

变通思维

邱章乐 著

黑龙江人民出版社

图书在版编目(CIP)数据
变通思维 邱章乐 杨一华 编著 .—哈尔滨:
黑龙江人民出版社 2002 .11
ISBN 7 - 207 - 05760 - 8

成... 邱... 杨... 思维... 科学...
B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 087181 号

变通思维

编 著 邱章乐 杨一华

责任编辑 马秀娟

装帧设计 王绘

出版发行 黑龙江人民出版社

地 址 哈尔滨市南岗区宣庆小区 1 号

制 版 黑龙江人民出版社激光照排中

封面制版 绘润版务有限责任公司 楼

印 刷 黑龙江新华印刷厂 心

开 本 850×1168 毫米 1/40

印 张 9.5

插 页 2

字 数 280 000

出 版 2003 年 1 月第 1 版

2004 年 1 月第 2 次印刷

印 数 5 001 - 7 000

ISBN 7 - 207 - 05760 - 1 B·182

定 价 19.00 元

开发思维潜能 呼唤创新人才

田 运

我们生活的时代,是需要人才辈出的时代,是需要智慧大量涌现的时代。四化大业,呼唤人才,呼唤智慧!

讲到智慧,人们就会想到那些心灵手巧的能工巧匠,出类拔萃的各行各业的尖子,有创造的工程师、发明家,有重大发现的科学家,塑造美好艺术形象的文学家、艺术家,使工厂扭亏为盈、起死回生的企业家,转危为安、转败为胜的军事家,以及聪慧过人的小学生、中学生、大学生、博士……的确,智慧是人类的瑰宝之一,谁不向往自己成为一个有智慧的人呢?

智慧是指能迅速、深刻、正确地认识客观事物和解决问题的能力。例如,细致入微的观察、创造性的思考、良好的记忆、丰富的想象、果断准确的判断、灵活敏捷的应变能力等,都是智慧的表现。

在当代信息社会里,知识、智力、智慧的重要性日益增长,思维对于知识的产生,对智力和智慧的形成起着关键性的作用,因此人们对思维问题日益关注,对思维科学的兴趣也日益增强。50年代在国外出现了认知科学,80年代在著名科学家钱学森的倡导下思维科学在中国诞生。认知科学和思维科学都属于研究思维的现代科学。开展思维科学的研究和普及,开发思维潜能,培养创新人才,已成为我国现代化建设中的一项重要事业。

作者为中国思维科学学会副会长,《思维科学大辞典》主编,《潜科学》杂志主编,中国管理科学研究院教授,思维科学研究所所长。

序 言

人类思维至今仍有许多谜底,是一个亟待深入研究的巨大科学领域。特别是在知识经济即将到来的时代,更应高度重视人类智慧和思维的研究,在实践上更需要注重人的创造能力的培养。伴随 21 世纪的到来,我国思维科学的研究必将有一个大的发展。而要发展思维科学,一方面要以形象思维研究为突破口,为研制智能机提供现代理论基础;另一方面又要将基础理论研究应用于人脑潜能的开发,为振兴中华民族、富民强国做出新贡献,真正做到以创新的科研成果服务于“知识创新工程”,服务于“素质教育工程”,服务于“科学人才工程”,不断提高中华民族的创造性思维能力。

近二十年来,我国思维科学界在思维科学领域已经取得不少研究成果,并且初步形成一支研究队伍。另一方面,广大读者也很希望知道思维科学的有关知识,并且运用这些知识使自己获得更多的聪明才智。在这种情况下,编辑出版《人类智慧思维丛书》,正可以满足专业工作者和广大读者两方面的需求。我们高兴地看到这套丛书的选题,既涉及思维科学的基础知识,又注意它的实际应用;既汇合了国内外现代思维科学研究的主要成果,又包含着作者新的创见;既有鲜明的理论观点,又有丰富的新颖资料,并力求深入浅出。读者通过这套丛书可以增长知识,启迪智慧,优化思维。

光辉灿烂的 21 世纪正在向我们大步走来。21 世纪将是人类文明更大发展的世纪,也将是国际竞争更加激烈的世纪。人类文明的更大发展,要靠知识经济的推动;国际竞争的日趋激烈,要靠科技制高、人才制胜。我们相信,黑龙江人民出版社在世纪之交及时推出的这套《人类智慧思维丛书》,一定能点燃起更多人的智慧思维之火,一定能帮助更多的人运用思维智慧去孕育更丰硕的创造之果。在人类智慧思维大放异彩的明天,我们的祖国一定会变得更加美好,世界的未来一定会变得更加光明!

2

人们习惯于顺着事物发展的方向去思考问题和解决问题,这叫作顺向思维。顺向思维符合常理、常规、常情,有利于人与人之间的理解和沟通,因此,比较容易形成人们的共识。顺向思维遵循事物发展的一般顺序,比如说:从上到下、从左到右、从近到远、从前到后等等。因此,很容易被大多数人所掌握,并且很快形成思路。由于人们在日常生活中的学习、工作大多数处在常规问题的情境中,因此,每解决一次问题,那种特定的思维模式、方法、思路就在我们的大脑中烙印了一次。随着一次一次的重复,这种特定的思维过程和特点就成为习惯而被固定下来,以至于以后任何事物出现时,人们都首先自觉或不自觉地沿袭着先前的思维习惯思考下去。所以,我们把顺向思维又称作习惯性思维或常规思维。

顺向思维有其积极的一面,也有其消极的一面。如果我们面临的是常规性的问题,那么顺向思维可以使使我们很快地形成思路,提高我们的思考效率,节省时间,使问题得以解决。

比如下棋,对方“当头炮”,你就来一个“马来跳”,用不着多考虑,一般是不会出错的。但是,如果客观事物的发展有了变化,或者我们面临新的事物、新的问题的时候,顺向思维就往往把人的思路固定在既有的轨道之中,堵塞了人的思路,阻碍了人们的创造活力,使问题难以得到顺利的解决。从这个意义上来说,顺向思维又很不可取。

与顺向思维对应的是反向思维,或者称作逆向思维,这是一种重要的创造性思维方法。它能使我们注意到顺向思维想不到的或者是被忽略的问题,并进而产生新的突破,获得新的创造,从而使问题得到意外的解决。“司马光破缸救人”早已传为佳话,脍炙人口,这是典型的反向思维的案例。按照通常的想法,人掉进水里以后,人们采取的办法就是把它从水里捞出来,也就是“让人脱离水”,这是顺应常规的思维。但是,对于一个年仅10岁的司马光来说,

第一篇 逆势变通

要把另一个掉进水缸里的小孩子抱出水面,既不现实也不可能。也就是说,常规的方法只能使他陷入困境。司马光的聪慧之处就在于没有按照常规的方法,而是从相反的方向,开通出一条思路,也就是“让水脱离人”。他打破了水缸放水,从而顺利地把水缸里的小孩子抢救了出来。事实上,有许多问题用顺向思维无法解决的时候,要攻克这个难题,摆脱困境的最好、最有效的方法就是把我们的脑袋反转一下。在解决问题的过程中,充分利用已有的全部信息和条件,人的思维朝相反的方向发散,寻求问题解决的办法,这就叫逆势变通。

美国科学家奥斯本在创造性思维的技法中提出了一条共同的基本要求和基本做法,那就是,见到大的东西就颠倒过来想一想:把它变成小的会怎么样?见到朝里的东西就倒过来想一想:把它变成向外的东西会怎么样?见到实心的东西就倒过来想一想:把它变成空心的东西会怎么样……这样“想一想”获得变通的实例,还真是不少。

英国物理学家戴维根据化学能可以转换为电能的原理,倒过来想一想,从而最终发现了电能也可以转化为化学能。发明家爱迪生发现声音能使音膜振动,倒过来想一想,使声膜振动产生原声,最终发明了能说话的机器——留声机。英国物理学家法拉第根据电产生磁场,倒过来想一想,最终发现了磁场也可以产生电能。意大利物理学家伽利略注意到水的温度变化会影响水的体积的变化,倒过来想一想,由水的体积变化就推测出了水的温度变化,最终设计出了最早的温度计。科学家们发现了各种元素都有自己独特的光谱以后,倒过来想一想:能不能探测到某种光谱就能确定相关的元素的存在?在这种思路的引导下,我们就可以用光谱分析法来判断宇宙某个神秘星球的物质元素了。

逆势变通对于具有因果关系的事物,从结果出发,倒回去思考事物发生的原因和发展的进程,从而

4

获得对事物新的认识和设想。

逆势变通不是人头脑的凭空想象或人为杜撰,而是有其客观依据的。首先,事物之间的顺序关系都是相对的,“顺”与“逆”往往取决于思维者所处的位置。例如大会主席台前排就坐的顺序,既可以从左向右排列,也可以从右向左排列,当然,也可以从中间往两边数。其次,事物之间的对立关系往往是可以相互转化的,否极泰来,泰极否反。物理能可以转化为化学能,化学能也可以转化为物理能;朋友可以相煎为仇,仇人也可以化敌为友。第三,还有不少事物在相反的极端条件下可以产生相同的结果。例如吃太饱和饿太狠都容易伤人;人太弱和人太强都难与人沟通;光太强或光太弱都会使人“伤眼”;水过浊和水过清都无鱼等等。以上种种规律佐证了逆向变通存在的必然性和必要性,由此启发我们,逆向变通是解决许多棘手问题的思维把手。

逆势变通有多种形式。从内容上分,有位置颠倒、角色颠倒、表意顺序颠倒、观点颠倒、输赢颠倒、作用颠倒、方式颠倒、程序颠倒、动静颠倒、过程颠倒、因果颠倒、主次颠倒、理论颠倒等等;从方法技巧上分,有正文反作、否极泰来、大智若愚、以毒攻毒等。

在逆势变通的思维过程中,人们经常运用常规韬略中相反的方法和手段来解决一些复杂或蹊跷的问题,这就是正文反作。例如,明升暗贬、欲扬故抑等。根据事物反相演变的规律,人们的思维方式和方法也应采取一些相应的策略,特别是身处绝境、事至极险时,索性再添加一些外力,促使其更绝更险,从而使事态发生根本性的变化,这叫否极泰来,如破釜沉舟、孤注一掷等。用相反的表现形式(愚蠢)来掩盖自己的聪明才智和高超技艺,从而达到凡人莫及的成功或效应,这就是大智若愚,其作用是麻痹、诱陷、利用对方,促使事物沿着谋划好的目标转化。“以毒攻毒”,属反攻术。其思维过程是将对方提供

的信息、手段、方法逆转方向,反作用于对方,即“以其人之道还治其人之身”。以毒攻毒大多用于那些诡计多端、能量较大的敌手身上,用比对手更毒的招数来制服对手。

颠三倒四

思维过程的颠三倒四,实质是思维的逆向发散过程。这种发散的特点具有颠倒的辐射性质,如位置颠倒一下,角色颠倒一下,表意顺序颠倒一下,观点颠倒一下,输赢颠倒一下,作用颠倒一下,方式颠倒一下,程序颠倒一下,动静颠倒一下,过程颠倒一下,因果颠倒一下,主次颠倒一下,理论颠倒一下……也就是从相反的角度选定突破口,改变事物原本的运行方向。是不是一切问题都需要逆向思维呢?日本的丰田汽车创始人丰田喜一郎曾经说过这样一句话:“如果我取得了一点成功的话,那是因为我对于什么问题都倒过来思考。”这句话虽有点夸张之嫌,但确实对我们有所启迪。尤其是顺向思维使人陷入困境的时候,颠三倒四地让思维重新选择一个出发点,重新确定一个方向,可能就会使你茅塞顿开,豁然开朗,顺利到达成功的彼岸。

位置颠倒 放出老虎关起人

国外有一家动物园的老板,生意比较清淡。于是,他请来了一些专家给他想办法,讨论的题目是如何捉到老虎。

专家们按照 K、J 方法开展了讨论。K、J 方法是 1970 年日本学者川喜田二郎所创立的,约定在会上须思想解放,展开想象,无论意见怎样荒谬也不许反驳;要求与会者努力寻找联合或改进他人的意见,最后由决策人整理并且做出抉择。

会议开始以后,有一位计算机数学家发言说:“不必捉老虎了!把猫拿来就可以了。”他的理由:“猫是老虎的近似值。”

6

“只要给猫照一张照片就可以了！因为猫的照片是老虎的同态像。”接着发言的是一位代数学家，他运用了在数学中“同态像”的概念。

后来，一位拓学者站起来，说：“不必再谈了，老虎已经捉到了！我用一个拓扑的变换：把笼子里的内部变成外部，外部变成笼子的内部，不管哪里有老虎，都可以用这个方法做到！”

这则故事听起来荒谬可笑，可是，动物园的老板却受到了启发：建立一个天然的动物园，将老虎和其他野兽放在自然的环境下生活，而参观者去参观时，进入一个活动的笼子——密封的汽车里游览。这就是：把笼子的内部变成外部，而将外部变成笼子的内部。按这个设想的动物园建立起来以后，果然吸引了四方来客，生意日益兴隆起来。

工艺产品的创新中，位置颠倒的方法也是常用的。自从电冰箱发明以后，一般都是将冷冻室放在上半部分，因为冷空气的比重较大，它会自动地从上向下流动。将冷冻室放在冰箱的上方，有利于冷空气充分利用，而不会浪费能源。

人们都认为这样做十分有道理。但是，电冰箱的这种设计也给人们带来了许多的麻烦。因为，取东西最多的自然是在冷藏室而非冷冻室，将它设计在下半部分，人们就必须弯腰去取，很不方便。就一般的家庭而言，开启冷藏室的次数，一定会比开启冷冻室要多得多。将冷冻室的位置定在上半部分，从实用的角度来说，是很不理想的。

后来，日本夏普公司的科研人员对此倒过来想一想。他们认为，可以将冷冻室和冷藏室的位置上下调换一下，只要设法把下面的冷空气提升到冰箱的上半部分就行了。

沿着这样的思路，他们很快想出了解决问题的办法：在冰箱内安装风扇和一些通风的管道，通过管道将下面的冷空气提升到上面去，问题也就解决了。

【评析】 位置颠倒,主要是指事物的空间关系的置换,将常规的、固定的空间位置调换一下,常常会发生意想不到的效果。在头脑中将事物的空间关系进行分析、比较、设想,反转一下条件和结果,是逆势变通思维过程的重要一环。

角色颠倒 得失自然分清

卡耐基是美国成人教育和人际关系方面的专家。有一天,他在纽约一家大饭店里租用大厅 20 天,准备举办一个系列讲座。

可是,这家大饭店在第二天通知他:租金要提高 3 倍。但是,所有的入场券都已卖出去了。

于是,卡内基就对这家饭店的总经理说:“接到您的通知,我感到非常吃惊,但是考虑到你的立场,是为了饭店的利益而努力工作,因此我不能责怪你。但是,我们是否可以共同来探讨一下涨价对饭店的利弊?”于是,卡内基取出了纸,在上面写着:“好处”、“坏处”。然后,他说:“大厅如果租给他人,所得租金可能比我的讲座高许多,所以,这的确是饭店的一大损失。”

卡内基在“坏处”下面写道:“饭店从我讲座上所得利益不但不会增加,反而会减少;不但要减少,有可能一分钱也拿不到。因为我无法支付你们所要求的租金,讲座只好换一个地方举行。”

他接着在“好处”的下面写道:“但是,如果你们让我举办了这个讲座,参加的人都是社会名流,他们是对饭店最好的宣传,这是你花多少钱去做广告也不可能达到的效果。所以,停止这个讲座,是饭店很大的损失。”

卡内基写好以后交给了经理,说:“请你考虑以后,再把你的决定通知我。”

10 分钟以后,卡内基接到通知,饭店的租金只

8

增加了 50%，而不是 3 倍。

为了达到目的，卡内基不是直接从目的出发，而是变换角度，颠倒角色，从对方的利益考虑，以事实来说服对方。

为了使角色颠倒制度化，国外有的城市规定：汽车司机撞伤了人以后，必须到医院去当护士，负责照顾和看护被他撞伤的伤员。这些城市做出这一规定的目的就在于，让司机通过照看伤员，体会到被汽车轧伤者的痛苦，以便于更好地总结经验教训，防止今后再发生类似的事故。

在敌我双方你死我活的角色对抗中，美国的蒙哥马利将军有一个习惯：每当战斗开始之前，他总是要把敌方统帅的照片放在自己的办公桌上。蒙哥马利将军说，他看见了对手的照片就会经常问自己：如果我处在他的位置上，现在我应当做些什么呢？他认为，这样做可以使自己少犯错误。

学校师生角色的对调置换，也是教育界关注的话题。美国有一位中学校长，当一个学生违反了学校的规章以后，他就把这个学生叫到校长办公室，让学生坐在他的椅子上，他自己却坐在学生的位置上，然后双方才开始交谈。他说，这样能够使犯错误的学生站在学校负责人的立场上，更好地认识到自己所犯的错误。

【评析】 角色主要是指一个人的社会身份。一个习惯于某种社会角色的人，往往会形成与自己的身份相符的思维定势。这种思维定势的出发点和落脚点却是自身一个点，因此所做的判断和决策往往会失误。角色颠倒又叫角色置换，其目的不是改变身份，而是改变思路；不是仅仅改变出发点，而是让思维从相反的方向发散开来，从多方面寻找到公允正确的判断和解决问题的方法。

表意颠倒 两者效果不一样

老王和小黄同在一个商店卖货。

他们都受到了厂家的委托,向顾客推销一种医疗保健用品。两个人对顾客的态度都非常热情,对商品知识的掌握也不相上下。但是,一天下来以后,老王的销售额总是比小黄多,小黄非常奇怪。这是什么原因呢?他想弄个明白。

第二天,当老王接待顾客的时候,小黄就在一边仔细地观察着。最后他终于搞清了他们两个人的区别在哪里。

老王在向客人介绍商品的时候,一般是这样说的:“要说这东西的价格可真是不便宜,但是,它的功能和质量确实是市场上一流的,这就叫作便宜没好货,好货不便宜,现在如果你不买,也许过几天就没有了。”

可是,小黄却是这样介绍的:“这东西的质量非常可靠,而且特别有用。当然,商品的价格可能是稍微贵了一点。”

原来,他们两个人的差别就在于老王先说价格贵,再说东西好。可是,小黄所说的正好相反。

一般来说,商品的实际价值和商品的价格这两样东西,会对听众的心理产生不同的感觉,以大多数人的心理而言,更为重视后面所说的一番话。

由于老王非常熟知这个心理现象,就把商品的长处放在了后面去说,这样一来,顾客对于价格贵一点这个不利因素的注意程度就减弱了许多,所以老王当然比小黄卖得多了。

日本人对如何巧妙地说服对方有很多的研究:

一位职员走进经理办公室说:“我明天想请假,是否可以?”虽然经理也知道,这是办公人员的权利,

10

但正因为是经理的身份,一般还是要说:“为什么?明天还有许多工作要办的。”

后来,这位职员吸取了教训,他再去请假的时候就说:“这些天下了很多的雪,明天我想和女朋友一起去滑雪,你愿意带着你的太太和我们一起去么?”

经理一听,感觉就会不一样,往往会笑着说:“明天我还有许多的工作要办,不能去了,你就和你的女朋友一起去吧,玩得高兴一点。”

有一位著名的编辑,他非常擅长请非常忙碌的名人为他的杂志写稿。在一般情况下,对方都会说:“我这一段时间很忙,恐怕帮不了你的忙……”

这位编辑就说:“我知道你非常忙碌,正因为你是一个大忙人,我才会请求您为我们的杂志写稿。对无事可做的人,我可不敢期待会有好的作品出现。”他的这种方法很管用,名人们往往都会答应下来。

【评析】 表意颠倒主要是指在人际交往过程中,充分考虑对方的身份、需求、心态等,将原本的语言表述进行先后次序的颠倒,以达到预期的目的。表意颠倒往往要打破语言的习惯排列顺序,讲求心理效应;表意颠倒往往受情境制约,应努力做到顺畅自然。

输赢颠倒 篮球投进自家筐

有一次,男子篮球赛的半决赛在保加利亚和捷克斯洛伐克两队之间进行。

这两场旗鼓相当的比赛非常激烈,在离比赛结束的时间还有8秒种的时候,保加利亚领先得了两分,而且还是保加利亚队开球,看来保加利亚队是稳操胜券了。可奇怪的是,保加利亚队的教练忧心忡忡,而捷克斯洛伐克队的教练却是非常开心。这是为什么呢?原来,保加利亚队在其他几场比赛中的

得分不如捷克队。算起来,这场比赛保加利亚队必须要比捷克斯洛伐克队多得 5 分才能出线,而且要在最后这 8 秒钟时间里再得到 3 分几乎是绝对不可能的。

这时候,保加利亚队的教练果断地站起身来,要了一个暂停,他要借此机会对两名队员面授机宜。

当比赛继续进行以后,只见这两位保加利亚队员开球以后,将球带往中场,这个时候,捷克斯洛伐克队队员全都很自然地退回到自己的半场进行防守。突然,带球的保加利亚队员一个转身,突然回到了自己的半场,纵身一跳,竟然将球投进了自己的篮筐!

这时候,裁判的终场哨音也极富意味地吹响了,全场比赛时间到,双方战平。然而,根据比赛的规则,双方战平以后,还必须加赛 5 分钟。在这极为宝贵的最后 5 分钟里,保加利亚队士气高昂,全力拼搏,终于以不多不少的 5 分优势赢得了这场比赛,夺取了决赛权。

直到这时,人们才明白保加利亚队教练非凡的精明——是他故意让自己的队员将篮球投进自己的篮筐里,以求平局,也只有这样,才能赢得这千金难买的 5 分钟加时赛。

商战中的输赢颠倒,不如篮球赛那么明显,其表现形式要隐蔽些。有这样一个故事:

一条街上的相隔不远处,开了三家规模、实力大致相仿的绸布店,三家店形成了三足鼎立的局面。当时正值市面上非常清淡,王家的绸布店首先挂出了“蚀本大甩卖”的招牌,一时间顾客盈门。对门的李家也不甘落后,立即降低了价格。稍远一点的周家立即被这两家抢走了所有的顾客,迫不得已也只能“降价酬宾”。

但是,过了没多久,王、李两家又竞相压价。

周老板此时心生一计:他放出风来说自己赔得

12

太多了,再也不能支持下去,只好关门停业。这样一来,王、李两家更是非要一决雌雄不可,他们不惜血本把价格大降特降。

果然,他们的生意出奇地好起来,顾客们不光买的人多,有的甚至成捆成捆地买。等到王、李两家的店被掏空的时候,他们的本钱也大大地赔光。这时候他们才发现,许多顾客都是被周老板请来,专门买他们店里的东西。就这样,王、李两家,一家倒闭,一家成了周老板的分店,他们两家争夺的结果落得两败俱伤,只有周老板从中得到大利。

【评析】 输赢颠倒是指在一定条件下暂时性地放弃既得优势,以期赢得更多的机会、更稳固的地位或更多的利益。输赢颠倒的通常做法是以输求赢、以退求进、以隐求显、以败求胜等等。输赢颠倒在棋艺中表现为“弃子术”,属常术,但在军事或商战计谋中属险招,非万不得已时不用。

作用颠倒 偷儿也有一技长

无论是在国内还是国外,盗窃汽车的犯罪分子,一直是公安机关重点打击的对象。

一般的做法都是抓住他们以后把他们监禁起来,不让他们盗窃汽车的技术再发挥作用。可是,国外有一家警察局,却利用这些人做起了反盗窃的工作。

有一回,他们抓住了一个专门偷窃汽车的江洋大盗。经过审讯,他们了解到,这个人从18岁开始就盗窃汽车,他的技术越来越熟练,一般的高级轿车,最多只需要1分钟就能把汽车盗走,他盗窃汽车的总价值在5亿元以上。在长期的盗窃汽车的活动,中,他做过11年的牢房。对于这样一个人,警察局长感到,可以充分利用这个小偷的盗窃汽车技术来为反盗窃发挥作用。

于是,这位警察局长想出了一个发挥盗窃犯特长的好办法:让他担任这个警察局的“汽车防盗技术指导”,并专门成立了一个技术小组,从反面考虑,对汽车的防盗设备进行深入的研究。

果然,经过这个小偷的细心指导而发明的汽车防盗设备,效果特别好。

这个聪明的警察局长,就是采用了作用颠倒的思路,巧妙地“改造”了小偷,发挥了他的专长,不仅对防止汽车被盗、维护社会治安起到了重要的作用,而且还让这个惯偷以自己的技术服务于社会。

偷儿原本的“作用”是偷,是危害社会的;现在的作用是防盗,是维护社会的。由危害社会变成维护社会,即发生了作用颠倒。在工艺生产和设计中,人们也往往采取一定的措施,让事物的性质、特点改变,从而起到与原有的作用相反的作用。也可以“化弊为利”,将不利因素化作有利的因素。

加拿大有一家叫作“加拿大无拷贝国际公司”的企业,专门生产一种防影印纸。尽管这种纸的价格比较昂贵,但销路却是出奇地好。说起来,这里还有一个故事。

防影印纸的发明者名字叫格德约,他原来是加拿大一家公司的普通职员。有一天,格德约在工作的时候,不小心碰翻了一个瓶子。这时候,瓶子里的液体泼洒在了正要准备复印的一份文件上。格德约顿时慌了,因为,这是一份非常重要的文件。他原以为,文件上的文字被污染以后不可能再看清楚。可当他拿起文件来仔细查看的时候,却大大地出乎意料之外:文件上被这种液体污染的那个部分,字迹依然清晰可见。可是,当格德约再拿去复印的时候,又一个意外的情况出现了:复印出来的文件上,那被液体污染过的字迹模糊一片,再也看不清楚了。于是,格德约面对着这份文件,为如何消除文件上的“黑斑”而费尽了心思。

就在这个反反复复的思考过程中,他的脑子里突然闪出了一个奇怪的念头——如果将“液体”和“黑斑”这两件事情倒过来会怎样呢?格德约进一步深入想到:自从有了复印机以后,人们都在为防止文件被盗印的事情而发愁,如果正确运用,颠倒不利,化为有利,那么就可以成为一种特殊的能够防盗印的手段。

按照这个“倒过来想一想”的思路,在以后的一段时间内,格德约专门从事这方面的研究工作。经过了很长一段时期的努力,格德约终于发明了一种能够防止盗印的东西。这时候,已经不是一种液体了,而是一种深红色的防印影纸。这种纸能够迅速地吸收复印机里的灯光,从而使复印出来的文件一片漆黑,什么也看不清楚,因此,用这种纸书写的文件是不能复印的。可是,用这种纸去写字或者打印,又一点都不受影响。

后来,格德约辞去了公司的工作,走上了自己创业的道路,在蒙特利尔市开办了这家“加拿大无拷贝国际公司”,获得了巨大的成功。

【评析】 人的作用和物的作用不是固定不变的。在一定条件下,消极作用可以转化为积极的作用,积极作用也可以转化为消极的作用。作用颠倒是指人们采取一定措施,促使事物的性质和特点朝相反的方面转化,其作用也由对人不利而转为有利的逆势变通过程。作用颠倒的关键是事物的性质和特点的转化,事物的性质和特点是本,作用是末,本不变而末不动,不能求其末而蔽其本也。

方式颠倒 火箭入地船升天

火箭本来是以“向上发射”的方式发生作用。可是,前苏联的工程师米海依尔却颠倒了方式,于1968年设计、研制成功了“向下发射”的钻井火箭。

后来,他又与他人合作,研制出了“穿冰火箭”、

“穿岩石火箭”等等。这些向下发射的火箭后来被人们通称为“钻地火箭”。这些火箭的重量,只有一般同样作用的钻地机械重量的 $\frac{1}{7}$,可是,能量消耗却只有 $\frac{2}{5}$,效率能提高5至8倍,从而引发了一场“钻地”手段的革命。

无独有偶。原来破冰船所起作用的方式,一般是通过“向下碾轧”的手段来实现。后来,有位科学家倒过来思考,研制出了潜水艇破冰船。这种破冰船改变了“由上向下压”的方式,改为“由下往上顶”。这样一来,不但提高了破冰的效率,而且还减少了动力的消耗。

日本有一位科学家熊田长吉,曾经对锅炉的作用做过重大的改进,他也是使用了“方式颠倒”的思路而获得了成功。

以往的锅炉都要在锅内安装许多水管,用给水管加热的方法,使热气上升,从而产生蒸气。这种锅炉的热效率不太高。日本科学家很早就想对这种锅炉进行改进,但是,思考这一问题的正常思路长时间都是用在设法如何进一步加热,用以提高热效能的思维定势上。

但是,这种顺向思维的方法总是进展不大。后来,熊田长吉终于改变了“加热”这一传统方式,倒过来想了一下,想到相反的“吸热”一面。熊田长吉分析到:利用锅内的管子进行加热的水只能向上升,这对于“冷水”与“热水”的相互交换很不利,也会影响锅炉的热效率。

他又进一步想到,如果把热水管加粗,并且在里面再安装一根向下的细一点的冷水管,外管里的热水上升,而内管里的冷水下降,水流和热蒸气在里面进行循环,这样不就提高热效率了吗?果然,熊田长吉将这种想法付诸实施以后,锅炉的热效率一下子提高了10%。

对于金属,本来都是采取高温处理的方式。后来,有科技人员倒过来想一想,研究发明了深冷处理方式。很多金属都可以先放在 -32°C 的低温处理以后,再慢慢地升温。这样处理以后,金属的寿命可以提高2至3倍。这种变通方式,往往能够起到非常神奇的效果。

我国中医临床治疗,从中药中提取有效的成分,基本上都是采用“热提取工艺”。可是,如果用这种方式,却不能像古书上所记载的有效地从青蒿中提取有效的抗疟疾的成分来,这是许多研究人员对此都百思不得其解的问题。中医研究院的屠呦呦研究员很想解决这个问题。她通过查阅大量的文献资料,经过反复思索,突破了思维定势的束缚,终于悟出了一条道理——过去惯用的热提取方法,之所以找不到有效的成分,很可能就是因为通常使用的高温加热的方法破坏了青蒿中所含的有效成分。于是,屠呦呦按照这个思路想下去,颠倒了惯用的加热方法,采用了“乙醇冷浸法”。使用了这个新的提取工艺以后,又经过反复的实践,终于得到了有效成分,再经过提纯,最后获得了成功。

得到了“青蒿素”这个具有世界意义的抗疟疾新药品以后,屠呦呦又以青蒿素为母体,进一步改造了它的化学结构,从而得到了蒿甲醚、蒿乙醚、双氢蒿素等衍生物,获得了一系列的成功。

方式颠倒在军事战术上也常用之。

第二次世界大战的时候,美国军队和日本军队在太平洋上一些岛屿上展开了争夺战,战斗十分激烈。由于日本人在这些岛屿上修建了大片大片的地堡群,这些地堡群的位置很低,设置非常巧妙,坚固无比,美国军队没有办法彻底铲除这些地堡群。美国指挥官一时束手无策。后来,他召集军官开会,要

求大家集思广益,共谋良策。

当时,一位工程技术人员出身的军官献计说:“日本人的这些地堡是连环堡,出口处非常狭小,如果我们想办法堵住这些通道,就能成功。”指挥官听了这个计划,连连点头说:“这是一条妙计!”

于是,第二天,美国军队停止了毫无效果的攻击,却出动了许多由坦克改装成的推土机,将快速凝结的水泥填在地堡的出口处。就这样,地堡变成了日本人的“活棺材”,日军被密封在里面了,没过多久,全都窒息而死。

【评析】 事物之间的相互作用方式决定着它们之间彼此依赖、彼此影响的内在关系。方式发生颠倒,事物作用力的方向、功能效果、内在性质也会发生相应的变化。在人们的实践活动中,尤其是工艺创新、技术创新过程中,方式颠倒特别容易引发一些新工艺和新技术。方式颠倒时,人的思维应更多地核查事物物理性能的二极特征,如冷热、高低、内外、上下、前后、堵疏等等,这些事物固有的空间和时间性能为方式颠倒提供了大显身手的机会和条件。

程序颠倒 先倒胶卷后拍照

照相的时候,通常都是先拍照,然后再把胶卷倒出来。这样的操作性程序有一个缺点:粗心的人往往在胶卷没有完全倒过来,就打开了暗盒,从而造成了胶卷的曝光。后来,有的人就将这一程序倒过来设计,先把胶卷完全地一次性倒过来,然后再一张一张地拍照,这样一来,就完全避免了上述的缺点。

一般来说,工厂里的生产环节,都是从前往后,即先要采购原料,然后再进行加工、组装、出厂。前一道工序决定后一道工序,而前一道工序生产多

少个零件,则决定了后一道工序就要组装多少零件。为了保证每道工序都能顺利进行,就需要有大量的生产资料准备,否则,前一个程序出了问题,后面就会停工待料。所以,每一个生产工序的车间都要有一个零件储备仓库。这种方式,有明显的占用资金和场地等问题。

而日本的丰田公司第一任总经理丰田喜一郎却改变了这种方式,他偏偏实行了从后向前的方式来安排生产,社会上需要什么样的汽车以及多少数量,他就生产多少,采取了“以需定产”的方式,市场情况调查清楚以后,再决定采购的数量和品种。也就是说,让后一道工序决定前一道工序的生产规模和方式。现在,这种方式已成为现代化生产管理方式的一个方向。

【评析】 顺序是事物的时间特性,显示事物的某种发展趋势,当事物的发展顺序颠倒时,其趋势和性质也会产生变化。程序颠倒的目的就是找寻更简约、更方便、更有效益的捷径。而思维途径往往顺着原有程序朝相反的方向行进,其长度既可以是全程性的,也可以是某一阶段或流程的。顺序颠倒也会反作用于人的大脑,引发一些奇思妙想来。

动静颠倒 跑马照片成电影

很古很古以前,人们是不穿鞋子的。有一个王国,大臣们为了讨好国王,将他所有的房间都铺上牛皮,当国王走在上面的时候,感到十分的舒服。于是国王就下令,将全国所有的土地全部铺上牛皮。这简直是不可能的事!到哪去找这么多的牛皮!即使有那么多牛皮,又怎能把国王要走的路全铺满呀。大臣们全慌了,他们抓耳搔腮,一筹莫展。

智者俄宙斯得知这一消息,化装成一个待从,他当着大臣的面,竟然将铺在国王房间的一块珍贵的

牛皮剪成两块,分别包在自己的两只脚上,快乐地走来走去。气极败坏的大臣正要抓他时,俄宙斯却脚踏牛皮升天而去。豁然开朗的大臣们立即明白,这是上苍在昭示他们,要想满足国王的要求,只要将牛皮包在国王的脚上,走到哪儿都踩在牛皮上。这样,不仅国王走路的问题解决了,连老百姓走路的问题也解决了,这就是人类鞋子诞生的故事。

由铺在地上静止不动的牛皮,将其位置颠倒一下,变成包住脚走路的牛皮,看似简单,却对我们人类的生活产生巨大的影响。

在日本,当人们坐着地铁列车,经过日本津轻海峡的隧道时,就能欣赏到车窗外引人入胜的隧道电影,这是日本人为地铁新增的一道风景线。

我们知道,人们坐在电影院里看电影,是电影画面在动,人不动。而在地铁里看电影,正好倒过来,画面不动,人在动。

这是把画面画在了地铁轨道两旁的墙壁上,像电影胶片那样,每一个动作都画上了24幅,如果列车以每小时70公里的速度运行,那么,正好相当于电影的1秒钟换30幅图画,于是,这些画面在人的眼前就成了活动的了。如果再同时配上灯光和车厢里的音响设备,人们坐在车厢里看到的壁画,就如同坐在电影院里看电影一样。

据报道,现在,德国柏林、英国伦敦、法国巴黎等西方的许多大城市,都在积极准备建设这种地铁电影。

在美国加利福尼亚州的一家酒店里,两个有钱人斯坦福与科恩展开了一场争论:马儿奔跑的时候,四个蹄子是否都是腾空的?

斯坦福说:“马儿奔跑起来,如果达到了一定的速度,在某个瞬间,四只蹄子就一定会离开地面的。”

“这不可能,”科恩说,“速度再快,由于是四只蹄

子交替奔跑,总会有一只蹄子踏在地面上。”

两个人为此都摆出理由,各抒己见,最后是谁也无法说服对方。于是,他们两人就决定采取当时美国最流行的方式“打赌”。但是,有谁,或者是用什么方式才能证明正误呢?后来,有一位名叫麦布里奇的美国摄影师知道了这件事情,说是有办法证明结果。

这一天,他在跑道边上安放了 24 架照相机,均匀地一字排开,所有的镜头都对准跑道。然后,他在跑道的另一边安装了 24 根很细的绳子,绳子的另一端系在照相机的快门上。

一切准备好以后,马儿在跑道上飞奔起来。当经过这个地方的时候,就将这 24 根细绳一一绊断了,而 24 架照相机也是依次地拍下了 24 张照片。根据这些照片,很容易就能够看出:原来,马儿奔跑的时候,总是有一个蹄子落在地面上。斯坦福因此而输了一笔钱。

但是,这件事情并没有就此结束。有一次,麦布里奇在无意之中快速地拉动了这 24 张照片,结果眼前的景象让他大吃一惊:原本是静止在照片上的马儿,居然“活”了,自动地奔跑起来!

这个现象引起了法国的两兄弟——路易·吕米埃勒和奥古斯特·吕米埃勒的注意,他们经过不懈的努力,终于发明了电影机。

【评析】 任何事物都处在运动变化之中,任何事物的运动变化都是相对的。事物的位移变化取决于三个因素:1.物体运动的速度;2.观察者的角度;3.观察者与被观察对象之间的运动关系。因此,在一定条件下,动静关系是可以通过操作手段达到转化的目的。动静颠倒可以改变事物的空间属性,满足人们空间转换的需求。

因果颠倒 反向求果知牛数

俄国大作家列夫·托尔斯泰设计了一道题目:

从前,有一个农夫在死之前,留下了一些牛要分给自己的亲属。这位农夫在遗嘱中写道:他的妻子可以分到全部牛的一半再加上半头牛;他的大儿子可以分到剩下的牛的半数再加上半头,所得的牛是他的妻子所得牛的一半;他的第二个儿子可以分到剩下的牛的半数再加上半头,所得的牛是长子得到牛头数的一半;他女儿可以分到最后剩下的牛的半数再加上半头,所得的牛是第二个儿子的牛头数的一半。这样一来,一头牛也没有杀,正好全部分完。问题是,农夫在死的时候一共留下了多少牛?

