜移默化的改进。

## 发散思维的方法

### 1、一般方法

材料发散法——以某个物品尽可能多的“材料”，以其为发散点，设想它的多种用途。

功能发散法——从某事物的功能出发，构想出获得该功能的各种可能性。

结构发散法——以某事物的结构为发散点，设想出利用该结构的各种可能性。

形态发散法——以事物的形态为发散点，设

想出利用某种形态的各种可能性。

组合发散法——以某事物为发散点，尽可能多地把它与别的事物进行组合成新事物。

方法发散法——以某种方法为发散点，设想出利用方法的各种可能性。

因果发散法——以某个事物发展的结果为发散点，推测出造成该结果的各种原因，或者由原因推测出可能产生的各种结果。

## 2、假设推测法

假设的问题不论是任意选取的，还是有所限定的，所涉及的都应当是与事实相反的情况，是暂时不可能的或是现实不存在的事物对象

和状态。

由假设推测法得出的观念可能大多是不切实际的、荒谬的、不可行的，这并不重要，重要的是有些观念在经过转换后，可以成为合理的有用的思想。

### 3、集体发散思维

发散思维不仅需要用上我们自己的全部大脑，有时候还需要用上我们身边的无限资源，集思广益。集体发散思维可以采取不同的形式，比如我们常常戏称的“诸葛亮会”。在设计方面，我们通常要采用的“头脑风暴”，每个不论可能性的说出自己的想法，只要自己

能说通了，都可以被大家认同，而且被采纳，最后总结出结论。这个方法就叫做“头脑风暴”。

#### 4 发散思维与逻辑思维

发散思维，就像一棵树。思维本身就好象什么都不是，其实就是一种“迁移类比”的能力。如果说一件事情是“树”的主干，那么它的枝桠、叶子、根茎等就是思维迁移的结果，迁移类比能力越强，自然枝桠、叶子、根茎等就越茂盛。这里的营养就是人本身在生活中积聚的见识和认知，自然这种积淀越深厚，迁移出来的深层认知就越正确，包含也

就越广阔。思维发散不依靠任何介质，但一定要有起因,也就是说要有一个引发事件。迁移需要人思维的活性，因为有些事情没有显而易见的关系，那么起初要人为给以假定，然后实践论证。这个方法对进入哲学领域非常有效，因为哲学探讨的广度与深度，不是其它领域能解释的。哲学是用来解释其它领域的，所以要进驻哲学，开始势必是假设。这是发散思维特性的一种补充，是凭空的，但后面必须实践证明，再论证其适用范围,既分清这个结果的价值大小，局限性等。发散思维主要是靠"类比"进行的,起因过程结果等,但要注意总结积累,这样发散思维以后才

会越来越广阔越来越丰厚.发散思维通常是要借助逻辑思维来建立“连接关系”的，因为要使迁移的结果尽可能的客观正确，“连接关系”能不感知的时候尽量不感知。逻辑论证对非感性一类，有普遍的适用性。所以当有些事情牵涉很广的时候，它的枝桠有的则可能是直接用发散思维迁移类比推断的，而有的则可能是只能在用逻辑思维进行理论推导之后而再发散才行的。发散思维的价值更多取决于人本身的阅历、经验和对生活对人性的认知。只有这些内容不断丰富，发散思维的价值才会越来越高、体现才会越来越明显。所以发散思维本身是要借助于人的生活积淀

和思维活力才能体现价值的,如果人什么都没有,那么发散思维就是个空架子,也长不大。所以,这就要求:人要留心生活,要拥有天真,要遇事冷静。冷静是一切事情顺利的开始。要使迁移结果尽可能正确客观,就要求冷静,所以发散思维很大程度上要炼心,对于任何事情,在分析的时候既要有亲临身份也要有一种过客姿态。

## 深度思考

相传秦朝的丞相李斯，年轻时只是一名小小的粮仓管理员，他的立志发愤，竟然是因为一次上厕所的经历。

那时李斯 26 岁，是楚国上蔡郡府里的，一个看守粮仓的小文书。他的工作是负责仓内存粮进出的登记。

日子就这么一天天过着，李斯不能说完全浑浑噩噩，但也没觉得这有什么不对。直到有一天，李斯到粮仓外的一个厕所解手，**这样一件极其平常的小事竟改变了李斯的人生态度。**

李斯进了厕所，尚未解手，却惊动了厕所内的一群老鼠。这群在厕所内安身的老鼠，瘦



小枯干探头缩爪，且毛色灰暗，身上又脏又臭，让人恶心至极。

李斯看见这些老鼠，忽然想起了自己管理的粮仓中的老鼠。那些家伙，一个个吃得脑满肠肥，皮毛油亮，整日在粮仓中大快朵颐，逍遥自在。与眼前厕所中这些老鼠相比，真是天上地下啊！

**人生如鼠，不在仓就在厕，位置不同，命运也就不同。**自己在上蔡城里这个小小的仓库中做了 8 年小文书，从未出去看过外面的世界，不就如同这些厕所中的小老鼠一样吗？整日在这里挣扎，却全然不知有粮仓这样的天堂。

李斯决定换一种活法，第二天他就离开了这个小城，去投奔一代儒学大师荀况，开始了寻找“粮仓”之路。20多年后，他把家安在了秦都咸阳的丞相府中。

**虽说是“不扫一屋安能扫天下”，但一个人如果只顾低头清扫他的小屋，而看不到外面的广阔的天地，那又怎么可能展翅高飞？**

一个人的行走范围，就是他的世界。你行走的眼界决定了你看世界的境界，相比于生命风景，有几个地方更值得你去走一遭。

除了多看书、多旅游涨见识的方法，今天再和大家分享三条开阔眼界的方法，希望对你有所启发和帮助。

## 1、别让自己成为拉磨的驴子

### 开阔眼界，需要制定远大的目标

有这样一则寓言故事：

唐太宗贞观年间，长安城西的一家磨坊里，有一匹马和一头驴子。它们是好朋友，马在外面拉东西，驴子在屋里推磨。

贞观三年，这匹马被玄奘大师选中，一同去往西天取经。

17年后，这匹马驮着佛经回到长安。在磨坊会见驴子朋友。马谈起这次旅途的经历：浩瀚无边的沙漠、高入云霄的山岭、凌峰的冰雪、热海的波澜.....那些神话般的境界，使驴子极为惊异。

驴子惊叹道：“你有多么丰富的见闻啊！那么遥远的道路，我连想都不敢想。”

马说，“**其实，要算走的路途你走的一点也不比我少，不同的是，当我向西域前进的时候，你只是在走圈而已。**我同玄奘大师有一个遥远的目标，按照始终如一的方向前进，所以我们打开了一个广阔的世界。而你被蒙住了眼睛，一直在围着磨盘打转，所以你没有我这样荣幸。”

故事简单易懂，但我们从中却能看到一些生活的本质。芸芸众生中，真正的天才与白痴都是极少数，绝大多数人的智力都相差不多。

然而，这些人在走过漫长的人生之路后，有的功盖天下，有的却碌碌无为。

**本是智力相近的一群人，为何取得的成就却有天壤之别呢？**

事实上，杰出人士与平庸之辈最根本的差别，并不在于天赋，也不在于机遇，而在于眼界的宽窄，目光的长短！

就像那匹老马与驴子，当老马始终如一地向西天前进时，驴子只是围着磨盘打转。尽管驴子一生所跨出的步子与老马相差无几，可因为缺乏目标，它一生终走不出那个狭隘的天地。

生活的道理同样如此。**对于没有目标的人来说，岁月的流逝只意味着年龄的增长，平庸的他们只能日复一日地重复自己。**

一个人没有人生目标，没有了追求成长与成功的动向与努力，那种生活犹如永久躺在病床上的植物人，物体上存在而心灵上死亡，是可悲的。

所以应该铭记，**我们要过优雅、精致的生活，就要开阔自己的眼界，为自己制定下远大的目标。**

## **2、放眼五湖四海可招八方贤人**

### **开阔眼界，需要不断提升你的圈层**

最近我发现，作为领导者都有同一个特质的地方，就是在用人上、找人上。老板们无时无刻都在找人，看见哪个人身上散发着独特的智慧，就会想把人拉过来。

**其实，在用人问题上最能体现一个人，尤其是领导者的眼界与心胸。**

俗话说，人无地域之分，更无南北之别，只要为我所用，就都是自己人。这无疑是一位眼界开阔、心胸宽广的领导者。

**古人云：能用一人之智者，一世无成；能用三人之智者，事有小成；能用天下之智力，无事不成。**

做事业如此，个人的成长大业也该如此，多结识优秀的人，向他们靠近，努力提升自己的圈层，也能快速提升自己的见识和眼界。之前发布过的文章《进了 985、211 才知道：优秀的朋友圈，有多重要？》也证实了一个圈层对一个人的影响。

宿舍 6 个男生，共拿到 17 个国内名校的保研 offer。接受采访时，他们说：

**“寝室的学习氛围比较强，相互之间鼓励学习，稍微有松懈就会有人提醒。”**

在这之前微博上早诞生了一个“学霸宿舍”：全宿舍妹子集体保研名校。

而采访这 4 位妹子时，她们说：



**“我们每天都会互相督促对方，只要有一个  
人先起床了，那么其他人也会跟着起床。如  
果有人赖床，大家会监督她，催她。”**

**习惯这东西，是会传染的：身边人的好习惯  
会让你变得越来越好，身边人的坏习惯也会  
让你变得越来越堕落。**

**穷人只会教会你如何穷！牌友只会催你出牌！  
酒友只会催你干杯！而贵人会引领你到从未  
及的境界！**

**人生最大的运气，不是捡钱，不是中奖，而  
是有人可带你走向更高的平台。**

其实限制人们发展的，不是智商学历，是你所处的生活圈子、工作圈子。 **所谓的贵人：就是开拓你的眼界，带你进入新的世界。**

优秀上进的人，看问题的角度和思维方式，是不一样的。而这些不一样，也会一点点影响你成为不一样的人。

作家贾平凹说过：

朋友的圈子其实就是你人生的世界，你的为名为利的奋斗历程，就是朋友的好与恶的历史。

你的朋友圈代表了你的审美和生活层次，不愿跳出朋友圈这种舒适圈的人，你的人生会在安逸中和别人的差距越拉越大。

### **3、你唯一的限制， 是脑海中设立的那个限制**

#### **开阔眼界，需要打破思维的墙**

一位年轻的女孩，为老板拆阅、分类信件，普通而平凡。她觉得自己没有什么特长，就只能做这些琐碎的事情了。

一天老板让她打印一份文件，文件中的一句话打动了她：“**你唯一的限制就是你自己脑海中设立的那个限制。**”

这句话深深的震撼了女孩儿，从此她更专注自己的工作，每天都是很晚下班，越来越出色的她受到老板的重视，升职后的她还不断

的突破自己，甚至超越了老板，后来自己开了一家自己擅长业务的公司。

有些人自卑是因为他们身上存在着某种先天缺陷，俗话说“尺有所短，寸有所长”，每个人都有自己的长处，也都有自己的短处。

**如果只看到自己的短处，看不到自己的长处就容易产生自卑情绪，其实有时某些短处是可以转化为长处的。**

众所周知，一般的鱼有储气的鳔，便于上浮与下沉，在水中游动自如。鲨鱼无鳔，只有不停地游动才能避免下沉。虽然鲨鱼少了一个生存条件，却成为“水中霸王”。一般的

鱼多一个生存条件，命运却不见得怎样好，有的甚至会被鲨鱼吃掉。

其实，任何人都不是全能的，你在这方面实力弱，并不意味着你在所有的领域都处于劣势。

同样的道理，暂时的胜负并不能决定人生最后的走向，即便你现在处于社会的底层，你也没有必要垂头丧气，自卑自贱。

不要因自己角色的卑微，而用垂怜的声音与世界对话；不要因暂时的生活窘迫，而放弃了美好的理想。**一个人只要永远高昂着不屈的头颅，那么全世界都会给他让路。**

现实生活中，工作过于努力的人没有时间去赚大钱。许多人都抱怨：“我工作太辛苦，简直没有时间去读书和思考。”

这句话的意思是，满足生计的需求已占据了一切，以至于你没时间去考虑远大未来的机会，没有时间去看看更广阔的精彩天地。

这就是为什么有人说，懒人往往比勤快人更适合做领导，因为他有时间去思考，有时间补养。在蚁国中，蚁王往往是最懒的。

**但你要相信，只要你强烈渴望一样东西，就一定会有时间和精力去做。**

开阔眼界，首先你要把自己的思维打开，那些新鲜的东西才能进入，凡事不要急于否定，先试着去了解，去尝试，去努力。

#### 4、结尾

视力是你用眼睛看到的，眼界是你用心智看到的。

**人生的任何积极转变，都需要主动改变自己，那种认为自己可以从生活的一个阶段向另一个阶段进步而无需改变自己的想法，是在自我欺骗。**

只有你提升了见识和眼界，很多东西才会到来。也只有拥有了见识和眼界，你才能守住最根本的东西。

**眼界决定境界，境界决定成就。**脚不能到达的地方，眼睛可以到达，眼睛不能到达的地方，精神可以到达，身体和灵魂必须有一个上路。

记得我佛说过一句话：如果智慧是汪洋大海，那上知五百年下知五百年，就是一片羽毛千分之一沾取的海水量。



## 如何将荡妇变成良家妇女？

一个看起来很可笑的讨论题目，可是现实中却一直在讨论类似的命题。

先来听个故事：据说从前有一个荡妇，生性水性杨花，没有男人就活不下去，所以在丈夫死后，干脆开了家妓院，自己做起了头牌，既能赚钱又满足了强烈的欲望。结果，

妓院越开越大，客人也越来越多，钱也越来越多。荡妇的名声也越来越大，有一日却忽发奇想，想要个贞洁牌坊。这贞洁牌坊能是随便想要就要的吗？于是，荡妇宣布金盆洗手，暗地找人选了一家尼姑庵，将原先的师太和尼姑们赶走，摇身一变成了尼姑庵的主持。从此以后，尼姑庵便没了清静，白天香火不断，晚上却淫声浪语。

为了掩人耳目，荡妇招了很多穷人家的女孩子进尼姑庵，白天念经，为来自四面八方的香客祈福。到了夜晚，便同时用金钱引诱和强迫这些女孩子接客，不听话的就被打死，

时间久了，很多女孩子也变的淫荡起来，不再觉得羞耻。随着尼姑庵的名声越来越大，不少良家妇女慕名而来，纷纷加入尼姑庵，愿意成为荡妇的俗家弟子，并每月按时提供香火钱，令尼姑庵可以维持。这些良家妇女，有的和丈夫感情不合，在荡妇的教唆下竟然也学会了和香客通奸。还有很多的未婚女子，在荡妇的引诱下，认为婚前多尝试男人是好事，纷纷选择婚前同居。

随着时间推移，知道荡妇底细的人都死的七七八八，于是，荡妇的贞洁牌坊便在尼姑庵前立了起来。不少慕名而来的游客，都会

在牌坊前听到一段关于荡妇（现任主持）如何忠贞，如何舍命保护穷人家女孩贞洁的传说，如何舍命抢救尼姑庵的英勇故事。

有一天，出现了一个贞洁女子，叫阿秀。阿秀告诉未婚的女孩子们要在婚前守住自己的贞洁，已婚的要忠贞丈夫，不能为了金钱去接客，否则短暂的愉悦后留给自己的是无尽的痛苦。阿秀的真诚打动了许多女孩子，她们觉得阿秀说的对，于是纷纷愿意跟随阿秀，寻找一个真正能让自己幸福的地方。结果引起荡妇的极大嫉妒和愤恨。虽然阿秀并没有想和荡妇“抢人”，她只是一心帮助女孩子

们，让她们明白怎样获得真正的幸福，却遭到了荡妇的毒害，被迫离开了尼姑庵，四处流浪。一些女孩子替阿秀打抱不平，结果也遭到了荡妇的毒害。

因为荡妇从内心里痛恨这些真正的贞洁女人。这些真正的贞洁女人，反衬出了她的虚伪和肮脏；这些真正的明白道理的女人，不会听从她的引诱，更不会相信她的所谓传说。于是，荡妇决定拿出全年的香火钱，收买刺客，四处打听阿秀和追随她的那些女人们的下落，想将她们除尽。同时，为了和阿秀作对，荡妇决心要把所有的女人都变的和

她一样无耻和堕落，那些供奉香火的俗家弟子们不知道自己一直信任的道貌岸然的主持其实是多么痛恨贞洁。要知道，嘴里说贞洁的主持，越堕落越快乐才是她信奉的格言。

为了毒害那些真正的贞洁女子，荡妇很快花光了尼姑庵的经费，于是要求所有的俗家弟子和香客大量增加香火钱。与日俱增的香火钱使得人人的生活都越来越艰辛。同时，各种丑闻不断传出，严重影响到荡妇和尼姑庵的声誉。有人吃惊的发现那些被荡妇选出的年度贞洁女子，原来都是最会勾引男人最淫荡的女人。还有人发现，大量的香火钱消

失的无影无踪，主持的房间里传出男人的呻吟声。最严重的是，在荡妇的引诱下，许多女人已经不愿意忠于她们的丈夫，纷纷选择过“越堕落越快乐”的生活。于是，人们开始寻找问题的解药：有人认为是主持堕落了，于是大家开始讨论：如何将堕落的主持归正到从前那样。因为大家对主持的印象还停留在那个在传说中存在的“贞洁女人”。

他们不知道，这个传说中的“贞洁女人”并没有堕落，多年来，她的本性在逐渐的展现和暴露。他们不知道，这个“贞洁女人”掩盖自己的本性有多辛苦。他们不知道，这

个“贞洁女人”是个不折不扣的荡妇，从一开始就是。他们更不知道，被这个“贞洁女人”定罪为“勾引外乡男人图谋不轨”的遭到毒害和诽谤的阿秀才是真正的贞洁女人。他们也不知道阿秀为他们的女人们和孩子们默默付出和承受了多少，甚至不知道阿秀在流浪中受到了许许多多人们的喜爱和尊敬。更可怕的是，他们不知道，尼姑庵旁的山石因为长期水土流失，已经松动，尼姑庵就快倒塌。尽管有人提出警告，赶紧远离尼姑庵，免得被山石砸死，还是有很多的香客不听，他们认为山不可能踏，所以依然坚持每月到尼姑庵供奉香火。



他们不知道，造成他们生活如此痛苦的根源就在于他们相信的是一个荡妇，供奉的是一座假庙。这些假尼姑，不仅任意挥霍他们的血汗钱，还引诱他们的女人和孩子，并用此来威胁他们从而不断榨取金钱。他们每天活得没有乐趣，为了一点食物打得不可开交，抱怨没有幸福。其实幸福很简单：只要认清荡妇的真嘴脸，选择和她决裂，不再供奉假庙，不再交纳香火钱。最重要的是，远离就快倒塌的尼姑庵！只有拥有未来，才有幸福。

### **目标的思维与智慧**

一个内心充实与成功路上的人，目标是不可缺少的，这点是毫无异议的。很多人并非意识不到目标的重要，而是因为不知道目标的原理与本质，从而一直停留或者步伐缓慢的前进，对于个人与社会的发展进步都很不利，

接下来会介绍目标的原理与本质，以及实现目标会遇到的 3 个基本障碍。希望由此可以让困惑于目标的人体会目标的思维与智慧。

目标的本质非常简单：目标=时间—成果。为什么说会设定目标的人比没有目标（不会设定目标）人成就大，成功速度快，因为目标的本质就是平衡时间与成果，也就是说设定目标时必须思考的两个问题：