这个问题看起来比较复杂,人们通常在解决这个问题的时候采取假设法。比如说,假设农夫死的时候留下了 20 头牛,要按照遗嘱中对妻子、长子、次子和女儿所分配的数量,逐一进行检查和核对,看是否完全相符。如果全部分对了,做出的假设便是问题的正确结论;如果不相符,那就要另做假设,然后再逐一去检测核对。

用这种思路来思考和解答这道题目当然是可以的,但要浪费很多的时间和精力,效率非常低,的确是一个比较笨拙的办法。比较起来,解方程的方法更好一些,但是,也需要列出很长的方程式,也是非常繁琐和复杂的。

于是,有人就想到了一个非常简洁的办法,思路是倒过来想一想:女儿所得到的牛的头数,是最后剩下的牛的半数加上半头,结果一头牛也没有杀掉。既然说女儿得到的是剩下的牛的半数加上半头,那么女儿得到的牛是多少,这个问题十分明显,只能是 1 头牛。沿着这个思路想下去:女儿得到的牛是第二个儿子的一半,那么,第二个儿子得到的牛应当是 2 头。第二个儿子得到的牛是长子的一半,那么,长子的牛就应该是次子的牛的 2 倍,也就是 4 头。长子的牛是妻子的一半,那么妻子得到的牛应是长子的牛的 2 倍,也就是 8 头。然后把这四个人所得到的牛数加在一起: $1 + 2 + 4 + 8 = 15$ 。这就是农夫

所留下来的牛的总数。

【评析】 对具有因果关系的事物,采取由因求果的逆向思维策略,往往能够寻找到被隐蔽的思维切入口。当我们用常规思维无法排除各种干扰因素时,从作为结果的事物乙出发,倒回去思考作为原因的事物甲,以及其间演变的过程和规律,往往能更便捷地解决问题。

主次颠倒 人不走路路走路

“主次颠倒”的方式,在我们的日常生活中随处可见:

例如一些大公司和大商场里,为了让顾客上楼方便,普遍都安装了电动扶梯。这种电动扶梯的设计思想,也就是将“走路”颠倒过来成为“路走”——路动人不动。

人们沐浴的时候,总是用毛巾在脊背上来回拉动,这样既不方便又很费劲。于是,有人就做了新的设计:将特制的厚毛巾固定在墙壁上,毛巾不动,人们的脊背在上面来回地磨搓。这与用手拿着毛巾搓背更加方便,也更舒适自然了。

擦皮鞋的时候,从来都是皮鞋不动,人们拿着鞋刷子来回擦皮鞋。有人倒过来一想,就发明了一种电动擦皮鞋机器:电源接通以后,鞋刷子不停地颤动,脚上穿着皮鞋或者手上拿着皮鞋放在上面,很快就能够将皮鞋擦干净了。

【评析】 把运动主体与次要体的位置、动静关系颠倒一下,减轻了主体的负担,提高了效益,这是主次颠倒的目的。原本的主体从本质上仍是不变的。

理论颠倒 量子假说革命风暴

很长一段时间,物理学界认为,能量的辐射

是连续的。比如说,一个物体加热以后,就会有热量辐射出来。这种辐射出来的热量,具有各种不同的连续的电磁波。

后来,德国物理学家普朗克经过深入的研究和反复的实验发现,传统的能量连续分布的理论与试验结果并不一致,他感到,要与实验结果完全相符,需要将传统的观念倒过来想一想。比如说,假定能量的辐射不是连续的,而是像机枪那样一个一个地射出子弹(普朗克将这种不连续的子弹称之为能量子,或者说是量子)。这种倒过来想一想的理论,在物理学上具有重要的指导意义,它被视为掀起了一场现代物理学的革命风暴。

但是,真正洞察到量子假说革命意义的是爱因斯坦。爱因斯坦认为,即使是在空气中传播,辐射也不是连续的。他大胆地推论,光也是不连续的,于是,提出了光量子的概念。并且他还由量子理论重新正确地解释了光电效应、辐射过程和固体的比热,因而获得了 1921 年诺贝尔物理学奖。

学过几何学的人都知道,欧几里德的几何学是建立在五条公理之上的。可是许多数学家对其中的平行线公理持怀疑的态度。他们认为,这条公理可以通过其他的几条公理加以证明,所以它并不是一条公理,而是一条定理。这条公理是这样的:从给定的一条直线之外的某一点,可以引而且只能引一条直线与已知的这条直线平行。历史上也有许多数学家为了证明这条公理不是独立的而付出了大量的心血,但是都没有成功。

后来,到了 19 世纪,俄国的罗巴切夫斯基、匈牙利的鲍耶等人敏锐地意识到,既然不能证明这条公理“不是独立的”,那么就可以倒过来想一想,认为它“是独立的”。他们将这条公理倒过来,建立一条新的平行线公理。新的平行线公理是这样表述的:从给定的一条直线之外的某一点,可以引无数条直线

24

与这条已知直线平行。以这样倒过来想一想作为突破口,人类数学知识宝库中才有了新的不同于欧氏几何的非欧几何学。

【评析】 所有的理论都是人的主观意识的产物,它们归根到底都是客观事物及其规律在人们头脑中的反映。客观事物的空间属性和时间属性在一定条件下是可以互为颠倒的,那么,人们的思想观点和理论观点也可以做相应的颠倒。“理论颠倒”是思想解放、知识创新的一个方面,并应由实践来证实。

正文反作

在逆势变通的思维过程中,人们经常运用常规韬略中相反的方法和手段来解决一些复杂或蹊跷的问题,这就是正文反作。例如,明升暗降、假戏真唱、欲扬故抑、欲擒故纵、欲留却别、欲惩却奖、明拒暗纳等等。这里的明暗、真假、扬抑、纵擒、留别、奖惩、拒纳等等,表面上都是矛盾和对立的,但在实际生活中又有统一的一面。当我们用正面或常规的思路达不到预期目的时,正文反作的变通方法是值得一试的。

假戏真唱 出售丈夫自收场

美国的马里兰州有一个名叫路易丝的护士,由于对她的丈夫长期迷恋于狩猎和钓鱼非常反感,她于1985年8月在当地报刊上刊登了一则“出售丈夫”的广告,用于威胁约翰先生。广告上写道:“今出售我的丈夫约翰,价格优惠。他随身带有良种狗一条,外加钓鱼用具一套。其人品行兼优,惟一的爱好就是狩猎和钓鱼,因此,每年约有9个月不在家。”

约翰先生看到以后,气得直哆嗦,说不出一句话来。你如果是他的朋友,用什么办法来帮助他一下?

约翰的朋友格林为他安排了一个系列的计谋活动,约翰按照计划逐步地进行实施。

广告刊出后的第一周,路易丝收到了 5 封不同姓名、不同笔迹的女性来信,她们都说平生最爱吃鱼了,愿意出 2 倍于路易斯所开价格买下约翰先生。广告刊出后的第二周,先后有不同姓名、不同口音的 10 位自称是寡妇的女士打来电话,说是她们的居室非常狭小,只放得下单人床,正需要一位难得回家团聚的丈夫,愿意出 3 倍的价格买下约翰先生。广告刊出后的第三周,又有 15 位求偶女郎,恰恰都是“狩猎爱好者俱乐部”的会员。她们表示:如果能够与约翰先生结为终身伴侣,便有共同的爱好,可以骑马于深山密林,将是莫大的幸福,愿出 10 倍的价钱,渴望早日能够与这位志同道合的人儿结合。广告刊出后的第四周,路易丝又在门边拾到了一张约翰同一位美貌年轻的姑娘的合影,那是在河边钓鱼时如胶似漆的合影!这对于路易丝的震动不亚于在她身边爆炸了一颗重磅炸弹,于是,路易丝刻不容缓地立即再刊登广告,撤销了“出售丈夫的广告”。

据说她还买了一大堆讲述钓鱼和狩猎技巧的书本,悉心研究,并且跟随约翰先生一同去钓鱼和狩猎,如影随形,寸步不离。

【评析】 这一“正文反作”的实例,由浅入深地表明了人的特殊需要非理性的一面,仅从正面纠正往往不能奏效,而用正文反作、矫枉过正的逆势变通方法,却能收到好的效果。这是一场心理战,要见好便收,防止异变。

欲擒故纵 10 分钟打开谈判门

安徽宁国县有一个校办企业,他们的职工仅有 300 人,规模也不大,可厂长却是一个很有头脑的人。在一次与美国马里兰州马里兰太平洋投资公司的谈判中,他仅用 10 分钟就打开了谈判的大门。

那是在一个情况极其不利的条件下举行的一次谈判。当时,美国人从上午 8 点钟开始已与众多的

厂家进行了谈判,等到与他们谈的时候,已经是下午5点钟了。美国人经过十多个小时的谈判,肯定已经达成了许多重要的协议,他们能看得上这个小小的校办企业吗?果然,谈判一开始就陷入了尴尬。太平洋投资公司董事长布朗先生不经意地看了看他的总裁杰姆斯麦克纳特先生一眼,他没有反应;又看了看副总裁洪静怡女士,洪女士也是毫无反应。显然,经过了10个小时的谈判,他们早已疲惫了,不准备再进行这场谈判。布朗先生只好说:“今天不早了,明天再谈吧。”

厂长心头一震:今天如果退出谈判,明天有可能就会失去机会了。这位硬汉子厂长当即下了决心,说:“布朗先生,您不远万里来到中国,的确很忙。但我们的企业也很忙,请您允许我再占用10分钟的时间,可以吗?”

布朗先生没有料到对方会这样说,那双不大的眼睛飞快地闪过了一种特殊的神情,他点了点头。这时,厂长感到有一股巨大的力量驱动着自己,他只能是背水一战。于是,他开诚布公地说道:“我只想讲四个问题,其中有三个是我可以不同你们合作的原因。第一,与你谈判的人,大都想通过合作得到资金,可是我不这么想,我们的企业每年可交利税300万元,完全可以养活自己,如果开发新产品资金有困难,我也可以向银行贷款,只需要付出利息。而同你合作,那就必须利润分成,这对我们明显是不利的。”

厂长如此拉开了谈判的序幕,布朗先生不由自主地向前倾起身子,想听听他下面还会说什么。

厂长接着说:“第二,别人想通过与你合作得到优惠政策,可是我不想,因为正如您所知,我们是校办企业,已经能够享受到国家的各种优惠政策。因此与你合作,还不一定有更多的利益。”

听到这里,布朗先生不由得连连点头,注意倾听起来,两位总裁也集中了注意力。

“第三,”厂长不慌不忙地说,“还有人想通过和

您合作得到您的先进技术和设备,而我不要,如同你所知道的那样,我们的项目,是经过大学研制的电热膜开水器,这种产品目前在上世界上也是第一流的,所以,在技术、设备以及工艺操作方面,我们也不必担心。”

布朗先生微微张开口,直瞪瞪地盯住了侃侃而谈的这位厂长。

厂长已经感觉到了布朗的吃惊:布朗在想,既然你不为合作,还来谈什么?这不是浪费时间吗?

厂长说完了第三条,停了一下,仿佛完全看出了对方在想什么似地说:“如果我不想同你合作,那么还和你谈什么呢?实话实说罢,我们厂生产的电热水器,科技含量很高,安全可靠,还可以发展成卫生间洗浴器,比目前各类热水器可靠、方便、节能,开发前景十分广阔。贵公司的工业科技很发达,占有大量的市场,如果我们进行合作,开发这种新产品,进入市场大循环,利用你们公司的巨大影响开发市场,这样,不但可以发展我们的企业,我想,贵公司的利润也是很可观的。当然,这只能建立在自愿的原则上、互利互惠的基础上,才能实现合作。”听到这里,布朗先生忍不住脱口说道:“OK!OK!”

厂长接着说:“布朗先生,前面已说过,只占用您的10分钟时间,现在我全部说完了,我该走了,请您考虑好以后,如果有必要请通知我再来。”

布朗先生着急了:“不!厂长先生,我们还要继续谈下去呢!这样吧,我们共进晚餐,好不好?”看着布朗先生诚恳的神态,厂长笑了,不由得心头一阵轻松,他豪爽地说:“好吧,您请客,我付钱,在中国,我是主人么!”

美国的企业家们都高兴地开怀大笑。三天之后,中美两国的企业家达成了一项新的协议。至此,一项合资项目谈判成功。

【评析】 晓之以理,动之以诚,说之以利,感之以情,

然后有正文反作的成功。

欲罚却奖 服务员出售筷子

广州有一家著名的大酒店,一位外宾吃完了最后一道菜以后,将一双制作精美的景泰蓝筷子放进了自己的提包。

服务员将这件事报告值班经理,值班经理说:“你得想一个办法,使我们既不受损失,也不让对方太难堪。”服务员听了,觉得这件事情太难了,她想了半天也没有想出什么好办法,最后,只好决定自己拿出钱来赔。

值班经理看出了她的为难,就从柜子里取出一个精美的绸面小匣子说:“这个小匣子是专门用来装这种筷子的。”然后,说出了一个好方法。女服务员顿时喜上眉梢,连声说:“太妙了。”

只见这位服务员亲切地走到了那名外宾的身边,礼貌地用流利的英语说:“先生,我们发现你在用餐的时候,对我国的景泰蓝筷子特别感兴趣。非常感谢你对中国精美工艺品的赏识,为了表达我们的感激之情,经过值班经理的批准,我代表我们酒店,将一双制作精美并且经过严格消毒的景泰蓝筷子送给你,这是装筷子的小匣子,请您收下。并且请您按照我们酒店的规定,以“优惠价格”记在您的账上,您看可以吗?”

外宾听了这番非常有礼貌的话,当然明白了其中的弦外之音,在表达了谢意之后,说:“真是不好意思,我刚才多喝了几杯,头脑有点发晕,居然将筷子放进包里去了。”他自己也趁机下了台阶。

“没有关系,先生,我们知道您确实喜欢,但是根据酒店的规则,筷子应该经过严格的消毒和包装以后才能送到朋友手中。”既然是这样,那么,我就以旧换新嘛。”外宾顺势从包里取出了筷子放在餐桌上,大家同时笑了起来,好像是在做一次平常的交

谈,根本没有发生什么不愉快的事情。

随后,外宾愉快地接过了服务员递过来的装饰小匣子,不失风度地向付款处走去。

【评析】 采取直接的方法必然会使对方无法下台阶;而和善地旁敲侧击,甚至用完全相反的方法送过梯子,来一个位置对换,对方通常都能心领神会,借机下台阶。

欲得先送 共享才是真美丽

荷兰是一个培育花卉最多的国家,一年四季,美丽的鲜花都要运往世界各地,装扮着美好的人间。

有一位荷兰花农布兰科,独辟蹊径,从遥远的非洲引进了一种世上罕见的名贵花卉,放在自己的花圃里培育。

第一年,布兰科获得了很大的成功。这些罕见的名贵花卉轰动了整个花卉市场,人们争相购买,布兰科赚了一大笔钱。

面对这样的好势头,第二年,布兰科满怀信心地扩大了繁殖,期望着有更大的收获。可是事与愿违,布兰科意外地发现,新培育的花卉没有上一年好,开出的花朵上,居然还有不少杂色。结果像他担心的那样,这些花卉上市以后,根本没有前一年的红火。他不得其解,难道这种花卉只能保持一年,第二年就退化了?可是,在非洲为什么那么好?是因为这里的水土,还是因为这里的气候?他怎么也想不明白。

于是,他就去请教一位植物学家,植物学家跟随他来到了花圃里,仔细地观察了一番,却提出了一个古怪的问题:“你周围的邻居都种了一些什么花?”“邻居们?”布兰科不解地回答,“他们种的都是本地的品种。”“这就对了,”植物学家肯定地说,“虽然您的花圃里种满了非洲的名花,可是您的邻居却都是本地的花卉,您瞧,这些花已经明显地被本地花卉传

染了。”“什么？”布兰科吃惊地叫了起来，“这怎么可能？”“是这样的，”植物学家解释道，“是风把花粉传过来的。”布兰科觉得很有道理：“可是，谁也没有办法阻止风的传输呀。”

“对风是没有办法，”植物学家笑道，“可是，人可以变换方法呀。比如说，你把自己的花卉种子送给周边邻居，大家一起都来种名花，问题不就解决了？”布兰科一听，觉得这个办法很好，第二年，他果然把花种无偿地赠送给了周围的邻居，周围的邻居非常感谢他。布兰科说：“我这也是为了我自己，让我们一起共享这份美丽吧。”

从此以后，这一带都种上了这种名贵的花卉，大家一起发了大财。

美国南部的一个州，每年都要举办南瓜评选大奖赛，有一位农夫的成绩相当优异，经常获奖。可他得奖之后，却毫不吝啬地将种子送给邻居。有一位邻居很惊讶地问道：“你的南瓜是得奖的优良品种，而且培育也很不容易，你要用去大量的时间和精力来做品种改良，为什么还这么慷慨地将种子送给我们？难道不怕我们的南瓜品种会超过您的吗？”这位农夫回答说：“我这样做，是帮助了大家，其实也就是帮助了我自己！”

原来，这位农夫所居住的农村，家家户户的田地彼此相连，农夫将得奖的良种分送给了邻居，邻居们也能改良他们南瓜的品种，这就可以避免蜜蜂在传递花粉的过程中将邻近的较差的品种传过来，他也可以专心致志地进行品种的进一步改良。相反，如果将得奖良种收藏起来，蜜蜂就很容易将邻居们的劣质南瓜品种污染自己的优良品种，他也会前功尽弃。

【评析】 这两位农民都是非常聪明的人，他们懂得资源共享的深刻含义，那就是：“帮助了大家，其实也就是

帮助了我自己！”

明休暗攻 埃军杀个“回马枪”

这是发生在中东战争期间的一个真实的故事。

1973年10月6日清晨6点钟,刚刚起床的埃及军官们得到了一个好消息——最高司令部来了一道命令:“由于长期备战,全军疲惫不堪,从现在起暂时解除战备状态,军官们除必须留守的之外,一律休假一周,命令即时生效。”

军官们得到这个消息以后十分高兴,备战这么久,他们已经很长时间没有与家人团聚了。于是一批被批准休假的军官们兴高彩烈地整理行装,相互道别,准备启程了。

上午8点钟左右,正当军官们准备离开军营的时候,每人都意外地收到了一封命令,这个命令密封在一个信封里。他们同时还接到一个口头命令:“这个命令必须在2小时以后再拆阅。”

10点钟左右,一大批军官在回家的路程中,按照命令拆开了那封密信,这一看,他们原本满心的欢喜都跑到九霄云外去了。原来那封信上写着:“立即归队,准备战斗!”

军令如山,军官们虽然十分扫兴,可也只好无可奈何地中途折返,迅速归队了。这批军官实际只享受了两个小时的途中“休假”。

就在这段时间内,隐藏在埃军内部的以军情报人员,却早已将大批军官休假的消息报告了以色列的军队,以色列军队也早已因为长期备战而疲惫不堪,便自然而然地放松了警惕。

可是,就在这场休假的迷雾还没有消散的时候,第四次中东战争拉开了帷幕,埃及军队趁以色列军队松懈大意之机,突然发起总攻,一举突破了坚固的苏伊士运河防线,大败以色列军队,大获全胜。

【评析】 制造一个休假的迷雾,目的是麻痹对方,掩饰发动进攻的真实意图,以求一逞。从谋略上讲,属小儿科,无甚可言。奇怪的是这种军事上常用的障眼法,古今战例如出一辙,屡试不爽,这倒是值得深思的。

欲留却别 告别曲又使人重逢

被称为“音乐之父”的世界著名音乐家海顿,曾经担任过俄国彼德耶夫公爵家的私人乐队队长。

有一天,公爵突然决定要解散这支乐队,这就意味着,包括海顿在内的所有乐队队员全都要失去了饭碗。乐手们听到这个消息以后,一时全都心慌意乱,不知道如何是好。因为他们知道,公爵一般对决定过的事情是很难更改的,无论怎样去恳求,恐怕他也不会随便改变主意。海顿看着这些与自己一起同甘共苦许多年的亲密朋友们,心中也挺不是滋味。他想来想去,突然灵机一动,有了主意。

海顿立即谱写了一首“告别曲”,说是要为公爵做最后一场独特的告别演出,公爵同意了。

这天晚上,因为是最后一次为公爵演奏,乐手们万念俱灰,根本打不起精神,但看在与公爵一家相处的这些日子的情份上,大家还是尽心尽力地演奏起来。

这首乐曲的旋律一开始极其欢快优美,把与公爵之间的情谊和美好的友谊表达得淋漓尽致,公爵深受感动。渐渐地,乐曲由明快而转为委婉,又渐渐转为低沉,最后,悲伤的情调在大厅里弥漫开来。

这时,只见一位乐手停了下来,吹灭了乐谱上的蜡烛,向公爵深深地鞠了一躬,然后悄悄地离开了。过了一会儿,又有一名乐手以同样的方式离开了。就这样,乐手们一个接一个地离去,到了最后,空荡荡的大厅里,只留下了海顿一个人。只见海顿深深地向公爵鞠了一个躬,吹熄了指挥架上的蜡烛,偌大的大厅立即暗了下来。

正当海顿也像其他乐手一样,要独自默默地离开的时候,公爵的情绪已经达到了顶点,他再也忍不住了,大声地叫了起来:“海顿,这是怎么回事?”海顿真诚地回答说:“公爵大人,这是我们全体乐队在向您做最后的告别呀!”这时公爵突然省悟过来,他流出了眼泪:“啊!不!请让我再考虑一下。”

就这样,演出一首《告别曲》,以奇特的氛围,海顿成功地使公爵将全体乐队队员留了下来。

【评析】 欲留无语,以曲动人。说是《告别曲》,实则营造浓浓的情境、别离的伤感,使人无法“告别”。故一首《告别曲》指向特定的对象,收到特别的效果。

欲扬故抑 “讨厌的人寿保险”

提起“人寿保险”,人们可能不大欢迎,因为一提起这几个字,就会很自然地生出恐惧心理,形成一种心理上的对抗。因此,人寿保险业务在推广的过程中,业务人员往往会被人家拒之门外。台湾有一家名叫“星光”的人寿保险公司却另辟蹊径,并获得了成功。

星光保险公司的总经理亲笔作文,撰写了一篇题为《讨厌的人寿保险》的文章在报刊上发表。

文章发表以后,恰好迎合了人们的心理,于是,人们都想看看文章是如何看待人寿保险的。可看过以后,却大大地出乎意料。原来,这篇文章的标题与它的实际内容非常不相符,文章是采取了有奖征答的形式,向读者提出了许多与人寿保险有联系的相关问题。

看在奖品的份上,读者们的反应却是十分强烈,大家纷纷找来有关的资料细心查找,这就在无形之中给人们上了一堂别开生面的“人寿保险”业务知识课。公布结果的时候,星光保险公司的总经理亲自来到现场,给中奖者颁发奖金。而对于没有中奖的

34

读者,新光人寿保险公司还专门让外勤人员登门拜访,赠送了纪念品。

就这样,“人寿保险”靠着这种办法,不但吸引了人们的注意,而且还有力地宣传了自身,使得这本来不受欢迎的保险险种走进了千家万户,而这家公司获得了将近3亿新台币的保险金额。

【评析】 这是针对人们对某一特定事物所存在的逆反心理所采取的策略。数学上有负负得正的算规,心战中也有反反归正的律数,可成为正文反作的前提条件。

欲售却贬 瑞士老板卖存表

瑞士是世界有名的钟表生产大国,手表业享誉全球。

有一年,一家经营瑞士钟表的商店有大量的手表积压,资金周转不灵。眼看这家商店已经濒临破产的边缘,这家商店老板急得吃不下饭,睡不着觉。

老板一着急,反倒急出了一个“笨”办法”。他在自己家的商店门口贴出了一张广告:“本店现有一批瑞士手表,可惜走时不太准确,24小时慢了24秒,所以决定降价出售,请您考虑好再来选择。”

广告贴出不久,正如表店老板期望的一样,钟表店的生意立即红火起来,顾客们接连来光临选择,短短的一段时间内,积压的手表销售一空。

美国的大众汽车厂为了推销所生产的大众汽车,请了底特律著名的本巴赫公司为自己设计宣传广告。这家广告公司经过周密的考虑,别出心裁地设计出了一个反向宣传广告,刊登在各大报刊上:

“大众汽车厂一辆汽车因有质量问题而未能通过质检。”广告的下面有一段说明文字:“大众汽车厂的质检员过于细致,当在一辆汽车的仪表上方的舱储柜里发现有一道划痕后,拒绝通过该车的合格检

查。”

广告公司的设计者对这个问题解释说：“没有一家汽车制造商曾经考虑过在他的宣传促销广告中自揭其短。但是，我们经过了解以后，完全有理由认为，以质量为生命的大众汽车能有这样的自信。

【评析】 不经意的缺点被渲染后，使人从相反的方面产生正面的印象。此法不仅限于产品的认定。

欲劝故纵 以“大夫”规格葬马

中国古代的时候，楚庄王非常喜爱养马，他给自己养的马披上绸缎，给马儿吃枣泥，让马儿过起王宫大臣一样的生活。

有一天，他最喜欢的一匹马死了，于是，楚庄王就让人按照“大夫”的规格来埋葬。大臣们都劝他不要这样做，楚庄王发怒了：“谁再劝我，我就要把他杀掉！”这样一来，大家都不敢再说什么了。

优孟是一个非常机智的人，他听说了这件事以后，就一个人闯进了皇宫，见了楚庄王以后，突然仰天大哭起来。楚庄王感到非常奇怪，说：“你为什么哭得如此悲伤？”

优孟说：“大王心爱的马死了，用“大夫”这样的葬礼实在是不够规格，应该用国君的葬礼，用玉石做棺材，用最好的香木做椁，出殡的时候，用金牛金羊陪葬。然后，再给一个最高的封号，这样做才符合身份。”楚庄王听了，大惑不解。于是，优孟又接着说：“这样，人们都知道，大王把马看得比任何人都高贵万倍。”楚庄王这才恍然大悟，立即改变了原先的主意。

【评析】 在中国数千年的“人治”史上，演绎过许多类似的故事。当万乘之上的君王有什么怪癖或盛怒之下要砍谁的脑袋时，直谏者往往会直招祸殃的。聪明人为达

36

到说服、改变君王的劣习或错误决定时，采用正文反作的思维韬略往往是惟一的选择。这个故事的现实意义也是明显的，因为在通向法治的道路上，我们还有许多事情需要继续努力做成功。

否极泰来

《周易》中将天地交合谓之“泰”，不交谓之“否”，泰则亨通，否则失利。事物一旦发展到极至时，就会朝相反的方向转化，如果坏到顶就会转好，这就叫否极泰来。白居易《遗怀》诗有“乐往必悲生，泰来犹否极”，就反映了这一辩证思想。根据这一事物反相演变的规律，人们的思维方式和方法也应采取一些相应的策略。特别是身处绝境、事至极险时，索性再添加一些外力，促使其更绝更险，从而使事态发生根本性的变化。例如，我们熟知的破釜沉舟、背水一战、虎口拔牙、绝处逢生、孤注一掷、死里逃生等等。在我们的社会生活和创新发明活动中，否极泰来又往往演化为失败之极转向成功的变通之术，这方面的案例，似乎更具启迪性。

破釜沉舟 置之死地而后生

公元前 207 年 11 月，秦国的大将章邯率领主力大军进攻巨鹿。战争打得十分激烈和残酷，守城的赵国士兵人少，而且粮食也用尽了，情形极为危急。

当时，前来救援的燕军看见秦国的军队来势凶猛，不敢前去交锋，他们在近处安营扎寨，等待观望。那个时候，楚霸王项羽早就想“称霸诸侯”，见到这个阵势，也很想露上一手，只可惜他有勇无谋，眼看自己的军队与秦国的军队相比差距太大，只急得他恨不得一口将对方吞下。后来，他终于想出了一个“笨”办法：他派了 2 万人，渡过了漳水河以后，先切断了秦国军队的粮道，然后，他自己也率队过河。

过河之后，项羽命令全体将士把所有的饭锅砸

烂,又下令将所有的渡船凿沉,完全断绝了自己的退路。最后,连营帐也烧掉,每人只准带上三天的干粮。这样一来,他们等于为自己设下了绝路,迎面是强大的秦军,全体将士要么战胜秦军,要么被打败,没有其他的选择,楚军只有一条路——死拼!

全军将士来到战场以后,立即以迅雷不及掩耳之势,向秦军发动了极为猛烈的进攻,他们个个把生死置之度外,以一当十,勇猛拼杀,经过了几次大战,杀得秦军大败而逃。

当项羽一马当先,率楚军英勇冲杀的时候,躲在各个营垒中的其他反秦将士大为吃惊,他们闹不清楚楚军怎么会有这么大的勇气。等到大战结束以后,他们全都趴在项羽的面前,甘愿当他的部属。这一仗奠定了项羽楚霸王的地位。

将自己放在无路可走的“绝境”之中,然后义无反顾地主动出击,结果取得意外成功的实例,除了发生在军事战例上外,在现实生活中也有一些值得回味的故事。

有个人患了一种无法解释的胃病,虽然他去了许多家大医院进行诊治,可一点效果也没有。后来,他的病已经到了十分严重的程度,身体一天一天坏下来,精神也垮了,他认为自己这一生已经走到了尽头,对生命完全丧失了信心。

直到有一天,他对自己说:“伙计,如果你一定会死,还不如利用一下生命中剩余的时间去做一些事情,你不是很想去旅行吗,现在可以去做了。”

当他把自己的想法告诉医生的时候,医生认为他的神经出了问题。因为自从他生病以后,他的体重下降很快,目前只能吃一点流质的东西,而且每天还要让护士把管子插进他的胃里清洗。“你如果坚持要出门去旅行,你就会死在外面的。”医生非常坦率地告诉他。可是,这个人一意孤行,开始了自己的旅行。

这一去,奇迹却发生了,大自然的山山水水、新鲜的空气、名胜古迹,使他的心情大为好转,也忘记了自己是一个快要死的人了。他渐渐地可以吃东西了,又慢慢地停止了用药,最后,居然还能喝上一点酒。当他旅行归来的时候,像是完全换了一个人,人们看到他步履矫健、精神焕发的模样,谁能想到他曾经是一个快要病死的人。

中国有句老话叫作“置之死地而后生”,他如果没有此行,就不可能获得新生。

【评析】 人处“死地”一切置之度外,连死都不怕,还怕什么呢?只有不怕,才能激发活力,产生勇气,做非常之事,取非常之法,立非常之功,达到随心所欲的境界。奇迹为什么往往会出现在绝处险地?心理学家认为人的潜能最易在应激时开发出来,而绝处险地最能使人产生紧张危机的情绪。因此,在思维变通过程中,从相反的方向把自己放置逆境之中,激活潜能,从而逼使事物朝好的方向转化,这就是最富冲击型的逆势变通术了。

处于绝境 死坦克拖回活坦克

第二次世界大战的时候,在乌克兰方面军与德国军队的一次战斗中,苏联军队的一辆坦克冲入了敌军的阵地,不料,却陷入了一个水坑里。发动机熄了火,再也无法行动。当时,里面的坦克手们除了手枪就再也没有任何武器。这时候,德国兵一窝蜂地冲上来,有的敲打着坦克的铁甲,喊着:“你们跑不了啦,赶快投降把!”“俄国人不该当法西斯的俘虏!”坦克传来一个坚定的声音。德国人气坏了,他们找来了柴草和汽油,准备把坦克里的俄国士兵活活烧死。“给你们一分钟,如果再不投降,就把你们全都烤熟了。”德国士兵们叫道。

就在这时候,坦克里传来了“当当当!”的几声枪响和几声惨叫。接着,里面一片沉寂,后来德国人再

叫喊也没有回音了。

“他们一定自杀了。”德国兵们说着,爬上了坦克,想要打开坦克仓门看个究竟。可是,仓门从里边反扣死了,怎么也打不开。

干脆,把他们拖回去再说,德国兵们心想。可是,这是一辆超重型坦克,一辆德国坦克拉不动,便又调来一辆坦克,终于将这辆超重型坦克从泥潭中拉了出来。

可是,德国人做梦也没有想到,当他们费了九牛二虎之力将陷在水坑里的苏联坦克拉出来以后,那辆坦克突然发动起来了,巨大的力量使德国坦克无法与之抗衡。结果,苏联坦克反将这两辆德国坦克拉回了自己的阵地。

【评析】 如果说破釜沉舟、置之死地而后生,靠的是急中生“力”,那么此案中死坦克拖回活坦克则靠的是急中生“智”。坦克陷入泥潭,功能丧失,成了死坦克。坦克中的人是活的,索性将陷入绝境的人和物一块推到更险恶的境地(置之死地),造成死人废物的假相,目的是麻痹敌人,俟机而为。后来借助敌人的力量,救活了坦克,转败为胜,创造了奇迹。这则案例有其或然性,但反映的“事至极处易再生”的规律却是必然的。

忍辱负重 马陵之战扬美名

战国时有一位身处逆境,在极其困苦的情况下忍辱负重,奋斗不息,最终获得了胜利的杰出军事家。这个人一生坎坷,甚至连真实姓名都没留下来,因遭陷害,受过砍掉两块膝盖骨的刑罚,所以史书上称他为孙臆。

孙臆少年时便下定决心学习兵法,准备做出一番大事业。后来,他在深山里拜精通兵法和纵横捭阖之术的隐士鬼谷子为师。由于他勤奋好学,深得鬼谷子的赏识,就把《孙子兵法》教给了他。孙臆学

习以后,根据自己的理解,形成许多独到的见解。鬼谷子高兴地夸他说:“孙武后继有人了!”

当时,有个叫庞涓的同学对孙臆很是忌妒。但表面上却装作和孙臆很要好,相约以后一旦得志,彼此互不相忘。后来,庞涓在魏国做了将军,派人邀孙臆共同辅佐魏王。孙臆来后,庞涓假意欢迎,委以客卿官职,孙臆对庞涓十分感激。可惜只过了半年,庞涓却捏造罪名,诬陷孙臆私通齐国,对他施膑刑,脸刺字,想从精神上打垮孙臆。

孙臆起初毫不知情,后来,当知道庞涓是迫害自己的元凶时,就下定决心,要报仇雪恨。他为了蒙骗监视他的人,装疯卖傻,甚至以粪便为食,与牲畜做伴,暗地里却潜心研究兵书战策,准备有朝一日逃离虎口。

不久,齐国使者来到魏国,暗中把孙臆藏入车中带回齐国。在一次王公贵族的赛马活动中,大将田忌将孙臆推荐给齐威王。在齐威王面前,孙臆畅谈兵法,尽叙平生所学,很受齐威王赏识,被命为齐国军师。此后,孙臆在风起云涌的战国大舞台上一显身手。

公元前354年,魏国派庞涓率军攻赵,包围了赵都邯郸。孙臆与田忌商量,提出“围魏救赵”的作战方针,不但解了邯郸危急,而且以逸待劳,大破魏军,庞涓仅率少数兵士仓皇逃脱。

桂陵之战过了13年,魏王又派庞涓率兵攻韩。韩王向齐王求救。齐王答应救援,派田忌为大将,孙臆为军师,攻魏救韩。孙臆分析了敌我双方的态势,根据魏军悍勇轻敌和急于求成的心理,提出“退兵减灶”的作战方针,激一下魏军的狂妄之气,诱敌深入。尔后,齐军故意做出怯战的样子,以减少锅灶表示齐军已大多逃亡,以此来麻痹敌人。魏军果然中计,穷追猛赶,齐军却一味退却,最后在山高路窄、树多林密的马陵道设下埋伏。事先,孙臆让人将一棵大树刮去树皮,写上“庞涓死于此树之下”八个大字,吩咐

士兵说：“夜里发现红光，就一齐放箭！”

天黑之后，庞涓率兵马不停蹄地追到马陵道，见到路上横七竖八地扔着许多木头，便下马来看，见一棵树的白色树干上隐隐约约有几个大字。庞涓起了疑心，命人点起火把看写的什么，还没看完，他就大叫：“不好！”，但为时已晚。齐军乱箭齐发，由于马陵道山高路窄，魏军将士挤在一起，既无法抵抗，又无路可逃。庞涓身中数箭，眼见败局已定，只好拔剑自刎。齐军大获全胜。

这就是历史上被称为经典之战的“马陵之战”，孙臆从此名扬天下。

【评析】 “朋友”诬陷，身遭臆刑，又陷囹圄……这是最黑暗的人生。面对命运的不公，隐忍不发，甚或自辱自毁，麻痹对方，潜心等待时机的到来，这就是孙臆的韬略之策。孙臆人生的“否极”必然引发“泰来”，这不仅是因为他有惊人的耐力和卓越的审视力，更是因为物极必反使其然。

从头再来 史学家绝处获新生

清朝史学家谈迁经过 20 多年的呕心沥血，完成了明朝的编年史——《国榷》。

然而，这部流传千古的巨著却经历过一番不平静的变故：当谈迁完成了《国榷》以后，心中的喜悦可想而知，可是他没有高兴多久，就发生了一件意想不到的事情。

有一天夜里，一个小偷到他家偷东西，可他家徒四壁，没有值钱的东西。小偷找了半天，发现了一只小竹箱，以为是有价值的物品，就把小竹箱整个偷走了，从此以后，这些珍贵的稿子下落不明。20 多年的心血转眼之间化作了乌有，这种事情对任何人来说，都是致命的打击，对于年过 60 的谈迁说，更是一个无情的重创。

可他很快就从痛苦中崛起,下定决心从头来,再撰写这部史书。又经过十多年的努力,新的《国榷》重新诞生,共有104卷,500余万字,内容比原先更加详实精彩,谈迁也因此书名留青史。

无独有偶,英国史学家卡莱尔也遭遇类似的逆境。

卡莱尔经过多年艰辛的努力,终于完成了《法国大革命史》的全部初稿。在此之后,他将这部巨著的底稿交给自己最信赖的好朋友米尔,想请他提提意见,将文稿进一步完善。可没过几天,米尔脸色苍白、万般无奈地向卡莱尔说出了一条消息:《法国大革命史》的底稿,除少数几页之外,已全部被他家佣人当作废纸,放进火炉里烧成了灰烬。面对这样突如其来的打击,卡莱尔的痛惜与沮丧可想而知。当初他每写完一章,就随手把原来的笔记、草稿丢弃了,因此,这部《法国大革命史》居然没有留下任何的记录。

但是,卡莱尔还是重新振作了起来,平静地说:“这一切就像我小时候交作业给老师批改的时候,老师对我说:‘不行!孩子,你一定要写得更好一些!’”卡莱尔又买了一大堆稿纸,从头开始了又一次呕心沥血的写作。我们现在读到的《法国大革命史》就是卡莱尔第二次心血的结晶。

【评析】 在人生的道路上,没有平坦的大道可走。中国有句古话说得好:“有事胆大,无事小心。”在漫长的人生旅途中,不管会出现什么坎坷,我们都要从客观上接受这个事实,并做出向前进的决定。只要坚定信念,勇敢地面对困境或绝境,永不打垮自己,希望之光总会出现于前方。

坚持到底 吃下最后一个馒头

有这样一个笑话:一个非常饥饿的人,一个接

着一个地吃馒头,却没有感觉到很饱。一直到他吃了最后一个馒头之后,才觉得自己真正地饱了。于是,这个人就说:“前面那些馒头算白吃了,这最后一个馒头才是真正有用的。”

这个人像是一个蠢才,可是,他却说出一个道理:最后一个馒头绝对不可以不吃下去。

英国的一位小说家约翰克里希年轻的时候立下了大志,他这一生一定要进行文学创作。他向英国所有的出版社和文学报刊多次进行了投稿,结果没有一件稿件被采用,他前前后后收到了 743 封退稿信。

但是,他并没有认为自己失败了,对此他的看法是这样的:“我正在承受着人们所不敢相信的大量的失败考验,如果就此罢休,那么前面的所有的退稿信都变得毫无意义了。但是,我如果一旦成功,每一张退稿信的价值就要重新进行估算了。”

后来,他真的获得了成功,他先后发表了 4 000 多万字的文学作品,可以说是著作等身。

你既然走了九十九步,那么最后一步为什么就不去走下去?很有可能,那一步就是你成功的里程碑。

有一个名叫杰拉尔特的人,被人称为“世界上最伟大的推销员”。可是,杰拉尔特在 35 岁之前总是处于劣势。上初中的时候就被勒令退学。他做过小偷,因此被关进了监牢。后来,杰拉尔特又去当过兵,可只当了三个月就被人从军营里给赶了出来。再后来他结婚了,打算做一点小生意维持生活,可哪里想到,刚刚取得一点进展,本钱又全部赔光,结果弄得连给刚生下来的孩子买牛奶的钱也没有。因此,一看到杰拉尔特,人们就好像看见了“失败”的化身。对比着他的境遇,似乎全世界所有的人都比他幸运一些。

然而,杰拉尔特在挫折和失败面前一直没有灰

44

心丧气,无论身处怎样的境地,他始终都非常乐观。终于有一天,他开始从一连串的失败中重新认识自己,选定人生奋斗的方向。后来,他得到了一份汽车推销员的工作,他总结了自己所有的失败的经验教训,开始一步一步地扎扎实实向前走。最后,一人推销出去13001辆汽车。在他推销最高的年份里,曾得到过18万元的佣金,再加上奖金,一共有20万元。

【评析】 失败是成功之母。但是,并不等于说在每一次失败之后就一定能够获得成功。我们只有坚持到那“最后的一个馒头”才是最有价值的。而在这一过程中,个人进退,总是逃脱不了“否极泰来”或“泰极否反”的怪圈,尤其当你失败连踵甚或身处囹圄绝境时,斗志不衰、乐观向上、机智果敢这些优良的心理品质就成了能否成功的关键。

大智若愚

大象无形,大音稀声,大智若愚……用相反的表现形式来掩盖自己的聪明才智和高超技艺,从而达到凡人莫及的成功或效应,这是高层次的逆势变通。大智若愚的前提是“大智”。谋于前,工于计,隐于心,不显山露水。大智若愚的表现形式是“愚”,或痴或颠,或呆或傻,或聋或哑。其作用是麻痹、诱陷、利用对方,促使事物沿着谋划好的目标转化。大智若愚也是对世态凉热的反叛,尤其对那些自命不凡、略有小智者特别显效。其成因是小智者的心理劣根性中生成了一种叫“自以为是”的东西。

大智若愚 不要一角要五分

美国有一个总统,他小的时候性格十分内向,很怕羞,大家一直认为他的智商有问题。有人故意在他面前丢下了一些5分钱的硬币和1角钱的硬币,小孩子总是去拾起那个5分的硬币,而对大一点

的角币看也不看一眼,人们就嘻嘻哈哈地说他是傻冒。这件事越传越广,很多人纷纷前来测试,可每一次,这个小孩子还是只拾小的5分硬币而不拾大的1角币。于是,人们认为这个孩子的头脑真的有毛病了。

有一天,一个穿着华丽的贵夫人在屡试不爽之后,带着怜悯之心问这个小孩子:“你为什么每次都去拾那个5分的,难道你不知道哪个钱币大一点,哪个钱币小一点吗?”