- 1、目标所要达到的效果是什么？
- 2、达成目标的时间？

这是最简化的目标本质，做好这两点就已经把握了目标实现的目的，目标也就非常明确了。因此明确目标的设定并非那么复杂，不

用去看成功学里的介绍，看得越多，所涉及的领域的知识也就越多，陌生知识的信息量也就大，反而会使人更加迷茫，因为知识与阅历的不足是无法正确理解那些成功学的知识，尤其对于陈安之的目标设定，他一再强调目标的重要性，但是其阐述方式不是很多人能明白，对于一个没有实践过目标甚至在找方向的人而言，长期目标、中期目标都是浮云，一个没开过车的人不可能让他去玩F1（饭要一口一口的吃，步子大了容易扯着蛋——《让子弹飞》），一个要进步的人，目标是一定需要的，可是不要贪，就用最简单的，最简单的=最好。

目标的原理是最简单、最容易理解与操作——目标是个人、部门或整个组织所期望的成果。 相关：梦想、理想通常是大目标的另一称呼。目标的原理即实现目标，那么目标的原理就是——执行！（一流的创意，三流的执行力与三流的创意，一流的执行力，我宁愿选择后者——马云），目标设定后一定要执行，没有执行就是浮云。

目标的原理与本质是实现价值的核心，然而这篇文章在于帮助没有方向但有雄心，有决心但不知道目标如何设定的有志之人能够有奋斗的方向，能够理解并运用目标的思维与

智慧。接下来会更细致的叙述目标的“轮子”

但是只有核心是不够的，是不能实现够实现目标（汽车的核心是引擎，可是只有引擎汽车是无法行动的，还得有轮子。）要成功的人的目的很明确很简单——实现目标，跨越过障碍，排除不确定就实现了，因此我归纳出了目标实现的3大障碍，没错，只有3个，我要用最简单的方式告诉你很难的东西其实是能很简单的掌握并实践的。

### 1、诱惑

实现目标过程中的诱惑包括不良诱惑与过良

诱惑，不良诱惑这里不谈了，就是个决心的问题，重点说一下过良诱惑，什么是过良诱惑——看似良性的东西是也是路上的障碍，举个简单的例子说明：一个青年的目标是创业，但是他不知道创业要做什么，同时他也面临生活的负担，没有条件停下来思考，于是他决定找一份能够边学习边工作的职位，于是他做了销售（销售绝对是大众创业公司中最基础的技能），好了，可是他也不懂销售，于是他把目标分解，先成为销售高手，然后就会有很多空余的时间去思考去学习创业。这个方向是完全正确的，接下来，他是个非常勤奋的人，他每天都向销售高手请教、购

买书籍学习。但是结果是，他没能实现目标，why？这么勤奋，一年后，他没能创业也没有成为销售高手，而且生活越来越差，他的大目标是创业，分解了小目标是销售高手，这份计划很好，但是在执行过程中，购买书籍时，看到与创业有关的书他全买了，什么融资、营销、产品.....这些就是过良诱惑，因为学习太广泛，什么都弄不到最好，水要烧到100°C才会沸腾，而他学习这些知识来扩充能力的出发点是好的，可是请你一定记住：水烧到100°C才会沸腾。人的精力是有限的，只要时间充足是绝对能够实现他的目标，但是设定目标的目的之一就是加速，同时学习



那么多，要理解，要运用，同时烧几壶水，应接不暇，那顾着这壶水，那壶水的温度有降下来了。这就是过良性的诱惑，明确了目标之后一定要坚持到底。

## 2、方法

实现目标的方法是造成不去设定目标与目标执行行动障碍的原因。例如：我的目标是在一个月赚 5000 块钱，时间：一个月；成果：5000 元。符合目标的本质，有了奋斗的方向，还缺少的就是方法（方式），不妨先这样问问自己：

我要以什么样的方式实现？产品、服务

目前我知道的赚钱方法（方式）有哪些？销售产品

销售的话我要销售什么？要销售多少？平均一天要产生多少销售额？我不会销售，那我要花多少时间去学习？

以上就是个简单的例子，方法有很多，明确目标，积极思考就一定能找到手边可以立即开始执行的事。

### 3、没有目标

这是实现目标的最大障碍，前面已经用很简单的方式叙述了目标的本质和原理，掌握一定目标的思维与智慧的你应该可以甩开“我

不会设定目标”这样的理由了，设定目标也是一个目标，实现了这个目标也就成功了一步（这是最容易做的成功的事），没有目标=没有执行=什么也没有。而不知道如何去实现目标的，方法也介绍了，锻炼肌肉的工具我已经都给你了，做不做就是你自己了。

### **悟和理**

思维不同，命运不同。人为什么大多用右手

写字？我们都知道是因为左右脑的功能不同，左脑主管运动，语言，逻辑思维，支配右边肢体的活动。右脑管情绪，综合，统揽全局，支配左面肢体的活动。

现代社会进入右脑时代，人的综合分析能力以及情商这些右脑的功能直接影响了人的事业，人的命运。获取知识已经变得非常简单，只要你上网一搜，几乎可以找到你想要的一切知识，这种左脑的通过逻辑思维获取的知识，只是一种工具，而现代社会更需要的是全新的创造性思维，当然要以知识作为基础。比如说汽车，初级阶段它就是一种交通工具，逐渐发展到讲究艺术性，具有了欣赏的功能，

又发展到可以旅游做饭等，具有了享受的功能。各行各业的新发展，更加关注感情、感受、关注人的情商。知识很重要，它是基础，是工具，有了基础工具就要注重怎样使用这个工具。当今的管理从思维的角度说是右脑管理左脑，也就是右脑发达的人管理左脑发达的人。在西游记里，唐僧什么也不会，饿了，就叫徒弟去化斋，过河让徒弟找船，而孙悟空几乎无所不能，猪八戒、沙僧也各怀绝技，但他们都听命于唐僧，这是为什么呢？唐僧有紧箍咒啊，他情商高，会用人，别人死心踏地追随他。

为适应当今复杂的环境，最佳的思维方式是

左右脑并用，这种人会无往而不胜。有什么样的思维方式，就决定了你有什么样的命运。你说，失恋是什么样的感觉？“痛苦，放不下，自卑”，换一种方式呢？你会不会产生轻松、平静，甚至兴奋的感觉？再比如：一个美女，一个丑女，普通人眼里，是美女和丑女，把两人放在一间小屋里，放进一百只蚊子，对蚊子来说她们只是面包。再比如，有四棵树，把他们载在同等的距离怎么栽才是最佳的？对，立体的栽下，他们才会获得最多的阳光和养分。

粗略地分，人的思维有四种；

1、点式思维：只考虑自己，只想当下利益，

这种思维的人自私、狭隘。

2、 线型思维：这是一种习惯性思维，依赖性很强，不断重复的思维，难以突破以前的经验。一只狮子躺在一棵树下休息，突然一头梅花鹿被一群猎狗追逐，慌不择路撞死在树下，而狮子却不知道上前吃那到嘴的美味，为什么？狮子的思维是线型的思维。线型思维的人占大多数，人的一生是在习惯性思维中度过的，从小养成良好的习惯思维也是非常重要的，对不好的思维有意识地进行突破，会改变你生命的轨迹。

3、平面型思维，这是一种创造性思维，是一种可以集中精力解决困难的思维。这种人永

远有路走，永远有方法，在解决问题中他们会感到创意的快乐。在白纸上一个黑点，你会看到什么，是只盯住那个黑点，还是看到整张白纸甚至更广大的范围？现代企业管理的特点，人们总说“忙”没有时间学习，结果变得真诚“盲”人了，最后感到一片“茫然”。所以不如换个角度，站在对方的角度，公众的角度，以一颗慈悲之心，就会处理好各种危机。有一只猴子到河边喝水，被一条鳄鱼咬住了头部，它几乎没有生还的希望，但猴子拼命挣扎，决不放弃，它爬到鳄鱼头上抓住了鳄鱼的眼睛，鳄鱼痛苦地一下松开了嘴，猴子逃脱了。



4、立体型思维，东方人和西方人的思维是不同的，西方人喜欢把事情说得明明白白，丝毫不差；东方人注重“悟”，越高深的东西越无法说清。“上善若水”你说是什么意思，一百个人会有一百个人的解释，这就是东方的智慧,佛的智慧.。再比如一个馒头，摆在餐桌上，看上去很干净，吃着很香，如果吃到嘴里，吐到人身上是什么感觉？

人的思维不同就会心胸不同，制高点也就会不同。

敦煌壁画，非常美丽，令人遐想无边，在这美丽的壁画中间挖出一个门，这是为什么？是有意为之，还是艺术需要。或者历史的必

然？不管怎样，它都是一幅绝美的壁画，是独一无二的艺术。

悟性的人生，才是成功的人生。上善若水，用佛家的思想，就是不虚位，可方、可圆，专注于此时此刻，当下事、眼前事。这就是中国的智慧，合情合理，也是当今世界需要的智慧。

## **逻辑思维能力**

1. “逻辑学”是实践性很强的一门学科，在各个领域中都有着广泛的应用。一个人只要生活着、工作着，就一定运用着逻辑思维，并在其工作生活中起着重要的作用。因此，从某种意义上讲，逻辑思维能力的强弱是一个人的智力高低的一个重要标志。很难想象，一个逻辑思维混乱的人能在纷繁复杂的世界中头脑清醒地把握生活、事业之舵，更不用说在事业上有所建树了。

既然逻辑思维能力如此重要，就有必要自觉

地学习、掌握一些逻辑知识和有关的逻辑方法。

也许有人 would 认为逻辑很神秘，是一门玄妙的学问，可望而不可及。其实并非如此，我们每天都在应用着它。只要思考，就离不开逻辑，只不过人的逻辑思维能力有高低之别罢了。有的人十分擅长逻辑思维，能在看似纷乱无绪或模棱两可的现象中明辨是非，论辩起来也是口若悬河，滔滔不绝，无懈可击。而有的人则相反，面对复杂的事物现象，是非难断，与人论辩起来尤如“砂壶里煮饺子——有口倒(道)不出”。那么，如何才能改变这一不足呢？逻辑作为一种工具，逻辑思维作

为一种能力和方法，是可以靠后天的学习而获得的。诸如对基本的逻辑规律和逻辑方法的认识，正确的论证和推理，对逻辑步骤的基本了解，各种论辩方法、特点的把握和有效运用以及对各类诡辩术的识破与反驳能力等等，这些都可以通过思维训练而得到提高，它会使你观察敏锐、思维敏捷，思辨能力、语言交锋能力大增。只要善于学习、勤于思考，逻辑思维能力的提高是完全可能的。基本的逻辑知识，掌握一些基本的逻辑方法 and 应用技巧。

它不同于有关的逻辑学论著去系统地阐述逻辑学体系，而是融知识与经验于一体，让你

在充满轻松愉快的阅读中受益。或许有一天，你会发现自已分析、推理、论证、论辩的能力大增，对扑朔迷离的案件也能通过分析推论提出合乎情理的看法，面对论敌也敢于以信心百倍的态势与之抗衡。而这，也正是我们所企望的。

2. 一个人的逻辑思维能力并不是一下就能培养和发展起来的，它需要有一个长期的训练过程。不过，总体说，逻辑思维能力的培养要从激发一个人的思维动机，理清一个人的思维脉络，培养正确的思维方法几个方面逐

步做起。

人的思维是有动机的，当人有某方面的动机时，思维才会得到开发和运用。因此，激发思维的动机，以产生行为活动的内动力，是培养一个人思维能力的关键因素。认知心理学家指出：“思维能力的发展是寓于知识发展之中的。”所以，对于每一个问题，我们既要考虑它原有的知识基础，又要考虑它下联的知识内容。只有这样，才能更好地激发思维，并逐步形成知识脉络。实际上，提高逻辑思维能力的关键就在于要使思维脉络清晰化，思维脉络的重点理清了，一切问题也就迎刃而解了。

3.智力水平主要通过思维能力反映出来。思维水平的高低，反映一个人智力活动水平的高低，它从不同方面表现出来：

1、独立性：思维能力强的人必定是善于独立思考的人。即使他请教别人、查阅资料，也是以独立思考为前提的。

2、灵活性与敏捷性：对事物反映迅速而且灵活，不墨守成规，能较快地认识、解决问题。



3、逻辑性：思考问题严密而且科学，不穿凿附会，不支离破碎，得出的结论有充足的理由和证据，前因后果思路清晰。

4、全面性：看问题不片面，能从不同角度整体地看待事物。

5、创造性：对问题能提出创造性见解，别人没想到的他也能够想到。

#### 4.具体分析

1、述某一类人的行为和心理：比如你的父母

那一辈人整天在想些什么，他们的感触是什么；你的身边的邻居中那些还在上小学的小孩子们他们现在生活中最热门的是什么新事物

2、描述某种场景：比如恋爱中甜蜜的双方会有哪些表现的场景：在公园的长椅上如何如何；他们是怎么向对方说情话的。想得越详细越好。

3、搭配不相关的词语，进行联想书——日：对于一个精神至上的人来说，每天读书的快感是只有他自己才能体会的。月——花：在月光如水的夜晚，他送给了她一束花。那束花不是从花店里买的，而是在山野路旁摘来的。星——表：星星是永恒的吗？不是，它

只在夜晚出现。时间是永恒的吗？不是，它总像流水般逝去。但拥有这块表，这一刻是属于你的。然后，再将这六个字或词互相搭配进行联想。

4、设想某种物品未来的发展趋势：向最先进的方向想。

5、练习想想一个东西的 N 种作用：比如杯子除了喝水还能有多少种作用。可以有几十种作用。

6、将事物的“型”进行相似联想：配合画画。比如型像梳子的事物都有哪些。可以想得夸张一些。创意是一项非常迷人的工作，令人“痛并快乐着”，多少英雄好汉为创意白了

头，发了疯，只为一句扣人心弦的话。而发想，就是创意的源头与动力。有人天生想象力丰富，发想象在喝白开水一样容易，有些人开生只会直线思考，发想对他而言，像酷刑。第一层次发想：垂直思考法范例垂直发想是最简单的，比如想到“红”，先想红的东西，放眼所见，任何白的东西都可以抄下来，以数量为胜。写一百个试试看。比如：红旗，红色，西红柿，红墙，红辣椒，红苹果，红字，红领巾想得越多越好。可以让你的朋友们一起参加，像在做游戏一样。第二层次发想：如果说垂直发想是用眼，那么水平就是用心了。当垂直发想到“红”写到最

后，“红”已非“红”的具象物品，而是一些抽象的感觉了。此时，可以进入第二层次了——有感觉的红了。比如：战场，流血，死亡，革命，有食欲，快餐，少年，激情，性感，活力，燃烧，正气，帮助，财政赤字

第三层次发想：坐标象限的深度发想也就是将垂直和水平发想结合起来发想。比如：红色——红领巾——少年——学校——考试流血——医院——白衣天使——爱心红衣女郎——性感——时尚——一种生活方式

做广告有些特殊的思维方法，以发散思维和集中思维为主，两者形成了有机的配合，其中发散思维是主要的形式。运用发散思维时

要消除思维定势的影响。而发散思维常用的两种形式是多向思维和逆向思维。上面的贴中，讲的是有关如何在日常生活中，工作中如何如何将这种思维方式运用。而逆向思维在考虑问题时一般有以下特点；

第一，不是从“我要怎么做”，而是“别人要我怎么做”来想。如以市场中的产品定价为例，顺向思维应按成本定价，而逆向思维则应按消费者的接受能力定价。

第二，敢于逆流而上，与众不同，从人们最反对的方面上考虑或提出问题。

第三，从人们从未想到的方面考虑参考答案：  
给福尔摩斯做助手,同时让华生没意见.参考

答案：经常动手整理自己的物品，使它们有条理，可以锻炼自己的逻辑思维  
参考答案：闭着眼睛刷牙；多做高中物理题；多看哲学书  
参考答案：做现实的“象棋高手” (玩象棋每走一步都要想想对方会怎样走，下一步怎样走)只要你每做一件事都想想可能结果会怎样久已久之在不知不觉中你的逻辑细维会有好大的提高，下棋是锻炼逻辑思维的方法。  
情趣不但能使我们因学习紧绷的神经得以放松，疲劳得以解除，还能使我们充分感受到生活中的美，是我们即使在比较艰苦的环境中也能让生活充满欢乐。

思维能力的训练是一种有目的、有计划、有系统的教育活动。对它的作用不可轻估。人的天性对思维能力具有影响力，但后天的教育与训练对思维能力的影响更大、更深。许多研究成果表明，后天环境能在很大程度上造就一个新人。

思维能力的训练主要目的是改善思维品质，提高思维能力，只要能实际训练中把握住思维品质，进行有的放矢的努力，就能顺利地卓有成效地坚持下去。思维并非神秘之物，



尽管看不见，摸不着，来无影，去无踪，但它却是实实在在，有特点、有品质的普遍心理现象。

（1）推陈出新训练法当看到、听到或者接触到一件事情、一种事物时，应当尽可能赋予它们的新的性质，摆脱旧有方法束缚，运用新观点、新方法、新结论，反映出独创性，按照这个思路对学生进行思维方法训练，往往能收到推陈出新的结果。

（2）聚合抽象训练法把所有感知到的对象依据一定的标准“聚合”起来，显示出它们的共性和本质，这能增强学生的创造性思维活

动。这个训练方法首先要对感知材料形成总体轮廓认识，从感觉上发现十分突出的特点；其次要从感觉到共性问题中肢解分析，形成若干分析群，进而抽象出本质特征；再次，要对抽象出来的事物本质进行概括性描述，最后形成具有指导意义的理性成果。

（3）循序渐进训练法这个训练法对学生的思维很有裨益，能增强领导者的分析思维能力和预见能力，能够保证领导者事先对某个设想进行严密的思考，在思维上借助于逻辑推理的形式，把结果推导出来。

(4) 生疑提问训练法此训练法是对事物或过去一直被人认为是正确的东西或某种固定的思考模式敢于并且善于或提出新观点和新建议，并能运用各种证据，证明新结论的正确性。这也标志着一个学生创新能力的高低。训练方法是：首先，每当观察到一件事物或现象时，无论是初次还是多次接触，都要问“为什么”，并且养成习惯；其次，每当遇到工作中的问题时，尽可能地寻求自身运动的规律性，或从不同角度、不同方向变换观察同一问题，以免被知觉假象所迷惑。

(5) 集思广益训练法此训练法是一个组织起

来的团体中，借助思维大家彼此交流，集中众多人的集体智慧，广泛吸收有益意见，从而达到思维能力的提高。此法有利于研究成果的形成，还具有潜在的培养学生的研究能力的作用。因为，当一些富个性的学生聚集在一起，由于各人的起点、观察问题角度不同，研究方式、分析问题的水平的不同，产生种种不同观点和解决问题的办法。通过比较、对照、切磋，这之间就会有意无意地学习到对方思考问题的方法，从而使自己的思维能力得到潜移默化的改进。

### **“概念”“判断”“逻辑诡辩”的思维**

“概念”：任何可以想象出来的名词，谈到概念时，必须将“意义”“意象”分清。

每个人对概念都会有一些经由自己主观经验所形成的特殊意象，很少有人能够完全避开意象，专门就意义部分与别人沟通。学习逻辑首先就必须试着把意象放在一边，仅仅用概念意义来与别人进行思想上的交流，意象会带有个人的情绪与反应。

判断

两个以上的概念在一起时，会形成“判断”

推论

从既有判断中推导出新的判断

逻辑诡辩

两方面的立场看似都能够成立，结果则是流于诡辩。

有一位哲学辩论家毕达哥拉斯，专门教人如何辩论，一次他看到一个年轻人，资质非常优秀，于是就要这个年轻人跟着他学习辩论，这个年轻人家境贫寒，毕达哥拉斯特准他学成后再交学费，他与这个年轻人约定说：“你毕业后去和别人打官司，如果打赢了就代表你学成了，那时候就要付学费给我，如果打输了，就不用付学费。”这个学生学成后，打赢了很多的官司，但就是不肯交学费。最后毕达哥拉斯对这个学生说：“我要去告你，如果法官判你胜诉，那么依照我们的约定，