“当然知道,”小孩子冷冷地说道,“可是,如果我要了那大一点的钱币,以后,还会有人在我面前扔钱吗?”

【评析】 智者为愚,愚者为智,这位总统后来如何以大智驭小智,使用逆势变通术打败他的敌手,登上总统宝座的,就不言而喻了。

大智若愚 懒汉原是智者

有一个村庄盛产土豆,每到收获的季节,土豆堆积如山,各家各户、男女老少都要不分白天黑夜地忙着分拣土豆。因为,按照收购规定,必须把土豆分为大、中、小三个等级。

可是,这个村子里偏偏就有一个单身汉,他收了土豆以后,却一直堆放在家中,别人忙得要命,他却到处闲逛,村里人没有人不认为他懒惰。

等到人们一起去城里送土豆的时候,才惊讶地发现,这个单身汉不知用什么巧妙的方法,早已经将土豆分好了等级。更奇怪的是,他从来不和大家一起从平坦的大道驱车到城里,而是专门拣那坑坑洼洼的乡间小路,直到有一年,一个有心人为了弄清这里的缘由,和这个单身汉走了一回,才揭开了谜底。

原来,这个单身汉看起来很懒,其实他很聪明,

46

他走这不平的道路,是为了分他的土豆。不平的路一路颠下来,小的土豆就筛到了下面,而大的土豆却被抖到了上面。

后来,全村的人都学会了这种筛选土豆的方法,再也不用全家辛苦地用手来挑选土豆了。

【评析】 小技匿于懒笨。懒人懒办法,懒办法中昭示敏智。

大智若愚 沉默换得万元金

美国的大发明家爱迪生发明了自动发报机之后,他想卖掉这项发明,准备再建造一个新的实验室。可是,他一天到晚只知道埋头搞发明创造,根本不知道市场上的行情,于是,他就与自己的夫人米娜商量。米娜整天陪着丈夫不出门,她也不知道这项技术究竟能值多少钱,想了想说:“我们就要2万美元。你想想看,一个新的实验室如果建设起来,至少也需要2万美元的。”爱迪生笑了笑说:“我们一开口就要2万美元,太多了吧?”米娜见他犹豫不决,就婉转地给他出主意说:“我看能成功,要不然,你在卖的时候先套一下人家的口气,让他先开个价再说。”

当时,爱迪生已经是一个小有名气的发明家。一位美国商人听说了这件事以后,表示愿意买下自动发报机技术,爱迪生便请这位商人前来面谈。

这一天,商人来到爱迪生的实验室。可这时,爱迪生的夫人恰好出去,不在身边。爱迪生正忙着做他的实验,连头也没抬一下。商人在一边等了一会儿,不知道对方究竟拿的什么主意,终于忍不住问道:“爱迪生先生,您要我出多少钱才可以出让?”爱迪生想说出价格,可又认为2万美元似乎有点太高,不好意思开口,于是用手指指自己的耳朵,假装听不明白,不做回答。这位商人只好放大嗓门,凑近爱迪生,又连问几遍。可爱迪生就是不开口,索性装聋作

哑起来,想等自己的夫人回来再说。最后,商人终于耐不住了,开口说:“既然你不愿意说,那么,我先开个价吧,10 万美元怎么样?”

这个价格大大地超过了他们的期望值,爱迪生大喜过望,立即不加思索地和商人拍板成交。

【评析】 智者其智已为人知,其作愚的空间不大,再装愚做颠就使人感到滑稽可笑了。即便这样,爱迪生们还把“大智若愚”发挥得淋漓尽致,可见此法多有诱人处。

大智若愚 楚庄王一鸣惊人

庄王即位之初,有三年的时间将国家大事抛在一旁置之不理,成天纵情享乐。

一开始,大臣们觉得他刚登基,便没有说什么。但时间一长,大家开始对庄王担忧起来。尽管庄王张贴过“诵者处以死刑”(有敢提意见者处死)的告示,仍有些忠心耿耿的大臣敢于冒死求见庄王,直言进谏,却没有好结果。

这一天,大臣伍举求见庄王,对庄王说:“大王,臣想请您猜一个谜。”“哦,爱卿好兴致呀,快说来与寡人听。”庄王表现得很有兴趣。伍举道:“山岗上有一只鸟,但三年时间它既不叫也不飞,请问大王,这还能算是鸟吗?”庄王一听,心中已有数,表面却不动声色。沉吟了一会儿,他才说道:“三年不飞,一飞冲天;三年不鸣,一鸣惊人。寡人明白你的意思,你先回去吧。”伍举便退了出来,心想:莫非大王知道我的意思了?如果真是这样,那可太好了。

可是,过去了几个月,庄王依然如旧,不仅没有收敛,反而变本加厉。奸臣们暗自窃喜,忠臣则忧患日深。

这一日,大臣苏从再也忍不住,他直言不讳地对庄王说:“大王,臣认为您是一国之君,不能终日只知纵情享乐,而应该勤于朝政,治理国家。”庄王未置

可否,反而提醒他:“苏爱卿,你应该看到寡人贴出的告示了吧,进 的人将被处死,你不知道吗?”“臣知道,但如果大王能因此而觉悟,臣甘愿一死。”“好了,你们都下去吧,寡人累了,想要休息一下,好好想一想。”

退朝后,大臣们聚在一起,面面相觑,谁也不知庄王葫芦里卖的是什么药。被庄王宠幸的那些奸臣们暗自窃喜:没准这次把那些老头子们一块处决了呢,谁叫他们爱多管闲事。

然而,他们的如意算盘打错了。庄王此后不再纵情享乐,而是开始致力于政治革新。他首先把那些鼓动他吃喝玩乐的谄媚之人严加处分,接着又重用曾经冒死进谏的伍举、苏从等人,励精图治,使整个国家面貌焕然一新。

【评析】 以纵情享乐掩盖其明察暗访,以分辨出哪些是可用之才、忠君之臣,哪些是无用之才、谄媚之人。一旦分清认明,便着手政治革新,一举刷新人事,调整国家统治机构。方法也算高明,只是费时太过,转舵太速,令人怀疑另有他因而非长谋。

大智若愚 轻重缓急自分明

丙吉是汉宣帝年间的一位宰相。

有一年春天,丙吉乘车从街上过。忽听有人高声叫骂,他打起帘子一看,见街中心围着一大群人在斗殴。宰相让侍从去看看发生了什么事情,侍从看后说:“大人,是一帮人在斗殴,已有两个被打死了,还有几个折了胳膊,断了腿,打得非常厉害。”

丙吉并未说什么,只是点点头,然后摆手命令车子继续前进。大家不敢去问为什么不管,而丙吉的表情很冷淡,好像什么事也没发生一样。

又走了一段路,迎面来了一辆牛车,拉车的牛鼻侧唇角满是白沫,显得十分吃力。丙吉突然命令道:

“停下！”侍从们不知何事，赶忙停下车子，问大人有何吩咐。宰相丙吉伸手指着那牛道：“你们去问问牛主人，这牛是不是得了病？”

侍从们心中暗想：“人群殴斗闹出人命，大人不睬；一头牛倒比人命重要……”

丙吉见状，心中自然明白，他笑道：“你们是不是觉得我这个宰相不分轻重，不惜人命却惜牛啊？”侍从们赶紧说：“还望大人赐教。”丙吉问道：“你们可知这是何处？”众人又是一愣，有人答道：“大人，这是长安城呀。”丙吉又问：“既然是长安城，这城由谁负责治理呢？”众人忙回答：“当然是长安令尹大人的职责。”

丙吉点头说：“是啊。我的职责是评定他们的功过报圣上。这斗殴之事，当属他们分内之责，本官没有必要参与这些琐碎小事。”众人称是。

宰相丙吉又问：“你们可知现在是什么时节？”众人道：“初春时节。”宰相丙吉点头，说：“‘一年之计在于春’，万物复苏，四季轮回。那头牛却在此时节气喘不止，我担心是阴阳不调之兆，而本官的职责之一就是要顺调阴阳。阴阳是否顺调，关系到国计民生，事关百姓一年的生计，本官又岂能不理不问？故此才派你们去问牛气喘的原因，绝非本官不爱惜民众。”

众人这才恍然大悟，纷纷称赞宰相的英明决断。

【评析】 事有轻重缓急，人需择重就急，这虽然是常理，但具体到人和事，又显得精明者糊涂，糊涂者精明了。本例中丙吉表面上惜牛不惜人，其实作为宰相他做到该管的管了，该放的放了。人牛两事相比，表面看人是大事，其实不过是几个殴斗者的事，是局部的事；而这牛喘气所征兆的是阴阳是否调顺，事关万民的耕种生计，影响到国家的收入，决定着一年的收成是丰是歉，牵系全局，当然是宰相必管之事。

以毒攻毒

“以毒攻毒”，属反攻术。其思维过程是将对方提供的信息、手段、方法逆转方向，反作用于对方，即“以其人之道还治其人之身”。以毒攻毒在日常生活中表现为“反诘”，属弱攻，多用于唇枪舌战中。以毒攻毒大多用于那些诡计多端、能量较大的敌手身上，用比对手更毒的招数来制服对手。以毒攻毒有三个关键要把握好：一是破解，即识敌识计，改变被动状态；二是逆势变通，将思路反向调整，改变作用目标；三是注意反馈，防止反作用力以保护自己。

反诘一句 使臣怎能入“狗国”

晏子是我国古代齐国的一位大臣，在中国历史上，他以能言善辩著称。有一次，他出使楚国，楚国想要侮辱一下这个身材瘦小但名气很大的人。

这一天，他坐着一辆旧车来到了楚国的城门之外，守城的士兵看见了他，很不礼貌地指着城门边上的一个小洞说：“你的身材从这里进去最合适，就不用开城门了。”

晏子下了车，认真地看了看洞窟，然后十分惊讶地说：“这是给狗钻的，不是人出入的地方。我是出使楚国，自然应该从人门进，只有出使狗国的才会从这里钻进去的。”士兵一听，顿时张口结舌，说不出话来，只好打开城门，让他进去了。

他巧妙地使用“水土染易”来解释齐国人在楚国的偷盗行为，将这个过错完全推给了楚国，从而说楚国是一个偷盗成风的国家，从而使得楚王弄巧成拙，

里根在竞选美国总统时，与对手蒙代尔进行电视辩论。在辩论当中，蒙代尔连连发动了进攻，他后来说：“里根年纪大了，担任总统是不合适的。”

对此，里根反击他说：“蒙代尔说我年龄大，但

是,我不会把对手的年轻、不成熟这一类的字眼强栽在他的头上,或者是在竞选中加以利用。”

一番话说得听众哈哈大笑,就在这笑声中,美国选民接纳了里根。

英国原首相威尔逊几年前参加竞选的时候,有一回,他的演说刚刚进行了一半,有一个捣蛋分子高声打断了他的话:“狗屎!垃圾!”

显然,这个人的意思是说他在“胡说八道”。

可是,威尔逊并没有从正面去反驳他,而是报以宽容的一笑:“这位先生,我马上就要谈到您提出的脏乱差问题了。”这个捣蛋分子一下子张口结舌说不出话了。

文学大家不仅在维护自己的尊严方面以反诘武器还击对方,就是在他们的作品中也不乏这方面的精彩片断:

著名的漫画家张乐平画过著名的连环画《三毛流浪记》,里面有一则小故事:

一个贵妇人牵着一條小狗在街上闲逛,恰好遇上了饥寒交迫的流浪儿三毛。

这位贵妇人闲得发慌,见到小三毛以后,想要嘲笑他一番,就说:“孩子,只要你叫我的小狗三声爸爸,我就给你三块大洋。”

三毛看了看这妇人,好像很听话似地对着小狗叫了三声“爸爸”,这女人在众目睽睽之下,只好把钱给了三毛。可是出人意料的是,三毛接过钱以后,却又向这女人深深地鞠了一躬,好像很感谢的模样道:“谢谢你,妈妈!”

日本一位著名的女作家在少女时代写过一篇反映男女爱情的小说,小说情节十分生动,打动了成千上万名少女少男的心,这本小说曾经在日本轰动一时。

可是,有一位批评家却毫不客气地说:“这位作家还没有谈过恋爱,她怎么能够写出如此大胆而复杂的爱情故事?”言下之意,她的生活作风有问题。

这位女作家立即撰文反驳道:“按这位可敬的批评家的说法,那些描写犯罪的作家,必须当过强盗;描写皇宫生活的,就一定要当过皇帝了。”

美国剧作家马克·康奈利(1890~1980)最突出的特征是他的难寻一毛的秃头,有人认为这是智慧的象征,也有人拿它取笑。

一天下午,在阿尔贡金饭店,一位油里油气的中年人用手摸了摸康奈利的秃顶,讨他便宜说:“我觉得,你的头顶摸上去就像我老婆的臀部那样光滑。

听完他的话,康奈利满脸狐疑地看了看他,然后他也用手摸了摸,回答说:“你说得一点也不错,摸上去确实像摸你老婆的臀部一样。”

将对方的矛,原封不动地拿来,再原封不动地投向对方,让对方辱人反辱自己,哭笑不得。

达尔文被邀赴宴。宴会上,他恰好和一位年轻美貌的女士并排坐在一起。“达尔文先生,”坐在旁边的这位美人带着戏谑的口吻向科学家提出疑问,“听说你断言,人类是由猴子变来的,我也是属于你的论断之列吗?”那当然喽!”达尔文看了她一眼,彬彬有礼地答道,“不过,您不是由普通猴子变来的,而是由长得非常迷人的猴子变来的。”

【评析】 在口枪舌战中,“以毒攻毒”之计谋往往要注意作用对象,掌握分寸。如果针对的仅仅是浅薄者,还应善意地使用,化尖刻为幽默;但对于敌人,却另当别论。

以量还量 老农民胜讼面包师

英国的一个村庄里,有个面包师一直从他的邻

居——一位老农民那儿购买做面包用的黄油，同时，老农民也一直购买面包师的面包。因为互为邻居，他们相互之间无论黄油或是面包，买卖双方都不好意思当面称一下分量，对方说多少就是多少。

可是，面包师是一位非常细心的人，每次买回黄油以后，都要亲自称一称。一开始，他觉得黄油的分量还是比较充足的，可是，渐渐地发现越来越不够分量了。也就是说，每次他都要多付给老农民钱。

这件事折磨着面包师，他终于忍不住，很委婉地向老农民提出了这个问题。谁知道老农民一听，指天发誓说绝对不会少给他分量。两个人终于话不投机，最后居然闹翻了脸。于是，面包师一不做二不休，将老农民告到了法官。

审理案件的时候，法官自然要向老农民提出问题：“你每次卖给面包师的黄油都称准了分量吗？”

“当然”老农说：“我有一架最准的天平。”

“天平？有核准的砝码吗？”

“不，我不需要砝码。”

“那么，你凭什么说能称得很准？”法官很奇怪。

“这太好办了，”老农民说，“我每次从面包师那儿买来面包，就放在天平上做法码，再以同样的分量卖给面包师黄油。如果这个砝码不准，那就不是我的过错了。”

一番话说完，法官立即明白了，当众判老农民无错。倒霉的面包师只好承担了全部的诉讼费用。

这位农民，以面包师的面包作为自己“天平”的砝码，可谓一绝，而这种“拿来主义”，却蕴含着老农民的智慧。他知道，他与面包师之间的买卖，只有用这种天平做交易才是最公平的，据此，面包师自然无话可说。

【评析】“以毒攻毒”是一种瞬间机变、快速转换的计谋，令对手在猝不及防间，立即败下阵来。主动地拿起对方攻击自己的武器，再主动地予以反击，打击对方，即我

们常说的“以子之矛攻子之盾”、“以其人之道，还治其人之身”、“以眼还眼，以牙还牙”。只要运用得当，往往能够起到立竿见影、事半功倍的神奇效果。这大概是最直接、最有用的一种变通方式吧。

以冷还热 林则徐机智报一仇

林则徐作为钦差大臣来到广东禁烟的时候，驻在广州的英国领事馆的领事想要嘲弄一下林则徐。

有一天，英国领事主动邀请林则徐来英国领事馆做客。林则徐没有推辞，因为他不愿意失去礼节。可是，当林则徐来到英国领事馆的时候，却发现法国、俄国、美国领事全都在场。英国领事为林则徐准备的宴会非常丰盛，大家像没事一样，说说笑笑，心照不宣。可就在宴会将要结束的时候，服务人员殷勤地献上直冒热气的一道菜，看上去就像是淡黄色的面粉做出来的一样。只见几位领事彬彬有礼地对林则徐说：“请您品尝一下欧洲的点心。”

这时候，林则徐猜想，也许是他们用一种很烫的菜来捉弄我这个钦差大臣？于是，他就用汤勺舀了一点点送到嘴里，感觉到非常冰冷，因为这与他心中所想的完全相反，所以，禁不住打了一个寒战。洋人们见捉弄他成功了，禁不住在一旁哈哈大笑起来。原来这一道“菜”是冰淇淋。

林则徐当众出丑，心中非常气愤，但是他表面上没有流露，只是很有礼貌地点点头，然后回去了。

过了几天，林则徐也设宴邀请这几位外国领事。酒足饭饱以后，林则徐就叫人送上了一道也像面团一样的点心，点心上面还点缀着太极图图案，做得十分精美，满屋子里散发着诱人的香味，就是不冒热气。林则徐对洋人挺客气地说：“请！”洋人们哪里见过这样精美的点心，也丝毫没有觉察到林则徐是要报复他们。他们看到这道菜一点热气也不冒，都以为是冷点心，因为洋人都有吃冷食的习惯。他们连

想都没想,用匙子舀起来就往嘴里送。顿时,他们被烫得眼睛直翻,忍不住叫喊起来,在座的客人都惊呆了。林则徐却笑哈哈地说:“请多吃一点,这可是我的家乡福建的名菜——太极拳芋呢。”

原来,这种食物,是将味道香美的槟榔芋去掉了皮,放在水里煮熟了,然后再放在案板上轧成泥,再加上配料,搅拌后,放入小盘里用蒸茏蒸上一个小时,再取出来食用。由于蒸得时间很长,端上来的时候,虽然看起来表面上没有什么热气,可里边的温度却相当的高。

在这则故事里,林则徐受到外国领事的嘲弄后,只是借用了他们的手段,反其道而用之,以“热”还“冷”,给予对方有力的还击。

【评析】 “以毒攻毒”之计谋,可以用最直接的方法,以其人之道,还治其人之身,拿来就用。也可以改变一下方式,反向用之,形式虽然变了,其内核不变,同样能够起到打击对方的效果。

投其所好 空投毒烟送对手

在现代战争中,克敌方法可谓是千变万化,目的都是为了将敌人置于死地,绝不会像古代战争那样,双方排好队伍了,然后击鼓助战,鸣金收兵。而有些计谋,往往其毒无比。下面的一个战略,就是以一种反常的方法克敌制胜。

1917年,英国的军队与土耳其的军队在沙漠地区作战。由于双方势均力敌,谁也无法突破对方的防线,战争形成了僵局。

后来,英军司令得到的情报显示,土耳其的军队由于长期远离后方,供给跟不上,物资奇缺,生活十分艰苦,他不由心生一计。于是,他下令生产一种含有大量鸦片的香烟,然后用飞机空运到土耳其军队的阵地上空,投放了下来。

土耳其军队的士兵见到了这些从天而降的香烟,开始十分惊讶,有的人就试抽了一根,觉得味道非常不错,以为是真主赐与的上天佳品。后来,大家由于长期没有得到香烟,也管不了许多了,纷纷痛痛快快地过足了烟瘾。

第二年,英国军队向土耳其军队发起了猛烈进攻。土耳其军队由于过足了烟瘾,结果造成了鸦片中毒,一个个东倒西歪,完全丧失了战斗力,英国军队轻而易举地攻破了防线,取得了胜利。

【评析】 “以毒攻毒”在这里发挥得可谓恰到好处。土耳其人有着强烈的抽烟嗜好,英国军队利用了这个特点,将鸦片掺在香烟里边,投其所好,使对方不知不觉地就上了大当。

请来破坏 “冤家”本来是朋友

“以毒攻毒”之方略,主要是用以攻击敌人或对手,但是,在特定的条件下,也可以用在自己的内部,同样能够收到神奇的功效。

美国发动海湾战争之后,一种被称为 M1A2 型的坦克开始装备美军。这种坦克的防护装甲是目前世界上最坚硬的,可以抵抗时速超过 4 500 公里、单位破坏力超过 13 500 公斤的打击力量。那么,这种品质优异的防护装甲是如何研制出来的呢?

乔治中校是美国陆军最优秀的防护装甲专家之一。他接到了研制新型坦克装甲任务以后,立即找来一位“冤家”——著名的破坏力专家麦克。他们两个人各带着一个研究小组开始工作。不同的是,乔治带的是负责研制防护装甲;而麦克带的是一个破坏小组,专门负责研制如何对付乔治的防护装甲。

一开始的时候,麦克总是能够轻而易举地把乔治的装甲打个稀巴烂。可随着时间的推移,乔治不断地更换自己的材料,修改设计方案,终于有一天,

麦克使尽了浑身的解数也没能破坏这种新式的坦克装甲。

于是,世界上最坚固的坦克,就是在这种疯狂的破坏与反破坏的试验中诞生了,乔治和麦克也因此同时获得了紫星勋章。

【评析】 这是正面使用“以毒攻毒”的案例。事物之间相克相生的关系,取决于目的与手段,目的相生,手段相克,最终双赢。

无药祛病 神医华佗治贪官

有一天,华佗正在为病人治病,一个差官急匆匆地赶来了,逼着他立即去给一个太守治病。

这个太守是当地出了名的大赃官,人人都很痛恨他。华佗心想不去,但又想到这个太守心狠手辣,不会放过他的,只好不情愿地去了。

华佗来到太守跟前,见他满脸怒容,面皮涨得青紫,一副气填胸臆的模样,心里便对病情明白了几分。他耐着性子上前去望、闻、问、切以后,已有了十分的明白,心想,这个太守的病是气瘀,只要开一贴化瘀的方子,把胸中的瘀积都吐出来,就可以缓解的。可是又一想,这病也可用不药之治(即不用任何药物,而采用一些特殊方法来治病)。这个贪官,我为什么不趁机治他一下?于是,他想出了一个两全其美的方法。

只见华佗出了房间,找到了太守的儿子,如此这般地说了一遍,便拿起笔来,开了一个药方子,然后一句话也没有说就走了。

再说那个太守,左等右等不见人影,终于等得不耐烦了,大喊大叫起来。他的儿子进来说:“神医华佗已经走了,只留下了这个药方。”

太守听说这厮不辞而别,不由又大怒起来,破口大骂,骂够了才来看这药方,看开的什么药。不看则

58

已,一看他气得浑身发抖。原来,这上面哪有什么药名,全是骂他贪赃枉法的话。太守看后,不由憋得满脸通红,满腹的脏秽涌了上来,大口大口地吐了起来。这一吐过后,病居然好了大半。

太守连连称奇,让儿子立即派人去找华佗,说是要用重金谢他。谁知道他的儿子慢慢地说:“这是华佗用的神奇偏方,只治病,不收钱。”太守闷然许久,长叹一声:“华佗知我。”

从此,他不为恶小而为之,若判两人。

【评析】 身病心病一块儿治了,虽采用了以毒治恶的手段,结果仍是治病救人。行善本色,可见一斑。

以脏治“美” 厕水刷去口红印

“以毒攻毒”的计谋,有时也可以用在社会生活中,比如下面这一例:

美国的一所中学里,有一些爱美的女学生有这样一个不好的习惯:她们经常在课间休息的时候到卫生间去梳洗、补妆,之后,常常在镜子的表面印上自己的口红印。以至于后来,这种“浪漫”的做法被越来越多的女孩子们争相去效仿。

这件事给学校的清洁工作增加了许多的麻烦,尽管学校向她们做了许多工作,也用了很多的方法来劝止,甚至用警告、处分、罚款等手段,但是,效果并不十分明显,因为校方没有足够的人手去监视女卫生间里的一举一动。后来,这所学校来了一位女校长,她想出了一个非常绝妙的办法。

这一天,她把学校里最漂亮、最爱打扮的十多个女生集中起来,将她们带到了卫生间。

“我要告诉你们,让你们亲眼看一看,清洁镜子上的口红是一件多麻烦的事情!”女校长说过以后,亲自动手拿起抽水马桶的刷子,沾着抽水马桶里的水,将镜子上的口红印除去了。

从此以后,再也没有人愿意在这里——镜子上面留下自己的口红印了。

【评析】 这位聪明的女校长,故意以这种最极端的方式——用抽水马桶里的水来擦镜子!将抽水马桶与淑女口红联系起来,不需再多费一点口舌,就将一个长期得不到解决的问题轻而易举地解决了。

第二篇 顺势变通

在解决问题的过程中,充分利用已有的全部信息和条件,人的思维沿着事物发展的方向进行发散,从而寻求问题解决办法,这就叫顺势变通。

顺势变通有两个基本特征:一是方向性。顺势变通与逆势变通在方向上是相反的。也就是说,逆势变通改变了事物原本运行的方向;顺势变通并不改变事物原本运行的方向,而是建立在顺向思维的基础上,充分利用原有的惯势进行创新。二是纵横连动性。一方面朝纵深方向探究客观现象的原因,做出突破性发现;另一方面进行横向检索,把相似、相关的事物加以联系,扩散思路以求思维的流畅性、求异性和独特性。顺势变通的这种发散性质与逆势变通是一致的,只是更强调它的连动性,这种连动能使思维的触角像发射的电波一样,朝前辐散,为解决新问题、创造新事物开避道路。

顺势变通与顺向思维在方向上虽然是一致的,但本质上却是大相径庭。顺向思维是定势思维,或称习惯思维,它对解决常规性的问题、进行常规性的思考较为有利,而且一旦遇到其他问题,也首先用顺向思维来进行思考。有位心理学家说:“只会使用锤子的人,总是把一切问题看作是钉子。”用一种固定的思维模式来思考繁复杂沓的问题,后果可想而知。因此,顺向思维不利于创新思考。顺势变通讲究“变通”,是创造性思维的组成部分。顺势变通往往源于顺向思维,却升华于变通之中。

例如,20世纪中期,美国和苏联都具备了将火箭送往太空的科学技术条件,相比之下,当时的美国在这方面的实力比苏联更加强大。但双方都面对着一个比较严重的实际问题,这就是火箭的推动力不够强大,摆脱不了地心吸引力。如何解决这个问题,成了苏联与美国专家很头痛的问题。后来,他们根据各自长时间的实践经验,只是在尽量设法增加火箭的分级数量上入手,以求不断增加火箭的推动力。可是尽管火箭的数量增加了不少,但最终还是

解决不了问题。后来,苏联的一位青年科学家摆脱了不断增加火箭数量的思路,产生一个新的设想——只串连起上面的两极火箭,把下面的火箭改成用20个发动机串连在一起的方法,经过严密的计算和实验,这个方法终于得到了成功。这样一来,火箭的初始推动力和速度一下子就大大地增强了,完全达到了可以摆脱地球吸引力的速度。于是,一个长时间使许多科学家束手无策的技术难题,由于这样一个简单的新设想,很快得到了解决,所以苏联能够在美国之前,于1957年首先将人造卫星送上蓝天。

这个例子很能说明顺向思维与顺势变通思维的区别和联系。不断增加火箭的分级数量与串连发动机都是为了增大火箭的推动力,思维方向是一致的,只是前者仅仅延用传统的方法,而后者却是一种变通。

顺势变通讲究“大势”的作用,如时机、人气、主客观条件等因素,条件成熟了,机会抓住了,即可顺势而为,这相对于逆势变通容易为人所接受。欧州一体化的创新,听起来高深玄妙,其实就是顺应历史发展的趋势,欧州各国取消关卡、畅行无阻、币制统一等等罢了。分析其中的奥妙,不就是顺势合一合、统一统嘛。之前那么多人不知是怎么回事,没有认识到它的意义,但当莫尔振臂一呼,立即得到许多国家的认可。莫尔的大创意是顺势变通的典例。它顺应了欧州发展的大趋势、大潮流,莫尔因此被尊为“欧州之父”。

顺势变通的形式是多种多样的,其中最基本的变通方式就是,在原有的事物运行轨道上进行量的增减扩缩,促使事物的内涵、功能、作用等方面的飞跃,从而达到既定目的,甚至使事物的质也发生一定变化。有一家大商场的电梯过于陈旧,运行缓慢,顾客每坐一次就抱怨一次,说太慢太慢。如果要改装新式电梯,必须花上几百万元钱,而商场的正常运转与财力都不允许这样做。后来有人想了个办法,他

在电梯里放上舒适的坐椅、躺椅,还有鲜花、茶水,放上人们喜爱的各类杂志,还有一面正衣镜……顾客的抱怨一下子就没有了。一个要花上几百万元钱的难题,结果只花几百元钱就解决了。其实很多事情,用顺势变通的方法,加一加、减一减、分一分、合一合,问题就迎刃而解了。本章将顺势变通中因量变而生发质变的类型分为添羽成翼、删繁就简、整合配置三类。

顺势变通还有一些变异形式。例如有些事件的发生并非初始所料,却鬼斧神工地提供了成功的楔机;有些事情眼看谬误或败局已定,却又电闪雷鸣,途中变盘;还有些为常人忽视的细枝末节突然成为大决策的重要开端或依据……本章中所列歪打正着、弄拙成巧、见微知著即属此列。它们有三个特点:一是功自天意,很难复制;二是始于谬误,却超乎常规逆转,终为大成;三是平凡常态中隐伏蹊跷,非慧眼识别不得昭然。思维者顺其然,夺其时,识其本,即可成事。

删繁就简

清朝怪才郑燮的《楹联》中有“删繁就简三秋树,领异标新二月花”之佳句,删除繁琐的,使之趋向简约,是古今中外思想者一致认同的思维理念。在顺势变通中,用缩小、减少,或者用替代、限定、简化的方法改变事物的功能性质即为删繁就简。另外,以人为规定的方式将事物的功能锁定在某一方面、某一领域或某一点上,将其他功能忽略、隐蔽起来,也能起到化繁复为简约的目的。本节即以缩一缩、替一替、限一限、定一定、简一简来第次展开。

缩一缩 小汽车占领大市场

日本丰田汽车公司认为,只要能够正确地使用现有的技术,并使它缩小范围、缩小体积,就是一种

很好的创新思维。负责美州市场营销的神谷经理访问美国时,正值世界上出现了石油危机,美国汽车限量供油。他立即想到,如果日本车仍以庞大豪华的形象进军美国市场,就必然会影响美国对日本车的需要量,同时也可能引起美国的贸易保护主义对进口汽车的限制。

为此,他回国以后,立即召开会议,商讨对策,并且向丰田公司的总经理石田退三做了汇报。这件事引起了丰田公司的高度重视,立即组织人力物力攻坚。他们把轿车的各个环节进行解剖分析,仅仅是发动机部分,就从功率、加速、耗油量、稳定性、修理便捷性等 14 个项目入手进行大刀阔斧的“紧缩”改造,使整车构造更显简化和新颖。

三个月以后,一种性能良好、使用方便、乘坐舒适、造型优美的“皇冠牌小丰田汽车”和“皇冠牌高级小轿车”热销,顺利打进了美国的汽车市场。后来,丰田公司又进一步关注市场变化情况,对轿车不断地加以改进,进一步减少了配件,并在式样、色彩等方面分解成新的目标矩阵系统。大受美国人欢迎的丰田汽车,从此在美国的汽车市场上站稳脚跟,并挺进了欧洲市场。

与此相反,美国的克莱斯勒公司就因为不注意审时度势,照样生产耗油量大的大型汽车,结果,当石油危机爆发的时候,克莱斯勒公司每天的损失达到了 200 万美元,后来,累计亏损额达到 7 亿美元,创造了美国有史以来最高记录,公司濒临破产。

从实际出发,适当地进行必要缩减,不但可以节约人力和成本,还会有新的突破。汽车产品是这样,其他工业品也是这样。如收音机、电视机、电子计算机、录音机等电子产品的体积过去都比较大,结构也相当复杂,经过多次改革以后,不但体积相应缩小,结构也相对简单多了。再如微型的日常生活工具:微型电吹风、微型电吸尘器、微型计算机、电动卷发器、电动梳子、电动按摩器、袖珍式收音机、小型烘干

机、折叠式雨伞等等,都是体积缩小的产物。

最近,在日本的市场上又出现了索尼公司推出的一种超小型复印机,它只有笔记本那么大,可以随身携带,方便地复印报刊文章。这种新产品的出现,就如同袖珍电子计算器走入市场那样,给消费者带来了极大的方便。难怪有人戏谑道:“索尼不算是有什么发明,只不过是‘缩小’了现有的技术。”

【评析】 “缩一缩”属初始性的再创技能,易学易懂,为人们经常所用。“缩一缩”,缩小的不仅仅是物件的体积,更主要的是节约了人们有效利用的空间,提高了产品的实用价值。

替一替 一次性雨伞销路畅

北京有一家专门制作出口雨伞的工厂。他们经过市场调查后,对于传统的雨伞进行了改进:雨伞的伞骨上再也找不到一个金属零件,全部都使用了塑料的部件。这种雨伞,开合几次就会散了架的,所以,它的质量无论如何也比不上传统的雨伞。

可是,这种产品却远销欧美,而且商家一订就是十几万把。为什么呢?原来,一些发达国家,人们外出从来不带雨伞,如果遇到天上下雨,就会临时去买上一把,用过一次就扔。因为他们普遍觉得保管雨伞非常麻烦,干脆把雨伞丢进垃圾箱省事。

还有一些大的商场,为了招徕顾客,遇到了下雨天就会开展“温馨服务”,给顾客们免费赠送雨伞。北京这家工厂的雨伞出口业务,正是看中了这些需要,他们采用了典型的替代方法把产品成本压下来,果然得到了外商们的认可,从此不愁销路。

【评析】 用塑料伞骨取代金属伞骨属于直接替代法。在解决比较复杂的问题时,用一种事物代替另一种事物则需要间接替代法。曹冲称象即属典例:用石头替代大

象,用船替代大秤,借助水的浮力算出大象的重量。替代品必须具备两个条件:一是要有相近或相似的动能;二是方便、节简、可行,否则就失去替代的意义了。

限一限 7岁儿童才可入内

意大利的菲尔先生开了一家儿童用品商店,开张以后由于没有什么新意,生意比较清淡。

后来,经过别人的指点,他在商店门前打出了这样的广告:“凡是来我店购物者,必须是7岁以下的儿童,如果有大人进店,也必须带上7岁以下的儿童做伴,才可以入内。因为,本商店专门销售7岁以下的儿童用品,请大家牢牢记住并且遵守。”

这则广告打出以后,立即引起了不少7岁以下儿童和他们的父母光临。就这样,这家商店表面上是限制了顾客,其实,反而吸引了各种年龄的顾客携儿童前来。

没过多久,生意越做越红火。菲尔索性在全国各地开了多家专营商店,比如新婚夫妻店、青年人用品专卖店,老年人用品商店等。这种限定年龄的方法,使他获得了巨大的成功。

有经验的商人从来不做“面向全国,走向世界”这类空泛的宣传,而是尽可能地缩小范围,将服务对象定位在较小的范围之内,有针对性地进行宣传,这样更易于注重对象类型的特征,起到好的效果。

【评析】 “限一限”的好处在于,能让顾客更明晰地对号入座,引起注意或兴趣,从而达到宣传效果。事实上,限只是手段,限的目的在于更准确地把握服务对象的心理特征和特色服务内容,最终做好做活生意。

定一定 买卖双方都方便

“大路通天,各走一边。”这是古训,训的是人

们走路的规矩,但这个规矩比较模糊,不好操作。现代交通规则明确规定行人“靠右走”,从此人们走路有了规范,通衢大道,畅通无阻。

再如,灯有照明、指示、装饰、发热等功能,把它放在十字路口,仅取其“指示”一项功能,确定为“红灯停,绿灯行”,于是人们在较远处就能知晓自己的动静取舍,保障了交通安全。

上两例中,“靠右走”和“红灯停、绿灯行”,都是“定一定”的结果。所谓“定一定”,就是用一种简捷明了的判断,依事物的某一属性指派某一特定意义,或者制定某些条例来规范、约束人们的行为,使人们的生活更为方便,人类社会更为有序和稳定。

“定一定”在科学发明创造中是经常被应用的,例如,电子围绕电子核的运动在绝对零度时处于静止状态,这一温度在现实生活中是很难遇到的,使用这种温度计量方法很不方便。科学家摄尔休斯用“定一定”的方法确定:“水在结冰时为0,水在沸腾时为100。”这一摄氏温度的确立虽不尽科学,却极大地方便了我们的生活。

“定一定”在商战中也被有经验的商人采用,有些精彩的韬略谋术可供一阅。

石桥是一个专门生产和销售布袜子的商人,他经营的袜子由于大小、布料和颜色不同,其品种多达100多种。100多种袜子的价格也是一式一样,有100多个价格,这样一来,买卖双方都为此伤透了脑筋。

有一天,石桥坐电车去市里办事,他发现行车无论远近,收费一律都是5分钱。由此他产生了灵感:如果布袜子也以同样的价格来出售,一定能够打开销路。可是,石桥决定实行这种办法时,同行们全都嘲笑他。大家都认为,如果价格全都一样,大家就会买大号布袜子了,而小号布袜子就要滞销,这样一

来,石桥就一定把老本都赔光。

但是,石桥力排众议,决心要冒险试一试。果然,他的方法受到了顾客的普遍欢迎,布袜子的销售量达到了空前的销售额。因为,从石桥的经验来看,不能在价格上只考虑价值的利润,还要加上买卖双方的方便条件,如果琐碎而繁琐,公平的价钱也会影响销路。再说,无论男女老少,每个人都会根据自己脚的大小而需要有不同的尺码。

【评析】“定一定”的本质也是删繁就简。规定事物的某一属性的意义,就是略去其他方面的功能作用;规范人们的行为准则,就是否定其他恶行陋习。整个国家机器都在用大量的时间从事“定一定”的事儿,不就是为了减少麻烦,轻装上阵,快速发展嘛。“定一定”有三个基本原则:一是简约,二是便行,三是认同。有此三则,则不会白定。

简一简 费米纸片有神功

爱迪生是一个伟大的发明家,他的大脑像喷泉一样涌动着智慧的灵感。

有一天,爱迪生在实验室里工作,因为急需要知道灯泡容量的数据,而手头上的工作太多,他便将一个没有上灯口的灯泡交给了他的助手阿普顿。阿普顿是大学数学系的一位高材生,让他把有关的数据算出来,应当是很容易的事。他接受了任务后,就去了另一个房间,他要认真地进行测量演算。

过了很长的时间,爱迪生把手头的工作全部都忙完了,还没见到阿普顿过来,便亲自去找他。一进门,却见他的助手还在忙着计算呢,桌上演算的纸张已经放了很多。

爱迪生站在一边,问道:“你还需要多长的时间?”阿普顿说:“一半还没有完成。”

爱迪生这才看明白,他的助手是用软尺测量了灯泡的周长、倾斜度以后,正在用复杂的公式进行计

70

算。

这时,满头大汗、干得正起劲的小伙子还想把运算的程序说给爱迪生听。爱迪生没等他说完,便拍了拍他的肩膀说:“你别忙了,小伙子,这么干。”

说着,他向灯泡里注满了水,交给助手说:“你把水倒在量杯里面,然后马上告诉我,它的容量是多少。”阿普顿听了爱迪生的话,脸一下子红了。

第一颗原子弹是在美国的新墨西哥州的沙漠中实验成功的,当时,巨大的蘑菇云冲天而起,激起了巨大的气浪,刮起了飓风。突然,原子弹的研究者之一,诺贝尔奖获得者费米从掩体里一跃而起,向着实验场的方向飞跑。他一边跑,一边散发着手中的小纸片,小纸片在气浪中飞舞,经过了一段很长的距离才纷纷落下来。费米细心地测量着小纸片落地的距离。回来以后,费米对大家说:“这颗炸弹的威力相当于2万吨的TNT炸药。”

两个小时后,有人送来了精密仪器计算出的结果。果然,原子弹的威力相当于2万吨的TNT炸药,这个结果与费米利用纸片计算出来的几乎完全一样。

那么,费米是怎样计算出来的呢?

原来,纸片一方面受重力的影响,一方面受原子弹形成的气流的影响,纸片水平移动的速度就是气流水平移动的速度。费米要测定的,就是纸片的水平速度。知道水平速度的大小、落地距离的远近,也就表明了原子弹的能量大小;知道了气流的速度,就能够算出原子弹所产生的气流动能。

原子弹所造成的气流冲击波的动能,并不是全部的能量。原子弹以三种形式释放能量:一种是热能,它产生极高的温度,以致看到原子弹爆炸时所产生的强光的人往往会瞎掉眼睛;第二种是放射能,产生出放射性射线;还有一种是冲击波,产生巨大的动能。这三种能量之间有一定的关系,因此,知道其一

就能知道其二,知道其二就能知道其三,而气体的冲击波最容易测量。

【评析】 费米和爱迪生的高明,就在于把一个复杂的问题转换成了几个简单的问题,他们从最简单的问题入手,找到了解决问题的具体方法,并且用最简单的手段进行了成功的测试。

添羽成翼

童话中,有一个百鸟献羽,将一只无毛丑鸟装扮成凤的故事。在创造技法中,通过对事物的增添扩充,使其性能更为完备,使其功用更具特色,即使原本无名的丑鸟,也能变成光彩四溢的凤凰。添羽成翼也是人类从事的一切事业追求的目标:楼房越盖越高,企业越做越大,影响越传越广……把蛋糕做大一点,把利润做丰实一点。总之,做大做强正是人们共同的愿望。本章所列的添羽成翼的内容其实很简单,无外乎大一大、添一添、挤一挤、等一等、移一移、扩一扩、增一增之类,但它所揭示的规律却是人类实现崇高理想所应该关注并遵循的。

大一大 “山贼大面”以大取胜

日本的下仁田市,有一家非常独特的面条店,这家面店的招牌是“山贼老面店”。

这家面店的主要特色是什么东西都非常大。最有名的“山贼大面”,是用可以供四五个人吃的大钵子,盛了满满一钵子面,售价 900 日元一碗。但是,这种大面不是任何人都能享用的,想吃面的人,必须先要同店老板见面,通过老板的“面试”,老板认为合格以后,才会让你去吃那一大碗面。当然,能吃下这碗面的人只不过是少数。吃面的时候,老板会看好时间,如果在规定的时间内将面与汤全部吃光了,就会当场向你鼓掌,送给你一张很漂亮的奖状,然后把你的大名写进墙上挂着的“名人一览表”内。据说,

这张“名人一览表”上的名单,也不过只有100多人。

与此同时,这家商店里还有一个可以装下10瓶啤酒的特大啤酒杯。如果有人能够当场喝完一杯,那么,第二天就可以再免费享用一杯。

由于这家面店经常花样翻新,热闹非常,吸引着好奇的客人们接连不断,因此它的生意也就格外地兴隆。

与这家面店吸引人的手段相仿,有家杂志社也是靠不断翻新花样的“大”字取胜的。

第二次世界大战以后,日本的《平凡》杂志发行量只有3万多册,但是,没过几年,就发展到30万册。而现在的发行量,已经高达70~80万册。为什么这家杂志社能够有如此惊人的发展呢?这是与社长岩堀喜之助先生的经营谋略分不开的。

有一年,杂志社在对手如林的同行业中陷入困境,经营比较艰难。一天晚上,岩堀喜之助问自己:究竟怎样做,才能够将杂志的发行量增大呢?他想到了这个“大”字,眼前突然一亮。接着又想到,如果将这份杂志大型化会怎么样呢?他想到,目前的杂志开本,基本上都是16开的小型版,如果改成8开会如何?说干就干,第二期的杂志,岩堀喜之助就按照自己的新想法试验了8开本的大型版,结果投放市场以后,居然成了鹤立鸡群之势——受到了读者们的热烈欢迎。

【评析】 在原有东西的基础上加以扩大,是很招人的。求大是人类本能中的潜在欲望,越是大的东西越能引起人们的兴趣,因此,吉尼斯纪录中有关“大”的纪录最多。当然,日常生活产品大到什么程度,还要受到人们对到底有多大能够接受的限制,否则就会贻笑大方了。

添一添 锦上添花花更灿

锦上添花的例子不枚胜举。

有一个法国商人,他发现现在的电话机功能尽管越来越多,然而许多人打电话却因为一时找不到笔录用具而非常着急。于是,他设计推出了一种带有笔录附件的电话机,也就是一架电话机旁添加一支笔和备忘本而已。虽然这个改进没有任何特别的新技术,却因为解决了一个生活小难题而受到市场的青睐。

阿拉伯地毯是国际上著名的品牌产品,其做工考究,别的国家很难涉猎其中。但是,有一位西欧的地毯商人却能在生产地毯的阿拉伯地区打开自己的产品市场。他靠的是什么呢?

原来,他发现虔诚的穆斯林教徒每天都要定时做祈祷,他们在祈祷的时候,一定要跪拜在地毯上,而且无论何时何地都必须面对圣城麦加。

根据这个特点,这位聪明的西方商人巧妙地将扁平的指南针嵌入到祈祷用的地毯上。而且,这个指南针不是指向正南和正北,而是直接指向圣城麦加。这样一来,穆斯林们只要铺开地毯,不管在哪里,都可以准确无误地面向圣城麦加祈祷。

因为附加上了一个小小的指南针,便使这种地毯在阿拉伯国家成了抢手货。

日本横滨市有一个叫富安雄的居民,他患有严重的失眠症。一天晚上,他的妻子在旁边的火炉上烧开水,他却上床想要入睡。水开了,水蒸气冲击茶壶的盖子,发出了“嗒嗒嗒”的声音,这种声音听了实在不好受,让人心里很烦。后来,他实在忍不住,就拿起了放在枕边的一只锥子,用力地向水壶扔过去。谁知道太巧了,锥子居然不偏不斜地刺中了水壶的盖子。奇怪的是,这样一来,那恼人的声音立即停了下来。他感到非常奇怪,再也睡不着,连忙起身查看。发现水壶盖上因为多了一个小孔,使烧开的水发不出声音了。他亲自又试验了好几次,确定了

这个小孔的妙处。

后来,他把这个专利卖给了一家制壶公司,获得了2 000日元。

无独有偶,富安雄将水壶改造成听不到声音的,我国有一家企业却将水壶改造成发出声音的。

有一位制壶厂的厂长听到顾客反应:烧开水的时候,常常因忙于别的事情而忘记了厨房中烧的开水。于是,他就在水壶盖上安装了一只可被水蒸气吹响的哨子,并起名为“响水壶”,同样受到消费者的欢迎。

还有一个关于开水壶盖子的故事:

我国的一家铝制品厂,针对倒开水的时候容易掉盖子易烫伤人的缺点,在水壶盖子的后部增设了一个小挡片,这样一来,人们进行操作的时候,就不怕翻盖烫人了。这样一个小小的改进,居然使产品销售量翻了一番。

有一个人也是因为在已有的商品上加了一个洞孔而发了大财,他就是美国一家制糖公司的工人凯卢萨。

当时,白方糖是用防潮纸密封的,但是,不管用多厚的纸包多少层,时间长了,里边的方糖依旧会因为潮湿而化掉。为了解决这个问题,各公司都邀请专家来研究防止潮湿的办法,但都没有达到比较好的效果。

有一天,凯卢萨突然灵机一动,想出了一个简单方法:如果说封闭包装不行,那么,把包装纸开一个小孔,里边的方糖会怎样呢?试验的结果十分有效,方糖受潮度大为降底。凯卢萨将这个违反常规的想法当作一个专利卖给了制糖公司,结果得到了100万美元。

我国有一家专门生产儿童帽的企业,他们的经营历更能发人深省:十年动乱期间,他们的产品是“老三样”:“八角帽”、“绿军帽”、“灰色新四军帽”。多年来都是这个旧模样,市场如何有销路?以致仓库积压严重,每年都要削价处理。有时1元成本的帽子,只能卖到1角钱。

后来,这家工厂组织人员对市场进行了调查,组成了新产品开发设计小组。他们在原来产品的基点上,针对东北、西北,华北地区的传统习俗,利用传统工艺,研制生产出了熊猫帽、白兔帽、国际帽、航空帽、婴幼儿帽以及雪冬帽等等一系列产品。还针对江南一带的气候、习俗和群众的爱好,研制生产出了多种精巧的生肖小童帽等。正因为生产厂家及时地调整了产品开发的思路,才得以迅速地走出困境,实现了跨过长江、热销南方的战略。

近年来,这个厂不断地裂变自己的产品,开发出的新花色、新品种有300多种,其中投入生产的有140多种。比如最受欢迎的“海空式”童帽:是借鉴航空与航海两种成人帽的特点研制成功的,这种童帽一问世就畅销全国各地,五年来,总销量已经达到了近百万顶。

【评析】 在原有的物件上添点小东西或小花样,一是为添其功能,一是为改革弊端。大千世界,林林万物,可添可配者何止万万千千?如果你是有心人,定能配对、添加成事,只是注意要锦上添花,不要画蛇添足。

挤一挤 一寸空间一寸金

美国著名的旅馆业大亨希尔顿,是世界闻名的“旅馆业大王”,但是,他创业的时候却十分的艰苦。

有一家旅馆被希尔顿收买时,里面空空荡荡,经营状况不佳。而这家旅馆却位于人流量很大的旅游闹市区,为了多安排几位客人,希尔顿只好蜷蛰在大

厅的一角过夜。

有一天晚上,他做了一个怪梦:这家旅馆的原老板对前来要求住店的客人们说:“只要你们肯出钱,我就可以让你们在餐桌上睡觉,可是床铺实在是没有的!”

希尔顿突然惊醒过来,他激动地马上找来睡意朦胧的旅馆经理说:“我们浪费的空间太多了,所以,我才没有睡觉的床。”希尔顿不由分说,拉起迷迷糊糊的经理来到了大厅里:“柜台太长了,可以去掉一半,餐厅挤一挤可以放 20 张床铺。”希尔顿兴奋地诉说着。

“你疯了?”让客人睡在柜台上,在床上吃饭?”经理说完,重新又回去睡觉了。

希尔顿一个人站在大厅里,他仔细地观察着,不停地琢磨着。

第二天,希尔顿把木匠找来,将餐厅分隔成许多只够容纳一张餐桌和一张床的小房间,白天是餐室,晚上就成了临时客房。

希尔顿还将大厅里的长柜台锯去一大截,省下的空间改成一个卖报纸的摊位,同时,还在一个角落里开设了一间小杂货铺。

仅这几项改造,就增加了一大笔收入。从此,“把浪费的空间充分利用起来”,成为希尔顿经营旅馆业的重要原则,即使到了 30 年后,希尔顿经营大酒店的时候也仍然坚持着这个原则。

有一年,希尔顿买下了美国的华尔道夫—阿斯陀利亚旅馆,他意外地发现原竖立在大厅里的那个富丽堂皇的巨大圆周柱是空心的,再进一步仔细观察,发现这纯粹是一种装饰,根本起不到支撑天花板的作用。

于是,他下令将柱子拆去,改成小型陈列橱窗,租给美国著名的几家珠宝商,仅次一项,一年的租金就有 34 万美元。

希尔顿称旅馆业为“开挖金矿”。他说:“要使每

一块地方都产生出金子来。”

【评析】 人类生存的空间是有限的,可利用的空间却是无限的,“挤一挤”的办法就是从有限到无限的把手。“挤”,表面给人的感觉是空间窄小,其结果却是扩大了可利用的空间,从这个意义上说,“挤”也就是“扩”。

等一等 步步引人入胜

1974年3月26日,台湾的两家主要的报纸上同时刊登了一则十分奇怪的广告。

广告的上端是一幅漫画式的汽车,没有注明厂牌。广告的下端是几行字:“今天不要买汽车,请您稍候6天。买汽车,您必须慎重考虑,几天以后,有一部您意想不到的好汽车问世。”

第二天,这个广告继续刊出,所不同的是,内容只变了一个字:“请您稍候5天……”。

第三天也是同样的内容,只将“5天”改为“4天”,其他的一个字也不动。

到了第四天,取消了“今天不要买”,改成:“请再稍等3天,要买汽车,您必须考虑到外形、耗油量、马力、耐用度等等,有一部与众不同的好车就要来到了。”

到了第五天,广告的内容终于有了眉目:“让您久等的汽车就要来了!这是无论外形、耐用度、耗油都能令人满意的野狼125汽车。麻烦您再稍候2天。”

到了这个时候,似乎有一种无形的动力,将消费者的口味调到了极点,悬念眼看就要有了结局。

第六天,再烧一把火:“对不起,让您久候的野狼125汽车,明天到。”

第七天,“野狼”全部冲上市场,所向披靡,轰动一时,立即成为消费者们争相购买的畅销产品。

【评析】 这是一种“吊胃口”的广告方式,将本来很乏味、单调的宣传广告添加得一波三折,丰富多彩,悬念高挂。让人“等一等”的目的是逐步引发人们的猎奇心理,达到预想的广告效应。这比起单调重复的广告,显得较为新奇,引人入胜,过目不忘。

增一增 龙伯罗斯办赢奥运会

彼特·尤伯罗斯,他因成功地组织了 1984 年的洛杉矶奥运会,而被世界著名的《时代周刊》评选为 1984 年度的“世界名人”。

在彼特·尤伯罗斯之前,举办现代奥运会简直是一场经济上的灾难:

1976 年蒙特利尔奥运会,亏损了 10 亿美元;
1980 年莫斯科奥运会,用去资金 90 亿美元。

可是,洛杉矶举行的第 23 届奥运会,在洛杉矶市政府不提供任何资金的情况下,居然获得纯利 1.5 亿美元,全世界都为之惊叹!

这个创举要归功于尤伯斯,他是这样做的:

不兴建大批体育场馆,尽可能地利用洛杉矶已有的运动场所;

不建设豪华奥运村,利用该市三所大学的学生宿舍;

必须新建一个游泳池,就利用指定场所营业和做广告为条件,说服了当地的麦当劳连锁快餐店,出资 400 万美元,兴建了一座豪华壮观的露天游泳池;

必须新建一个自行车赛场,以同样的条件,将这个“任务”交给了当地的一家“7-11”商店。慎重选择 30 家赞助商,这些厂商共出资 1.1 亿美元;

找来 50 家供应商,每家至少捐助 400 万美元。

以上做法还属常规的话,尤伯罗斯下面的狂招滥卖真令人咋舌:

让美国的三大电视网相互争夺奥运会的独家播映权(尤伯罗斯的顾问原来估计最多只能得到 1.5

亿美元),尤伯罗斯用的是“吊起来卖”的方法,采用“只出价一次”的投标方法。结果,美国广播公司花了2.75亿美元才取得了播映权。

当美国柯达公司认为奥运会应当购买它的照相器材,但是又认为400万美元的赞助费太昂贵时,他就果断地将这一权利出售给了日本的富士公司。

尤伯罗斯还做了如下的事情:

利用人们对奥运会普遍关切的心理,向市民发出了邀请,凡是自愿为本届奥运会义务服务的人,可以安排每人发两套制服,并且供应一份免费的午餐,还可以免费观看几场球赛。邀请发出以后,很快得到了3万多市民的支持,大家都愿义务为本届奥运会工作,为奥运会节省了大量服务人员开支。

以每公里3000美元的价值出售火炬传递,也就是说,可以分成若干的小段出售给每一个想过把瘾的人。火炬传递是奥运会开幕前的第一个节目,这届奥运会,火炬传递仪式从5月8日上午9点30分在纽约市的联合国大厦前面开始,从东到西,沿途经过了32个洲和1个特区,再于7月28日奥运会开幕的时候准时到达洛杉矶纪念体育场,历时82天,全程15000公里。仅此一项,赢得了4500万美元的收入。

尤伯罗斯还把这一届奥运会的标志——山鹰,也当作一种商标专利广泛地出售。

如此这般生意经,尤伯罗斯怎能不为洛杉矶奥运会赢利!

【评析】 尤伯罗斯的成功之处在于增大了买卖范围。世上原本有些东西是不作为商品买卖的,而他却增卖了,其中包抬有形的或是无形的资产。有人说:“在特定的时候、特定的场合,什么都可以拿过来卖的,但是无论买卖的大小,出卖的都是智慧。”我们从中是否可以悟出资本运作的怡人之味来?

移一移 电吹风变成烘干机

现有的东西,有没有其他的用途?如果保持原来的状态,是否能够扩充用途?

许多日常生活中很常用的东西,如果稍加转移,就可以得到一种新的用途。比如,日本有一家公司对妇女烫头发用的电吹风稍加转移使用对象后,发现还有其他的功能,比如说可以用来烘干被褥。顺着这个思路稍做变化,结果发明了一种小巧的“被褥烘干机”,深受家庭主妇们的欢迎。

将一件事物的属性添移到另一事物上,也可以获得成功。

早些年,大排档在南京非常红火,已成了南京的独特景观,可到了冬天,天气寒冷,露天营业越来越不方便了。于是,南京的阳伞厂根据这个情况,研制出了一种收起来一个人就能拿走的伞式活动“营业房”。伞上有窗,还印有彩色的图案,看起来类似蒙古包,既方便又美观。开始的时候,他们带着样品为一些大排档免费安装使用,结果立即吸引了顾客,当晚的营业额比往日增加了一倍多。大排档摊主们闻讯,纷纷前往订货,忙得该厂每天加班到半夜仍然供不应求。

服务项目也可以移一移。当然,这有点像狗捉耗子,但绝非闲事。

日本国内的信越铁路,它是连接高崎市和盛产洋葱的下仁田市的一条私营铁路,但是,由于经营上的原因,这条铁路连年亏损,后来,只能依靠国家给的1亿日元的补助赖以生存。公司为了走出困境,终于想出了一个好主意。他们在售票窗口旁边立起一块“胶卷显影、洗相部,放大业务受理所”的招牌,同时,出售富士胶卷。这样一来,客人们在买车票的

同时就可以买到胶卷,等回来的时候,就可以把胶卷交给他们冲洗,到了第二天再上班的时候就可以拿到照片。这样,客户们越来越多。

他们就是靠迁移之法,增添了别的服务项目,打开了局面。

有些事物的属性经改造后,其使用空间也可以转移。

日本人都喜欢洗澡,但有的人泡在澡盆里无所事事,浪费了许多时间。有一位精明的企业家分析了这一情况,研制出一种不会被水打湿的塑料书刊,这样一来,人们就可以在洗澡的时候阅读书刊了。这种产品上市以后,果然受到了消费者的普遍欢迎,特别是受到学生的喜爱。

【评析】 在许多情况下,把一件事情的属性迁移到另外一件事情上去,把一种事物的功能迁移到另一事物上,使事物的功能更为丰富,使人们的生活更为方便,这种“移一移”的方法,往往能够起到事倍功半的效果。“移一移”是一种叠加创新法,只不过它转叠的往往不是物的本身,而是隐蔽无形的事物功能或经改造的事物属性而已。

扩一扩 顺势频添商机

石油大王约翰·戴维·洛克菲勒是洛克菲勒王朝的开山鼻祖。

洛克菲勒小的时候和其他同龄的孩子一样,做过教堂里的侍童。他在7岁的时候就知道了金钱能够用以产生金钱的道理,他把自己在教堂里得到的一些微薄的薪水,以7厘的利率借给小朋友们。

洛克菲勒18岁的时候,和一个名叫克拉克的爱尔兰人合伙开了一家运输公司。后来,就在离他们的运输公司不远的地方,发现了油田。于是,像几年前的淘金热一样,美国又开始了开采石油热。顷刻

之间,方圆 25 公里的地区出现了大量的石油钻井。

这时候,洛克菲勒发现了新的转机:他认识一位英国的商人,这个人有一家炼油厂,可因为资金缺乏,无力经营。于是,洛克菲勒就以无息的方式把钱借给他,但条件是炼油厂必须为两人共同所有。就这样,洛克菲勒又开辟了另一条生财之道。

洛克菲勒并没有就此停止,他从油田的开采上发现了一系列商机:开发油田需要钻机,开采出来的石油需要提炼,提炼石油以后的油渣是否可以再利用,以及销售问题怎样解决等。

出于这一连串的不断考虑,于是,他建立了全面经营石油行业的美孚石油公司。当别人的炼油厂纷纷倒闭的时候,他的生意却越做越大,最终成了美国石油市场的主宰。后来,他拥有了 25 家企业,完全控制了整个大西洋沿岸的原油以及产品的生产与销售。

如果说洛克菲勒是以石油为核心四处扩张的话,英国的托马斯·利普顿事业上的成功,很大一部分归功于别开生面、复杂多变、形式多样的宣传手段。

英国的托马斯·利普顿是一位茶叶大王,以他的名字命名的“利普顿”茶叶,在全球享有很高的声誉。开始创业的时候,利普顿开了一家小小的食品店,可一直不太景气。后来,他看到别人的橱窗里陈列广告宣传,从中受到启发,决心创造出一种全新的宣传方法。

利普顿请来了全国著名的漫画大师维利·洛科特,每周为小店的橱窗画一幅漫画,借以招徕顾客。这一招果然十分有效,小店门口每天挤满了前来看漫画的人们。看后也自然顺便会在小店里买些食品,因为洛科特的漫画知名度很高,所以经久不衰。

有一天,一幅漫画引起了人们的特别注意与喜爱:画面上是一个爱尔兰人背着一只痛哭流涕的小

猪。爱尔兰人说：“这可怜的小猪，他所有的亲属都被送进了利普顿食品店，加工成爱尔兰咸肉或者是火腿了。”

利普顿目睹这幅画的成功，决定因势利导，大做文章。他买了两头健壮的肥猪，用红色和蓝色的彩带装饰起来，再配上一条横幅，赶着这两头猪上街。全城的人都争相观看，只见横幅上写着：“利普顿家里的孤儿。”

利普顿食品店从此名声大振，销售量成倍地上升。后来，他还用气球散发过宣传品和小册子，在商店门前陈列着巨型的香肠模型，散发优惠券，生意越做越大。

有一年的圣诞节期间，利普顿从美国进口一块“世界上最大的奶酪”，里面藏着一些金币，声称有谁买到含有金币的那块，谁就是最幸运的人。结果，全城人蜂拥而至，交通堵塞，市政府不得不派许多警察维持秩序。

利普顿成了巨富以后，有一天，他到苏格兰的一家饭店去吃饭。“有茶吗？”利普顿一向有饭后一杯茶的习惯。“对不起，先生，没有。”侍者回答说。

利普顿当即决定，改变经营策略，大力推销他最喜欢的一种茶叶，从此走上了“茶叶大王”的道路。他别出心裁地大力宣传他的茶叶公司，使他的公司成了欧洲茶叶市场上主要的销售渠道，并且在斯里兰卡建设了好几个茶叶种植园。

【评析】 扩大经营项目，扩大宣传项目，这是企业进入快车道的两个轮子，成功的企业家都会把握这双扩的机会。有句话“心有多大，舞台就有多大”，还有句话“不打无把握之仗”，把这两句话都同时读懂的话，你手里的蛋糕自然就做大了。

整合配置

这是根据需要，将不同的事物或同一事物的内部要素

84

进行重新匹配组合,择优除劣,优势互补,从而创造出新事物的过程。《易》有“太极生两仪,二仪生四象,四象生八卦”语,老子有“道生一,一生二,二生三,三生万物”句,说的都是世间万物生生不息的规律。古人把看得见的物质分为金、木、水、火、土,现代科学将物质分为粒子、分子、原子、质子、夸克和轻子,这些基本物质经过整合配置,就会一生二,二生三,三生万物……不断地创造,丰富着物质世界。

作为变通思维,整合配置过程不能拘泥守旧,而应从多方面、多个事物中寻找可供整合配置的资源,并使其发挥更大的效益。资产重组和优化资源已成为现代企业的重要命题,本章除从附加整合、配对整合、自由整合、功能整合、分离整合、嫁接整合进行分章分析外,还与读者一道探讨红线串珠、树藤缠绕、四海一统等不同形式的资源配置方法。

附加整合 小小发明得百万

美国有一个 10 岁的名字叫戴维的孩子,正在读小学,也不见得格外聪明,但他却是一个非常爱动脑筋的孩子,他的小发明已经赚了几百万美元。

戴维的第一个发明非常简单:因为晚上要上洗手间,戴维却懒得开灯,在没有照明的情况下,很难一下子找到马桶的位置。为了解决这个小问题,戴维就在马桶盖上涂上一层夜光涂料,洗手间再暗也能方便地找到马桶。由于这项发明很实用,他的在超市当售货员的妈妈有点专利的意识,立即去为他申报了发明权,这项发明很快被一家公司以高价买去,小戴维得到了他的第一笔发明酬金——10 万美元。

后来,小戴维又有了新灵感,他想在自己家的汽车上安装一部类似于电视机的仪器,遇到堵车的时候,就能从屏幕上看到前面堵车的原因,由此来决定是等待还是绕道而行。

年仅 10 岁的小戴维当然没有独立设计和制造

的专门知识,他就把自己的想法告诉了一个同学。这位同学的教授父亲巧好也在研究堵车问题,受到小戴维的启发,很快设计出了一种“堵车摄像机”。当这位教授得到了一笔巨款以后,就从中拿出 10 万美元送给了小戴维。

小戴维的发明创造越来越多,在社会上引起了轰动,好莱坞的一家电影公司邀请这位小神童自编自导自演,拍摄了一部影片——《小小发明家》。影片一炮打响,小戴维得到了片酬 500 万美元。

【评析】 附加整合有两个特征:一是不改变主体的要素和结构,仅仅是附加而已;二是附加物要能添加在主体中,必要时还得适当改变一下结构(即整合一下),使之与主体吻合协调。戴维的发明都具有这两个特征。在运用附加整合法时,可参考以下几个步骤:1.确定主体;2.分析主体的缺点,确定主攻目标;3.选择可供弥补主体缺陷的附加物;4.调整两者之间的关系,整合一体;5.试用改正。

配对整合 女士也用刮胡刀

有调查资料显示,我国城市所需刮胡刀的男士当中,有 50% 的人曾经用过美国产的吉利刮胡刀。

吉利年轻的时候在波士顿的一家瓶盖厂当推销员。在一次推销活动中,有一位用户对他说,如果能够发明一种用过就扔掉的东西,顾客就会不断来买你的东西,这样,你的钱财就会像滚滚的流水一样涌过来。

吉利听后牢记在心里。后来,他发现男人刮胡子用的都是直尺型的厚刀片,用一次就要磨一次,很不方便。他想起“用完就扔掉的刀片”,并联想到农村里农夫所使用的耙地的耙子,他想,如果研制出很薄的钢刀片,再用一个像“T”形的架子,把刀片架起来,这样就可以形成一个安全、方便、锋利的刮胡刀了。就这样,他研究成功了“吉利牌”剃须刀。

第一次世界大战的时候,为了“用完扔掉”的构想,他将这种剃须刀以成本价供应战场上的士兵使用。他认为,只要这些将士们习惯于用他的剃须刀,等到战争结束以后,他们必然要成为最忠实的客户和有力的宣传员。果然,士兵们回国之后,都成了吉利公司的义务宣传员,形成了吉利剃须刀稳固而又广阔的市场,销售量一添再添。“吉利安全剃须刀”从此名声大振,他的公司也跻身于世界企业之林。

剃须刀本应是男士专用,没有人另有他想。而吉利却不是这样认定的,他知道女人们因为爱美,也偷偷地用他的剃须刀剃去腋毛、腿毛,于是他干脆又设计出了色彩斑斓、五彩缤纷、造型优美的袖珍剃须刀。这种刀具又附加毛钳、毛镊、毛梳等物,专门供给妇女一次性使用。他还把女式刀具与男士剃须刀整合一起,另起了个漂亮的名字,叫“甜蜜吉利”。说是如果能以此具与心上人互为剃除“人类文明的障眼物”(西方人认为“有毛的动物是兽”,剃毛是人兽之别、文明之举),一定别具风情,其乐融融。这种配对出售的“甜蜜吉利”,很受情侣欢迎。

【评析】 世有男女之合,物有阴阳之配,连剃须刀都能配对于市,更何况他物呢?

自由整合 分合两便创意新

书柜、衣柜等原本都是独立存在,分开使用的,组合在一起,在色彩、造型等方面进行合理设计,形成统一的整体,这就是我们熟知的组合家具。组合家具既可合并排列,也可拆开另放,这种相对独立的物体构成自由整合态。

早年,顾客不管买多少文具,都是用手袋子装回去,使用起来挺不方便。日本有一个名叫石村浩美的妇女经营文具生意,她注意到买文具的人不论

男女老少都绝不会仅仅只买一件东西。

这本来是人人都熟悉的现象,但她却从中得到启示,联想到自己上小学的时候,常为文具的杂乱无章而烦恼,于是,一个经营创意从她的脑海中逸出:来一个文具组合!以后,石村浩美把那些小小的文具放进一个设计精巧、轻便易携带的盒子里,并在盒子的外联页上制作了色彩鲜艳、形象生动的图画。果然,新的文具盒上市以后,虽然价格定得比较高,却成了热门商品。经营了一段时间以后,石村浩美又进一步改善了文具组合:在盒子里安上了电子表、温度计、定时器等,从而迅速打入了世界文具的市场。

有人把这种自由整合还用在服装设计上。比如说现在各种各样的服装,都有男女老幼大人小孩之区别,是否可以设计出一种男女老幼都能用的服装的?吉林市的一家服装厂由此出发,设计生产出了一种变形服装,这种服装的衫、领、袖可以分割下来重新组合,可长可短,可上可下,可以根据每个使用人的需要,随时改变大小和式样。

还有这样一个小故事:

放录像的小王和卖冷饮的小杨都想租用二层楼的铺面房,他们同时看中了一栋楼房,都想住在楼上,将楼下作为店面。两个人为了这事搞得很不愉快,相互争论起来。这时候,有人给他们提出了一个建议:何不两人合租下这幢楼,都不要住在这里,楼上可以放录像,楼下可以卖冷饮,这样一来,他们两个人都可以减少一半的租金,而且,还能彼此互补生意。这个办法实在太好了,于是,小王和小杨都是皆大欢喜。

美国有一位叫斯汀普斯的人,他在经营各种饮料的时候,有一个非常新奇的创意。

他在一家超市附近贩卖各种冷饮,每当夏天一过,就很难维持下去。

有一年,他灵机一动,把一张纸分成两半,在一半上面写着:“夏天已经走了,本店冷饮部结束。”另一半却写道:“冬天即将来临,本店热饮部开放。”为此,他准备了大量的热咖啡、三明治、面包、热汤等。他这样将“冷”与“热”合在一起经营,果然受到欢迎。他就从这里起家,没过几年,成了一个百万富翁。

【评析】 自由整合的形式是多样的,其最大特点在于保持原有事物的整体性,合则合,分则分,去留两便。自由整合的关键首先在于处理好点与面、面与面的关系,做到协调一致;其次,要抓住点与面、面与面之间的中介联系和中介过程;另外,不断协调磨合,相互反馈,再展新枝。

功能整合 旅游住宿两不误

德国巴伐利亚州的商人乔治创建了欧洲的一家流动旅馆,他把旅馆放在了车厢里,将旅客们的居住与游览合为一体,既方便顾客游山玩水,又随时随地提供住宿的场所。流动游览车一共有 27 个铺位,车上有酒吧、电灶、电视机等设备,如真正的旅馆一样方便。后来,流动旅馆从德国的布来梅港出发,由轮船运输到美国的纽约,第一次横渡了大西洋。还到了非洲,进入了南非的开普顿;通过了加拿大、美国、墨西哥,到了拉丁美洲的巴西。最近,又到了日本、澳大利亚,游遍了地球上的五大洲。所到之处,备受人们的欢迎。

乔治的流动旅馆将旅馆的住宿功能与汽车的能动功能这两方面有机地组合在一起,形成功能组合创新的妙招。

受其影响,我国的中国青年旅行社与铁路运输公司进行组合,成功地推出了旅游专列,将普通的旅客列车改造成了具有宾馆功能的一节一节卧铺车

厢,在定州的旅游专线上行驶。宿营在旅游专列上,列车载客前行,停靠旅游景点,下车观光,如此的旅游专列,大受欢迎,被称为“旅游组合,好处多多”。

美国的俄亥俄州有一家酒店非常特别,叫“书丽雅海滩”,利用书籍来吸引形形色色的顾客。

这家酒店的20间客房分别以20位著名文学家的名字来命名,房间里面也陈列着这些文学家的主要著作,摆设也以这些著作中的重要情节为依据,形成了一个特定的主题。喜爱某一位大作家的人,来到酒店里可以根据自己的喜好选择房间,并在此尽情欣赏自己所喜爱的名篇名著。

这家酒店不设豪华酒店里常有的游泳池、球场、影视放映场、健美中心等娱乐设施来取悦顾客,只有书籍。这家酒店实质上已成了旅馆与图书室的结合体,所以开业以后顾客盈门,以至预订房间要有很大的耐性才能排上队。人们称这家酒店为“读书乐酒店”。

【评析】 功能组合不是简单的 $1+1=2$,而是要达到倍增效益的目的。功能整合首先要考虑不同事物的功能互补性,只有互补才能增效。追求多功能是创新的捷径,它大多由事物的功能缺陋而引发,但更主要的是通过功能整合激发出更多更妙的变通思路。

分离整合 精明商人逃关税

有个笑话说,一名战俘得了一种怪病,先是左手被截掉了,他请求敌人把他的左手送回他的祖国。对方十分感动,就按照他的要求去做了。可是,过了不久,他的右手也被截掉了,于是,这个人再次请求将他的右手也送回祖国,对方虽然有点勉强,但还是同意了。再后来,他的腿也被截掉。这一次,当他要求把腿送回祖国的时候却遭到了拒绝。于是他问:

“为什么前两次可以,这次不行呢?”对方非常郑重地告诉他:“我们怀疑你是在分期分批地逃跑。”

这虽然是一则流传甚广的笑话,一般人听过以后一笑了之,可有位美国商人琼尼却从中受到启发,成功地利用“分”与“合”的方法赚取了一大笔钱。

美国的海关非常严密,谁要是能够逃避海关管理条例,而且不触及法律,真是比登天还难。可美国的一位商人琼尼却说:“美国海关管理虽然很严,但是仍然有空子可钻,你只要稍稍地动一下脑筋就可以了。”

琼尼进口了法国的女用皮手套,按正常手段,则必须要缴纳大额进口税,因为这种皮手套在美国的售价很高。琼尼是这样做的:

他先跑到法国,买下1万双最昂贵的女用皮手套,他并没有原封不动地运回美国,而是把每一双皮手套都一分为二,然后将其中的1万只左手套发回美国,却一直不去提货。货物经过了海关以后,因为没有人来提取,过了期限以后,海关按照惯例,将这批货物当作无主货物拍卖处理。这一批皮手套虽然很好,可惜却因只有左手而变得毫无价值,所以无人要。于是琼尼只出了一笔微不足道的钱,就把它全部买下了。

这时候,海关当局似乎意识到其中说不定有名堂,于是他们就下令一定要严加注意,可能会有一批右手套要进口美国,这一次决不能让这个狡猾的进口商得逞。可这一切都在琼尼的意料之中,他已经想到,海关人员一定会假设另一批右手套也会像上次的左手套一样成捆成捆地运进来。于是,琼尼把这1万只右手套分装成5000盒,海关人员认为一只盒里装了两只手套,那一定是一副了,于是这批手套一路绿灯地通过了美国的海关。琼尼只交了5000副手套的关税,再加上上次“拍卖”来的那批左手套的小钱,琼尼就成功地把这批手套全部运到了美国。

日本的丰臣秀吉被日本人称作最有实力的工程策划人,他曾经不可思议地发动过“三日兴工”的奇事。

日本是一个岛国,经常受到台风的侵扰,清州城有数百间民房受到了严重的毁坏,秀吉向当局提出,他愿意承担工程修复的责任。当局同意了,但考虑到当时的诸多因素,只给了他三天的时间。这在当时,几乎所有的人都认为是不大可能的。但是,秀吉经过反复考虑和策算,竟然同意了。还痛下军令状:如果失败的话,他情愿切腹谢罪。

接受了任务以后,秀吉把工匠师傅们叫来了,与大家一起举杯畅饮,亲切交谈,进行感情投资。然后提出了自己的想法,他要打破常规,将整体工程分割成许多的小块,成立一些小组,让每一组负责几间房子的维修,并且也让各小组立下了军令状。就这样,每个小组都惟恐自己完不任务,以至于被降罪的危险,大家夜以继日地苦干三天,终于按时完成了全部工程。

就这样,秀吉巧妙地将整体分成局部,再通过整合,归笼统筹,最终顺利地完成了任务。

【评析】 在头脑中把事物的属性、构成、要素等分解开来,独立操作,以轻装上阵,使分开的部分能扬弃整体存在的蠢态与弊端,操作后再归总合一,保持事物的统一性。这种分离整合法有两点必须注意:一是离合优劣比较,操作前提是利大于弊;二是分离后的可控性,如果分离后是“黄鹤一去不回还”,那么最终的整合也落了空。

嫁接整合 良子发明“花罐头”

富田良子是日本的一位家庭主妇。有一天,一位邻居要外出度假,走的时候把家中的几盆花托给她管理。可富田良子根本没有养花的经验,几天以后花儿全部死去了。这件事情叫她非常不安,她

经常想：外行人如何才能养好花呢？

有一次，富田良子做饭的时候，打开了一个牛肉罐头，突发奇想：如果能把罐头与养花的方法结合在一起考虑那该多好！人们只要打开罐头，每天浇上一点水，外行也能养好花。后来，在丈夫的帮助下，富田良子终于研制成功了一种“花罐头”，将配好的复合肥料、泥土和种子封闭在罐头里销售。这种“花罐头”投放市场后，销路非常好，当年就获利2 000万日元。富田良子也由一名家庭妇女一跃成为令人羡慕的专门经营“花罐头”的企业老板。

在嫁接整合方面，美国的发明家威斯汀豪可谓高出一筹：为了创造一种能够同时作用于整列火车的刹车装置，他有一段时间成天泡在书房里。

有一天，他在一本杂志上看到：挖掘隧道的驱动风钻所需的压缩空气，能靠橡胶软管从800米以外输送过来。他从中得到启发，利用其原理，产生了气动刹车构思，从而发明了灵敏度很高的气动刹车装置。气动刹车装置大大增强了火车的安全性能，并引发了一场规模不小的机动车革命。

【评析】 将其他事物的原理、方法嫁接到自己所研究的项目上来，从而改进了工艺技术，或发明创造了新事物、新产品，这就是嫁接整合法。嫁接整合的过程实际是思维的迁移过程，也是事物内部规律的相互影响过程。嫁接整合的对象是不具形体的原理、方法等，因此首要的一点，是要重视理论与实践的联系。

歪打正着

法国著名生物学家巴斯德有句名言：“机遇只偏爱那种有准备的大脑。”机遇常常是在人们意料之外的时间和场合出现，同时常常混杂和隐蔽于纷纭杂沓的日常事物中间，“歪打正着”作为一种抓住机遇、顺势而为的变通方法，主要解决的问题是：当发现所采取的解决某个问题的方法

引发意想不到的结果时,需要冷静地辨析隐藏其中的原因和规律,并迅速调整思路,寻求解决新问题、发现新事物的渠道。

注意到“歪打”有可能“正着”是大有好处的。它使我们保持良好的创新灵敏度,避免在歪打即将正着时仍处于麻木不醒状态,而让机遇擦肩而过。研究“歪打正着”的过程,主要是研究如何抓住机遇顺势变通的思维方法和技巧,变被动为主动。因为“歪打”一般不会是问题全部解决干净的,往往有待于我们进一步去挖掘、充实、验证、完善和发展。

小猫闯祸 无意发现新元素

世界数学最高奖项沃尔夫奖获得者陈省身教授说过:“最好的科学是没有计划的。”许多事实证明,不少科学家新的成功发现,往往是在特定的条件下,以特别的方式获得。下面这个事例饶有趣味:

小猫是人类家庭比较喜欢又普遍豢养的动物,它很有灵性,不仅能给人带来快乐、安慰与温馨,还对人类的科学发明起到不小的作用呢!