你要付学费给我；如果法官判我胜诉，那么按照法官的判决，你也要付学费给我，因此，无论输赢，你都要付学费给我。”这个学生回答到：“如果法官判我输，依照我们的约定，我不需要付学费，如果我赢了，那么按照法官的判决，我也不用付你学费。”

## 人的几种类型

事实上，由于家庭背景、文化程度、兴趣爱好以及观念的差异，我们所遇到的人也就形形色色、各种各样。倘若你明白对方属于哪种类型的人，对症下药，见机行事，交流起来就容易多了。哈佛大学公关学教授史密斯·泰格总结了与各种人相处的种种类型：

#### 无私好人型

这种人因为他们确是天底下最善良的人，所以也就往往容易被人忽视，他们不会坏你的事儿，所以你可能也会忽视或者拿他们不当回事。如果那样的话你就错了，其实他们才是你可以真心相处的朋友。办公室里无友谊的论断，只有在这些人身上才会失去



它的意义。

### 固执己见型

这类人一般观念陈腐，思想老化，但又坚决抵制外来建议和意见，刚愎自用，自以为是。对待这种人，仅靠你三寸不烂之舌是难以说服他的。你不妨单刀直入，把他工作和生活中某些错误的做法——扩大列举出来，再结合眼下需要解决的问题提醒他将会产生什么严重后果。这样一来，他即使当面抗拒你，内心也开始动摇，怀疑起自己决定的正确性。这时，你趁机摆出自己的观点，动之以情，晓之以理，那么，他接受的可能性就大多了。在与他交涉的时候，唤起他的兴趣，

千万要注意“适可而止”。

### 傲慢无礼型

这种人一般以自我为中心，自高自大，常摆出一副盛气凌人、惟我独尊的架势，缺乏自知之明。和这种人打交道或共事，尽量少说，不要低三下四，也不要以傲抗傲，你只需长话短说，把需要交待的事情简明交待完就行。如果求他办事，那就另当别论了。

### 毫无表情型

仔细观察，就算你很客气地和他打招呼，他也不会做出相应的反应。按心理学中所说，叫无表情。无表情并不代表他没有喜怒哀乐。只是这种人压抑住了激情，不表露出来罢了。

所以，对于这种人，你无需生气，只需把你  
想说的继续往下说，说到关键时刻，他自然  
会用言语代表表情。

当和这种人打交道时，最好注意他的眼神和  
下巴。“眼睛会说话”，“观其眸子”你自然  
可以知道对方的心思。你可以从对方的表  
情中，看出他对你所持的印象究竟如何。有  
时，自己会过分紧张得连表情都不很自在，  
此时，你不妨看看对方的反应：是不加注意、  
无动于衷，还是已然察觉、面露质疑，留意  
他的眼神，你一定可以得到答案。

### 沉默寡言型

这种人一般性格内向，不善交际与言辞。

但并不代表他没话说。和他共处，你需要把谈话节奏放慢，多开掘话题。一旦谈到他擅长或感兴趣的事，他马上会“解冻”，滔滔不绝地向你倾诉起来。

对于这种人，直奔主题，采取直截了当的方式，让他明确表示“是”或“不是”、“行”或“不行”，尽量避免迂回式的谈话，你不妨直接问“对于 A 和 B 两种办法，你认为哪种较好？是不是 A 方法比较好呢？”

#### 自私自利型

这种人一般缺少关爱，心里比较孤独。他永远把自己和自己的利益放在第一位。你要他做些于己不利的事，那你便难于和他沟

通了。和这种人相处，你必须从心灵上关注他，让他感受情感的温暖和可贵。当我们不得不与其接触、交涉时，投其所好，姑且顺水推舟、投其所好，当他发现自己所强调的利益被肯定时，自然就会表示满意。

#### 生活散漫型

这种人缺乏理想和积极上进的心，在生活中比较懒惰，工作上缺乏激情。和这种人相处，你只有用激将法把他的斗志给挖掘出来。

#### 深藏不露型

这种人自我防卫心理特强。生怕你窥视出他内心的秘密，其实，这是一种非常自卑

的表现。你了解他的为人和心理，不妨和他坐在一起多喝几次酒，让他酒后吐真言。对深藏不露的人，多用心思，要挖空心思地去窥探对方的情况，期待对方露出他的“庐山真面目”来。但是，当你遇到这么一个深藏不露的人时，只有把自己预先准备好的资料拿给他看，让他根据你所提供的资料，作下最后的决断。

### 行动迟缓型

这种人一般思维缓慢，反应迟钝。和他做朋友可以，和他共事，就不是理想的搭档了。对付行动迟缓的人，需要的是拿出耐心。

当你碰到这类人时，绝对不能着急，因

为他的步调总是跟不上你的进度，换句话说，他很难达到你的预期计划。所以，你最好耐住性子，拿出耐心，尽可能适应他的情况去做。此外，应该注意的是：有些人的言行并不一致，他可能处事明快、果断，只是行动不相符合罢了。

#### 草率决断型

这种人乍看起来反应敏捷，常常在交涉进行到高潮时，忽然做出决断，缺乏深谋远虑，容易做出错误判断。和他相处最好的办法就是经常给他泼泼冷水，让他保持清醒的头脑，切莫感情用事草率做决定。

遇到这种人，步步为营，最好把谈话分成苦

干段，说完一段后马上征求他的同意，没问题了再继续进行下去，如此才不至于发生错误，也可免除不必要的麻烦。

#### 过分糊涂型

这种人有点精神分裂倾向，做事时注意力不集中，记忆力低下，理解能力不够。这种人和行动迟缓者一样，不是理想的共事伙伴。但交朋友，这种人很有人缘。看起来随便、大度。对过份糊涂的人，尽量躲避。

#### 家庭妇女型

这类人不仅指女性，有一部分男性也很“妇女”。这种人，上班一进办公室就把家里昨天晚上直到今天早上发生的事一五一十



地跟办公室里的人讲。如果实在没什么说的，就跟你重复昨晚的电视剧。单位的事情没有他们不知道的，张家长李家短的，手里做着工作，嘴上也不闲着。遇见分个福利什么的，他们会尽挑好的往自己那里拢。这种人让你心烦，在你心情不好时，听见他们在你耳边嗡嗡，可能会让你恨不能骂两句才解恨。不过你千万不要发火，这样的人，你少接他们的话就是了，他说什么你全当没有听见。这样的人，在关键时候不太会说你的坏话，还可能说你的好话的，因为他们比较有同情心。

搬弄是非型

爱搬弄是非的人。这种人常把别人说的

话搬来，在别人的背后传来传去，蓄意挑拨，或在别人背后乱加议论，引起纠纷。

和这种人相处要有正直坦荡的胸怀，应当掌握的准则是：对闲言碎语不听、不信、不传。

行之有效的办法是：容纳、承认、重视他们。

给对方一个自我的权力，即使对方有某些变态也无妨。承认他们，就会使他们发挥出人性善良的一面。重视他们，以朋友的身份善意地规劝他们，设法巧妙地引导对方获得正确的认识人的方法。

### 欺负新人型

这种人的思想，其实在我们每个人的身上都多少有一些。他们对待新到的人，不管

性别、年龄怎样，都要有相当长的一段时间里拿你不当回事，指使你做这做那，尽是一些“下活”。这种人并非真正的坏人，至多算个素质低下的“小市民”，只要他们做得不过分，我劝你还是忍了，过了一段时间，他们自然会接受你的。不过你如果不愿忍，或者说没有那么长时间的耐性，你也不妨抓好时机，奋起反击他们一两次。而这种人一般都是欺软怕硬的主儿，只要你反击，十有八九他们会不敢再怎么样你了，他们的矛头很快会指向下一个新来的人。

#### 性格古怪型

这种人多半是天生的，有很大的遗传因

素在里边，但他们不势利，也不愿与人同流合污。你可能会莫名其妙地与他们“遭遇”冲突，但不要记恨他们。他们一般是事情过去了也就算了，会仍然像从前一样对你，所以，你不要企图去改变人家什么，当然，人家也不想改变你什么。对这种人，注意不要做过深的交往，也不能对他们有过激的行为和语言。

应付这种类型的人，你要花费些功夫，仔细观察，注意他的一举一动，从他的言行中，寻找出他所真正关心的事来。你可以随便和他闲聊，只要能够使他回答或产生一些反应，那么事情也就好办了。

## 如何与人沟通

1、了解对方的脾气，习惯，对人际差异要扬长避短

2、沟通 50%靠语言，95%靠形体语言  
( 服装、语气、声调、口形、站姿、坐姿 )

从赞美开始 ( 见什么人说什么话，见风使舵，树立个人形象 )

入乡随俗

要扩大和对方之间的相信性 ( 用一些幽默语言和歇后语引起对方兴趣 )

赞美 : ( 把握尺度 )

1、赞美人所具备的素质

发自内心，准确洞悉心理

渴求什么，忌讳什么，发现闪光点  
宽广的胸怀，不计较个人的恩怨和得失，  
实事求是的承认和赞美别人。

相当的自信心，勇气，通过赞美别人，  
鞭策、鼓励提高自己

需要有远见卓识，让你的赞美经得住时  
间的考验，并为别人所赞赏。

准确无误的赞美，有良好的口才，完美  
的表达你的判断，有声有色的准确无误的传  
达你的赞美，鼓励，紧扣人的心弦

赞美事业有成的人：

- a、赞美他们的人格和精神
- b、赞美他们独特的本领和创新 c、赞美

他们个人爱好

d、赞美他们家庭（成功人所具备的一定是家庭和睦）

e、赞美他们妻子或丈夫和孩子

赞美女人：

容貌、修养、善解人意

赞美陌生人：

a、见年龄降三岁

b、见职位表升三级

c、赞美衣服

d、赞美他的容貌会修饰自己 e、赞美修

养

赞美别人：

- a、赞美别人是帮自己成功
- b、人们对赞美的渴望是人类最深层最持久的需要
- c、赞美你的顾客比赞美你的商品更重要



## 思维核心模式

我们知道 ,人生一世时间 ,是十分有限的 ,  
包括学习、婚姻、孩子、工作、交往、办事、  
睡眠、吃饭、出行、住宿、穿着等等都需要  
占用大量的时间、精力、物力、财力、思维 ,  
对于学习时间可谓在实际之中是少之又少。  
对于想好周易的时间更会是如次。因此 ,为  
了大量缩短我们学习的时间、精力、财力、  
物力 ,而这些主要是由思维过程的学习起核  
心决定作用的。思维有多种 ,但其核心思维

为体悟式智能思维。我们大家都应该知道，“实践是检验真理的唯一标准”，也是检验各种理论的运用程度，而体悟式智能思维就是运用如此。

现把这一思维介绍一下，请参阅。

我们知道，周易这一门科学，包罗万象，自古以来在中国历史文化的长河中被尊奉为“群经之首”，被冠以“天下第一奇书”的称号，包罗万象，是一切文化的总源头，可谓奥妙无尽，在世界上也与《圣经》、《吠陀》被尊称为世界三大奇书。周易科学的原

理曾经使多少的先哲们及研易者奋斗终生，仍然有数之不清的困惑，周易需要研究的问题实在是太多了，其应用范围也最广泛，如军事、政治、文化、健康、哲学、天文学、数学、农业等等，可以说是包罗万象，其研究范围可谓“其大无外、其小无内”。其科学原理就如《道德经》上所述的“玄而又玄”，象数之理，蕴涵之深，难以表述，可想而知。

相对来说，尤其是在前科学高速发展的时代，要想学得比较好，的确是一件很艰辛的事，需要长期不断的奋发向上方可。而古代由于缺乏大量的先进仪器和有效的、广大范围的实践。因此，他们总结出来的许多偏面、

整体的实效理论是怎么来的，这主要就是在一定实践实效的经验上进行体悟式智能思维的拓展，而加以产生的。

## 一、什么是体悟式思维

体悟式思维是一个人主观能动创造性的基本所在，是“智能思维多元化”的主角，也更是任何人学习、生存、发展、创新的基本所在。它是贯彻一切思维方式及其过程的本质原理，也是各种思维方式的主线基础。好比大树的主干，其它思维是它的枝杈。

先说一下什么是体悟？【体悟】动词，意思是体会；领悟。【体会】①动词意思是体验领会；②名词意思是体验领会到的东西。

【领悟】动词，意思是领会；理解。说到这，体悟式思维的内涵也已经很好理解了。

再来说一下什么是思维？【思维】①名词意思是：在表象、概念的基础上进行分析、综合、判断、推理等认识活动的过程。思维是人类特有的一种精神活动，是从社会实践中产生的。②动词意思是进行思维活动：思维方式。

## 二、体悟式思维是各种思维方式的主线基础

文学作品来源于社会生活中，人类的一切知识文明也都是在社会实践中通过直接和间接的方式加以领悟出来的，而体悟式思维正是其中的本质内涵，言简意赅、高度精炼性概括了这一完整过程。在此基础上又产生了多种形式的思维模式，好比一棵大树的主干，其它思维模式都是这棵树的桠枝和桠杈。

通过以上总结出，也可以这么说，体悟式思维是人潜能的渗透和领悟，具有巨大的对人脑潜移默化和外在发挥的作用效果。

### 三、为什么要进行体悟式思维

#### 1. 教与学的需要

对于当今知识型社会来说，应学知识量在激增，学习内容也在趋向于理解性的灵活多样，互动方面及其内容可以说无所不有，靠以往的学习模式根本无法达到要求；对于广大人来说，或许连最基本的合格率也难于做到，对于这些老师和学生来说，都迫切的需要一种高效率的“教与学的思维行为方式”来弥补严重不足。

对于现在我们每一个人，应有的学识应该是很很多的，尤其对于周易的学习来说，用大量理论来联系实际是特别有限的，古代的“行万里路，读万卷书”的学习方法已很不实用；现在的学习讲究高质量、高效率、高效益，那最好的模式是进行体悟式的触类旁通的教和一通再通的学。先说说触类旁通的含义，在字典上【触类旁通】掌握了关于某一事物的知识，而推知同类中其他事物。和【举一反三】有着本质内涵相同的意思。“一通再通”是在此基础上再发展、再学习、再进步，不是以往的步步前进、面面发展，而是呈立



体形状、辐射拓展形式进行一通再通的；是以往“步步前进”的几何倍数形式。

## 2．理论联系实际的实效再现

理论联系实际的实效再现是指在有限的情感态度与价值观的体验中，用智能思维多元化来和应学的大量知识理论紧密联系、一一对应、相辅相成起来而紧密联系、节节贯通起来，以便获得高质量、高效率、高效益、高素质、高素养的反馈。

## 3．奇思妙想、梦想和开发潜能智慧的需要

这是因为思维是可以超越一切时间、一切空间、一切事物规律的限制，在广阔无限的背景下影响着学生的健康需要和素质需要的发展。相对于地球人类来说，无论以后进化如何，但至少现在或在很长一段时间内是丝毫脱离不了时间与空间的规律限制，为了更好地生存在这个地球上，我们一方面可以也需要超越时间、空间、事物规律限制的奇思妙想和梦想，另一方面更重要的是要把这些奇思妙想和梦想用在开发潜能智慧的实效方面上。这一点在学习过程和教学理念中显得尤为的特别重要，是面对现实的生存教育，是一种“立足于现实，着眼于未来”、“分

辨于梦想与现实”的需要，是永远处在“发展、进化、更新”过程当中的。

#### 四、培养学生们体悟式思维模式的总述

培养我们体悟式思维模式，整体上说是举一反三、触类旁通、一通再通的形式而开展智能思维多元化。【多元化】①动词意思：由单一向多样发展；由统一向分散变化。②形容词意思：指多样的；不是集中统一的。

培养学生们体悟式思维模式，总的来说：是把自己已有的情感经验和正学习的理论能

加以有实效的在结合中整合并优化发展。其内涵主要体现在：

1．对于已有的书本理论，由于知识量比较固定和明确，难度较低，可引导学生在很有限的情感体验中，向正学习的问题用智能思维拓展，并加以在学习分析、理解和解决，进而达到理论联系实际的目的。其缺陷主要是：由于缺乏明确有效的体验，很难把理论学好学深、学快学多，虽然也能把分数考高，但其能力很低，这就会造成高分低能的人才。

2. 对于向书本外有实效联系的内容，如活动课、实践课、实验课、游戏课、技能课等，灵活多样、难度较高，但也会更富有趣味性、神奇性、探究性，因而更能扩大理论联系实际的效果，同时也是在强化和深化智能目标，远比以课堂为主的学习质量要高很多。

**特别注意** 由于社会活动大量增多，其安全隐患也会随之而增加，会令人防不胜防，必然会多多少少的出现，因此需要特别注意预防和排除。

3. 上述两条要加以有实效的在结合中整合并优化。防失联V：357607890但对于我们学习周易来说，为了学好基本知识和技能，要实现内在功夫与外在功夫的实效整合，少参与些不切合目前实际的社会活动。目的是为了注重安全和少接受些不良思想的影响与侵袭。

五、以体悟式思维为主干、为基本、为主线而衍生出来的其它思维方式

主要思维方式有：

1. 正向思维与逆向思维。

- 2 . 发散思维即辐射思维。
- 3 . 拓展思维即生成思维。
- 4 . 单一思维与类推思维。
- 5 . 求异思维与求同思维。
- 6 . 多元化即多角度思维。类似的有立体思维、多样式思维、多方面思维。
- 7 . 自我思维与换位思维、互位思维。
- 8 . 局部思维与整体思维。
- 9 . 个性思维与共性思维、融合思维
- 10 . 感性思维与理性思维。
- 11 . 逻辑思维与形象思维。

## 12 . 快性思维与慢性思维。

事物的矛盾法则，即对立统一法则，是唯物辩证法的最根本的法则。列宁说：“就本来的意义讲，辩证法是研究对象的本质自身中的矛盾。”辩证法的三大规律，是研究宇宙万事万物的根本规律，包括学习研究发展各门学科、各行各业生存之道。对于家庭教育、学校教育、社会教育及其各个空间、时间阶段的教育也更是如此。在此，我们把此三大规律贯穿到进行各种教育空间与时间、



方法与过程、正效应与负效应的理论与实践  
中。

辩证法三大规律的概述 ,选自“成人高考”。  
详细内容请参阅有关书籍章节。在以下的内  
容中有详述。

## 对立统一规律

### 一、基本概念：

矛盾，矛盾的同一性，矛盾的斗争性，  
内因，外因，矛盾的普遍性，矛盾的特殊性，  
矛盾发展的不平衡性，主要矛盾，次要矛盾，

矛盾的主要方面，矛盾的次要方面，两点论，重点论，矛盾分析方法，对立统一规律

## 二、重点难点辅导：

### 1、矛盾是事物发展的动力

注意：第一，这是比较综合的问题，既要谈矛盾的同一性与斗争性在事物发展中的作用，又要讲内外因问题，如果出题只问其中一部分，那么回答所问的那部分即可。

第二，对于事物发展的动力问题，考生容易记住矛盾的对立统一。矛盾的同一性与斗争性对立统一，但往往忽视二者的辩证统

一、相结合构成事物的矛盾运动、推动事物的运动这关键的一层含义。

2、矛盾问题的精髓：

要把握矛盾特殊性的具体表现。

3、事物发展的内因和外因：

第一，事物发展的内因与外因的辩证关系原理及其现实意义在以往考试未以大题形式出现过，应予以重视。

第二，内外因辩证关系中不要以为内因决定外因；内因是事物发展的根据，并不等于内因决定外因。

世界的普遍联系和永恒发展

## 一、基本概念：

联系，发展，运动，静止，规律，现象，  
本质，原因，结果，必然性，偶然性，可能性，现实性，唯物辩证法，形而上学

## 二、重点难点分析

1、两种发展观的对立（唯物辩证法与形而上学的对立）：

注意：形而上学理解的同一，是一种绝对相同，是抽象的同一，是排斥差别的同一。现实中不存在这种同一。形而上学与唯物辩证论对立的焦点就是，是否承认事物的内在矛盾性，是否承认矛盾是事物发展的源泉和