丹麦的科学家芬森,就是通过观察猫最爱晒太阳的生活习性,从中获得启发,发现了紫外线的杀菌作用,从而获得了诺贝尔奖。

法国的科学家贝尔纳的成功,就是从小猫一次闯祸中偶然获得的。

有一天,他像往常一样早早地来到了实验室里,拿出一份简单的早餐吃了起来。吃着吃着,他突然来了灵感,丢下吃了一半的早餐,走到一边去做实验了。等到做完实验回来的时候,却意外地发现,他的小猫不知道什么时候溜了进来,正趴在他的那份早餐上吃得正香。

“吃吧,可爱的小家伙。”贝尔纳笑着说,也不去惊动这只小猫。然后,他拿起了两只小瓶子,一只瓶子里装的是酒精泡着的一种海洋植物,一只瓶子里装的是用硫酸浸着的一块生铁。

恰好在这个时候,这只小猫发现了它的主人,大概它以为自己不应该来偷吃主人的早餐,只见这只小猫惊慌失措地从桌上往下跳,可是,它跳得太不利索了,一下子撞在了贝尔纳的手背上。这时候,只听到‘哗啦’两声响,贝尔纳猝不及防,手中的两只瓶子打在地上,全都碎了。

刹那之间,奇迹发生了:两个瓶子中的液体混在了一起,形成了奇特的化学反应,只见一团团紫色的蒸气袅袅升起,就像是打开了魔法师神奇的魔盒一般。

贝拉纳被这奇特的景象惊呆了,当水蒸气消失以后,他连忙弯下身来,却意外地发现,这些蒸气居然结成了一种黄色的、闪闪亮亮的晶体。于是,他对这种晶体进行了深入的研究,经过反复实验,终于认定是发现了一种新的化学元素——碘。

【评析】 芬森和贝拉纳的发现都得益于猫,而猫却养于千万家,何处懒猫不沐日,何处痞猫不碎瓶?万人饲猫,几人得道?非猫之功,实在人为也。

老鼠捣蛋 培克兰发现新电木

拉纳对于碘的发现,是由于小猫的一次淘气而造成的。那么,培克兰发明电木,则是靠本是令人讨厌的小老鼠的“帮助”了。

培克兰博士是美国的一位著名的化学家,他居住在一个鼠患猖獗的地区,每当夜深人静,这些狡猾的家伙就要潜入他的实验室,把实验室搞得一团糟,不但把试管、烧杯撞碎,而且还把一些宝贵的化学试剂打翻,弄洒在地上。他的许多珍贵的实验笔记也被咬得粉碎,书籍更是被啮啃得千疮百孔,培克兰博士真是又气又恨。

有一天,他实在忍无可忍了,就弄来一只猫放在实验室里。谁知道这只猫非常懒,吃饱喝足以后在

实验室里睡大觉,老鼠们在它的身边转来转去它也不闻不问,培克兰博士只好另找其他办法。

这一天,他买来一只捕鼠夹子,选用了一块香喷喷的奶酪做诱饵,放在了老鼠们最爱光顾的化学试剂架子上。

第二天,培克兰博士开门一看,不由又气得冒火:他见到那个鼠夹子静静地躺在书架上,实验室内仍然被老鼠们爬挠得一团糟,许多化学试剂都被打翻了,里面的液体流得到处都是。培克兰博士呆呆地生了一会儿气,也只有苦笑着,像往常一样,把破碎的瓶子清理一下,再用抹布将淌得到处都是的试剂擦干净。

就在这时候,他突然发现放在老鼠夹子上的那一块奶酪很是怪异,不再是原来那样柔软了,而是变得非常坚硬!培克兰博士连忙停止打扫,仔细地研究起来。他发现,奶酪旁边有一瓶被打翻的蚁醛,原来是蚁醛改变了奶酪,二者发生了十分奇妙的化学反应,生成了一种从来没有见过的新的物质。

培克兰博士兴奋异常,弄来一些更大的奶酪与蚁醛混合,制造出更多这样的物质。又对这种新物质进行各种测试,他惊喜地发现,这种东西不仅质地坚硬,而且表面光洁,还具有非凡的防腐作用。尤其难能可贵的是,它绝不导电,是最佳的电气行业绝缘材料。另外,这种新的物质还有质量轻、成形以后不容易变形等特点,完全可以广泛地运用到工业生产中去。

这种物质,就是千家万户早已广泛使用的、称之为绝缘电木的新型塑料,我们家中那些电源插头插座等大都是这样一种物质做成的。

【评析】 猫益鼠害,能把鼠害变益的,定是非常之人。

温酒酌友 灭菌保鲜解难题

葡萄酒在贮存过程中会变酸的问题,一直困扰着葡萄酒行业,人们曾想过许多办法,却无法解决。

法国是一个葡萄酒生产大国,法国的生物学家、化学家巴斯德也为这个问题伤透了脑筋。后来,他经过多次反复研究证明,葡萄酒变酸的原因是发酵器中的一种细菌在起作用,可是,如果简单地用火煮杀菌,又肯定会影响葡萄酒的质量。

于是,如何既消灭了细菌,又不影响葡萄酒的质量,就成为一个难以解决的问题。巴斯德使用了好几种方法,都没有得到理想的效果;他变换了好几种抗菌的药物,也无法达到预想的目的。经过了一次又一次的失败以后,他几乎失去了信心,只好暂时放下这项工作。

这一年冬天的一个周末,巴斯德请了几位朋友来家中做客,由于天已变冷,巴斯德出于对朋友的健康考虑,就将大家都十分喜爱的葡萄酒倒在铜壶里,然后放在炉子上稍稍加热以后才让朋友饮用。这一次,热情的巴斯德温热了许多葡萄酒,尽管朋友们开怀畅饮,却没有喝完。朋友走后,巴斯德将剩下的酒重新装进瓶子里,后来也就慢慢地遗忘了这事。

到了第二年夏天,巴斯德突然想起了这些酒,以为一定早就变质了。可当他打开的时候,竟惊奇地发现,这些酒居然一点也没有变质!巴斯德对此进一步进行了深入的研究,终于发现,如果将葡萄酒加温到 55℃ 左右,既可以消灭细菌,同时又保持原有的美味。巴斯德后来成立了葡萄酒保鲜研究所,进一步开发保鲜技术,尤其对不同种类、不同度数的葡萄酒的加温技术进行多方位的实验研究,确定了更精确的标准。

这样一来,一个困扰着葡萄酒行业的难题终于全面彻底地解决了。这个发现,不仅挽救了葡萄酒

业的生产,同时也给各种饮料行业带来了勃勃的生机。

【评析】 一种良好的结果虽然不是事先谋就的,但完全可以由“果”探“因”,并思考如何沿着这一思路,扩大战绩,以求获得一系列相关成果。

乱扔酒瓶 葛克发明新潜艇

美国青年葛克是一位很有建树的发明家,他曾为美国海军发明过一种新型潜艇——双壳体的潜艇,当时是一种非常先进的潜水艇。

葛克在研制过程中,也经受过无数次失败。比如,他曾发明了世界上第一艘小型潜艇,是靠压载重物将潜艇沉入水底,然后用轮子滚动,在海底前进。但非常可惜,这种潜艇虽然能够在水下行动,但稳定性极差,而且要浮出水面的时候,还必须抛弃压在上方的东西,这实在是太麻烦了,使用起来非常不方便。为了解决自由潜浮的问题,葛克花了许多的时间进行实验,都没有找到比较理想的方案。为此他伤透了脑筋。

有一天,他想放松一下自己,约了几个朋友到海滩上野餐。酒足饭饱以后,大家兴犹未尽,便兴致盎然地开始了向海里扔酒瓶的游戏。他们一个个拿起酒瓶,用力地向海面上扔去,只听“扑通”、“扑通”,空酒瓶纷纷沉入了海底,大家开心极了。突然,一件怪事吸引了葛克:有一只酒瓶居然没有沉下去,而是在风平浪静的海面上晃动着。葛克仔细一看,原来这是只喝了一半的酒瓶。

当人们要惩罚这个乱扔还有酒的瓶子的冒失鬼时,葛克却在一边目不转睛地盯住那只在水面上晃来晃去的酒瓶子。看了好一会儿,他竟然失声地叫了起来:“太好了,太妙了!”一边叫一边冲过来,紧紧拥抱住那个正在后悔不迭的冒失鬼:“真不知怎么感

98

谢谢您！您帮我解决了一个大难题！”

原来，葛克从漂浮的半瓶酒中得到了启迪，使潜艇下沉的重物可以用海水来代替。

回到家里以后，葛克马上对原来的设计进行改进，将潜艇设计成双艇身，下潜的时候将那只不载人的艇身注满海水作为重物，上浮的时候，再把海水用水泵排出去，潜艇沉浮的问题就这样顺利地解决了。

【评析】 将没有喝完的酒瓶子乱扔，是“歪打”；从中发现潜艇沉浮的办法，这叫“正着”。发明者对事物认知的独特角度和见微知著的敏锐性，是成功的两大要素。

打假成真 真作假时假亦真

第二次世界大战期间，美军和日军的对抗中也发生过一次类似的事情，不同的是，这一次是弄拙成巧的连环套，说起来倒也是非常有趣。

太平洋战争爆发以后，美国对日本宣战。根据情报，美军得知日军在太平洋的一个岛屿上建了一座秘密油库，专给参加战斗的飞机加油。为了炸毁这座油库，美军多次派出大批飞机在太平洋上空搜寻，但面对太平洋上众多的岛屿，要找到这个目标谈何容易。

这一天，一组美军飞机无意之间飞过了一座岛屿。“报告机长，”年轻的领航员突然兴奋地大叫起来，“你快看，这个小岛上发现了日本飞机！”“是吗？”机长连忙拿过望远镜向下面看去，可看过以后便大失所望地说，“这些飞机是日本人用木头做的假飞机，你没有看见伪装得多么拙劣？”

年轻的领航员仔细一看，可不是吗，这些飞机全部是用木头做的，他不由心头火起：“这些小日本，变着法子蒙骗我们，真是可恨得很！”“这叫作兵不厌诈，”有经验的机长解释道，“在战争中，什么办法都可以用的。”年轻的领航员实在受不了这口气，他随

口说：“反正咱们正在返航，这些炮弹还带回去干什么呢，干脆打它一下，免得再来欺骗人。”机长想想也是，便同意了。

轰炸机一个猛子扎下去，炮弹倾泻而下，谁知这一炸不要紧，结果却是大大出乎意料，巨大的声浪过后，不但将假飞机炸得支离破碎，而且这座小岛上突然间升起了漫天大火，冒起了浓浓的油烟。

原来，这些假飞机的下面，正是美军苦苦搜寻的日本秘密油库！美国人原来只是盲目地投下了炮弹，谁知道竟有如此重要的发现。机长一方面下令编组的其他飞机进行目标轰炸，同时向军事总指挥报告，要求继续派机支援，搜索并炸毁其他伪装的油库。

本来，日本人布下这批假飞机，是有意为美军布下的迷魂阵，使用的是一种“虚则实之”的计谋，他们是利用伪装制造伪装。如果按照人们的常规思维，撕破了对方的伪装之后，必然是沾沾自喜，不屑一顾，不会再去深究了。事实上，美军飞机也曾多次发现过这小岛上的假飞机，可惜他们从来都没有理会，没想到，这一次违反常规的轰炸，反倒弄拙成巧。

【评析】 红楼梦有“假作真时真亦假”，此例是“真作假时假亦真”，听起来像文字游戏，其实内在规律如出一辙。由盲目打假（假飞机），引出个认真打真（真油库），真的是“歪打正着”了。

好吃多吃 李鸿章歪点菜谱

清朝末年，李鸿章在外交活动中曾经遇到过这样一件有趣的事情：

有一天，李鸿章宴请洋人，在大厅里摆上了酒席，洋人们酒喝了一杯又一杯，菜上了一道又一道。时间已经很晚了，可是，对中国菜肴已非常入迷的洋人们仍然不肯离开。这时总管走了过来，对李鸿章

100

耳语道：“中堂大人，原来准备的菜全部都用完了，请大人明示。”

李鸿章略一考虑，吩咐道：“快去，把吃下的剩菜，用大盆子装在一起，然后拿到厨房里去热一下，再拿过来。”

总管含笑而去，不一会儿，一大盆热气腾腾的剩菜端了上来，洋人们纷纷下箸品尝。不料吃过以后，竟然赞不绝口。“中堂大人，贵国有一个奇怪的习惯，总是将最好吃的菜放在最后，这道菜果然不同凡响，它叫什么名字？”一个洋人问道。这一问，可难倒了李大人，他很怕形成尴尬的场面，影响了洋人们的兴致，可又想不出什么好名字。

只见这位中堂大人一边思索着，一边自言自语：“这一道菜的名字么……”还一边礼让着，“好吃多吃，好吃多吃。”

谁知道这一下竟歪打正着，弄拙成巧了，原来汉语中的“好吃多吃”与英语中的“大杂烩”(hotchpotch)的发音居然十分相似！洋人一听就乐了：“中堂大人，原来中国的‘好吃多吃’与我们的‘大杂烩’是同一菜谱，但味道居然如此美妙！”

从此以后，洋人每用中餐的时候，总是忘不了点上这道菜。不过，这已不是那种剩菜的大拼盘了，而是用各种原料和调味品重新加工组合的味道更为鲜美的一种新的菜肴。

李鸿章在备菜用完之时，别出心裁地想出了一个剩菜一锅烩的“笨”办法，不料正好合了洋人的口味，又在洋人问菜名而陷入尴尬之际，一句本不相干的话，居然又“歪打”到了两国对于“杂烩”一词的发音相似之上，堪称一绝。

【评析】 人在“歪打”开始的时候，思想随意性非常大，将主观因素推到次要的地位上了。机变者的高明处往往在于在关键时刻重新调整思路，有目的地将“拙”化作“巧”。

错配药方 可口可乐上市记

早年,可口可乐是作为一种健脑的药品在美国上市的。可口可乐的发明,要归功于美国的一位业余药剂师。他以一种叫作古柯树的树叶和一种叫作柯拉树的树籽作为基本原料,经过无数次的实验配制而成(可口可乐,就是“古柯”与“柯拉”的谐音)。因为古柯树叶和柯拉籽具有很强的兴奋作用,所以,当时的印地安人和西非人经常食用它们。

将可口可乐作为一种健脑饮料投放市场以后,人们还不熟悉,开始的时候,它的销售量也不大。有一天,一位患有头痛病的人来到了潘伯顿的药店里,要求店员当场为他冲了一杯可口可乐。

这个毛手毛脚的店员在冲配可口可乐的时候,非常慌乱,他居然没有按照规定倒进冷水,而是顺手拿起了身边的苏打水倒了进去,这位患者喝了几口,竟兴奋得连声叫道:“太妙了,太妙了!这种味道太妙了!”这时候,站在一旁的潘伯顿不由喜上眉梢,他突然意识到:这是一个难得的商机,如果按照这种办法来配制,将来极有可能成为最受欢迎的饮料。

他放下手头的一切工作,以古柯、柯拉和苏打水为基本原料,再加以其他配料,反复实验后,形成了号称世界“第一配方”的秘料。他以此秘料做饵,又对勾兑比例进行了进一步研究,终于做成了一种“芳醇可口、益气提神”的新型饮料。这种新型饮料在美国一上市就引起轰动,很快走进了千家万户,成了最受欢迎的饮料。现在全世界有160多个国家,上千万个商店和摊点在出售,成为名副其实的可口可乐王国。

【评析】 世界第一饮料——可口可乐的诞生很富于戏剧性,毛手毛脚容易乱中出错,但毛手毛脚也创造了机遇。本例中值得回味的是,那个创造机遇的毛头小伙子后

来并没有建树,倒是旁观的有心人成了气候,这正验证了这句老话:机遇只拜访有准备的头脑。

纺锤倒立 珍妮纺机诞生记

1764年的一天,英国的纺织工人哈格里奥为了改造纺纱机,不知费了多少脑筋,度过了多少个不眠之夜,仍然没有新的进展。这天晚上,他实在是太疲倦了,就丢开了这个烦恼的问题睡觉去了。

迷迷糊糊之间,他觉得自己昏昏沉沉地向床铺走去,一不小心,“轰隆”一声,将妻子的纺车绊倒了,这时候,有一个非常奇怪的现象令他目瞪口呆。原来是水平安放在纺车上的纺锤倒过来以后,便成了垂直竖立了,可是,这个纺锤仍然在那里转动着,而且转速比横放要快多了。这个现象令哈格里奥十分惊奇,不由大叫一声:“妙!”谁知这一叫,他发现自己醒了,原来刚才他是做了一个梦。

这个梦给了他很大的启发,经过反复实验,终于发明了比横锭纺车的效率高出8倍的竖锭纺车。哈格里奥以他的女儿的名字为这种纺车命名为“珍妮纺纱机”。珍妮纺纱机的出现,推动了英国棉纺工业的迅速发展。

“要想灵感拜访,那就去做梦吧”。做梦时,人的潜意识开始活跃,它通过前意识向意识域输送已伪装的信息,由于这种信息是在无干扰的情况下加工而成的,因而显得形象、简明,最切近事物的本质。许多发明创造都来自梦乡。

17世纪初期,荷兰的一个打磨眼镜的小学徒工里波斯在休息的时候,拿出了两个透镜,一前一后地观看东西玩。玩了一会儿,却发现了一个很奇怪的现象,他只要把两个镜片离开一定距离,就可以看见远处的物体,像在眼前一样,很大。

后来,他做了一个长纸筒,把两个镜片安放在里

边,就做成了最早的一架望远镜。但是,这个小学徒工并不知道这个意外发现的重大意义。

后来,伽利略听到这个消息,凭着他多年的学问积累和远见卓识,马上意识到这个意外发现对于天文学事业的巨大的意义。他找来各方面的书籍做参考,很快掌握了这种望远镜的原理。在此基础上,他又创造出了放大倍数达到30倍的望远镜。

由此可见,一些意外的发明创造,如果没有相应的知识做后盾,真正的意义以及创造本身的价值就可能从自己的身边溜走的。

美国有一家造纸公司在生产一种书写纸的时候,由于技术人员的一时疏忽,配错了材料,结果,生产出来的书写纸书写的时候会渗水。这批书写纸出售后,全部被顾客退回,从而成了一批废纸。

公司老板拿了一些废纸回到家里,想研究一下还有没有补救的方法。就在他翻开有关技术资料出神研究的时候,一不小心,把墨水瓶打翻在资料上。情急之下,他就随手拿起那些废纸去擦,不料,墨水很快就被吸干了。

由此,他立即得到了启发——把这些废纸当作吸水纸出售。于是,一种由废纸制成的新产品——吸水纸,很快推向市场,居然成了供不应求的畅销货。

年轻的药剂师柏金正在进行苯胺的转化工作,这一次,他试用铬酸钾对它进行氧化,想要从中得到治疗疟疾的药物——奎宁。可是,不知道为什么,他居然得到了一种黑色的粘稠液体。

在一般人看来,这可能是一种废物,抛弃算了。可柏金没有放过这个奇怪的现象,他认真地观察、研究起这个东西来,又经过了多次实验。后来,当他在这种液体中加进了一些酒精的时候,这种液体竟然聚变为美丽的紫色。从此以后,世界上就有了第一

种人工合成染料——苯胺紫色，柏金也成了闻名世界的发明家。

第二次世界大战结束以后，以英美法为首的战胜国决定在美国纽约成立一个专门协调世界事务的联合国。联合国刚刚成立的时候，既无资金，也无立足之地。当时，实力雄厚的美国大财团洛克菲勒家族经过商议，表示愿意出资 870 万美元买一块地皮，无条件地赠送给联合国。

这个消息传出以后，立即在美国商界引起了巨大的反响！要知道，战后的美国经济十分不景气，经营本来就很艰难，洛克菲勒却如此慷慨地拿出一笔 870 万美元的巨款，无偿地送出去，简直愚蠢至极！

可是，洛克菲勒财团却不管别人如何评论，依然我行我素。不同的是，他在送出这块地皮的同时，又“顺势”买下了这块地周围的大片土地。

后来的结果完全出乎人们的意料：联合国大厦建成以后，周边地区的地价立即狂涨起来，洛克菲勒得到了相当于所捐出款额的 10 倍的回报！

【评析】 上述五例从不同角度证实了法国著名生物学家巴斯德的名言：“机遇只偏爱那种有准备的大脑。”机遇常常是在人们意料之外的时间和场合出现：珍妮纺纱机的发明，是梦的启迪；望远镜的创造，是“大人物”从“小人物”那儿学的；吸水纸的出现是由废纸演变的；苯胺紫色染料也是别人弃于废堆不屑一顾的……也就是说，很多机遇时常混杂和隐蔽于纷纭杂沓的日常事物中间。因此，当发现所采取的解决某个问题的方法引发意想不到的结果时，需要冷静地辨析隐藏其中的原因和规律，并迅速调整思路，寻求解决新问题、发现新事物的渠道。

弄拙成巧

“塞翁失马，安知祸福”，说的是祸福成败之间的关系。祸福成败在一定条件下是可以相互转化的，尤其是当我们

遇到某种人为或非人为因素带来失误或灾祸时,焦虑和颓丧无济于事,痛心绝望更不可取。倒是冷静观察、细心分析面临的失误或灾祸是否真的无补,慧眼识别失误或灾祸背后是否隐藏着玄机福音,才有可能转危为安,转败为胜,转祸为福。

因祸得福、弄拙成巧的例子常为人津津乐道,我们在为他们侥幸成功祝福之外,更应从中悟出思维变通在祸福相依相生中的促变作用。

忘记关灯 伦琴发现 X 射线

1895 年 11 月 8 日,德国沃兹堡大学的实验室里发生了一件举世瞩目的事件:由于伦琴教授一时疏忽,居然发现了至今仍在使用的,对全世界科学事业做出了巨大贡献的 X 射线!

那天晚上,伦琴用一张黑纸把一只放电管严严实实地包起来以后,因为突然想起另一件事情,就匆匆忙忙地离开了实验室。

这只放电管的形状像是一只生梨子,是英国的克鲁克斯教授发明的,它能产生微弱的阴极射线,可以利用它研究带负电的高速电子流。

后来,当伦琴办完事情以后,突然想起他离开的时候,忘了关闭那只放电管的电源了,连忙赶回了实验室。当他打开门以后,不由大吃一惊:黑暗中,一条板凳正在发着绿色的莹光。伦琴连忙上前切断了放电管的电源,莹光立刻消失了。他觉得奇怪,又接通电源,莹光又出现了。“难道是克鲁克斯放电管中有一种尚未发现的射线引起的吗?”伦琴心中揣摩的。

他试着伸出自己的手掌,放在放电管的前面来回地晃了晃。这时候,伦琴大为震惊!他居然看见了自己的手骨清楚地反射在对面的一个备用的荧光屏上。他的手动,那个影子也动。“哎呀呀,我看见了 my 骨头!”伦琴惊奇地大叫起来。

从这以后,伦琴连续十几天没有离开过实验室,他进行了反复的研究实验,以证明自己的发现。

后来,它被命名为“X”射线,为此,伦琴荣获了1901年的诺贝尔物理学奖。

伦琴能够抓住这次失误以后的反常现象,以科学的方法加以研究,并且获得了巨大的成功。

然而,放电管的发明者克鲁克斯就没这么走运了。他也曾发现过胶卷莫名其妙地感光报废,可惜他并没有再进行深入研究,而是去找胶卷厂,责备他们的产品低劣,结果白白地错过了这个千载难逢的好机会。一直到后来知道伦琴发现“X”射线以后,他才如梦初醒,后悔不及。

还有一位美国的科学家古德斯托德,早在五年前就在实验室里偶尔洗出了一张人的骨骼的底片,他却没有去深入研究,竟然当作一张废片,将它很随便地抛弃在垃圾堆里了。

【评析】 成功者往往是有心人,他们善于捕捉瞬息即逝的异常现象,并紧紧地抓住不放,刨根究底,直到找出结果。本例中的后两位先生,虽然离成功只有一步,甚至只贴在薄薄的一层窗户纸上,只需轻轻一捅,巨大的成功就能立即迎向他,可是,他们却弃金丢银,痛失绝好良机。机遇并不是每个人都能抓得住的,只那些执著追求、不懈努力的人才有可能得到成功。天下没有免费的午餐。日本作家芥川龙说:“九十九步是成功的一半,一步是另一半。”

碰倒雕像 阿伦发明镀金术

古代的金雕像,一般都是先将黄金打成非常薄的金箔,然后再将其小心地粘贴在雕像的表面,这样做,既浪费时间又极为费力。后来,有一位科学家发明了电镀金雕像的技术,彻底改变了这种状况,并且一直沿用至今。可以说,这是现代工业生产中的电

镀技术的起源。

这一天,法国科学家阿伦·艾杰布里希特正在实验室里仿造一种巴格达的电池。这是一种古老的方法,是用一些陶瓷的瓶子、铁棒、铜管再加上一些溶液来制作。阿伦将这些东西放在一个器皿里,然后从新鲜的葡萄里榨出汁液,倒入了铜管中。这时候,他看见电压表的指针在移动,实验成功了。

阿伦见自己的实验成功了,感到非常兴奋,他转身去找一个本子,想记录下这个实验的全过程。可能是因为太兴奋了,他顺手去取笔记本的时候,一不小心,打翻了放在架上的一个小雕像,雕像掉了下来,又恰好掉进了一个盛满金熔液的盆子里。阿伦吃了一惊,但他没有去动那雕像,因为这金熔液很珍贵,必须要小心地处理才行。他想:我要先将实验的记录整理好,再来处理这倒霉的雕像。很快,阿伦沉浸在实验的成功之中,他记录下实验的过程与方法,并且进行了反复论证,将所有的过程都弄得十分清楚明了。就这样,不知不觉几个小时过去了。

等到这一切做完后,他这才来考虑如何处理这雕像身上的金粉。当阿伦小心翼翼地找来一把刷子,轻轻地、一遍又一遍地刷的时候,一件怪事出现了,这些金粉怎么也刷不下来,阿伦顿时大为惊讶。

原来,他实验成功以后,这电池的两根导线恰好掉进了这盆金熔液里,在电解的作用下,金粉均匀地依附在这座雕像的表面上。阿伦立即停下了手中所有的工作,专心致志地研究这个新发现。就这样,人类有了电镀的技术。

【评析】 人类的许多发明创造,大都是有目的、有计划的行为,是靠无数次的实验和丰富的实践经验取得的。但是,在特定的情况下,也偶有自然天成的例子,电镀术的发现即属此类。但是,即使是偶然发现,背后也有着某种必然条件。可以设想,如果不是阿伦,不是他那种严谨有序的工作作风和执著的探究精神在特定场景的作用,而是

你、我、他中的另一人、另一种工作风格,能不能弄拙成巧地发现电镀术?应该说,天随人愿,人应天理,两者不可或缺,“理”不到,事不通。

打错一炮 法军胜一场大战

弄拙成巧”在战争中运用起来,其作用非同小可,有的时候,甚至于能够打赢一场战役!

第一次世界大战期间,德国军队和法国军队在凡尔赛展开了决战。1916年2月21日,德军发动了空前规模的进攻,他们集中了精兵强将,凭借着充足的弹药,猛烈地轰击着法国军队的凡尔赛要塞。

一连几天,大量的炮弹如暴风雨般地倾泻在法军阵地上,打得武器装备处于绝对劣势的法国军队抬不起头来。不过几天,法军的前沿阵地眼看就要被突破,法军失败的局面几乎已经确定下来。

就在这个紧要关头,一件奇异的事情发生了:法军阵地上的一个新兵,操纵大炮时不小心违反了要领,将一发炮弹打偏了方向,炮弹盲目地飞过了德军的阵地,居然出人意料地击中了德军后方的一个弹药库。

这时,只听德军阵地的后方爆炸声惊天动地,火光弥漫着整个天空,德军的弹药库顷刻之间化作乌有。德军的大炮失去了粮草,很快就成了哑巴。

于是,法军利用这个千载难逢的大好时机,立即反守为攻,集中起所有的炮火,猛烈攻击德军的阵地,一举将其彻底地摧毁了。法国军队大获全胜,凡尔赛战役也因此成为军事史上的一个著名的战役。

【评析】 虽然说这场战役的胜利大结局完全是由一发打偏的炮弹作为转机,这本来是新兵的一个错误,但是,可贵的是,法国军队并没有错过这个绝无仅有的好机会,因势利导,随机应变,及时地组织了反攻,因此才能使这场战争反败为胜。

面团过夜 “麦片”竟从失误得

只要留意,在我们的日常生活中也会发现许许多多这样的“弄拙成巧”的好事情。

凯洛格年轻的时候是一个极平常的人,他在哥哥开的一所疗养院里做一些辅助的工作。他的哥哥是一个吝啬的人,对弟弟很苛刻,给的工钱也很少,所以他干得很不开心。

有一天晚上,凯洛格帮哥哥赶制一种新的易消化食品,这时候,别人已经下班了,只有他一个人在厨房里辛苦地工作。凯洛格把面团放在热水里烫得半熟以后,再放进锅里煮。按要求,煮的时间长短不一,要试试各种方法的效果。

紧接着,他用擀面杖把煮好的面团都擀上几下,放在一边,等着第二天来看实际的效果。凯洛格不停地忙着,不知不觉夜已经很深了,好不容易才忙完了这些工作,然后疲惫不堪地离开了厨房。可走的时候,却忘记了一个反扣在一个大盆子下的那个面团子。

第二天一早,凯洛格发现了自己的失误,连忙将这团面取出来,想再擀一下。不料这一擀,面团却成了许许多多的碎片了。原来,由于面团过了一夜,已经均匀地受到了潮气,内部发生了变化,现在,我们称这个过程为“醒面”。

他不敢将这件事情告诉哥哥,怕他哥哥知道后大发雷霆,于是他悄悄地把这些碎片做成了汤面,送给病人吃了。谁知道,病人吃过以后,居然全都赞不绝口,纷纷打听这种面片的制作方法。聪敏而勤快的凯洛格马上意识到命运之神在向他招手,他决定彻底摆脱哥哥的控制,独自经营这种面片生意了。

从此以后,凯洛格苦心经营,将这种面片的制作方法扩展到大麦片、玉米片、燕麦片等各种各类的谷物上面,他的生意越做越大,成了全国最大的富翁。

【评析】 这个故事很有点像灰姑娘的故事。灰姑娘的故事给千千万万像你一样平凡的人一个美丽的憧憬,只是灰姑娘是个童话人物,她成为王子的新娘依靠的是女神姑妈。而凯洛格依仗的仅仅是自己的敏感快捷、审时度势的思维品质以及雷厉风行的作风。从这个意义上说,他比灰姑娘更现实,也更贴近你我。

偶得电话 须臾之间得良机

日本留学生川岛刚来法国时,几乎不会说法语,为了尽快熟习语言环境,完成自己的学业,他决心抓住每一个机会,提高自己说法语的能力。

有一天,川岛正在宿舍里跟着录音机学习法语,突然听到隔壁宿舍管理员办公室里的电话响个不停。大概管理员有事情不在,他一边想一边走了过去。管理员果然不在。川岛心想,正好借此机会试一试自己的发音和会话能力,于是便毫不犹豫地拿起了听筒。“喂,是管理员吗?我是美国外交官。”对方用法语说。一听是美国外交官,川岛很失望,因为对方的法语别别扭扭,比自己还差。可出于好奇,他想知道外交官找管理员是为什么事,于是,他用熟练的英语说道:“OK,请用英语。”“您懂英语,这太好了,我的法语很糟糕。”对方显然很高兴,“我找您的目的,是想请您帮我请一位懂英语的日本留学生来教我日语,因为不久我就要去日本赴任。”美国外交官解释说。

这真是一个奇特的电话,川岛简直怀疑自己是在做梦,明明接电话的是一个学法语的日本学生,却碰上了一个说英语的先生,而且是要找日语老师的美国外交官。“怎么样,能够帮帮我的忙吗?”对方诚恳地说。“当然可以,”川岛的反应很快,“我们立即选派英语熟练的日本学生前去,请问您的地址?”

就这样,川岛结识了这位外交官,这不但使他学

会了法语,而且使他有机会接触了巴黎的上流阶层形形色色的人物,从中学到了一般日本学生根本无法获得的东西,积累了丰富的经验。后来,川岛成了一位著名的学者。

【评析】 这个故事太普通了,仅仅只是因为多接了一个电话,获得了一个机会,一个普通留学生就走上了成功的道路。这样的机会,人的一辈子可能会遇上几次,但能不能随机应变、介入其中则是关键。我们常说“见机行事”即属此理。

撞“机”成机 设圈套反被套牢

一个寒冷的冬夜里,王老板为了一件非常重要而又十分紧急的生意,独自一人开着轿车到百里之外的B城去办事。路途漫长而枯燥,可王老板却自有办法。他是个“发烧友”,刚借了一盘美国乡村摇滚光碟,他一边播放,一边又打开录音机,想同时录下备用。随着优美的音乐,小轿车驶入浪漫的夜色中。B城终于到了,可就在进城郊一处三岔路口的时候,意料之外的事情发生了。

一辆黑色小轿车趁着浓浓的夜色,突然闯了红灯,飞快地向他冲过来。这一切太突然,王老板连忙打动方向盘想让过去,可是,对方的速度太快了,王老板只好猛踩刹车。只听“嘭”的一声,两辆车还是撞在了一块儿。巨大的惯性使他整个胸口撞在了方向盘上,那美国味十足的摇滚乐没有了,只有那录音机还转个不停。

对方好像没有受伤,下车走了过来:“怎么样,伙计,你没事吧?”对方是一个留着长头发的小青年,不疼不痒地说。“没事?”方老板捂着被撞疼的胸口,忿忿地说:“你开得这么快,还闯红灯……”“朋友,”小青年笑道,“就算是我的错,不撞不相识嘛。”小青年从口袋里摸出了一瓶酒:“来,咱兄弟俩喝点酒,压

压惊。”“喝什么酒,你就等着交警过来处理吧。”王老板生气地说。“你看,天这么冷,”小青年好像很友好地说:“现在夜很深了,交警们大概不会很快就能来,我真的是好意嘛。”王老板一声不吭,拿出手机就报了警。对方说,要等一会儿才能过来。

时间一分一秒地过去,天上飘起了大雪,王老板觉得很冷,回到自己的轿车里。小青年像蛇一样地跟着钻了进来,又劝说道:“我们一起等着交警来,可俗话说‘烟酒不分家’嘛,喝两口,暖暖身子吧,也算是我向你赔个罪。”王老板又气又冷,终于耐不住小青年的劝说,拿过酒瓶喝了几口。

恰在这时,一阵警笛声响起,交警过来了。

交警一到,小青年突然翻了脸,指着王老板说:“警察同志,是他酒后驾车撞了我的车。”王老板急了:“明明是你撞了我的车,以后又再三地要我喝酒!”于是,两个人你一言我一语地吵了起来。交警说道:“吵也没有用,我们要的是证据!先都把驾照拿出来看一看。”

王老板气极了,他觉得自己恐怕浑身有口也说不清了,只好把手伸进驾驶仓的隔层去取驾驶执照,却意外地听到录音机转动的声音。就在这时候,王老板突然有了决定性的转机。读者同志,你大概也已经猜到了。

是的,现在只要倒转录音机,重放一下前面的对话,就什么事情都清楚了。

【评析】 俗话说,“无巧不成书”,就是有这么多的巧合,才组成了我们这丰富多彩的社会生活。原本风马牛不相及的事在偶发事件中联系在一起,揭穿了一个阴谋,解决了一个问题。这件事也昭示了这么一个道理:事物的存在不是孤立的,它们之间往往有千丝万缕的联系。这种联系有两种形式:时间相关与空间相关。而思维的任务就是揭示并辨析这种相关。

乱点鸳鸯 印刷工发明乒乓球

19世纪中叶,乒乓球是用橡皮做成的,外面包了一层毛线,所以它的弹性很差,用起来很不方便。

后来,美国有一家制造商卡兰德希望能够生产出一种更加理想的乒乓球。他们在美国各大报刊上刊登了广告,许诺说,如果谁能够发明一种更加便捷的乒乓球,就可以得到10万美元的赏金。广告一出,轰动了整个美国。许多人都想试一试,可大家想了很多的办法也没有成功。

一位叫维特的印刷工人,对什么都十分好奇,也想试一试。他买来许多化学书刊,想从中得到一些启发。但是,那些书刊有的专业性太强,很是深奥,他根本无法弄懂,于是,他就专门看一些消息报道之类比较感兴趣的文章。

有一天,他在报刊上读到一则消息,说有人研制出一种特殊的棉花:是将普通的棉花浸在浓硫酸和浓硝酸中,棉花就出现了新的特征。

维特心想,棉花放进去是这样,那么,别的东西会如何呢?越想心里越痒痒,说干就干,他如法炮制,找来了听说的浓硫酸和浓硝酸的混合液,试着将不同的东西放进去,想看看究竟会发生什么样的变化。

有一回,当他将樟脑放进了这种溶液中以后,奇迹出现了,在不断的搅拌中,溶液渐渐变得粘稠起来,最后变成了一团白色而柔软的物质。于是,印刷工将这东西搓成了一个小圆球,等到冷却以后,他往地下一丢,这东西“乒乓”一声弹起很高。维特心里一阵惊喜,这不就是盼望已久的“乒乓球”吗?后来,他又按照这个方法做了几个球,结果一个比一个好。

后来,制造商卡兰德果然没有违背自己的诺言,拿出20万美金买下了这项发明。这就是世界上最早的乒乓球。

【评析】 许多发明创造表面上看是或然性的,可实际上又有其必然性。这位叫维特的印刷工人“对什么都十分好奇”,这是成功的心理准备和心理动力状态;根据自己的知识水平和能力搜集有针对性的信息,这是成功的保障;“说干就干”,并且在干的时候,思维不断发散开去,尝试用不同的材料做实验,这是成功的必然。这个安例很具普适性,因为它揭示了弄拙成巧的基本条件和规律。

见微知著

中国有句古话叫作“落叶知秋”,是指看见树叶衰落,可知秋的到来。这就是由此及彼,触类旁通,从一些细小事物预见或者是感应出另一显著事物,我们称这种方法是“见微知著”。

牛顿从掉在头上的苹果发现了万有引力;伦琴从底片感光上发现了X射线;奥斯特从电能产生的磁场中反向悟出了磁场可以产生电能;更有众多的考古专家从发掘出来的古生物化石的研究中,推断出远古时期的地理、气候等许多情况……这样的例子真是多得不胜枚举。抓住事物的本质和特征,推之于其他事物发展的情况,这就是见微知著的本质特征。

许多触类旁通、举一反三的思维成果,都是从见微知著的顺势变通开始。当然,任何新事物的诞生都需要有一个渐进的过程,我们在下面重点讨论的是如何开发我们的慧眼金睛,充分把握机会,从表面上风马牛不相及的事物中发现其中一些规律性的联系,从而解决那些似难解决的问题,发现隐蔽其里的新事物。

目测尺寸 因势就形做唐装

2001年10月20日上午,参加上海APEC会议的各国领导人,全都身穿高雅华贵的唐装,款款步入上海科技馆主会场。这情景,至今还十分美好地留在人们的记忆之中。

这种中式对襟唐装,既富有中国的民族特色,又

体现了 APEC 会议精神,有着浓郁的东方韵味,又有着现代服装的洒脱自如,各国领导人都十分喜欢。

与众不同的服装自然拥有不平凡的身世。早在 1999 年 10 月,整个设计工作就开始启动。经过激烈的竞争,国有企业上海服装集团和民营企业秦艺服装有限公司终于从十多家服装界竞争对手中脱颖而出,承担起外套和衬衫制作的重任。数十位服装界的精英们经过反复的研究,决定将服装设计定位在“传统与现代在这里交汇”的思路。为了使服装达到精益求精,他们单单是设计稿就多达 40 多份,经过反复筛选,直到 2001 年 6 月开始制作以后,还再三修改原稿。终于,十分亮丽华美的“特别服装”最后敲定。

可是,服装设计好以后,还必需按照各国领导人的身材做出来。于是,在 2 月份之前,工作人员就把选定的 6 种颜色卡分别寄达各国领导人,请他们挑选了自己最喜爱的颜色,同时,将准确的衣服尺寸寄回来。但是,可能是因为领导人都很忙,反馈的信息很迟,距会期已经很近了。

当设计师们进入紧张的实际工作以后,却意外地发现,有好几位领导人寄来的尺寸,经过测算后发现与他们实际体形的尺寸相差太多。如果采取一般的做法,必然会再次向领导人要尺寸。但是,时间太紧迫,再去索要新的尺寸根本来不及了,这可怎么办呢?