动力。而唯物辩证法认为同一是包括差别、对立的同一。

2、对立统一规律是唯物辩证法的实质核心：

注意：这条规律是揭示事物发展源泉和动力的规律。矛盾既对立又统一，矛盾的同一性与斗争性的相互结合，由此推断事物的转化和发展。

3、规律及其属性

注意：第一，把握规律与认识、规律与真理的区别。规律指的是事物自身具有的、不以人的意志为转移的内在的本质必然联系，

具有客观性。真理则是对规律的认识，属意识领域。

第二，承认社会历史发展有规律，不等于承认历史事件可以重复出现。社会历史规律的重复性是指同类历史事件中共同的、本质的东西一再发生作用，并不是历史事件的重复发生。历史事件是历史活动中主客体、各种因素相互作用的结果，它总是个别的、具体的，它是不可重复的，这一点与自然发展的规律有所区别。

#### 4、透过现象揭示本质是认识规律的途径

注意：第一，要掌握这一对范畴要注意本质与规律、必然性的联系。

第二，现象不论是真象、还是假象，都是客观事物自身所具有的，假象不等于错觉。错觉是人们的一种错误的认识，属于主观领域的问题，而假象是客观事物本身所具有的，但假象容易引起错觉。

第三，在表述现象范畴时，注意用语的准确性。现象不是对事物联系的反映，现象总是要表现本质，而不能表述为反映本质。

## 否定之否定规律

### 一、基本概念：

肯定，否定，新生事物，否定之否定，  
否定之否定规律

## 二、重点难点复习：

### 1、两种否定观的对立

注意：辩证的否定特别强调否定是事物的自我否定，是自己否定自己。否定不是与旧事物一刀两断，是扬弃。

### 2、否定之否定规律及其特点

注意：掌握这条规律要正确理解以下几点：

第一，明确否定之否定的含义。



第二，发展的上升性、前进性，这是事物发展的总的趋势。事物的发展不是简单的循环。

第三，事物发展呈现周期性，特别要注意出发点的确定，事物发展的周期性是事物自身具有的，并不是人为加在客观事物上的。

第四，重复性，但不是简单的重复，不是简单的循环。

### **穷人变富人的思维**

如果人人都赚钱，那么谁赔钱，钱从何处来？

天下人不可能都是富人，也不可能都是穷人！

但富人永远是少数，穷人永远是多数！

这是上帝定的，谁也没办法。

但赚钱总是有办法，就是你去做 10% 的人，不要去做大多数人。

做少数富人，你需要换思想，转变观念，拥有富人的思维，就是和大多数人不一样的思维。

有人说得好：“换个方向，你就是第一。”因为大多数人都是一个方向，千军万马都一样的思维，一样的行为，是群盲，就象羊群一样。

你要做羊，还是做狼？

数英雄，论成败，天下财富在谁手？10%的人拥有 90% 的财富，90% 的人拥有 10% 的财富。你要想富，你就得研究富的办法，研究富翁的思想和行为，象富人那样做，立下雄心壮志，做出不凡的业绩，很快你就是富

翁!

“富人思来年，穷人思眼前”，这就是  
赚钱第一定律!

赚钱第二定律：金钱遍地都是，赚钱很  
容易!

问苍茫大地，谁主财富!为什么他能赚钱，  
你不能赚钱。追根求源，想赚钱——首先你  
要对钱有兴趣，对钱有一个正确的认识，不  
然钱不会找你。钱不是罪恶，她是价值的化  
身，是业绩的体现，是智慧的回报。

物以类聚，钱以人分。你必须对钱有浓  
厚的兴趣，感觉赚钱很有意思，很好玩，你  
喜欢钱，钱才能喜欢你。这决不是拜金主义，

而是金钱运行的内在规律，不信你看那些富翁都喜欢钱，都能把钱玩得非常了得，看看比尔盖茨，看看沃伦巴菲特，看看乔治索罗斯。

金钱遍地都是，赚钱很容易。你必须确立这样的观念。如果你觉得赚钱很难，那么赚钱真的很难。那些大富翁没有一个认为赚钱难的，反倒认为花钱太难。你要牢记，赚钱真的很容易，随便动动脑筋就能来钱。这可不是教你吹牛，这是赚大钱，当富翁的思想基础，你不得不信！

眼见他高楼起，气得你心口疼。你仇富吗，千万别。仇富说明你还不富，说明你还

有穷人思维，赚钱第一定律怎么讲的，赶快重温。

如今经济全球化车轮势不可挡，市场经济大潮波澜壮阔，中国将飞速发展，风景这边独好，我们是遇到了“千年未遇之变局”，真是生逢良时，你不赚钱，干啥？赚钱玩呗！

正确认识钱，树立正确的金钱观念，这是赚钱的第二定律！

赚钱第三定律：最简单的方法最赚钱！

天下赚钱方法千千万，但最简单的方法最赚钱。虽说条条大路通罗马，但万法归一，简单的才是最好的。

复杂的方法只能赚小钱，简单的方法才能赚大钱，而且方法越简单越赚大钱。比如：比尔盖茨只做软件，就做到了世界首富；沃伦巴菲特专做股票，很快做到了亿万富翁；乔治索罗斯一心搞对冲基金，结果做到金融大鳄；英国女作家罗琳，40 多岁才开始写作，而且专写哈利波特，竟然写成了亿万富婆。

具体讲，每个行业都有赚大钱的方法：在商品零售业，沃尔玛始终坚持“天天平价”的理念，想方设法靠最低价取胜，结果做成了世界最大，世界没有免费的午餐，也没有天上掉下来的馅饼。你要研究赚钱，总结自己的简单赚钱方法，然后坚持它，不要轻易

改变。

简单的方法赚大钱，复杂的方法赚小钱，  
这是赚钱的第三定律。

赚钱第四定律：赚大钱一定要有目标！

年年岁岁花相似，赚钱方法各不同。

但有一点是相同的，就是你要赚钱一定  
要有目标。

成功的道路是由目标铺成的。没有目标  
的人是在为有目标的人完成目标的。

有大目标的人赚大钱，有小目标的人赚  
小钱，没有目标的人永远为衣食发愁。你是  
哪类人？



没有目标，欲说还休，欲说还休，却道  
赚钱真忧愁!

要赚钱，你必须有赚钱的野心。野心是  
什么?野心就是目标，就是理想，就是梦想，  
就是企图，就是行动的动力!

试看天下财富英雄，都是野心家，比如  
洛克菲勒、比尔盖茨、孙正义等等。没有财  
富野心，就没有财富。

有野心不是坏事，有野心才有动力、有  
办法、有行动。

赚钱的野心要越大越好，这不是教你干  
坏事，干坏事的野心要越小越好。

从现在开始，你要立即“做梦”，当一

个野心家，设定赚钱的大目标：终生目标，10 年目标，5 年目标，3 年目标，以及年度目标。然后制定具体计划，开始果敢的行动。

万事开头难，有目标就不难，创富是从制定目标开始的。天下没有不赚钱的行业，没有不赚钱的方法，只有不赚钱的人。

“人穷烧香，志短算命。”要赚钱，你一定要有目标，一定要有野心，这是赚钱的第四定律。

赚钱第五定律：一定要用脑子赚钱

天下熙熙皆为名来，天下攘攘皆为利往。  
在财富时代，你一定要用脑子赚钱。

你见过谁用四肢赚大钱的？一些运动员赚钱不菲，但迈克尔乔丹说：“我不是用四肢打球，而是用脑子打球。”用四肢不用脑子只能是别人的工具，是别人大脑的奴隶，是赚不了大钱的！

用四肢只能赚小钱，用脑子才能赚大钱。

人的想像力太伟大了，爱因斯坦说过：“想象力比知识更重要”，美国通用电器公司前总裁杰克韦尔奇说过：“有想法就是英雄”。人类如果没有想像力就如同猿猴和黑猩猩。

赚钱始于想法，富翁的钱都是“想”出

来的!

想当初，比尔盖茨怎么就会做软件，怎么就会搞视窗，因为他想到了，正如他自己说的“我眼光好”。亚洲首富孙正义在美国读书时没钱就发明翻译机，一下卖了一百万美元，后来开办软件银行，他的头脑和眼光也了不得。好孩子集团老板宋郑还是靠卖发明专利起家的，第一项发明卖了 4 万元，第二项发明别人出价 8 万元要买，但他不卖，自己投入生产，结果成了世界童车大王。

现在有的人确实靠嘴巴赚了钱，但他说  
话之前首先必须想好说什么。也有些人企图

靠耳朵赚钱，自己不动脑，到处打听消息，特别在股市里，今天听个内幕消息就买，明天听个小道消息就卖，跟风头，随大流，最后被套赔钱，现在大多数股民都这样，不知道自己的脑子是干什么的！

世界上所有富翁都是最会用脑子赚钱的，你就是把他变成穷光蛋，他很快又是富翁，因为他会用脑。洛克菲勒曾放言：“如果把我所有财产都抢走，并将我扔到沙漠上，只要有一支驼队经过，我很快就会富起来。”让我们再来看看脑白金和黄金搭档，史玉柱的东山再起启示我们，只要把脑子用活，失败了还会成功，再赚钱是不成问题的。

我郑重地告诉大家：你要赚钱你就想吧，想好了就行动，保准你有好收成。

莎仕比亚在《哈姆雷特》中讲过：“你就是把我关在胡桃盒子里，我也是无限想像空间的君主。”展开你想像的翅膀吧，赚钱的第五定律是，你一定要用脑子赚钱！

赚钱第六定律：要赚大钱一定要敢于行动！

天下财富遍地流，看你敢求不敢求。金钱多么诱人啊，但要赚大钱一定要敢于行动！

世界没有免费的午餐，也没有天上掉下来的馅饼。

不行动你不可能赚钱，不敢行动你赚不了大钱。敢想还要敢干，不敢冒险只能小打小闹，赚个小钱。

我行我富!试看天下财富英雄都是有胆有识有行动力的，想当年比尔盖茨放弃哈佛大学学业，白手起家创办微软，是何等的胆识和行动力。美国最年轻的亿万富翁迈克戴尔，在大学读书时就组装电脑卖，感到不过瘾便开办电脑公司，是何等另人钦佩。

甲骨文公司老板埃里森不仅放哈佛学业，赚取 260 亿美金，还回哈佛演讲，鼓动学生退学，被警察拖下讲坛。还有网易丁磊、健力宝张海、实德徐明等等，他们之所以有今

天的业绩，就在于他们当初敢于冒险，敢于行动。

你敢富吗?绝大多数人不敢!其实大多数人都没想富，别说敢富。

现在人们谈论财富越来越多，但许多人说得多，做得少。

要知道：“说是做的仆人，做是说的主人”。我们许多经济学家谈财富头头是道，但他们谁富了?中国的股评家评起股来夸夸其谈，但他们谁炒股赚大钱了?如果他们能赚大钱，就不会当股评家了!所以你要炒股，千万不要相信股评家!



德国行动主义哲学家费希特说过：“行动，行动，这是我们最终目的。”要想富，快行动，不要怕，先迈出一小步，然后再迈出一大步。记住：“利润和风险是成正比的”。

赚钱第七定律：想赚大钱一定要学习赚钱!

天下聪明人很多，但为什么绝大多数聪明人都不富?在财智时代，要赚大钱一定要学习赚钱!

你学过赚钱吗?绝大多数人没有，所以绝大多数人还不会赚钱。我们在小学没学过赚钱，在中学没学过赚钱，在大学还是没学过赚钱，就连金融、财经类的大学也学不到真

正赚钱的知识，看来我们的教育确实有了大问题！

聪明的穷人们啊，你们的智商很高，但你们的财商太低，你们穷得太可怜了！不过高尔基说过：“自学是没有围墙的大学”，你们可以自学赚钱知识。

人非生而知之，谁天生就会赚钱？财商和智商不同，智商有天生的成份，而财商 100% 需要后天学习提高。孙正义、李嘉诚、史玉柱等所有大富翁，都不是一生下来就会赚钱，但他们都有两个共同特点：一是有强烈的赚钱企图心，二是有很强的学习力，正是由于他们善于学习赚钱，所以他们超越常人，登

上财富巅峰。

聪明不等于智慧，聪明赚不到钱，智慧能赚大钱。真正白手起家的富豪，学历不一定高，但一定很有智慧，他们是最善于学习赚钱的一族，他们都有学习赚钱的不凡历程，他们通过学习摸到了赚钱的规律，掌握了赚钱门道，执掌了赚钱的牛耳，成为财富英雄！

英雄起于草莽，英雄不问出处。真正的赚钱者，都是阅读者。你想当富翁吗？你想跨入财富英雄行列吗？那你就赶快学习赚钱：读赚钱书报、听赚钱讲座、向财富精英学习、向身边高人请教等等。比如，炒股你要学习

沃伦巴菲特，尤其学他简单的投资理念。创业你要学习孙正义，他在两年之内读了 4000 本书(不知道是怎么读的)。还有李嘉诚，他为了创业专门到别的公司打工偷艺。向成功者学，像成功者那样干，增长你的智慧，提高你的财商，总结赚钱的秘笈，很快你就会富。

赚钱的第七定律是，要赚大钱一定要学习赚钱!

赚钱的第八定律：赚大钱一定要选择!

风水轮流转，今天到你家。如今金钱遍地都是，赚钱方法多如牛毛，但要赚大钱一定要选择。

选择就是命运，选择就是财富。不选择

你就会迷失，财富就会与你擦肩而过。

你是命运的主宰，你是财富的上帝。在二十多年前 美国一个 17 岁少年，一头乱发，一身脏衣，戴着一付高度近视眼镜，但他竟选择了编写软件，创办软件公司，正是由于这一选择，才有今天的微软和今天的比尔盖茨！

亚洲首富孙正义 19 岁开始创业，一年之内制定了 40 个创业计划，但他只选择其中一个最好的计划——开办软件银行，由此登上了财富的天梯！

在市场多样化加速、越来越细分的时代，

只有选择才能成功。沃尔玛只选择做商品零售，可口可乐只卖饮料，肯德基、麦当劳只卖汉堡，日本的松下、索尼、三洋只做电器。

选择的目的是专一和专注。我国许多知名大企业现在开始走多元化的路子，包括海尔在内，其实多元化之路危机四伏，很有可能要失败，四通、飞龙、轻骑的失败就是例证。史玉柱做保健品很成功，刚一多元化就失败，现在他吸取教训，做保健品重新获得成功。

## **专注 思维智慧**

这是一个被说烂的道理，但是真正掌握的人很少，很多成功的道理都是很朴实的，这是实际（就像盖房子用到的材料），而其中还有技巧，这就是思维与智慧（房子得是空的才能住人，而思维与智慧看似也是空的）。强调思维与智慧并不是空中楼阁，只要理解并运用就能发挥出效益。

专注是思维与智慧中的一项，大家都明白可

是只有少数人知道怎么用，经过不断的探索与实践，发现了人的一生中一个很明显的定律：生活是很简单的，快乐、幸福的生活也很简单，一切简单的事实与道理都需要经过一个困难、复杂的过程才能明白。这就体现思维与智慧的重要性。

专注是一个人快速成功、快速发展的捷径，我不想谈你们都已经听腻的大道理，只是把一些简单的事实说出来，并且怎样简单的去操作，这就是一个思维的过程（人与人的差距在于脖子上的差距——Bill·Gates），那些传播垃圾信息的人每次都只会重复一些空泛



的语言，他们那些东西是要多高深的人才会明白啊！要知道，要实现目标得到希望的结果是从手边做起才是最重要的。这段话只想阐释专注作为快速实现目标的重要性——专注是一个人快速成功、快速发展的捷径。

具体来解释专注，以及如何掌握专注的思维与智慧。

首先要明确一点：专注=集中注意力。“come on，怎么又说这无法马上执行的空泛”。前面提到：一切简单的事实与道理都需要经过一个困难、复杂的过程才能明白。而现在就是阐述困难、复杂的过程。

于专注而言，目标是第一步（参看：《目标的思维与智慧》专注于专注就不谈目标了），明确了自己要得到什么才会选择方法然后执行（不会运用执行的思维与智慧参看《执行的思维与智慧》）。专注还有一个时间的问题，专注于某项技术或者知识的时候，是由一个新手到高手的过程，相当于一个人成长的过程，成长的速度与个人心范成正比。刚开始会很难，尤其是没有任何人指导的情况下，这项对自己身的自修能力有很大的要求，要抓住事物的本质（例：商业的本质就是为他人创造并提供有效价值），从而找到有针对性

的专注点。

专注点，一定从点先开始，这样的难度不会很大，只要有正确的心态去执行是很快就能得到效果的。每项知识都可以分为很多门类，现在的时代更新很快，信息量空前巨大，因此专注点一定要细，细到马上就能开始研究与实践。

做到专注千万要注意，一旦选择好了专注点，就意味着要完全隔绝其他的信息，除点之外任何信息都会分散注意力，从而延缓专注成功的时间。说到底就是专心，小猫钓鱼、猴

子扳玉米的故事谁都听过，等到执行起来就都忘了，都有难以拒绝的诱惑，今天看着技术成为主流了，觉得不错，明天有发现还是做学问可以取得的成就大，时常更换目标，时间就在转移注意力的过程中流失，最后生活没有改善，只是浪费了时间。

其实很难做到专注的另外一个客观原因就是事物具有关联性，任何事物都不是孤立存在的，这还是接触的信息太多，使专注再次变成了空泛，看着这个师傅说得不错，那个前辈讲得也有道理，听听这个看看那个，那到底做什么，解决的办法就是认准了谁就听谁

的，一条路黑到底，先达到与认准的前辈一样的高度，再去寻找新的专注点。射雕英雄传里，郭靖一开始与江南七怪学习，这个教飞镖，那个又来教鞭子，又来一个教偷东西，再来一个教剑法.....刚开始武功菜得那叫差，连灵智上人之类都打不过；（虽然与四位泰斗相比丘处机也很差）丘处机教杨康，可杨康一开使也不怎么差，那七个家伙还说郭靖笨，那么老实肯干的人，活生生被教成了不如流，可后来郭靖成为华山论剑最强的，就是因为后来遇到了洪七公，套用陈安之的一句话：一定要像第一名学习，因为第一名与第二名的差距是很大的。（所以以后学成功学就去学

习安东尼·罗宾的，他才是第一名，陈安之是第几名就不知道了，这也从侧面说明陈安之的成功学真的不怎么样，但他的行销技术确实很不错，很多人的注意力放到学习成功学上面，陈安之已经不止一次说过要向第一名学习，学了陈安之成功学无效的人就不要骂了，人家的行销技术很好，而且一直都说要向第一名学习。)也就是说专注于学习一个认同的理论，这样就不会太空泛，我要创业，那么我要学习比尔盖茨，可是现在我看到乔布斯好像更厉害啊，媒体都宣传乔布斯啊，那我还是学习乔布斯吧，只要是做企业的都知道，乔布斯与比尔盖茨是完全相异的两种

理论。这样看谁好就学谁，看什么赚钱就做什么，撇开能力不谈，什么都没掌握熟练的人，同时学两种相斥相异的理论，地球是圆的，无论是从东走还是从西走都可以走到目的地，好的，我学习了比尔盖茨一段时间，向东走了几里路，乔布斯的理论，向西走，又回到原点，什么也没学到。这就叫跟风。

任何技巧、事物的掌握都需要思维的通路，智慧的感悟，思维与智慧能够正确的认识、掌握，以正确的心态，正确的方法达到想要的结果。

专注的思维与智慧就是：认准了一个理论(一个人)，就隔绝其他的任何信息(即使运气好能带来什么)，一条路黑到底。世界永远是屈服于静下心来专心做事的人。