不用担心,高明的设计师们自有好办法,他们采取了一种变通的办法:从各类报刊以及网络上寻找许多有关领导人在不同的环境里的资料图片,然后,利用这些资料,对比领导人周围的环境,以求证的方式目测尺寸。

为了确保万无一失,他们对每套衣服都另外准备了“候补”,也就是按照各国领导人寄来的尺寸或参照有关资料做一套成品,然后再做一套备用的半成品。这个半成品的领子、袖子、衣身分别做好,不

116

拼接在一起,以便于今后加以修改,力争为各国领导人制作出合身的服装。

事实证明,他们取得了很大的成功,各国领导人对穿在自己身上的服装非常满意。菲律宾总统阿罗约高兴之余,还兴致勃勃地提出,还要多订制一条配套的裤子。

【评析】 在不见本人的情况下,利用相关的图片资料,就能够做出合身的服装,我们一方面为设计师们精湛的技术而折服;同时,更为他们这种在特殊的情形下,能够迅速变通的思维方式而叹服。

窥探灯光 粉碎叙军大进攻

战争中见微知著的例子还真不少。

第二次中东战争前夕,潜伏在大马士革的以色列间谍卡迈勒,为了观察叙利亚军队的动态,专门在叙利亚军队总司令部对面租了一套房子。他观察了几天以后发现:每天夜里,叙利亚军队的总司令部大楼只有固定的几个窗户亮着灯光,而其他的窗户一片漆黑。

有一次,他突然发现,接连几个晚上,叙利亚军队总司令部的全部窗口整夜都是灯火通明,而且,门前许多高级轿车来往十分频繁。于是他分析,叙利亚军队在叙以边境的某个地方的进攻即将开始。他当机立断,立即向以色列的情报部门发出了战斗警报。

以后,经过空军侦察证明,确实有一支叙利亚军队正在向以色列方面逼进。于是,以色列军队总部命令以色列空军迅速行动,及时粉碎了一场即将进行的大规模进攻。

【评析】 由现象到本质,其间的桥梁是思维的分析过程。正确的分析来源于准确的信息和丰富的生活阅历,

有了这两个条件,才可以使人的认识从事物的表面开始向事物的内部逐步深入下去。

无形考试 董事长慧眼识人才

有一位大学生毕业以后到南方的一座城市里寻找机会,可是,这里的机会也并非很多,一个月过去了,他还没有找到合适的工作,眼看带来的钱用光了。

这天,他没有目标地走在街上,想起了自己的遭遇,不由心头一阵酸楚。

走着走着,他看见几个人在路边的垃圾箱里寻找着什么东西。他好奇地问:“你们这是在干什么呀?”那些人说:“我们是在捡垃圾,这里的垃圾可值钱了。”

大学生跟在他们的后面看了一会儿,心里突然有了主意。于是,他放下了大学生的架子,每天也去垃圾桶里寻找有用的东西,然后送到废品收购部门去卖,一天下来居然也有了一笔不小的收入。他的生计问题得到初步的解决。

这一天,他正在一个垃圾桶一个垃圾桶地仔细搜寻有用的东西,忽然觉得自己的背上被人用手拍了一下。一回头,见是一位非常和蔼的老人。

“看样子你好像是一个大学生,”老人对他说,“有一家公司正在招收一个仓库管理员,你为什么不去试一试呢?”大学生叹一口气:“不瞒您说老同志,我已经去了好多家公司,可是,机会好像不喜欢我,每次都是无功而返。再说,仓库管理员的工作我从来没有接触过,可以说是一窍不通,我怎么能通过应聘考试?”“小伙子,不要丧失信心。”老人爽朗地笑着说,“我年轻的时候比你还惨呐,你瞧我现在不是生活得很好吗?相信我的话,你去试一试。”小伙子默默地点了点头。

第二天,大学生来到了这家公司。可是,令他十

分惊讶的是,当他走进了公司大门,还没有进行自我介绍的时候,那位接待他的小姐立即递过来一张表格,说道:“请您填上这张表格,您就是我们公司的一员了。”“可是,”大学生惶恐地说,“我还没有接受招聘考试呢。”“我们董事长说了,”那位小姐说,“你已经成功地通过了招聘考试,而且成绩很优秀。”大学生怔住了,连忙说道:“你一定搞错了,我可是从来都没有参加过你们公司的招聘考试。”

这时候,里面的门打开了,走出了一位老人,大学生一看,原来正是昨天遇见的老人。“董事长,”小姐笑着说道,“他还不相信已经通过了考试呢。”

大学生做梦也没有想到,劝他前来应聘的,是这家公司的董事长。可是,他仍然不明白他是怎样通过招聘考试的。“尊敬的董事长”,大学生认真地说,“我根本就没有参加过什么考试,所以,我不能这样不明不白地接受这份恩惠。”

董事长笑着点了点头:“你真是一个优秀的人才,我果然没有看错人。如果你真的想知道,我可以告诉你,你是用你的行动通过了考试的。”

原来,仓库管理员的工作是一个非常细致的工作,而且又必须有条理。董事长是从三个方面考察了这个大学生:

一是他捡垃圾的时候非常细致,非常专注,而且是一个垃圾桶一个垃圾桶地向前推进,从不错过一个,这说明他是一个非常细致和专注的人。

二是他将捡来的垃圾分门别类,摆放得有条不紊,还准备了不同大小的几只袋子存放,这说明他是一个有条理的人。

三是他通过了多次求职失败的教训,勇于放下大学生的身份来捡垃圾,这说明他是一个能够吃苦耐劳、品德高尚的人。

而这三点,恰恰是一个仓库管理员所具备的最优秀的品质。

如果这个例子说的是对一个人原本品质的识别的话,下面的例子则是属于潜能发展与开发的范畴了。

有个青年来到设在中国的微软分公司,径直走进洋总经理的办公室,要求应聘,可是,这一段时间,微软分公司并没有刊登过有关招聘员工的广告。

他见到洋总经理诧异地看着他,便说:“我是正好路过这里,就贸然进来,想看一看公司里是不是需要人。”

洋总经理听了,感到很新鲜,心想,也许他是个人才,于是笑道:“好吧,那我们今天就破例一次。”

可是,面试的结果却大大出乎他的意料,这是他所经历的最糟糕的一次面试,这个年轻人的中专学历对这家公司所需要的本科学历实在相差太远,他对计算机软件编程也仅仅只知道一些皮毛。洋总经理提出的许多专业性的问题,对年轻人来说,犹如听天书一般,根本就搭不上话来。

正当洋总经理表示不可能招收他的时候,年轻人说:“对不起,这是因为事先我没有准备好,下一次再来,一定行。”洋总经理认为他是为下台阶而找的托辞,便随口说道:“好吧,给你两个星期的时间,请您准备好以后再来进行面试。”

谁知这个年轻人当真了,出了门他就径直去了图书馆,借了许多计算机编程方面的专业书籍,回到家里苦苦地研读。过了两个星期以后,他果然第二次来参加面试。年轻人对总经理提出的相关的专业性问题居然能够基本上应付下来。可是,他仍然没有通过面试,因为就凭他的编程知识,距公司要求的软件工程师的水平相差得实在是太远了。面试结束以后,总经理建议性地问道:“不知道你对其他岗位是否感兴趣,比如说销售部门。”年轻人立即表示接受。可是,他对销售也是一窍不通。于是,总经理又给了他一个星期的时间去准备。

这位年轻人来到新华书店,选了一些关于营销

方面的书,又埋头苦读了一个星期,年轻人虽然在销售方面的知识进步不小了,但是仍然没有能够通过面试。

可是,在第五次面试的时候,年轻人还没有回答出任何问题,洋总经理却已经明确地宣布,他已经被录用了!总经理告诉他:其实,在第三次面试的时候他已经成为微软的一员了。一旁的中方副总经理很是疑惑不解。洋总经理说:“我发现这个年轻人接受新东西的速度非常快,这说明他是一个有发展潜质的人才。尽管他没有本科文凭,但是,公司将来的希望就在这些年轻人的身上。而且他五次应聘都没有退缩,这说明他很乐观,有一种奋发向上的精神,心理状态十分健康。他还不怕尝试失败,敢于接受挑战,不放过哪怕是百分之一的机会,这说明他有强者的素质。不久以后,这位年轻人就得到了公司的重点培训。

【评析】 世间万物,惟人难识。识人即识其能力、其品格、其潜质。而能力、品格、潜质等,一不具形体,二又处于发展变化之中,要做到准确无误实为困难。上述三例为我们提供了如何通过细微观察,从其举手投足及日常活动的琐事中识其能、判其品的方法。需要提醒的是,人的行为往往具有伪装性,只有在其自然而不经意的表现中,才容易察探出最本质的真相来。

集腋成裘 不似间谍胜似间谍

第二次世界大战的时候,有一个名字叫雅各布的英国人,曾经把德国的情报机关搞得非常难堪。

原来,雅各布写了一本小册子,在小册子中非常详细地公开了德国法西斯军队的各种机密情报。对这本书的出版,英国军界非常感兴趣,因为这本书对英国军队与德国军队的作战有很大的帮助。德国方面更是大吃一惊,他们根本无法想象,这么绝密的情

报居然会泄露出去。

希特勒知道以后,勃然大怒,责令德国情报机关一定要把这件事情查清楚。德国情报机关经过分析后认为,这个雅各布对自己内部的情况如此了如指掌,一定是他手中控制着一个打入德国内部的情报网。于是,一场针对雅各布的行动开始了。经过了很长时间的跟踪、欺骗、绑架、审讯,可最后的结果令德国情报机关哭笑不得。

原来,雅各布根本不是什么间谍,他说:“我的全部资料,都是来自于德国公开发行的报纸,你们要是不相信,我提出线索,你们自己去查一查就知道了。”

事实确实如此。德国人把自己公开发表的报刊杂志拿过来一对照,雅各布所有的所谓“情报”,都是从这里得来的。

雅各布是一个非常有心的人,长期以来,很喜欢将德国报刊上的有关情况收集起来,然后再进行加工整理,综合分析。就这样,一条条散乱的、看起来没有什么价值的孤立的消息报道,就成了大量有价值的情报,雅各布就是这样非常灵活地运用洞察力和判断力,从德国报刊中无意“泄露”出来的情况“沙里淘金”,提炼出“情报”。

无独有偶,当年,日本对我国勘探和开发大庆油田很感兴趣。可当时,我们对此宣传报道得非常少。日本有一个情报部门,就是通过合理合法的手段,弄到了大庆油田的有关情报。他们是这样做的:

首先,他们仔细研究了大庆油田的宣传照片。他们看到照片上的工人头戴着厚厚的皮帽子,于是想到大庆油田所在的地方,必然是我国比较寒冷的地区。他们又测量了照片上的井钻的尺寸,从而估计出大致的开采能力。通过实地测量大庆的运输石油车上灰尘的厚度,他们得到比较准确的里程。

可以说,这里的每一个细节都只能算是蛛丝马迹,但是,日本人就从这些蛛丝马迹当中推断出了比

较接近于实际的结论。

【评析】 思维的过程实质是对储存在头脑中的信息进行加工的过程。加工信息,首先要对所获得的信息进行去伪存真、去粗取精、由此及彼、由表及里的分析,从已知的信息中获得鲜为人知的新信息。分析信息应在因果关联和重组挖掘上下功夫,从而提高信息的使用价值和驾驭信息的目的。

违章超速 警察发现世界冠军

斯卡斯代尔是丹麦的自行车赛冠军,在奥运会上为丹麦拿到了自行车项目的第一块金牌。可是,谁能够想到,这个杰出的人才,竟然是一个警察从他骑自行车违章行驶中发现的。

那是一个天气晴朗的早晨,警官菲尔特像往常一样在自己的岗位上值班,他又一次发现了那个超速骑自行车的人。这一天,他带来了测速器。

测速器显示,这辆自行车已经超过了最高限速,而且这是汽车规定的限速!菲尔特立即拦住了这个骑自行车的人:“你为什么把自行车骑得这样快?”

骑自行车的是一个16岁的少年,他说,自己名叫斯卡斯代尔,是哥本哈根一所中学的学生,同时,还是一名业余自行车运动爱好者。

菲尔特看着这位少年,一边听一边若有所思。最后他告诉这位少年:“把你的住址写给我,否则,你将受到惩罚!”斯卡斯代尔害怕了,低下头来,只得留下了家里的住址。

谁知第二天,他竟极为意外地收到了一封信——一家自行车俱乐部寄来的录取通知书!

原来,菲尔特经常在路上观察斯卡斯代尔,他觉得这个少年很有骑自行车运动的潜力,便亲自写了一封信推荐他,信中还附上了测速器的数据。菲尔特果然没有看走眼,四年以后,斯卡斯代尔获得了巨

大的成功,为丹麦赢得了金牌。

【评析】“雄兔脚扑朔,雌兔眼迷离,安能辨我是雌雄。”其实人在具体的运动中是最易表现其体能状态的,只不过当事者迷,旁观者清,好事旁观者明而已。

由此及彼 警察识狗辨窃贼

老赵是一位有着 20 年警龄的老警察。

一天夜里,他路过一家老板的豪华住宅时,在路灯下见到一个西装革履的小青年,手里拎着一个大提包,正从大门里行色匆匆地走了出来。小青年见到了穿着警察制服的老赵,不由一怔,加快了脚步,想从他身边走过去。

老赵对这一带居住的人们十分熟悉,他见这小青年面孔很陌生,凭着直觉,便喊了一声:“你,站住。”那个青年人停下了脚步,说道:“什么事情?”

老赵上下打量了一下,发现这个年轻人的脸上虽然故作镇静,可眼神却飘忽不定,不由起了疑心:“这么晚了,干什么去?”小青年马上回答说:“我就住在这里,公司里有事,回来取点东西。”说完又要走开。

老赵侧耳向住宅里听了听,心中更加怀疑了:外面这样大声说话,里面却一点动静也没有,这说明住宅里根本没人。于是他又上下打量了一下小青年,说:“请你跟我走一趟。”小青年急了:“怎么,我从自己家里取点东西,难道也犯法吗?”

话音刚落,从院子里跑出来一条很漂亮的卷毛小狗,冲着这个小青年直摇尾巴。小青年摸着小狗的头说:“你看,这是我家的小母狗公主小姐。”老赵这下没有理由再怀疑了,连小狗都对他这么亲热,看样子大概自己真的错了。于是说:“对不起,请您走吧。”

恰在这时,小狗突然跑到一边的小树旁,抬起了

124

一条后腿,撒了一泡尿。老赵见了,马上伸手抓住这个小青年说道:“错不了,你一定是个小偷。”

亲爱的读者,为什么老赵断定这个小青年是小偷呢?原来,狗儿撒尿的习惯有公母之分。只有公狗才会抬起后腿,小青年说这只小公狗是他家的小母狗“公主小姐”,恰好暴露了他自己的小偷身份。

【评析】 此案是通过对牲畜的生理习性的细微观察,并将其与案情相联系才予以侦破的。人畜相通,由此案可见一斑。

第三篇 迂回变通

在知己知彼的基础上,明确主客观条件,如果不宜单纯采取正面或逆反的策略,就必须适应对方与外部的多重关系,采取迂回曲折的方法,利用、改变或者创造外部条件,间接作用于对手,这就是迂回型变通。这种变通类型更能体现思维的收益性、独特性和流畅性,是变通的最高层次。

客观事物的发展,大都是由简单到复杂,由低级到高级,是不断前进、不断上升的。但在事物发展的某一个阶段,则又可能是后退的、下降的,这说明事物发展的复杂性和曲折性。人的思维不仅应反映出事物前进和后退以及上升与下降的过程,还应采取相对应的策略。当我们所思考的问题面临障碍,特别是巨大障碍时,一般有两种对策:一是直线前进,或逆或顺,尽力消除障碍。这样做必须具备足够的力量和条件,力量不足要先积蓄,条件不够要先创造,否则,贸然向障碍发动进攻,即使付出巨大努力和代价,也常常落个徒劳无功,甚或惨败的结果。另一种对策是迂回变通。具体一点,就是考虑能不能避开障碍,走一条迂回曲折的道路;考虑能不能以解决甲问题为手段而达到解决乙问题的目的;考虑能不能为了前进而先后退,以求宽平之途等等。这样做,不去直接向障碍挑战,不直接触动和攻击障碍本身,而思考如何设法变不利为有利,至少不令其成为拦路虎、绊脚石。这样做似乎没有直接消灭障碍那样痛快酣畅,但最后却能取得令人满意的结果。

有这样一个被人传颂的金点子:北京的一个文化馆需要扩建,北京市政府为此拨款1 400万元。当时,需要迁走的居民将近 100 户,按照当时的商品房售价,一套住房要 16 至 18 万元,总共需要 2 000 万元。可是,市政府只给1 400万元,还差 600 万元。后来,有人给他们出了个主意:可以在北京的郊区为搬迁居民购买 100 套住房,同时,再买 100 辆天津“大发”汽车赠送给每个搬迁户。搬迁户再将车租给北京的一家出租车公司,由他们每月付给每户千元以

上的租金。当时,郊区一套住房只要3万多元,一辆“大发”只要4.5万元,两者加起来也不过8万元左右,这样,100户居民总共只需要800万元就能解决问题了。政府的1400万元拨款不仅可以满足需要,而且还能节约600万元。

这个点子就是用迂回变通的方法,绕过了筹借600万元资金这么一个大难题,成功地解决了问题。

迂回变通是建立在顺势变通和逆势变通基础上的。在解决问题的整个过程中,顺势变通和逆势变通交替进行,有两个基本模式:先顺后逆和先逆后顺。前者是沿着事物原本的发展方向,再向前推进一步,然后逆转方向,采取逆势变通的战术取得成功;后者是先用违背常规思维的逆向变通打破事物的既定格局,然后再遵循事物发展的方向进行发散变通。

迂回变通所能操作的也有两个基本变量:时间变量和空间变量。前者主要在事物的顺序性和延序性上做文章,如田忌赛马之类;后者主要在事物形态、大小、位置的变换上做文章,如红军四渡赤水等。本章的第一部分就是按序展现这些迂回模式,构成本章的基本范畴,这是各种智谋变通理论与实践的基础。

迂回变通有六种比较复杂的类型:间接中的、绕道迂回、以退为进、虚实相间、连环叠加和挟山超海。

“间接中的”是迂回变通的主要手段。当我们面临复杂而难以直接攻克的问题时,不采取直接、正面解决问题的思路,而是分析、研究与这个问题有密切关系的其他事物,以解决其他相关问题或借助其他力量为手段,最后以较小代价或较高效率解决原有的问题。如通过激发内需促进消费、通过设置钓饵引人上当、通过甲来说服乙等等。

“绕道迂回”是指在解决问题的思维过程中,当遇到难以克服的障碍时,为了降低难度,或减少代价,可以考虑用不直接消除障碍的方法,避开正面冲

突,有意识地走一条曲折的路径。绕道迂回的做法,表面上似乎耗时费力,但往往因为避开或越过了障碍,反而赢得了时间、人力和财力。

“以退为进”是指在思维迂回变通过程中,为积蓄力量,创造条件,以俟时机成熟时再向前推进,达到最终解决问题的目的,思考先采取某种与自己的愿望或利益相抵触的做法,即有所“让步”或“后退”。以退为进也可以解释为欲进先退、以退求进。都是指在条件或力量还不具备时,可先暂时采取某种保守、妥协甚至自我惩罚的姿态与做法,在保守、妥协中积蓄力量,等待时机,再发动攻势。这就如同一个人先将拳头向后缩,然后才用力挥拳出击一样。

“虚实相间”是指在思维变通过程中,利用人们真假难辨、亦幻亦惶的心理状态来以虚击实、以假乱真、以弱显强、以表掩里等。从思维的切入先后与手段来划分,虚实相间大体有四种基本类型:虚而实之、实而虚之、实而实之、虚而虚之。还有从这些基本类型派生出的回环往复的其他类型。

“连环叠加”常有两种理解:一种是指在迂回变通中的计谋迂回,即把同时运用两个以上计策的谋略称为连环叠加。另一种则是把整个构思分为前后相互叠加关联的两个部分,即前计和后计。前计是铺垫性的,目的是削弱对方实力,改变力量的对比;后计则是在前计的基础上,对敌实施攻击而战胜之。从思维路线分析,前计属迂回手段,后计属最终目的,两计并用,相得益彰。

“挟山超海”是指在思维过程中,抓住问题的主要矛盾,顺应大势,对一些一时难解的矛盾和问题既不纠缠,也不回避,带着问题前进,并在实践中继续发现问题和解决问题。挟山超海的本质是跨跃,犹如鲤鱼跳龙门、蛟龙翻江倒海,需凝聚蓄力,需排除思维的藩篱,需站高望远。做非常之事、非常之人,绝非庸者所为。

挟山超海有三种主要形态:一是充分利用宏观

大势的力量,将局部的、微观的问题裹挟其中,顺势而为,跨跃前进中自然而然地将问题解决掉;二是跳出思维的框架,在更广阔的空间寻求解决问题的办法,如跨国经营、跨学科攻关等;三是打破常规戒律,打破坛坛罐罐,另起炉灶,另辟捷径,实现人生或事业的跨跃。

挟山超海表面看是顺势变通,而实质则是迂回。顺应大势,顺应事物内在发展规律,这是前提;而在实际操作时,又存在“朝前走,回头看”的思路,而这种思路则带有明显的迂回特征。本章择举军事跨跃、人生跨跃、学科跨跃、外交跨跃、商海跨跃、程序跨跃等几个方面,不究大势,专析思路,以研究这一被思维界忽略的跨跃变通的特征。

以上六种迂回变通的思维模式不同于传统的计谋。尽管思维与计谋如影随形,寸步不离,但思维是源,计谋是流,善思多谋,源远流长。在古今中外令人拍案叫绝的神机妙算中,当首推凝聚着文韬武略的三十六计,其中大多闪烁着迂回变通的智慧光芒,如“围魏救赵”、“借刀杀人”、“以逸待劳”、“趁火打劫”、“声东击西”、“李代桃僵”等。本章注意到这些谋略中的思维形式和思维内容,并以积极的态度对待之。但是我们并不主张将计谋学等同于思维学,这二者的区别还是很明显的,那就是:计谋为壳,思维是核;计谋为表,思维为质。即使本章从古今中外择取了大量的计谋案例,那也还是为剖析其核其质服务的,尤其是迂回变通是那样的五彩斑斓又深刻如渊。

曲折回旋

迂回变通的特征是思路的曲折回旋。本篇将从迂回变通的基本模式来剖析其方向、形态、技术的规律。从其曲折回旋的方向来分析,不外乎有三种:一是先顺势促进,俟时机成熟,再逆势求成;二是先逆势突破,再回转目标,

顺势而为；三是先蓄势不动，再伺机求成。曲折回旋的主体形态，不是时间迂回就是空间迂回。时间迂回的思维过程主要是对事物的顺序性和延序性进行剖析、调度和安排；空间迂回的思维过程主要在事物形态、大小、位置的变换上进行分析、综合、比较和概括。本章的第一部分按序展现先顺后逆、先逆后顺、时间迂回、空间迂回这些基本模式，然后再探讨由这些基本模式派生的综合性转换技术。

先顺后逆 徐氏伪从报夫仇

《资治通鉴》卷六十四，汉纪五十六中记载着这样一个故事：

东汉献帝建安九年（公元204年），丹阳（如今安徽宣城）大都督笏览带兵谋反，杀死了孙权的弟弟孙翊，笏览见孙翊的妻子徐氏十分美丽，想要霸占她。徐氏正要报杀夫之仇，怎么能够应允？但是，她想到自己是女流之辈，一时无法对付这个恶魔。徐氏是一位很有才智的妇女，她对笏览说：“我的丈夫新亡，我身穿孝服，怎能与你成婚？等到了月底，我给丈夫设祭摆完了供品以后，脱去孝服换上艳装，再听任您的摆布。”笏览一心想得到徐氏，徐氏的这个要求也在情理之中，览也就满口答应。可他不知道，这是徐氏的缓兵之计，她暗中找来孙翊的亲信孙高、傅婴和二十多个知己，结盟宣誓，一定要为孙翊报仇。大家准备好以后，约定按计行事。

月底很快就到了，徐氏果然摆好了贡品，为孙翊设祭，她想起了丈夫，泣不成声。哭完以后，徐氏脱去了孝服，用香料沐浴，收敛了愁容，言谈中露出了喜悦的表情，在笏览的面前装出了祭祀完了丈夫，情愿顺从的样子。笏览派人来侦查，看到徐氏的表情和举动，便不再怀疑了。

笏览到来以后，徐氏出门迎接，给他行了见面礼，笏览十分高兴。正待还礼的时候，只听到徐氏高喊一声：“可以动手了！”这时候，早已埋伏在一边的

孙高、傅婴等二十多个人闻风而动,举起了钢刀,杀死了妲览。

徐氏除去仇人,又重新穿上了孝服,派人提着妲览的头,到孙翊的坟上祭祀。徐氏的举动震动了全国,孙权闻讯后急忙赶来,将妲览的余党全部杀光。

【评析】 当陷入强大对手的包围之中,难以招架之时,避其锐气,假意顺从,投其所好,麻痹对方(先顺),然后组织力量,选择或创造有利的时机进行反攻(后逆),能有效改变不利的处境。屈原在《离骚》中写道:“屈心而忍志兮,忍尤而攘垢。”讲的就是忍受暂时的屈辱,为的是等待时机雪耻。

先逆后顺 武斗、文斗皆相宜

历史长篇小说《斯巴达克斯》,有一段描写杰出的奴隶起义军领袖斯巴达克斯沦为角斗士的情节:

在一场惊心动魄的团体角斗中,斯巴达克斯的同伴们一个个倒下去,最后,只有他一个人要对付三个对手。按格斗技巧,斯巴达克斯能够胜过对方的任何一个,可是,现在是三个人与他展开联合进攻,他就会因寡不敌众而难以招架。这个时候,斯巴达克斯突然转身就跑,三名对手在后面穷追不舍,由于这三名对手追赶的速度有快有慢,很快就拉开了彼此间的距离。这时候,斯巴达克斯突然返身,打倒了第一个追上来的对手,过了一会儿,又打倒了第二个,等第三个对手追到他面前时,他很容易就把他打倒了。

一开始的时候,斯巴达克斯转身逃跑,看台上的贵族发出了轻蔑的嘘声。这时,见他运用计谋,采取化整为零的战术而取得了成功,又一致为他叫起好来。

上一则是“武斗”战术,下面介绍一个“文斗”的计谋:

一位商人向哈桑借了2 000元金币,并且写了借据,在借据快要到期的时候,哈桑突然发现他的借据丢失了,这使他焦急万分,因为他知道,一旦没有了借据,向他借了这笔钱的人一定会赖账的。哈桑的朋友纳尔斯金知道了这件事情以后,对哈桑说:“你给这个商人寄去一封信,要他到时候把向你借的2 500元金币还给你。”

哈桑听了十分奇怪:“那个商人明明是向我借了2000元金币,现在要他还这些钱都成了问题,你居然还要加上500元?”可是,尽管哈桑没有想通,还是照办了。信寄出后,哈桑很快就收到了回信,那位借钱的商人在信中写道:“我是向你借了2 000元的金币,而不是2 500元金币!你放心吧,到时候,我一定会还给你的。”有了这样一封信做依据,哈桑心里的石头落了地。

原来,纳尔斯要哈桑写信向商人要2 500元只是一种手段,促使商人主动地承认他借了哈桑2 000元才是他的真正目的。

【评析】 这两个例子中,斯巴达克斯用的是先退后进、各个击破的谋略,纳尔斯用的是先攻后守的计谋,但从思维方向上分析,都是属于先逆后顺型。角斗士当进攻时却故意退却,这是逆动;借据丢失者当处于被动时却主动出击索要债款,更属反常之举。这些逆反常规的做法,并非贯彻始终,而是为了改变眼前不利的状态。一旦形势发生有利己方的变化(斯巴达克斯在空间上分化了敌人,纳尔斯帮商人取得新证据),立即改变思维方向和套路,顺势而为,取得成功。

蓄势逆转 范西屏借店饲驴

清代有一位被称为“棋圣”的范西屏,有一年,

他向朋友借了一头小毛驴去扬州探亲,当他长途跋涉来到了长江岸边的时候,船老大却不让他的小毛驴上船,因为这只渡船太小了,只能载人,而不能载牲畜。范西屏为难了,因为他不能把朋友的小毛驴丢在岸边,万一丢了不好向朋友交代。当他一筹莫展地牵着这头小毛驴在街头闲逛的时候,突然有了机会。

范西屏走到一家布店前面,见到这布店的老板正在与一个年轻人下棋,年轻人的棋路全被店老板给封死了,正在苦苦思考着如何杀出重围。

范西屏不由来了主意,他将小毛驴栓在了街边的树上,也挤进人群观棋。过了一会儿,范西屏似乎终于忍不住了,为年轻人出起了点子,却说出了一些外行话。围观的人对他很是不屑一听,可他还是喋喋不休地说着,后来,终于把店老板给惹火了,教训他说:“你会不会下棋?在这里胡扯些什么?你要是认为自己能行,与我下一盘!”范西屏趁机道:“下就下,可我有个条件,如果我下赢了,你就给我一块布;如果你下赢了,我就把我的小毛驴给你。”

老板同意了,一局下来,范西屏输得很惨。店老板高兴得开怀大笑,范西屏只好让老板把小毛驴牵了去,却显得非常不甘心,说:“我因为现在有事,没有尽全力,所以输得不服气,一个月以后我再带些钱来与你下一盘,一定要赢回我的小毛驴。”

店老板心里想道:就你这三脚猫的水平,下多少盘棋我也一定能赢,于是就极为爽快地答应了。

一个月以后,范西屏果然如约而来,店老板见他又来了,连忙摆下了棋盘,再与他下棋。可是店老板想不到,棋局一开始就完全两样了,店老板无论走哪一步棋,对方像是完全看透了他的心思一样,没下多久,店老板就败下阵来。

这时候,范西屏牵过了小毛驴,还顺手摸了摸被店老板喂了一个月上好的草料,长得膘肥体壮的小毛驴肚皮,一偏身就骑了上去。

到这时候,店老板才回过神来,追上去问道:“敢问先生大名?”范西屏笑道:“在下范西屏。”店老板这才知道,自己白白地为这位棋圣养了一个月的驴子。

【评析】 这是一则比较典型的蓄势逆转的案例,其迂回的线路比较清晰:先是顺势铺垫,使对方形成错误的判断(店主认定范西屏是劣等棋手,三脚猫水平),尔后潜伏蓄势(输棋,存驴),在适当时机使双方形势逆转,最终脱颖而出(赢棋,取驴)。范西屏的雕虫小技令人不屑,取其例是为方便分析尔。

空间迂回 四渡赤水出奇兵

在军事上,我们所用的“空间迂回”计谋,大多是用转移搬迁以及运动的方式蛊惑对方,造成对方指向错误,以满足战略转移和战术调整的需要。毛泽东四渡赤水,可谓空间调度、用兵如神的典范。

遵义会议以后,党中央召开了扩大的政治局会议,纠正了王明的错误路线,确定了毛泽东的领导地位,并且由他亲自指挥红军的作战行动。

当时,蒋介石纠集了各路军阀,拼凑了150多个兵团,从四面八方包抄过来。为了摆脱这个局面,毛泽东指挥红军于1935年1月19日离开遵义,向川南进军,准备在宜宾、泸州之间北渡长江,开创川西或者是川西北新的革命根据地。

1月29日,红军与川军激战了一昼夜,顺利地渡过了赤水河,到达了川南。正在准备渡过长江之时,蒋介石得知了这个消息,连忙调集军队去围追堵截,他派出了重兵把守长江渡口,并且修筑了坚固的江防工事。毛泽东见形势对我军十分不利,当机立断,命令暂缓渡江计划,改为在川、黔、滇三省交界处实施作战行动。

这个时候,蒋介石也没有坐享其成,他迅速地调

兵进行合围。

在敌人的大军逼近的时候,毛泽东决定调整兵力,趁着对方虚弱之机,回师东进,重新进入贵州。2月18日至20日,红军二渡赤水河,把四川的敌人甩开了,使蒋介石的企图落空。红军回来以后,又趁遵义一带的敌人军队兵力薄弱之机,发动了遵义战役。24日至25日,红军击溃了黔军一部分以后,迅速占领了桐梓,并且在娄山关与前来增援的敌军展开了一场决战,一举占领了娄山关。接着又乘胜进攻,一举歼灭了吴奇伟的2个师和大部分人马,回师遵义。前后历时8天,共歼灭了敌人的2个师、8个团,取得了长征以来第一次重大的胜利。

遵义大捷以后,蒋介石慌忙飞到重庆“督剿”,调兵遣将,进入了遵义。毛泽东审时度势,故意在遵义徘徊,引诱敌人,让敌人乖乖地聚集,以便在有利于红军行动的时候摆脱。当敌人重兵压境以后,毛泽东突然决定北进。3月16日,红军三渡赤水,再入川南,佯做北渡长江的态势。蒋介石只好再次调兵遣将,去江边设防。正当敌军集结之际,毛泽东突然指挥红军东进,折回贵州,并于3月22日四渡赤水河。

3月31日,红军主力部队胜利地突破了乌江天险,把敌人全部都甩在了乌江以北。红军南渡乌江,开辟了进军云南,或者由长江上游金沙江北渡入川的前景。为了实现这个战略目标,毛泽东再一次把红军的真实意图掩盖起来,声东击西,扰乱了敌人的视线。于是,一部分军队佯做要向湖南运动,主力部队要向贵阳前进的姿态。蒋介石当然惧怕红军占领贵阳,同时,又怕红军进入湖南,与红军的第二、六军团会师,由于调兵频繁,也乱了他的阵脚。

趁着敌人慌乱之机,毛泽东指挥红军日夜兼程,赶到贵阳,又向西方疾进,直逼云南昆明。这个时候,滇军主力已全部东进,云南空虚。然而,红军却是虚晃一枪,立即向西北方向的金沙江挺进。

5月3日19日,红军终于趁金沙江的敌军防守空虚之际,用绞车胜利地渡过了金沙江,完全跳出了几十万敌军的围追堵截,取得了战略转移的决定性胜利。

【评析】 空间迂回往往采取“声东击西”的计谋,忽东忽西,即打即离;声此击彼,欲进却退;不攻而示之以攻,欲退而示之以进;似可为而不为,似不可为而为之。对方按情推理,我却因势施计,从而达到出其不意而取胜的目的。空间迂回的关键在“隐”,如对方不明我情,用之则可取胜;对方已明了我情,用之则易遭失败,所以此为险招。

时间迂回 十年蓄势一鸣惊人

日本西武企业集团掌门人堤康次郎,他在临终前立下了一份遗嘱:“堤义明10年间不要有任何创业,即使有什么新的构想,也不要付诸于行动,等到10年以后,才可以按照自己的想法去做事情。”

这就是说,他的儿子堤义明必须在他去世后的10年以后,才能够接他的班。

是他的儿子没有本事?还是出于别的什么原因呢?其实,堤义明在大学时代就非常优秀,他还曾担任过父亲的私人秘书,年轻时就表现出过人的才能。那么,究竟是什么原因让他的父亲在临终之前立下了这份遗嘱呢?堤康次郎为儿子堤义明立下这个遗嘱,主要是基于以下的几点考虑:

一、因为西武集团的根基已相当稳固,而且已经形成强有力的家庭式的企业集团,今后的经营,应当不会有什么问题,事实上,只要持续发展,就一定能够有很好的前景。

二、知子莫如父,堤康次郎了解堤义明有卓越的才能,因此,也必然有相当大的野心,一定有创造出比他的父亲更加辉煌的事业的理想。但是,经验告诉他,年轻人仅仅靠一股子冲动就有可能自毁前程。

三、西武企业是堤康次郎的企业,不是堤义明的企业,要想完全掌握西武公司,就必须全盘地了解西武公司的状况,所以,父亲想让儿子在10年的时间里好好地认识一下“自我”,好好了解一下公司的真实情况,然后再行动,这样就有可能减少失误,从而使公司有更大的发展。

由此可见,这位做父亲的企业家对儿子真可谓用心良苦。

当然,10年的时间,对一个血气方刚的年轻人来说是一个十分严峻的考验,何况是对一个有着一定才能、想做一番大事业、有抱负的热血青年!10年之内要他不去做事,自己的构想不能得到实施,这将是一个多么大的痛苦,多么重的耐力考验!

然而,10年过后,当堤义明真正出掌这家公司以后,他创造出来的成果,居然比原来大出二三倍。为此,堤义明深有感触地说:“10年的时间是漫长的,但是,我现在终于了解到了父亲的苦心,也知道了父亲当时的用心,更知道了父亲的高瞻远瞩。”

“我花了5年的时间,致力于巩固公司的基础,并深入地了解公司的财务以及与客户交易时的各种情况,学会了一些经营上的策略,经过认真观察和思考,我才渐渐地形成了自己的经营理念。因此,当我开始进入角色工作后,我能够如鱼得水,如鹰奋翅于天空,自如自在地实行各项工作计划。这完全得益于这10年的准备。”

【评析】 事物的发展变化如果以其延序或顺序的形式表现,我们称之为时间属性。打破传统的继承产业的程序(子承父业的时间顺序被打破,延缓了10年),延时而蓄势,蓄势而为,这是比较单一的时间变通。即使如此,本例也有一个先逆后顺、先破后立的迂回过程。复杂的时间迂回往往与空间迂回相联系,共同作用于对方,显得直接有力。下面的以逸待劳实际上就是时间迂回的延伸。

延时断后 功夫下在谈判外

一位美国商人前往日本进行谈判,飞机在东京着陆以后,立即受到了专程前来迎接的日本职员彬彬有礼的接待。他们替他办好了一切手续以后,非常礼貌地把他送上了一辆豪华轿车。这辆轿车十分宽大,却只让他一个人坐在里面,几个日本职员却宁愿挤进一辆小车内。

到达了公司以后,在贵宾室里,那位美国人忍不住问道:“你们为什么不和我一起坐车?”日本职员还是彬彬有礼地回答:“你是一位重要的客人,坐了这么长时间的飞机,我们不应当妨碍您的休息。”美国人的心理上得到极大的满足感,连声说:“OK! OK!”日本职员又说:“看样子您的日语还可以,这样,我们谈判就能够非常成功了。”“哪里,哪里,”美国人谦逊地说:“日常用语还可以,复杂一点的不行了,所以我带了本日本字典,实在不懂得就只有靠它来翻译了。”

相互之间越说越融洽,日本职员趁机又问道:“你什么时候回国,我们还可以安排车辆送您到机场的。”“你们想得可真是周到!”美国人高兴了,把机票掏出来让他们看了一眼——原来他准备在日本逗留10天。

现在,日本人已经了解了美国商人的基本情况,以及返回美国的日期。于是,日本人用了很大精力来安排美国人四处游览。还安排他参加了一个英语讲解“禅机”的培训班,说是这样可以让美国人更好地了解日本的宗教。每天晚上,日本人还让这位美国商人跪在硬地板上,接受他们殷勤的晚宴款待。往往一跪就是好几个小时,美国商人烦透了,却又不得不再三地道谢。

就这样过了一个星期,谈判还没有开始。眼看返程的日子越来越近,这位美国商人终于忍不住问:

“什么时候才开始谈判呢？”日本人却说：“你在日本过得非常愉快吗？”美国商人只好回答说：“当然非常愉快。”日本人又说：“我们生怕慢待了远方来的客人，既然您要进行谈判，那么我们明天就开始把。”

第二天上午，果然进行了谈判，可到了下午，日本人又安排美国商人去打高尔夫球。

到了第10天，谈判才算进入了正题。正谈到紧要的关头，小轿车却开来了，原来是去机场的时间已经到了，美国人只好在汽车开往机场的路途中签订了关键的条款。

就这样，在到达机场之前，这笔交易达成了。

【评析】 时间是思维变通中的重要变量。在特殊的情境中把握好事情进展的迟延或急促以及节奏是一种计谋手段。本案例中那些日本人先以缓兵之计拖住对方，然后把重要问题压缩到最后时刻去解决，不给对方以喘息应对的机会，可谓是张弛有术。

时空交错 “一举而三役济”

宋代的丁渭曾主持过被焚毁的皇宫的修复工作，丁渭以过人的智慧和超乎常理的举措，给后人留下了一个“一举而三役济”的动人故事。这个故事，是在工程建设构想中运用时空交错迂回的范例。

宋真宗年间，京城汴梁发生过一场大火，一夜之间，大火把整个皇宫化成了一片废墟。火灾之后，真宗皇帝命令丁渭迅速组织修复皇宫。当时，这么浩大的工程，困难确实不少。比如说，取土就非常不易，因为要到郊区去取土，非但路途遥远，运输也很不方便。与此同时，还要运输各种建筑材料，而且这些废墟上的垃圾杂物也很难清理运走，再加上修复皇宫的期限十分紧迫，这诸多的困难真是难上加难。但是，丁渭却非常出色地完成了任务！

他是这样做的：

先下令开挖皇宫前面的大街,不出几天,这条大街就变成了一条大沟。接着,丁渭又下令把汴河的水引入了大沟之内,使之成为临时河道,很方便地解决了运输问题。皇宫修复以后,丁渭命令将这些废墟上的杂物垃圾填入沟中,重新整为平地,恢复了大街的原貌。

就这样,丁渭不仅巧妙地解决了一系列的难题,而且大大地加快了工程的进度,使工程提前完工,同时,使国家“省费以万计”。如此“迂回”,真可谓“一举数得”。

【评析】“一举而三役济”实则是一个工程连环运作、先后照应、互为补充的过程,显示了思维的缜密与巧妙。此举主要在时间和空间的交错运用及相互衔接上,而中心作用在挖渠—放水—运物—填废—还原这一系统工程中。在思维科学上称之为立体思维的,也就是多维度的变通思维。这种思维从大局着眼,从宏观的高度寻找微观层面问题的解决办法,故其所作所为常有“出乎意料之外,却在情理之中”的奇效。

时空穿插 一样客房二般用

作为国际商业大都市的上海,每天都有进出数十万的流动人口,这些人中,办理经济事务的商务旅客占很大比重。现在,上海市大大小小的旅社比比皆是,但是,真正依附于商务旅客,将其作为主要接待对象的却是极少数。

有一家宾馆的经营者敏锐地看到了这一点,于是决定,将“为商务旅客服务”作为自己的经营特色。

首先,他们对客房的设计做了很大的改进。一般客房里的主要陈设是:一套单人沙发,一张桌子,一把椅子,桌上放一个大彩电,而两张床又要占去很大的空间,于是,人们连找写字的地方都比较困难。这样的房间,如果单住宿还是可以的,但是对满足处

理商务需要就困难了。

为此,这家宾馆做了大胆的变革,最大的特点是将床改造成可以推入墙壁里的活动床铺。早上起床以后,只要一按电钮,床就会慢慢地动起来,自动地进入墙壁当中。这样一来,一间普通的客房,立即就变成了一间宽敞、气派的“经理办公室”。对于客户顾客来说,他们只是花了普通客房的费用,却得到了能派上商务活动用处的“套房服务”。而且,每当房间的主人有顾客来访的时候,宾馆的服务人员还会及时端上一杯香味浓郁的茶水或者咖啡。

宾馆的经营者还想到,为了适应各种规模的商务洽谈需要,不仅需要有多种规格的接待室、会客室,而且还要有中文的打字、复印、传真、电子通讯,以及中外文翻译、外汇结算等有关的人员和设备。

尤其难得的是,他们考虑到,一般的商务旅客都希望能够得到与他们的业务有关的上海市的各种经济信息。于是,宾馆与上海的旅游协会合作,开办了上海第一家商务信息电脑库,分门别类地储存了上海有关的主要机构和重要的经济信息资料。同时,还欢迎上海的企业家申请在电脑中为自己立一个户头,储入企业的基本情况与合作的意向等。这一措施,为商务旅客们提供了大量的合作机会和洽谈线索,深受欢迎。

这家宾馆由于采取了以上的做法,突出了自己的经营特色与个性,很快便在强手如林的上海旅馆业中脱颖而出。当许多宾馆为住房率不高而犯愁的时候,这家宾馆却常常会出现十几批旅客等一间客房的热闹场面。

【评析】 有人说,我们的地球越来越小了,这话是有一定道理的。将有效的空间合理地利用起来,除因势就形外,还应该及时空穿插上下功夫。时空穿插有两个迂回变通的因素:一是事物的空间安排,要依照人们不同时间的需要进行改变,不能静止不动;二是事物的时间属性(例

如先后、早迟、缓急等),也要根据空间状况进行适度调整。时空穿插是现代人思维变通的重要课题,有许多理论问题尚待探究。

以退为进

在思维迂回变通的过程中,为积蓄力量,创造条件,以俟时机成熟时再向前推进,达到最终解决问题的目的,需思考先采取某种与自己的愿望或利益相抵触的做法,即有所“让步”或“后退”。“以退为进”的表达形式与“以攻为守”相似。以攻为守是说用进攻作为防御的手段;以退为进是说以后退作为前进的手段。以退为进中的“退”和“进”,其含义是广泛的,它不仅用于军事上的进攻与撤退,也常常用于其他社会生活活动的方方面面。以退为进也可以解释为欲进先退、以退求进,都是指在条件或力量还不具备时,可先暂时采取某种保守、妥协甚至自我惩罚的姿态与做法,在保守、妥协中积蓄力量,等待时机,再发动攻势。这如同一个人先将拳头向后缩,然后才有力地挥拳出击一样。

以退为进的“退”是手段,“进”是目的;“退”是形式,“进”是本质。“退”以什么方式,“退”到什么程度,都取决于双方力量的对比和“进”的程度。也就是说,退不是盲目的、无条件的,退的过程就应内含有蓄势和寻机两个因素。因此,退的方式既有表层的,也有深层的;既有假退实进的伪装形式,也有断臂割腕的实际内容。

本节将从古今中外以退为进的案例中撷取有代表性的故事,展示形形色色的伪退、强退、软退、媚退、缓退、屈退、辱退以及以退为进的极端表现——苦肉计。

伪退实进 军需列车“推”前线

1942年,德军入侵前苏联以后,为了切断苏军的交通运输线,他们在连接斯大林格勒和内地的铁路线的上空出动了大批轰炸机,不间断地进行狂轰滥炸。这样一来,斯大林格勒附近的进出站内的火车一时都无法运行,全部滞留在站内,形成了严重的

堵塞,而前线急需的物资也一时无法运出。

面对这种局面,苏军指挥员心急如火,千方百计想办法加强对空的炮火力量,可这种被动的方法收效甚微。

后来,一位名叫拉宾的车站军代表来到现场进行调查研究。他发现,德军轰炸机的目标,只是针对开往前线的列车,而对向内地开的列车几乎不大去管的。经过进一步的观察,他又发现,德国的飞行员是根据列车机头的位置来判断列车运行的方向的。

于是,这位军代表想出了一个非常简单而又很管用的方法:将所有开往前线的列车都进行了“改造”——机头挂在列车的尾部,让机头推着列车前进。

结果和预计的一样,这种“推”向前线的列车果真没有再受到德军飞机的轰炸,一批批急需的作战物质源源不断地运到了前线。

【评析】 这只是一则表面形式的以退为进,即“伪退”,而不是我们本节实质性的以退为进。即使这种表面形式的以退为进,也能够起到奇特的效果。在强强相争的过程中,示之以进,则遭阻更强;示之以退,则遭阻减弱。这往往也成定律。

强退促成 谈判最终获成功

1984年7月,我国与突尼斯 STAP 公司代表就建立化肥厂的工程项目进行谈判。

当时,双方都同意利用秦皇岛港口优越的条件建厂。到了10月份,当这个项目快到准备实施阶段的时候,科威特石油化学工业公司董事长出席了谈判。此人相当武断,他说:“你们以前所做的工作都没有用,我来以后,要从头开始。”当时,不仅是中方,连突尼斯方面也都着了急。要知道,光是编制可行性研究报告,中国和突尼斯双方就投入十多名代表,

花了 20 多万美元,用了 3 个多月的时间才完成,如果现在全盘否定,一切从头开始,显然是没有道理的。

可是,当时还没有人能够敢于反对这位董事长,因为他的名望太高了,他在科威特的位置仅次于石油大臣。而且,他还是国际化肥工业组织的主席。这样一来,谈判立即陷入了僵局。

这时,中方参加谈判的一位主管工业的副市长,正在思考着如何打破这个沉闷的气氛。想着想着,这位副市长突然站起来说:“我代表地方政府严正声明:为了使这个项目取得圆满成功,我们特地安排在这个地理位置极为优越、中国最好的港口,直到现在,许多合资企业想要得到这块土地使用权,我们都没有同意,这说明中方非常重视我们之间的友谊。如果按照董事长今天的主意,这件事情还将无限期地拖延下去,那么,我们只好把这个项目取消了!对不起,我还有别的事情,我现在退出谈判,下午,我等待你们的消息!”说完,这位副市长拿起皮包,头也不回地就走了出去。

可是,没过半个小时,那边就有人到了市长办公室,说:“董事长请您快回去,因为大家还是一致强烈要求征用那块土地。”

【评析】 在潜在优势在自己一方,而对方态度仍强硬的情势下,用“强退”来显示力量,易使对方改变态度。“强退”内含有“进”的威慑力,因此,表面是“退”,实则是“进”。这位副市长就是用釜底抽薪的“强退”方法,迫使对方做出了让步。

软退抗硬 弱楚三步解国困

春秋战国的时候,楚国有一位太子被扣在齐国当人质,楚怀王驾崩以后,太子准备回国去继位。齐王却要他割让楚国东边的 500 里土地,否则就不放

他回去,太子为了回国只得先答应了。

这位太子就是后来的楚襄王。他即位以后,第一件事情就是召集所有的大臣,商讨是否割让 500 里土地给齐国。

大臣们经过反复考虑,提出了三条不同的意见:一种认为,既然已经答应的事情就应该兑现;另一种认为,应当拒绝齐国的无理要求,然后派重兵去把守;还有一种认为,给是有辱楚国,不给是失信于人。实际上,楚国是难以和强大的齐国进行抗争的,最好的办法就是与自己的盟友秦国联合,请他们派兵来增援,共同与齐国抗衡。

楚襄王听来听去,始终下不了决心,最后,他只好请太守慎子来定夺。

慎子经过认真分析认为,这三条意见都可以采用。他的办法是:第一步,让一位大臣到齐国去献地,以表示自己的信用与真诚;第二步,派兵坚守自己的土地,拒绝齐国的要求。

在实行第二步计谋以后,齐王果然勃然大怒,他质问使臣道:“既然你们已经讲了信用,把土地给了我,为什么又要派兵去把守?”楚使说:“我们的楚王是守信用的,至于地方官有抗拒的事情发生,那么,就请你派兵去攻打。”

于是,齐国的军队就出动了,可是这一行动偏偏又落入了慎子的圈套,因为楚国早已请来了强大的秦国军队。秦国对齐国说:“你们阻拦太子回国,这是不仁,现在又来侵犯,这是不义,不仁不义,谁都可以讨伐。你们必须退兵,否则,秦国决不会视而不见!”齐王一见与他势均力敌的秦国也出兵了,只得赶紧下令退兵。

大臣们的三种意见相互矛盾,可是,聪明的慎子全部拿过来,以连环“添加”的方法进行软抗,既不失信于齐国,又不会失去楚国的土地。

【评析】 “计”曰:“将多兵众,不可以敌,使其自累,

以杀其势。”指在敌军强大的情况下,切下可硬拼,应当运用计谋,使其自相牵制,借以战胜之。慎子的三步计谋,从逻辑思维分析,是相互矛盾的。但通过迂回变通的手段,将矛盾转移到下属并借用外力来消解,表面上守住诚信,实际里寸土不让。慎子之计以软抗硬,棉里藏针且环环相扣。

媚退求伸 勾践‘七术’败吴王

越王勾践被吴王夫差打败,回到国内以后,他不甘心失败,始终想着对付吴王的策略。他身边有一位良臣名叫文种,文种认为,弱小的国家要想打败强国,硬攻是不可能的,建议他采取投其所好的策略,并且提出了“七术”。其中有一术叫作“选良材,巧匠,诱使其建造宫殿”。

当时,吴王正在让手下的官员们为他准备材料,要建造长乐宫和姑苏台。文种得知这一消息之后,认为是一个极好的机会,立即向勾践献计说:“夫差准备建造的长乐宫和姑苏台,一定需要大量的上好木料,我们可以从国内挑选最好的木料献给他,想他一定会接受。”

勾践采纳了这个计策,派出了木工数千人到各地去寻找特大的木料。木工们跋山涉水,用了近一年的时间,终于发现了一棵粗20尺、高400尺的大树,立即报告了勾践。勾践立即亲自前往,摆下祭坛,一番祭祀之后,才将大树砍伐。又让木匠们精心雕刻,还在上面绘制了五彩龙纹,然后,派文种专程送往吴国。

吴王夫差从来没有见过这么大的木料,也没见过如此精美的制作,他不由高兴得眉开眼笑,情不自禁地手舞足蹈,当场决定用它来建自己的姑苏台。

后来,吴王在国内大兴土木,还招来成千上万的百姓日夜劳作,动用了大量的国家资产,致使国库空虚,民不聊生,终于引发了民众的强烈不满。

勾践又采取了卧薪尝胆等一系列手段,最后终于战胜了强大的吴国。

【评析】 玩物丧志,以献媚讨好、赂物消志的手段,将对方引入歧途,削弱其实力,伺机战胜之。献媚讨好在表面是一种屈从妥协或投降,但是暗伏杀机,以求一逞。越以屈求伸,吴以霸蹈亡。吴越争斗给后人的思索是意味深长的,但历史又往往重演,此后又有多少夫差和勾践!这反映了人类思维的一贯性、同质性,以史为鉴,谈何容易。左右历史进程的,往往是人类自身的思维。

缓退促就 日商退三进一戏美商

谈判是生活中经常发生的事情,人们要进行各种谈判,比如房客要与房东谈判房价,职工要与老板谈判工薪等等。而在商战中,企业之间的谈判就更多了。许多问题都是通过谈判解决的,谈判桌旁的高手,往往能够充分利用各种有利条件,使谈判向着有利于自己的方面发展,最后达到满意的结果。

日本一家公司与美国的一家公司进行技术协作谈判。谈判开始的时候,美方的首席谈判代表拿出了各种技术数据、项目、费用等一大堆东西,滔滔不绝地发表自己的意见,完全不顾日本公司代表的反应。而日本公司的代表却一言不发,仔细地听取意见并埋头记录。美方一连讲了好几个小时之后,要听取日方代表的意见了,日方代表却装模作样地说,“我们目前还没有准备好”,“我们对于一些技术数据还不太清楚”等等。于是,第一轮谈判就这样不明不白地结束了。

几个月过后,日本的这家公司以前面的谈判代表不称职为理由,撤换了原来的谈判代表,另外又派去了一个代表团到美国谈判。不料这些代表也与上次谈判一样,日本人显得对这个项目准备极不充分,而且技术基础比较薄弱,最后说是还要回去研究研

究,就结束了第二轮谈判。

紧接着,日本人又如法炮制了第三次谈判。

美国人见三次如此,再也忍不住了,非常恼火。他们认为,日本人在这个项目上根本没有诚意,轻视了该公司的技术力量。最后美国人说:如果半年以后日本公司仍然如此,两家公司的协议将被迫取消。

后来,美国解散了谈判代表团,封起了所有的技术资料,想等到半年以后再进行最后一次谈判。

可是,美国人做梦也没有想到,几天以后,日本人突然派出了一个庞大的谈判代表团,由前几次谈判代表团的主要人员组成,飞抵美国。美方惊愕之余,匆忙把原来的谈判代表团的成员召集起来。这一次,参加谈判的日本人一反常态,他们带来了大量的可靠数据、技术资料,对于人员、物品等一切有关事项都做了相当精细的策划,而且已经草拟出了协议书文件。美方公司措手不及,最后才勉强地签了字。

当然,这份协议书所规定的某些条款,明显倾向于日方。事后,美方代表无奈地说:这是日本人自珍珠港事件以后的又一次胜利。

【评析】 精明的日本人在这场谈判中,故意弄出几次拙劣相,装作准备不足的模样,隐瞒自己的真实意图,实际上是以缓兵之计来摸对方的情况,一旦掌握后,便一鼓作气地制定了详细方案,然后在美国人放松警惕的时候,突然出击,取得了决定性的胜利。“缓退”实则是争取时间,即以时间换空间,改变双方的力量对比,使事物朝有利于己方的方向变化。

屈退求捐 大将军情动山河

抗日战争时期,周恩来同志与爱国将领冯玉祥将军合作,共同创办了一个“中国战时儿童保育会”,专门收容那些在战争中失去父母的孤儿。他们先后

在四川、贵州、香港和延安等地建立了许多所保育院。

随着抗日战争形势的发展,保育院收容的孤儿越来越多,因此,经费也越来越紧张。后来,在四川省自贡市保育院里的孩子们,每天只能靠少得可怜的蚕豆充饥活命。

冯玉祥将军当时担任国民政府军事委员会副委员长,当他来到自贡市视察时,看到了这些可怜的孩子。于是,他找到了当地比较富有的盐商,希望能够得到一些资助。可是,这些盐商们表面上答应得很好,背地里却是阳奉阴违,拖延不办,冯玉祥将军非常生气。可是,募捐毕竟是要靠自觉自愿,下命令当然不行。

冯玉祥将军想来想去,想出了一个绝招。

这一天,自贡市的盐商们正在盐务局开会议事,突然听到门外有人高声大喊:“卖水!卖水!一担水5万元。”盐商们一听,非常奇怪,天底下哪有这么贵的水?他们相互议论着走出去想看一看究竟。这一看,不由得惊呆了,原来挑担卖水的竟然是冯玉祥将军。“诸位同仁,”冯玉祥将军一脸真诚地笑道,“我是为了那些饿着肚皮的孩子们,实在没有办法,只有靠卖水来筹款了。”一番话说得盐商们羞愧难当,无地自容,只好纷纷表示,马上就把钱送到保育院去。

还有一次,为了给前线的将士们筹集军费,冯玉祥将军来到了江津县,召开了一场爱国募捐大会。开大会的这天,江津县里的社会名流、各界代表都坐在主席台上。冯玉祥将军慷慨激昂地发表了演说:“现在,抗日战争已经到了最后的关头,前方战事正紧,军费开支非常浩大。俗话说,大炮一响,黄金万两。不用说飞机大炮需要巨额费用,全国几百万的抗战军队所需费用更大。可以这样说,如果所有的战士们把帽子都拿来,放在这个会场里,恐怕也放不下的。”说到这里,冯玉祥将军话题一转,高声道:“国

家兴亡,匹夫有责。抗战已经到了紧要的关头,前方的将士们为我们流血牺牲,我们怎么能够袖手旁观?为了表达我们的心意,有钱的出钱,有物的出物。”说完,他率先走向募捐箱。各界人士听了冯玉祥将军慷慨激昂的演说以后,无不热血沸腾,纷纷走上前去排着队捐款捐物。

可是,江津县最富有的商会主席却打着自己的小算盘,迟迟没有行动,在冯玉祥将军再三示意下,他却只是象征性地捐了一点点小钱。冯玉祥将军的脸色越来越难看,按他的性子早该发脾气了,但还是忍住了。他忍了又忍,忽地大步流星走到商会会长的跟前。商会会长一怔,不知道冯玉祥将军要干什么。然而,他做梦也没有想到,冯玉祥将军并没有声色俱厉地指责他,而是说:“为了前线的将士们,我,冯玉祥给你跪下了!”说完,双腿一屈,“哐”地一声,真的跪倒在商会会长面前。商会会长万万没有料到,顿时大惊失色,一时之间,那张肥胖的脸涨得像猪肝一样。冯玉祥将军也不说话,只是威严地挺直腰板,铁塔一般地跪在哪里。

周围的人们见状,也一起跪下了,当时的场面非常悲壮。

【评析】 将军膝下有黄金,此言不谬。冯玉祥将军乃抗日名将,为捐款抗敌不吝礼跪求人,以情动人。表面上以屈求辱,实际上更显人格伟岸;表面上降低了自己的名将身份,实际上更赢得威望。将军的身份与跪人的举动,反差越大,越是感人。

辱退保位 亨利王兵进罗马

在中世纪的欧洲,教权高于王权,教皇成了各国国王的太上皇。国王登基和加冕要由教皇主持。接见的时候,教皇坐着,而国王却要对他行屈膝礼。步行的时候,教皇骑马,国王则为教皇牵马带路。

1076年,德意志神圣罗马帝国亨利与教皇格里高利争权夺利。亨利王极想摆脱教皇的控制,获得更多的独立性。教皇则想加强控制,剥夺亨利王的权利。可亨利王也决不甘心束手就范,他甚至召集了德国教区的主教们,开了一个宗教会议,宣布废除格里高利的教皇职位。这一下可把教皇气坏了,立即做出了强烈的反应——在罗马召开了全欧洲基督教大会,宣布开除亨利王的教籍。当时,这个事件在整个欧洲掀起了一场反对亨利的高潮。德国的封建君主们也起兵造反,亨利王陷入了四面楚歌的艰难境地。

面对这样的形势,亨利王虽然很不甘心,但也知道如果不妥协,自己就要被彻底推翻,所以,他采取了以退为进的策略。

1077年1月,亨利只带了两个随从,骑着一头小毛驴,冒着严寒,翻山越岭,千里迢迢前往罗马,准备向教皇请罪。但是教皇故意不予理睬,在亨利到达之前就躲到了远离罗马的卡诺莎行宫。亨利王只好又前往卡诺莎行宫去见教皇。到了卡诺莎,教皇命令紧闭住城堡大门,不许亨利进来。

当时漫天大雪纷飞,天寒地冻,亨利王无奈,也顾不得什么帝王的身份了,只好脱下帽子,屈膝跪在了雪地上,一直跪了三天三夜。最后,教皇终于打开了城堡的大门,饶恕了亨利。亨利王的“卡诺莎之跪”终于保住了他的教籍,也保住了王位。

亨利王回到德国以后,集中力量整治自己的国家,将预谋造反的封建主们各个击破。在稳固自己的阵脚和地位以后,亨利王出兵进攻罗马,以报长跪雪地的屈辱。教皇闻讯逃跑,最后客死他乡。

【评析】 为了骗取对方的信任,亨利王不惜丢下王者之尊,在雪地里长跪了三天三夜,甘于忍受屈辱,其目的在于使对方放松警惕,以便寻机,再图反攻。亨利王正是凭借着这一点,既保住了自己的地位,又报仇血耻。“以退

为进”的关键就在于要有足够的忍辱负重的精神,才能达到最后的成功。

苦肉之计 经理断腿得配方

新加坡有一位企业经理,对法国的啤酒制作技术产生了浓厚的兴趣,他很想在新加坡和东南亚建立大型的啤酒厂。他也曾想尽办法去学习法国的啤酒制造技术,但法国的啤酒生产方式保密程度非常高,他根本无法找到窃取技术资料的门路。想来想去,他实在没有好办法,于是,就扮作一个难民到法国去流浪。后来,他来到一家大型啤酒厂,秘密地观察了一个多月之后,终于想出了一个经常窃取机密的办法。

这一天,啤酒厂的经理开车从里面出来,这位新加坡人故意把自己的一条腿伸到了车底下,酿成了车祸。这个法国人只好自认倒霉,连忙送人到医院里去治疗。伤好以后,新加坡人要求进厂当个看门人,以维持生计,法国人答应了他的要求。于是,这位流浪的“难民”终于进了这家酒厂,当上了门卫。

这位“难民”在法国啤酒厂看守大门,一直干了三年,他对工作很认真,特别是对进出厂的货物检查得也极其仔细。最后,他终于把该厂的工艺配方、生产流程摸得一清二楚。

突然有一天,这个难民失踪了。过了三年以后,法国的啤酒商才发现,新加坡和东南亚的一些国家不再购买法国的啤酒了,接着又听说新加坡也能生产出高质量的啤酒。

有一次,法国的那位啤酒厂的经理专程到新加坡去访问,令他大吃一惊的是,新加坡的啤酒商居然正是自己啤酒厂的那个看门人。

【评析】 “计”曰:“人不害,受害必友;假真真假,间以得行。”意思是,人们通常不会自己伤害自己,如果受

到伤害必定不易受怀疑。我方以假做真,令敌人信假为真,这样,借机钻到敌人心脏中去的计谋就能实现了。新加坡啤酒商正是运用“苦肉计”,借机钻到敌人心脏中,用一条腿换来一席之地。

间接中的

间接中的是迂回变通的主要手段。当我们面临复杂而难以直接攻克的问题时,不采取直接、正面解决问题的思路,而是分析研究与这个问题密切相关的其他事物,以解决其他相关问题或借助其他力量为手段,最后以较小代价或较高效率解决原有的问题。现代心理学的激发内需、古代计谋中的借刀杀人等都属间接中的。间接中的有一个必要条件,那就是相关中介。相关中介是指与所解决的问题有关联度的事物。它要具备两个基本特点:一是与所要解决的问题有较密切或可以替代、互证等关系;二是可以操纵或凭借现有力量征服的。相关中介既可以是现有明确的,也可以通过联想、推理的方式寻找出来。

本节介绍的间接中的的相关中介类型有:以需为介、以物为介、以痕为介、以势为介、以形为介、以规为介、以饵为介、以功能为介等。希望我们的中介思路由此生发,以至无限。

以需为介 赠送花生为卖水

15岁的小哈利在一家马戏团工作,任务是想方设法在门口招徕观众。哈里聪明能干,团主十分喜欢他。但他并不满足于现状,他想利用自己的智慧和才能干出一些名堂来。

这一天,他向团主请求,允许他在大门口卖炒花生米。团主告诉哈里,只要不影响马戏团的收入,他可以随便去做。哈里神秘地一笑说:“先生,请您放心吧!马上会有更多的观众来观看马戏。”

哈利得到了应允以后,非常高兴,飞快地跑回屋子里,开始炒花生米,花生米的香味弥漫了整个房

间。花生米炒好以后,哈利独自诡谲地一笑,特地在花生米中加了一些食盐。

然后,他用报纸把花生米分包成一个个小包,带着这些小包,到了剧场大门口。“买一张马戏票,送一包花生米,精彩的马戏,喷香的花生米,边看边吃,快来买哟……”哈利扯开了嗓子吆喝起来。

“人家买一张票,你送一包花生米!你这不是做亏本生意吗?”团里有人惊讶地看着哈利说。哈利一笑,并不回答。

果然,花生米的香味引来了不少人,许多本来不大看马戏的人,也因为有赠送的花生米而随意来了。“给我一张票,别忘了给我一包花生米……”我也要一张……”还有我……”很快,马戏票卖完了。观众们一边看着精彩的马戏,一边嚼着喷香的花生米,不一会儿,花生米就吃完了。

“真渴呀!”“是呀!有点咸,要能来点水就好了。”观众们纷纷议论着。

这时,哈利又来了,同时还带来了他的柠檬水。“谁要柠檬水?”哈利问道。没等他的话音落下,人们都纷纷地喊道:“我要!我要!……”转眼之间,哈利的柠檬水就卖得精光,他的口袋也鼓囊囊地装满了钞票,这一天,他赚了一大笔钱。团主也非常高兴,因为今天他的马戏票全卖完了,更是赚了很多钱。

哈利说是赠花生米,实际是为卖水,调来了大量客人,填满了马戏团的口袋,也装满了自己的口袋。

【评析】 哈利的迂回计谋其实就是我们熟知的需求激发法,属间接中的。需求激发法是心理学家感兴趣的课题,因为它对驱动智谋行为的压力能做出科学的解释。需求是有机体由于缺乏某种生理或心理因素而产生的与周围环境的某种不平衡状态。生理性的需求是有机体对延续和发展它的生命所必需的事物的反映。本例中哈利送花生米只是手段,卖柠檬水才是目的。花生米所起的作用是激发观众对柠檬水的需求,也就是我们常说的“要想

马喝水,给它吃把盐”。

以物为介 拿破仑测距莱茵河

1805年,拿破仑率法军进攻奥地利,两国在莱茵河两岸开战。拿破仑想用大炮猛轰对手,可是,这莱茵河究竟有多宽却不知道,不知道距离,就不可能调整好大炮,从而准确地命中目标。

要知道河的宽度,最有效的方法,当然是实地测量,可在当时的战争情况下,是绝对不可能的。

这一天,拿破仑站在河岸上,他已经思考了很长时间,一直也想不出什么好办法。当他再一次向对岸望去的时候,却突然发现莱茵河对岸的边缘线,正好与自己所戴的军帽的边缘在同一条直线上。这个现象立即引起了他的注意,于是,他一步一步地向后退,一直退到自己帽子的边缘与河的这一岸边缘完全吻合为止。这时候,他立即命令人丈量从这里到他原先站立处之间的距离。拿破仑知道,这个距离,就是莱茵河的实际宽度。

不久以后,法国炮兵按照拿破仑提供的数据调整好大炮,向对岸的奥地利发动了猛烈的进攻,炮弹果然准确地命中了。

【评析】 此法如同曹冲称象,属事理借代。以帽沿为测量工具的关联中介物,绕过难以直接测量的困难,将原本互无关系的距离等同起来,从而量出可测距离,推测出不可测距离。在几何学上,这是很简单的测题,但在实战思维中,又有几个这样的拿破仑?

以痕为介 踩肿脚背识扒手

法国记者安娜在东京的地铁车厢里丢了一个钱包,她在地铁列车停稳后,第一个跑出车厢,焦急地对警察说:“先不要放人出站!我的钱包被扒了,

156

请你们帮我查一下。”

警察对安娜的遭遇非常同情,但看到走出车厢的人群,无可奈何地说:“这是终点站,不放人走是没有什么问题,不过,我们不能对每一位旅客都要搜身吧!”

“当然不是,只需要男人脱下鞋子,查看一下他的脚背,就能够找到扒手。”安娜非常有把握地说。

“这是怎么一回事?”警察非常奇怪。

“当时我在扒手的脚背上狠狠踩了一脚,一定会留下印迹的。”

原来,安娜当时在车厢里觉得后面有一个男人的手伸向了她的胸部,知道自己如果大声叫喊,就可能要被扒手用刀子捅,她急中生智,装作被前面的人拥了一下,趁势猛地踩了后面的男人一脚。

按照安娜的建议,所有的男旅客集中在出口处,每个人都把鞋子脱下来进行检查。果然,发现有一个男人的脚背上有一块红肿,与安娜的高跟鞋后跟形状非常吻合。接着,在他身上果真搜出了安娜的钱包。

警察后来问安娜:“当时你背后男人不止他一个,怎么能够断定他一定就是扒手,而不是一般的乘客呢?”

安娜笑着回答说:“我这一脚如果踩了别人,那个人一定会大喊大叫的,说不定还会骂我一通。但那人却默不作声,这说明,他就是扒手,因为他会因为自己的偷盗行为而不敢声张的。”

【评析】 安娜在扒手的脚上留下痕记,并以此为证,终使扒手落入法网。在特定的场合中,如果暂时处于劣势的情境之中,制造可用以为凭的痕迹是最好的伏笔,一旦情境转好,痕迹就可以成为间接中的、克敌致胜的武器。另外,此案中安娜最后的判断也值得玩味:“我这一脚如果踩了别人,那个人一定会大喊大叫的,说不定还会骂我一通。但那人却默不作声,这说明,他就是扒手,因为他

会因为自己的偷盗行为而不敢声张的。”从心理智谋上分析,则属于情境设计的范畴了。

以形为介 女化妆师智施易容术

日本有一位女化妆师,手法相当高明,她能使40多岁的男演员变成20多岁的“奶油小生”,也能把妙龄美女变成丑陋的老太太。

有一天,她家里来了一位不速之客,这是一个刚刚越狱的逃犯。他一进门就手持匕首逼住化妆师道:“现在警察正在到处搜捕我,我要立刻离开这座城市。我要你为我化装!化装成另外一幅模样。只要你老老实实地为我化装,我就不会伤害你,否则要你的命!”

化妆师心里恨透了这个恶棍,她一边想着对付的办法,一边装作很顺从的样子说:“你想化装成什么样子?化妆成女人怎么样?”“不行,化装成女人行动不方便。你只要给我换个长相就行了。”“那么,我就让你变成一个非常难看的中年人吧!”只一会儿,化妆师果然将他变成了一个脸色黝黑,面目丑陋的中年男子。

这人照了照镜子,觉得现在一点也不像自己了,非常满意。为了安全,他临走时,还是把女化妆师绑了个结实,以防她去报案。可出乎意料的是,这人刚刚来到大街上,就立即被警察逮捕了。

原来,化妆师前几天在报上看到了一张通缉犯的照片,于是,就把这个通缉犯的模样移植到了此人的脸上。他一出现,当然会引起警察极大的注意。

【评析】 此案例的中介是另一个通缉犯的脸。化妆师的高明之处就在于“换汤不换药”。如此变脸易容,表面上变了,实际上“通缉犯”的身份并没变,使这个不速之客就范的目的没变。这一迂回变通内含有以退为进、以柔克刚的效果。

以势为介 换个花样来促销

改革开放以后,国外的一些名牌彩色胶卷和相纸很快占领了我国的彩色摄影市场。我国化工部所属的第一胶片厂经过一番努力,于1985年推出了“乐凯”牌彩色胶卷和照相纸。但是,当时人们的消费心理普遍对国产彩色胶卷和相纸持不信任态度,以至“乐凯”牌彩色胶卷和照相纸问世以后,很长一段时期内很少有人光顾。有的城市彩扩部门甚至贴出告示,公开声明:“国产胶卷,恕不冲印。”

面对这样的严峻形势,如何才能打开局面?厂里的职工也想了不少办法,但收效不大。

后来,厂领导“拐了个弯”想一想,他们想出一个间接办法:投资举办并不直接起销售作用的“摄影比赛”。

1986年,全国“乐凯”摄影大赛出台了。大赛有一个严格的规定:参赛作品一律要使用乐凯胶卷、相纸和冲洗药水。

经过大造舆论、广泛宣传,全国有1000多位专业和业余的摄影家参加了这场比赛,作品达到1万多幅。人们在欣赏优秀作品的同时,也看出了乐凯彩色胶卷和照相纸的质量确实已经达到了较高的水平。

从此以后,“乐凯”彩色胶卷在全国名声大振,广大消费者终于逐渐从了解到接受了,“乐凯”彩色胶卷的销售量也逐年大幅度上升。

【评析】 促销的手段多种多样,但归根结底,无外乎直接促销和间接促销两种。“乐凯”采用的是间接促销的方法,其中介就是摄影比赛,以摄影比赛造成声势,以势为介。在间接的变通过程中,选择的中介手段必须与所解决的问题有较好的相关,相关度越高,效果越好。“乐凯”采用的摄影比赛虽是间接促销的方法,但由于相关密切,

其效果也必佳。

以规为介 小贷款只为好寄存

一位犹太富豪走进一家银行,他来到贷款部前,大模大样地坐了下来。

“请问先生,您有什么事情需要我们帮助吗?”贷款部经理一边小心地询问,一边打量着来人的穿着:名贵的西服,高档的皮鞋,多功能的手表,还有镶着宝石的领带夹。

“我想贷款。”他说。

“完全可以,可是,您想贷多少钱呢?”

“1美元。”

“怎么,您只是要贷1美元吗?”贷款部经理以为自己听错了,不由惊讶地张大了嘴巴。

“是的,我只需要1美元,可以吗?”

贷款部经理是一个非常灵活的人,他立即想到:此人一看就是一个富豪,他这样做,必有原因,很显然,他这只是一种试探,想试探我们的工作质量与服务效率。于是,他装作高兴的样子说:“当然,只要有担保,不管需要多少钱,我们都可以办到的。”

“那好。”这个犹太人从高档的皮包里取出了一大堆股票、国债、债券等放在经理的办公桌上,“用这些做担保,可以吗?”

贷款部经理清点了一下,道:“先生,这些总共价值50万美元,做担保足够了。不过先生,你真的就要1美元吗?”

“是的,我只需要1美元。”犹太商人面无表情地说。

“好吧,请您到那边办个手续,年息为6%,只要你付出6%的利息,一年以后归还。也就是说,我们就可以把这些作为担保的股票和证券还给您。”

“谢谢!”犹太富商办完手续以后,准备要离开。

这时候,一直在一旁观察的银行行长怎么也弄

160

不明白了：一个拥有数 10 万美元的人，怎么会跑到他的银行里来贷款 1 美元？

想着，想着，他实在忍不住了，从后面追了上去，问道：“对不起，先生，我可以问您一个问题吗？”

“那么，您想问什么问题呢？”

“我是这家银行的行长，我实在弄不懂，您是拥有最少 50 万美元家当的人，为什么只贷 1 美元？就是您想贷 10 万、40 万美元，我们也都会很乐意为您服务的。”

“好吧！既然你如此热情，我不妨告诉你。我到这个城市里来，是想办一些事情，可是携带这些票券实在是不方便，我们去了几家金库，如果要租用他们的保险箱，租金非常高，我知道你们银行的保卫非常好，我将这些东西放在你们这里，我还有什么不放心的呢！况且，贷款 1 美元的确很便宜，一年才不过 6 美分。”

银行行长这才恍然大悟，但他还是非常佩服这位先生的做法。

【评析】 用贷款的方式寄存贵重财物，虽出人意料却又理在其中。从思维套路上分析，犹太富商运用了迂回寄存的方法，即利用银行借贷需抵押的规定达到自己的目的。“借贷需抵押”之规对借贷者是一种限制，可是对寄存者却是一个空子，虽显诡谲却又可谓出奇制胜。

以饵为介 狡猾农夫巧卖猫

有一位古玩商，因为在城里很难再得到古玩，就去了乡下，想碰碰运气。

有一天，他来到了一家农舍前，眼睛突然一亮：他看见了一个非常别致的碟子！凭他对古玩高超的鉴别能力，立即看出，这碟子是几个世纪以前的好东西，价值极高。当时，他看到拥有这个碟子的主人显然对它的价值一无所知，居然拿这个碟子去喂养一

只小猫。

古玩商稳住自己心中的狂喜,像是很随意地走了过去,与小猫的主人闲聊起来。又像是刚刚才发现了小猫的样子,对着这只小猫赞扬不已,还编造了一个动听的故事:说他的太太如何喜欢小动物,前不久因为一只小猫死去了,令她伤心不已,而眼前的这只小猫,看上去又太像他太太的那只小猫了。古玩商说着说着,竟为自己的故事感动得热泪盈眶,连那位看起来木木讷讷的农夫也陪着他长吁短叹起来。后来,他终于像是不大经意地试探道:“您的小猫卖不卖呀?”

“当然卖了,”农夫很快地回答说,“既然您的太太喜欢小猫,我就卖给你吧!”古玩商非常激动,他为了表示自己的诚意,出了两倍的价钱买了这只小猫。当他正要把小猫带走的时候,这才开始进入了他自己编造的故事的高潮,他故意若无其事地说了一句:“看来,你一直是用这个碟子喂小猫的吧?我想最好今后还用它,以免小猫不习惯。你就顺便把这个碟子送给我,怎么样?”古玩商心想农夫一定会同意的,因为这只碟子看起来对他并没有什么用处。可是,他做梦也没有想到,农夫的一句话把他的美梦彻底粉碎。

“对不起,我不能送给你,因为每天我都要靠它卖掉我的小猫!”就这样,狡猾的古玩商遇到了更狡猾的农夫。

【评析】 钓鱼须用饵,“引玉”应“抛砖”。本案例中,狡猾的农夫才是故事真正的主角。他的目的是卖猫,而古碟则是钓饵,用古碟做中介达到目的,不仅显示其迂回变术之巧妙,同时也显示了大智若愚的恢诡谲怪。故事不仅告诉人们智者不智、愚者不愚的结果,也留下可供人们深究的原因。

以功能为介 桑林保护泰姬陵

印度的朱目拿河南岸广阔的柯克拉平原上,有一座高大雄伟的墓陵,这就是有名的泰姬陵。泰姬陵是莫卧儿王朝第五代皇帝沙贾汗为自己的爱妃泰姬建造的。

沙贾汗十分喜爱泰姬,与她朝夕相伴。可惜有一次远征,已经怀孕的泰姬因为旅途的劳顿,难产死了。沙贾汗悲痛万分,出征归来以后,他就建造了这座漂亮的墓陵,以表达对泰姬的怀念。

这座泰姬陵的中间是圆形的大理石墓室,两旁是风格优美的清真寺,寺院里有黄金围柱、白银大门,园内栽着从全国各地收集来的奇花异草,整个造型布局十分优美典雅,被人们称为“印度明珠”。

但是,随着印度工业化的发展,泰姬陵也无可奈何地受到了污染,光洁的白色大理石泛起了黄色,墓室里出现了小孔,变得粗糙起来,银制的大门也变得乌黑,草木渐渐凋零。就像是一个老妇人一样,泰姬陵原有的迷人风采受到了严重的侵害。这些都来自于周围环境的污染。

泰姬陵的附近建造了炼油厂、化工厂、漂染厂等具有污染源的工厂,工厂中污水横流,废气四处弥漫。特别是大量的二氧化硫进入大气,形成酸雨,酸雨落在大理石上,引起了大理石的酸解变质,渐渐发黄。长此下去,这颗印度明珠将会永远地失去当年夺目的光彩。

于是,印度政府决心设法保护这颗明珠。可是,尽管提出了许多方案,综合考虑以后,都感到不太理想。后来,有人甚至建议搬迁有污染的工厂,这当然是一个好办法,但这要以花费几十亿卢比为代价。有个人提出在大理石上加一层防腐剂,这倒是能够起到保护作用,但却会失去明珠的魅力。

终于有位生态学家提出了一个新的方法——利

用桑树来吸收酸雨。科学家们早就发现,桑树能够吸收二氧化硫,有较强的清除污染能力。

于是,有关方面决定:在泰姬陵周围栽上大片桑树,以化解二氧化硫的污染,让它们充当泰姬陵的卫士,创造出一个没有污染的小环境。后来,人们在泰姬陵的周围种上了成千上万棵桑树,几年以后,它们长得非常旺盛,化工厂方向飘来的污染空气被桑树林挡在了外面,经过过滤以后,进入泰姬陵的空气已经大大地净化,对于泰姬陵起到了有效的保护作用。如今,这里的桑树林又成了泰姬陵的一个新的景点,真是一举两得。

【评析】 在众多的保护泰姬陵的方案中,用种桑树的方法进行处理,的确是最简易、最有效的方法。在环保日益重要的今天,这种借助桑树净化环境的功能的间接环保思路很值得大力推广。

绕道迂回

当思维过程中遇到难以克服的障碍时,为了降低难度或减少代价,可以考虑用不直接消除障碍的方法,避开正面冲突,有意识地走一条曲折的路径。绕道迂回的主要特点:一是避强性,即避开暂时难以克服的矛盾或困难;二是指向性,即始终指向目的,而不是后转或撤退。这种绕道迂回的做法,表面上似乎耗时费力,但往往因为避开或越过了障碍,反而赢得了时间、人力和财力。绕道迂回的形态大多比较隐蔽,主要原因在于防止旁生枝节或被敌手识破。绕道迂回不仅表现在空间地域上的形式内容,也常常表现在人事情理上。

本章中,上有帝王将相,下有平民百姓,间有官吏商人,在他们不能直接逾越障碍时,或在空间上做文章,或在人事借代上做文章,或在概念思辨上做文章……用绕道迂回的思维变通方法寻求突破,而且成功得可圈可点。

外交绕道 掩人耳目“环球行”

1971年,美国国务卿基辛格将秘密访问中国。

为了掩人耳目,白宫宣布:尼克松将派基辛格到越南的南部“了解情况”,然后经过泰国、印度和巴基斯坦,再到法国的巴黎。

7月3日,基辛格到达越南西贡,这里的记者都时刻紧盯着基辛格的一举一动。7月4日,基辛格一言不发,新闻界对基辛格的兴趣骤然地下降了。当基辛格7月8日到达巴基斯坦首都伊斯兰堡的时候,他的身边只有屈指可数的三位记者。

于是,现代外交史上最了不起的遁身剧开始了:

7月9日,巴基斯坦政府宣布,基辛格先生由于身体不适,不得不在那吉亚加利山庄休息几天。为了使“明修栈道”引人注目,一支冒牌的、插着美国国旗和巴基斯坦国旗的汽车队,在伊斯兰堡招摇过市,向着那吉亚加利方向开去。

其实,基辛格根本就没有去那吉亚加利,7月9日凌晨,他就在巴基斯坦外交部秘书的陪同下,秘密地赶到伊斯兰堡国际机场。这时候,有四名中国的高级官员已经等候在那里,他们是周恩来总理派来专门负责迎接基辛格的。

当基辛格和中国的高级官员登上巴航飞机时,并没有引起特别的注意。但是,很不凑巧,英国的《每日电讯报》的记者毕格也在现场,这位老练的记者一眼就认出了基辛格。他马上回到办公室,向英国报社发出了一条加急电报。当时,报社值班编辑对着这份电文反复地看了三遍,自言自语地说:“毕格这个家伙准是喝醉了,基辛格会到中国去?!简直是太荒唐了!”

当天凌晨3点多钟,基辛格乘坐的飞机没有沿普通路线航行,而是向南多划了一条弧线以后,突然折回头,沿着中国的边界飞行,从东北方向前进,飞越了世界上最雄伟的喜马拉雅山,然后才直飞北京。

不久,从北京传出一个令世界瞩目的消息:美国国务卿基辛格于1971年7月9日到11日成功地访问了中华人民共和国,冷冻20余年的两个世界大国

开始冰释。

【评析】 《易经·益》卦云：“益动而巽，日进无疆。”意思是充分发挥机动性，主动采取迂回运动的办法，就能像风一般地乘虚而入，攻人不备，出奇制胜。在中美为敌20年后，肯定有诸多障碍，用迂回曲折的线路掩盖真正的目标，可以减少许许多多的麻烦。此计如同“明修栈道，暗渡陈仓”，应属空间迂回。但基辛格绕道万里来中国，又绝非仅是地域绕行，还有其深远的含义：这一绕，绕过了不同的政治制度，绕过了对立的意识形态，绕过了程序繁琐的官僚机构……

囚将绕道 东渡西渐再扯旗

蔡锷是我国近代著名的爱国将领。早年，他在梁启超的湖南时务学堂学习，后来又东渡日本学习军事。

辛亥革命以后，蔡锷在云南响应起义，并且任云南都督。由于对袁世凯窃取革命果实非常不满，与进步人士和国民党取得了联系以后，意在反袁。袁世凯对他早有戒心，由于蔡锷在军界的声望非常高，袁世凯也只能授与他各种荣誉职位，把他软禁在北京。

不久以后，袁世凯自己称帝，引起国内各派力量的不满。蔡锷将军为了摆脱当时被软禁的困境，一面加强与反袁力量的联系；一面故意装痴作癫，装聋作哑，一问三不知。有的时候，说话也语无伦次，以表示他对政治毫无兴趣。但是，老奸巨猾的袁世凯并没有被他蒙蔽，多次对他进行试探。

有一天，袁世凯突然派特务抄了蔡锷的家，想要找到他与云南以及海外反袁势力的来往信件，结果是一无所获。

对此，蔡锷愤怒至极，但是从表面上，蔡锷仍然装聋作哑。特别是他后来居然涉足于花街柳巷，结

识了名妓小凤仙。后来很长的时间里,他成天与小凤仙花天酒地,沉于酒色之中。当时,连他的夫人也看不惯丈夫的行为,蔡锷只好告诉夫人实情,夫人心领神会。

有一天,夫人因为小凤仙而与蔡锷“争吵起来”,蔡锷“愤怒”地“打骂”了夫人,夫人便披头散发,大闹一场,吵嚷着要回老家。这时候,袁世凯真的相信了,蔡锷就趁势打发人保护夫人回到南方去了。

这一天,蔡锷在小凤仙的陪同下乘车出游,趁机到了天津。在梁启超等人的帮助下,搭上了开往日本的客船来到日本神户。在神户,蔡锷将军将预先写好的明信片交给了一个老同学。老同学在日本定期向北京发出明信片,向袁世凯报告他在日本游山玩水的情况,以表示蔡锷仍然滞留在日本。

实际上,蔡锷已经在1915年11月19日到达神户的当天,乘日轮到了台湾,由台湾到海防,从这里转回云南。回来以后,蔡锷联络了各种力量,毅然举起了护国大旗,组织起护国军,掀起了一场轰轰烈烈的反对袁世凯的斗争,有力地打击了袁世凯。不久以后,袁世凯一命呜呼,其称帝的美梦彻底破灭。

【评析】 蔡锷采取的是绕道迂回、瞒天过海之计。瞒天过海,就是有意制造一种假相,让人在毫无感觉中渡过大海的意思。这实质上是一种心战。攻心,也叫“夺心”。英国哲学家培根曾说,心思中的猜疑如同蝙蝠,它永远是在黄昏里飞的……将对方心中的蝙蝠引入歧途,乱其心旗,使之不能正确做出判断,往往要隐藏自己的行踪,或者故意将一些使对方迷惘的路线暴露出来。蔡锷取道日本,转道台湾,在中国的东部海域划了一个大弧,然后才转向真正的目的地云南。这一绕道迂回,为瞒天过海之计添造了又一成功的典例。

间谍绕道 多家周旋为情报

1973年,前苏联在美国放出空气说,他们打算

挑选美国的一家飞机制造公司为前苏联建造一个世界上最大的喷气式客机制造厂。该厂建成以后,将年产 100 架巨型客机。如果美国公司的条件不合适,前苏联就将同英国和联邦德国的公司做这笔价值 3 亿美元的生意。

美国波音飞机公司、洛克希德飞机公司和麦克唐纳—道格拉斯飞机造公司,三大飞机制造商闻讯以后,都想把这笔“大生意”弄到手。所以,他们背着美国政府,分别同前苏联进行了私下的接触。

前苏联故意在他们三家之间周旋,让他们去互相竞争,以便更多地满足苏方条件。

后来,波音公司为了能够得到这笔生意,首先同意前苏联的要求:让 20 名前苏联专家到飞机制造厂参观、考察。波音公司将前苏联专家视为上宾,不仅让他们仔细地参观了飞机的装配线,而且让他们进入精密实验室里“认真考察”。前苏联人员先后拍了成千上万张照片,得到了大量资料,最后还带走了波音公司制造巨型客机的详尽计划。

波音公司热情地送走了前苏联的专家以后,满心欢喜地等待他们回来谈生意、签合同,谁知这些人如“肉包子打狗,有去无回”了。

不久以后,美国人发现前苏联利用波音提供的技术资料,已经设计、制造出了一种新式巨型喷气运输机。这种飞机的引擎是美国摩尔斯—罗伊斯喷气引擎的仿制品,而且有关制造飞机的合金材料也是从美国得到的。

原来,前苏联的专家穿了一种特殊的皮鞋,它的鞋底能够吸引从飞机部件上切削下来的金属屑,他们把这些金属屑带回去进行分析,就得到了制造合金的秘密。这一招,使得一向精明的波音公司叫苦不迭,而且有苦难言。

【评析】 没有哪个企业愿将赖以生存的前沿技术秘密外泄,也少有企业不愿与人做生意、扩大市场份额的。

避其所厌,投其所好,从而拉近关系;多家周旋,挑起竞争,从而身价陡增;然后以明做生意、暗窃情报的方法,曲折绕道,得胜而归。前苏联专家的间谍术实在高明。

商品绕道 千山万水转内销

日本京都窑业公司的稻盛和夫坐飞机前往美国。他去美国的目的,并不是要去开发美国的市场,而是想通过一种曲折的方式,使自己的产品打入本国的市场。

几年以前,稻盛和夫只是公司的普通职员。后来,他与朋友一起创建了一家窑业公司,经过一段时间的努力工作,终于使这家公司生意蒸蒸日上。可是,当时美国的同类产品在日本占有绝大部分市场,日本人还比较喜欢美国的商品,对日本自己生产的产品不太感兴趣。面对这种形势,稻盛和夫灵机一动,决定使自己公司的产品变成美国的产品。

美国人的经营理念不同于日本,他们不拘泥于传统,只要产品精良,能够经得起测试,就可以采用,因此,他们最讲究经营上的合理和自由。

稻盛和夫来到美国以后,从西海岸到东海岸,一家一家地拜访,访遍了所有厂商,却再三地遭到了失败。可是他并不灰心,最后,终于通过了路緬公司的严格测试,击败了西德和美国的同类产品,被采用了。在获得好评以后,美国各大厂商也纷纷与他接触,采用了他的产品。

当稻盛和夫将自己的产品变成了“美国”的产品以后,他又将产品运回了日本,这种打上了“美国”标记的产品,立即获得了日本厂商的信赖和认可。

【评析】 在日本人喜欢美国的商品,对本国自己生产的产品不太感兴趣的情况下,要想打开市场有两种方法可供选择:要么通过直接推介使人逐渐接受,要么使自己公司的产品变成“美国”的产品。后者乃顺势而为,较之直

接推介,其成功率高,风险小,但操作路线却是迂回的。用绕道迂回的方法“衣锦还乡”,看来麻烦,实则通畅。

蔽敌绕道 重叠设伏歼敌太行山

抗日战争时期,刘伯承率领八路军 129 师在太行山开展了抗日游击战争,打了许多漂亮的战役。

1937 年 10 月,我军获悉日军的 24 师向平定方向开来,其中有辎重部队在测鱼镇宿营。

刘伯承根据这一情况判断:日军必定要经过七亘村,向平定运送军需物资。面临这样的局面,刘伯承调集军队,利用有利地形埋伏起来,准备打一场伏击战,切断敌人的交通联系,钳制敌人西进。

我军按照刘伯承的部署,于 10 月 26 日拂晓进入既定区域,等待着敌人的到来。果然不出所料,26 日拂晓,日本军队不慌不忙地从测鱼镇向西开来。上午 9 时左右,我军指挥人员看到前面的道路上出现了敌人的军队,大概有一二百辆汽车和大批的骡马,弯弯曲曲的足有好几里路,前面有 100 多个鬼子开路,后面还有 100 多个鬼子断后掩护。

我军有意先让敌人的先头部队百余人通过了伏击区,等到车辆骡马进入了伏击圈,后面的敌人还没有跟上来时,我军指挥员迅速地抓住这个有利的时机,向敌人发起了猛烈的进攻。

敌人被打得措手不及,乱作一团。这时,我军的战士冲进敌群中,以猛烈的机枪、手榴弹的火力压住敌人,使敌人无法还手,火力也不能发挥,只有开展肉搏战,最后终于狼狈地退却了。

这场战斗,敌人只有少数尾随其后的部队逃回了测鱼镇,其余的都被歼灭了。这一仗,歼灭敌人 300 余人,缴获了骡马 300 多匹以及大批的军用物资,我军仅仅伤亡 10 余人。

战斗胜利后,刘伯承预见到,凭一般战斗经验,日军认为我军不会再来打劫了,几天之内,他们的军

队还会经过此地运送急需物资。

为了让敌人“坚定”其错误的判断,第二天我军在刘伯承的指挥下,佯作撤离这个地区。万千人马浩浩荡荡,绕山蜿蜒而去,给敌人以我军已经获胜撤离的印象。这次“撤离”,部队其实是绕着太行山走了一个圈。

等到日本军队收拾完战场上的败迹以后,刘伯承悄悄地又在此地继续埋伏。稍有不同的是,这一次埋伏的地点稍稍地偏西了一点,上一次是在七亘村的东边,而这一回是在村西。

果不出所料,日军于10月28日上午又从测鱼镇出发了,并且加上了100多名骑兵和200多名步兵掩护,一路上走走停停,慢慢腾腾地向西北移动。

很明显,敌人吃亏以后,提高了警惕,并且加强了警戒。但是,我军指挥员沉着镇定,不动声色,敌人走进了伏击圈也没有发觉。

11点左右,等到敌人的骑兵通过以后,我军突然发动了攻击,勇猛地冲进敌群,展开了肉搏战。这场战斗,打死敌人数百人,而我军仅伤亡20余人。

七亘村的胜利,打破了“日本军队不可战胜”的神话,极大地鼓舞了抗日军民的热情。国民党高级将领卫立煌评价这次战斗的胜利说,这是一个奇迹。奇就奇在“重叠设伏”这四个字上。

【评析】 刘伯承率兵绕道,主要用于战役伪装,以隐蔽兵力的集结,张网捕敌,达到出其不意、攻其不备、克敌制胜的目的。刘伯承的绕道,不是躲避敌人,而是佯退待进,利用敌人一般经验的思维定势,重叠设伏,使敌人二次进笼,创造了战争史上的奇迹。

概念绕道 庄公黄泉会生母

春秋时,郑国郑武公生有两个儿子,大儿子名为寤生,小儿子名为段。寤生出生时,是先出两足,

后才出头,与正常婴儿出生时先出头后出双足相反,所以取名“寤生”,意为“倒着出生”。寤生的母亲姜氏生他时很是受了一番折磨,因而不喜欢他,她喜欢小儿子段。但按世袭原则,只能立长子为太子。

武公死后,寤生继承王位,掌握国家大权。姜氏便与小儿子公叔段暗中计谋,想要夺取庄公寤生的王位。

庄公对此早有觉察,也早有戒心。公叔段在他自己的封地招兵屯粮、吞并邻近邦邑的事情,庄公佯作不知,但暗中却有防范。公叔段阴谋篡位、举兵谋反还未实施,便暴露了,公叔段见大势已去,只有引颈自杀。

庄公又从段那里搜出了姜氏写给小儿子段的谋反密信,庄公大怒,将其母姜氏逐出京都,并发誓:“不到黄泉不相见!”但事后,庄公又有了悔意,无奈话已出口无法收回。送走母亲后,他痛哭不止,惆怅异常。

庄公手下有一个管理疆界土地的官吏,名叫颖考叔。此人为人正直,非常孝敬老人。

有一天,颖考叔向庄公敬献一只鸟儿:“主公,小人进献的是一种叫“鵲”的鸟,这种鸟最令人憎恨之处就是极为不孝。小时候母亲辛辛苦苦将它喂养大,它非但不懂回报,还要啄食母亲的肉,所以人们都纷纷捕它蒸煮解恨。”

庄公听出话中有话,淡淡地说:“难得你有如此忠心,不远百里送来此鸟,本王赐你御膳一顿。”

御膳房准备了一桌羊肉羹,但颖考叔只吃了几口汤,便向庄公讨旨,希望能将羹带回家中,说:“敢请主公赐小人一饭盒,带些回去孝敬老母,小人替老母谢恩。”

庄公听此,想到自己的母亲被自己远逐,心中凄然,不觉长长叹了一口气。颖考叔佯作不明,问道:“主公,可有什么忧虑之事,不知小人能否为主公您分忧解愁?”庄公便说了自己的悔意。颖考叔微微

一笑,说:“主公,这又何难,小人有一办法,可使主公母子早日团聚。”庄公大喜,忙问:“什么方法,快快讲来。”

颖考叔说:“主公发誓说:‘不到黄泉不相见。’主公请想,所谓‘黄泉’者,不过是指地下之水,蚯蚓便是上食埃土,下饮黄泉。主公说不到黄泉不相见,则派人在地下挖一条隧道,挖出黄泉不就可以母子相见了吗?”

庄公听完拍案大喜,连声称好,遂命人重赏颖考叔,又派人去挖地道。后来,庄公与母姜氏果然在隧道中相见,母子捐弃前嫌,和好如初。

【评析】 这则故事表面上讲的是挖一条曲曲折折的地下通道,使庄公母子会面,实则为了颖考叔“概念绕道”。他巧妙地变换了考虑角度,从另一个角度去解释“黄泉”的含义,因势利导,从而解决了问题。中国古代的庄王是一位比较贤明的君主,他知道如何借梯下阶,否则,颖考叔的“概念绕道”也仅仅只能停留在概念游戏上。

心路绕道 汉斯打赌得情报

第二次世界大战的时候,美国曾经在大西洋击沉了一艘德国制造的新式潜艇。

正巧,有一名参加过制造这种装备有感音鱼雷的军官也在这艘潜艇上,他侥幸地逃了出来,被美国人抓住了,他的名字叫汉斯。

后来,美国人把审讯汉斯的任务交给了军官泰勒。泰勒会说一口流利的德语,他的知识非常渊博。泰勒一开始没把汉斯当作俘虏,而是与他进行平等的交流。经过交往,泰勒与汉斯成了朋友。

有一天,泰勒请汉斯到家中来下棋,两人一边下棋一边说话,气氛十分融洽。

“你为什么不审讯我?”汉斯终于提出了他一直想问的问题。

“你不过是一名普通的军官,有什么好问的?”泰勒故意摆出不屑一顾的模样。

“你错了,我是一名经过专业训练的、优秀的鱼雷设计军官!”汉斯被激怒了。

“得了吧,老弟,我敢打赌!就你们那三流的海军,还能有什么新式的鱼雷?”泰勒轻蔑地摆了摆手。

“请不要小瞧我们,我们不但有鱼雷,而且有比你们先进的感音鱼雷!”这时候,汉斯有点控制不住自己了。

“哈哈,感音鱼雷,你不要说大话了。”泰勒用力地摇着头。

这时候,汉斯再也忍不住了,顺手拿过一张纸,画出了鱼雷的原理图,以证明自己没有说谎。

就这样,美国军队获得了感应鱼雷的秘密,并且及时地研究了对策,德国的这一新式武器从此再也没有能够发挥出任何威力。

【评析】 明明知道对方是感音鱼雷的设计专家,却故意回避不提;明明知道感音鱼雷属尖端技术,却故意贬低、蔑视之。不用直奔主题的审讯方式谋取情报,却用旁敲侧击、激将的办法迂回绕道。事实证明,此法有效。

求职绕道 马克·吐温空手道

一位年轻人从学校毕业以后,来到美国西部想寻找发展的机会,他的理想是当一名出色的新闻记者。但是,他人生地不熟,一直无法找到合适的工作。后来,他想起了大作家马克·吐温,于是就写了一封信给他,希望能够得到帮助。

马克·吐温收到来信以后,很快就给年轻人回了信,信上说:“如果你能按照我的要求去做,就一定能得到十分满意的工作。”他还问这个年轻人希望到哪里工作。

年轻人十分高兴,马上回信给马克·吐温,说明

了自己的想法。于是,马克·吐温又告诉他:“你可以先到这家报社,告诉他们你现在不要工资,只是想找一份工作,打发自己的时光。一般情况下,人家是不会拒绝不要工资的人来白干的。得到工作以后,就努力干,把采写的新闻交给他们,然后再发表出来,这样,你的名字就会慢慢地被别人知道。如果你很出色,那么,就能导致很多报社请你去。然后你就可以到主管那里对他说:“如果给我合适的工资我就会继续留在这里。当然,他们是不会轻易放弃一个有经验的好记者的。”

年轻人听了这些话,有些怀疑,但是,还是按照马克·吐温的办法去做了。过了一段时间,他果然接到了别的报社的聘书。而这家报社知道以后,以高出别人很多的薪金来挽留他。

【评析】 现在人才市场属购方市场。但很多年轻人受计划经济的影响,总想一步到位。其实,求职往往更需要迂回变通,马克·吐温在上一个世纪为这个青年人设计的绕道求职之路,在今天仍具有实在意义。我们也不妨效法这条独特的求职方法,同时注意提高自己的才能,积蓄力量,变被动为主动。在竞争日益激烈的今天,在稍纵即逝的机遇面前,成功的道路绝不可能完全一样,求职,也要有创新意识。

虚实相间

《易》云:“六六三十六,数中有术,术中有数。阴阳燮理,机在其中。机不可设,设则不中。”这段话强调客观实际情况下酝酿着计谋,计谋的运用依赖于客观实际情况。掌握了事物发展的客观规律,需要的计谋也就在其中了。正如六乘六等于三十六,施计用谋,首先要正确认识和处理“数”与“术”的关系。“数”指客观情势,是第一性的;“术”指主观计谋,是第二性的。就是说“数”决定“术”,“术”反映数,又反作用于“数”。六在易经中属阴,阴爻“坤”,含有六之数。借太阴之数,强调计谋之源在于事物

的客观本质。

在思维变通过程中,人们常无法看到深藏在事物之内的实质,只能看到事物的表面特征及其外部联系。这些特征和联系既有直接反映事物本质的真相,也有以歪曲的形式掩盖本质的假相。这样,就形成虚虚实实、真真假假、亦幻亦惶的心理状态。这种心理的认知情态就成为虚实兼施的变通“谋源”。

虚与实既有真与假、表与里、梦幻与现实的含义,也包括对立双方实力的强与弱、隐与显。从思维迂回变通的角度,如何充分利用这一“谋源”,是我们本节所探讨的内容。一般说,从思维的切入先后与手段来划分,虚实相间大体有四种基本类型:虚而实之、实而虚之、实而实之、虚而虚之。本节即从这些基本类型逐一展示分析,然后再探讨虚实相间中回环往复的其他类型。

实而虚之 手电筒调敌万千兵

第二次世界大战初期,德国军队采取了闪电战术,重兵进攻前苏联,并且在很短的时间内占领了前苏联的大片国土。苏联军队和人民奋起抵抗,也取得了一些战果。

1944年7月,苏联红军经过周密的计划,准备发动利沃夫—桑多梅日战役。苏联红军准备在利沃夫方向实施重兵突击。可是,当时德军无论在人员、装备还是武器上,都占有强大的优势。如果去硬打,无疑是以卵击石。惟一的办法,就是在另一处造成进攻假相,吸引敌人的注意力。可是,当时的情况比较复杂,指挥官们提出的一个又一个方案都因为种种原因被否决了。指挥官绞尽脑汁,眼看进攻的日子越来越近,他们仍是一筹莫展。

后来,一位名叫瓦里特的少校主动前来请战。他说:“给我30个士兵和30辆汽车,我有办法调动敌人的部队。”起先,指挥官们对他表示怀疑,可是,当他们听了瓦里特的计划以后,都觉得似乎可行了。

第二天晚上,德军夜间侦察机在斯塔尼斯拉夫

地区突然发现了一支悄悄地运动的苏联军队,于是,飞行员立即向德军指挥官做了报告。“要密切注意这支部队的动向,加强侦察,必须弄清楚苏联红军行动的真正目的。”德军指挥官得到这一消息,立即向飞行员命令道。

敌机奉命加强了对整个地区的侦察。第三天、第四天晚上,又连续在多处发现了苏军部队的踪迹,尽管他们的行动好像很隐蔽,并且比较巧妙地躲避着飞机的侦察,可还是暴露出行动中的蛛丝马迹。

经过周密的和不间断的侦察,飞行员们一致得出结论:这几个晚上,苏联红军在斯塔尼斯拉夫地区有大规模的兵力在调动。德军指挥官们得到了这个重要的情报以后,经过认真分析,一致认为:斯塔尼斯拉夫是苏联红军主力的突破口。

很快,在沃尔夫地区执行任务的一个德军坦克师和一个步兵师奉命调往斯塔尼斯拉夫地区。苏军的自我暴露终于达到了目的。

那么,这位瓦里特少校是怎样“暴露”自己的呢?说起来很简单。他让30个士兵组成两个15个人的小分队,各自带着手电筒,开着汽车,模仿机械化部队夜间集结的方法前进。当德军侦察机出现的时候,士兵们全部打开手电筒,射向天空。当敌机真飞临上空以后,他们就故意关了手电筒,造成躲避敌机的假相。飞机飞过以后,又将手电全部打开了,继续前进。如此表演了几个晚上,德军果然上了当。

【评析】 实而虚之,大多用在处于优势和主动地位的时候,故意卖出破绽,或者实“能”却表示“不能”,动而实则不动,诱敌上钩。苏军用手电筒调动敌人军队的主力,实际上就是采用了佯动、伪装、假目标等,造成对方判断的失误。

虚而实之 秀姑智退“三角眼”

四明山区张家湾住着青年猎户张诚夫妇。张

诚每天都要到深山去打猎,早晨进山,常常深夜返回家中,张诚的妻子秀姑一个人在家里养鸡、织布。

有一天傍晚,从山脚下闪出一个中年男子,走到了张诚家门前东张西望。此人生着一对三角眼,留着长头发、小胡子,肩上背着一个大旅行袋,贼头贼脑的,一看就不像是个好人。中年男子一双三角眼盯着秀姑从头到脚地看,看得秀姑不寒而栗,连忙要关上门。可是,“三角眼”却一伸手挡住门,一步跨了进来,并且大模大样地在椅子上一坐,两只三角眼贼溜溜地到处乱看。当他发现屋子里没有别人的时候,胆子更大了,嬉皮笑脸地说:“大嫂行个方便吧,这里四下里没有人家,只有你这一家,如今天色已晚,我就在这里住一宿,明天早上再走,住宿费要多少给多少。”说完了,“三角眼”还直向秀姑卧室里胡乱地张望。秀姑知道来者不善,可一时又赶不走他,这可如何是好!

秀姑看到“三角眼”正在向她的床上看,她也顺势看去,无意间看到了床下放着的丈夫的五双鞋子,不由眼睛一亮,想出了一条妙计,立即装出热情好客的样子,对“三角眼”说:“在家千日好,出门一时难,我们当家的也关照过我,能给过路的客人方便的,一定要行个方便,既然你到了我们家,总不能让你住在露天里。你先喝一口茶,歇歇吧。”秀姑一边说一边去倒茶。“三角眼”更加得意。

这时,他见秀姑进了卧房,从床下取出了一堆鞋子。秀姑来到堂前,顺手将鞋子向地上一放,接着,又搬出一个大脚盆放在中间。“三角眼”一看,这里边的鞋子非常多,有球鞋、皮鞋、布鞋、旅游鞋、拖鞋,一共有5双,便指着这一堆鞋说:“大嫂,我只要一双就够了。”这时,秀姑紧接着回答说:“我知道,你当然只能用一双鞋换,还有四双是给我在南面山坡上干活的三个亲戚用的。客人今天来得真巧,这两天我家正好开山种地,我的姐夫、妹夫、姑表兄弟赶来帮忙,他们在后面的山上干活。眼看就要收工了,我还

178

得赶快烧洗脚水,做好晚饭,一会儿等他们都来了,你与他们一起喝上两杯,吃过饭以后,大家再在堂屋里打通铺,凑合一个晚上,明天一早你好赶路。”

说完,秀姑就到厨房里去生火做饭。她还从房里量出一斗米,然后,又从楼板上取下了一只火腿,放在案板上“通通”地跺了起来。“三角眼”心想,今天我这个如意算盘落空了,迟走不如早走,于是趁着秀姑在厨房里烧饭的时候,拿起了大旅行袋悄悄地溜走了。

后来,两个公安人员追踪到这里,秀姑才知道“三角眼”是被通缉的逃犯。

【评析】 虚而实之,常是在对立关系中,力量薄弱的一方对付力量比较强的一方所采取的计谋。秀姑孤身一个弱女子,在力量不足的时候,虚张声势,故意显示她的力量有余,用以震慑敌人,使之不战而退,用的就是这个方法。由于对手是逃犯,本来心虚,所以他只能是知难而退。如果单单用语言震慑力度不够的时候,也可以在不打算行动的时候,装作将要采取行动的样子,加重震慑的力度,这些都是虚而实之的谋略。

实而实之 “雷达”、“飞亚达” 龙虎斗

在当今世界上,能生产出永不磨损的系列手表的厂家为数不多,而在中国销售的这类产品中,真正货真价实的,只有“雷达”与“飞亚达”。这两个品牌,一个是享誉国内外多年的世界名牌,一个是刚出世不久的中国品牌,于是这两家在中国以至国际市场上展开了一场龙虎斗。

从1957年开始生产手表的瑞士雷达公司,确实是一家非同凡响的企业,1962年,他们推出了第一块永不磨损的手表;1979年,该公司又以远见卓识,首先在上海的《文汇报》和上海电视台大做广告,成

为中国改革开放后的第一家外商广告。

但是,雷达公司却犯了一个严重的错误,在他们看好中国市场的同时,却忽视了中国的钟表业的潜力。到1984年,雷达公司首创了永不磨损表的拱形外壳,虽然已经在世界上的许多国家申请了专利,但在中国却采取了先行在市场上销售的方法。根据我国专利法规定,这就等于它已经无法在中国取得专利权。

这一掉以轻心所导致的失误,终被飞亚达计时工业总公司所察觉,该公司对雷达拱形表的外观做了局部改动以后,1989年推出了自己研制生产的永不磨损的超级拱形表,并且迅速将其外观设计申请并获得了国家的专利。

雷达公司认为,永不磨损拱形外壳手表是他们独家生产,中国的“飞亚达”不可能有这样的技术能力,对这个事件并没有做出及时的反应。直到1990年,标价1998元的“飞亚达”表与标价14000元同类型的“雷达”表,突然在中国的许多大商店和钟表商店的柜台上并排出现,并且以明显的优势价格和可靠的质量保证,开始对“雷达”表构成威胁时,雷达公司这才如梦初醒,追悔莫及。

1992年上半年,雷达公司向中国专利局提出申请,要求取消“飞亚达”拱形表外观设计专利,理由是在他们申请专利之前,雷达公司同类设计已经在国内外的公开传播媒体上出现。1992年7月,国家专利局正式取消了“飞亚达”的专利申请,“雷达”表同时作为永不磨损的拱形表首创的形象得到了承认。但是,雷达公司此时已经失去了在中国申请专利的机会,得不到任何保护。因此,“飞亚达”虽无专利,却仍然可以生产和销售这种手表。

“飞亚达”乘机四面出击,纵横南北,攻城掠地,在短短的几年里,创造了在全国市场中千元以上高档表销售中70%的占有率。

【评析】 “实者实之，奇而复奇。”乘对方不在意之机，以实干精神抓住问题的实质进行突破，在敌强我弱的情况下，往往能达到出奇制胜的效果。在“雷达”强、“飞亚达”弱的态势下，强者往往忽略弱者的存在。“飞亚达”其成功的奥妙就在于抓住机会，以“实”的姿态出现，从而逐渐显示它成长的实力。如对方反以为虚，不能及时反应，强弱之势或能逆转。

虚而虚之 “空城计”实出无奈

春秋时期，楚国的令尹（宰相）公子元，在其兄楚文王死后，很想占有他那美丽的嫂子文夫人，可是，他用尽了种种方法，文夫人却是无动于衷。于是，他就想到要建功立业，以此来讨好她。

公元666年，公子元亲自带领一支有兵车600乘的部队，气势汹汹地去攻打郑国。楚国的大军一路接连打下了郑国的好几座城池，眼看已到了郑国的国都城下。当时郑国的兵力比较少，都城里面更是极为空虚，按力量的对比，根本无法抵挡楚国的侵犯。

此时，郑国已是危在旦夕，群臣们十分慌乱，有的主张纳金讲和，有的主张拼死一战，也有的主张先固守，等待盟国来援。究竟哪种方案能够暂解郑国之危，一时间众说纷纭。

这时，上卿叔詹说道：“当前的形势非常紧迫，因此决战与请和都不是良策，事至如今，固守倒是可取方案。我国与齐国有盟约，如今有难，齐国一定会派兵前来解围的。但是，只是空谈固守，也恐是很难守住的。公子元伐郑，其实只是想图取功名，用来讨好文夫人，我想，如此一来，他一定会急于贪功求成，同时，又特别害怕失败。我这里有一计，可以退却郑兵。”接着，叔詹如此这般地说了出来。众臣一听，都认为此计可行。

于是，郑国按照叔詹的计策，在城内做了安排，

命令城里的士兵全部埋伏起来,不让敌人看见一兵一卒,而街面上的店铺照常开门,老百姓来来往往一如平常,大家都不准有任何慌张的模样。而且城门大开,摆出了一副完全不设防的样子。

楚军的先头部队到了郑国都城城下,一见此情景,很是奇怪,不由得起了疑心:莫不是郑国故意设下埋伏,引诱我们上当中计?因此也不敢再行动了,等待着公子元的到来。公子元赶到城下,他也觉得这事太奇怪了,他到了城外的一个高处,仔细观察,发现城中的确是空虚的,但他同时又隐隐约约地看到了郑国的旆旗和甲士。这时候,公子元认定,郑国一定是事先设下了埋伏,引诱他公子元上钩。于是,他再也不敢贸然地进攻,先派了探子潜入城内探探虚实。

这时候,齐国已得到了郑国的求援信,立即联合了鲁国、宋国发兵前来救援。公子元在这犹豫之间,早已失去了最佳的进攻良机,闻报三国前来,楚国一定不可能获胜。好在他已打了几个胜仗,心想如今还是早点撤回为妙,便下令全军连夜撤退。为了防止郑国的军队出城追击,他还命士兵们口衔枚,马匹裹上蹄子,不出一点声响,所有的营寨都不拆去,旆旗照样在空中飘扬。

第二天,叔詹登上了城墙向外一看,笑道:“楚军已撤走了。”众人见楚军的营内仍是旌旗招展,都不相信。叔詹说:“如果军营中有人,上空如何能有这么多的鸟儿飞舞?真没想到,我设下空城计吓退了他,他却也用空城计蒙骗了我……”

这出敌我双方都使用的空城计,是我国历史上的第一出空城计的成功战例。

【评析】 以虚的形式直接故意显现他的虚,对方反会以为是实,这是在迫不得已的情形下所采取的对敌计谋。当强大的敌人大兵压境之时,我方本来是空虚,却将自己的空虚向敌人敞开,敌人反而会认为我方早有准备,

迟疑不前。不过,这是最具大风险的谋略,只有尽快地由虚变实,或者是积极地调动哪怕是仅有的一点积极因素,才能化险为夷,度过难关。诸葛亮的“空城计”就不单是冒险,而是在弄险之中,缜密地安排了保险的措施。诸葛亮在布置大开城门、焚香抚琴、洒扫迎敌之前,已经将身边仅有的3 000精兵埋伏在山后,等待司马懿退兵的时候故作声势,鼓噪而出,以加强司马懿“必有埋伏”的疑心,使敌人跑得更远,他们也就更加安全地撤离。否则,一定也会被足智多谋的司马懿看出破绽,诸葛亮仍然难逃被捉的下场。除此之外,诸葛亮事先派张翼修剑阁,准备自己的退路,而且还命令马岱、姜维断后,以防止追兵。由此可见,诸葛亮在虚的冒险中,还做了非常精确的实力部署。

虚实兼施 养叔巧射夺命箭

先实后虚,虚中有实,根据对象,按时间、地点的不同,采取虚实相间的计谋,就如同《老子》中所说的:“玄之又玄,众妙之门。”非常玄妙,令人难以理解。

楚庄王平定斗越椒的反叛时,设了假退兵之计,引诱斗越椒追至清河桥。过桥后斗越椒知道中计,准备退回的时候,可桥竟被楚庄王撤掉,截断了他的退路。楚将乐伯在河对面高喊:“斗越椒,还不快快投降!”

斗越椒命令隔河射箭。这时候,楚军中有一员小将姓养名由基,尤以精通射箭,被军中称之为“神射手养叔”。养叔对斗越椒道:“这条河太宽,一般弓箭手怎么能够射过来?听说你擅长射箭,我愿意同你比试一下箭术高低,我们各自站在桥墩之上,互射三箭,生死由命。”

斗越椒认为对方是一个无名之辈,自然不把他放在眼里,立即就同意了。只见二人各自立于桥墩之上。养叔让斗越椒先射三箭。斗越椒第一支箭射过来,果然来势劲猛,养叔用弓轻轻地一挡,箭就落到了河中。斗越椒的第二支箭从正面门射过来,果

真凶险,却见养叔身子一蹲,这支箭从头顶上飞了过去。斗越椒急了,大声喊道:“不许躲避,躲避就不是好汉!”养叔说:“你这一箭,我一定不会再躲。”谁知话音刚落,第三支箭已经到了面前,养叔一抬手就将箭抓在手中。接着喊道:“大丈夫言而有信,不得逃走,看箭!”斗越椒见自己的三支箭都没有能够射中养叔,心中早已慌张。这时候,听到弓箭一响,连忙向左边一躲,却不见箭来。原来,养叔只是弹了一下弓,并没有放箭。养叔笑道:“你不必慌张,箭还在我的手中,不是讲过躲不是好汉,为什么要躲?”接着,又虚弹一弓。斗越椒听到响声,又急忙向右面一躲,这时候,养叔眼明手快,看准了闪向右边的斗越椒,只一箭就射中了他的脑门。斗越椒一声也没吭,就倒毙在了桥头上。这时,斗越椒的士兵见主帅已死,只好纷纷投降。

【评析】 如何才能够灵活地运用“虚实兼施”?这就要求施谋者要打破常规的思维模式的禁锢,用违反常规却又切合实际的方法及时地调整对付敌人的方法。斗越椒确以善射著称,当三支箭都未能射中养叔,注意力必然转移到如何躲避对手的三支箭上。可是,他对养叔虚发前两支箭毫无思想准备,更没有预料到养叔虚发箭是为了创造对他最后一支箭的闪之不能再闪的有利条件。养叔也正是预见到了斗越椒的思维习惯,才采取了迷惑对方的技巧,结果一箭中的。养叔的成功也说明了“发散型”创造性思维的思维品质是运用“虚实兼施”的心战智谋的必备条件。

虚实相映 真柱假柱皆风流

英国的温泽市政大厅,每天都有络绎不绝的游客前来参观。倒不是因为这里有精美华贵的壁画,或者是流传1 000年的珍贵古董,而是因为这座市政大厅有一个奇特的名字,叫作“嘲笑无知的建筑”。

说起来,还要追溯到300多年以前,当时著名的

设计师克里斯托接受了设计市政府大厅的任务,他运用工程力学方面的丰富知识和多年的实践经验,非常巧妙地设计了只用一根柱子支撑天花板的大厅,这样可以充分地利用大厅的空间。一年以后,工程结束了。

市长走进了这座大厅,见偌大的大厅天花板只有这么一根柱子支撑着,不由得心惊胆战。他马上派人把克里斯托传来了。

“你的胆子可够大的了,这么大的天花板,你居然只用了一根柱子,谁给你的权利!”市长愤怒地说。

“尊敬的市长,我是严格按照科学的方法,精确计算好了才这样做的。”克里斯托诚惶诚恐地说。

“你说得倒轻巧,这座大厅里经常要召开全市重要人物的会议,万一天花板掉下来,那还了得。”

“不会的,”克里斯托非常有把握地说:“科学是不会欺骗我们的。”

“不行,”市长固执地说,“立即给我多加几根柱子,安全第一。”

“多加几根柱子,就会影响美观,再说也占有不少的空间。”克里斯托还想据理争辩。

“不要再说了!”市长摆了摆手,“就这样定了。”说完就走了。

克里斯托见无法说服他,不由得叹了口气。他看了看自己亲手设计、美仑美奂的大厅,想了想,终于想出了一个方法。

过了几天,当市长又来到这座大厅的时候,果然看到有几根柱子在大厅里竖了起来,他满意地点了点头。可是,这位市长做梦也没有想到,这几根柱子实际上根本没有与天花板接触,只不过是装装样子,让市长大人看看而已。

后来,市政府的官员换了一任又一任,一直没有任何人发现克里斯托造假柱子的秘密。一直到多年以后,人们在修缮大厅天花板的时候,才发现了这个“弄虚作假”高手的杰作。

当时的市长灵机一动,下令将这座大厅变成了一个绝妙的旅游景点,对外开放。人们果然纷至沓来,要亲眼来看一看这个“杰作”,于是,这个大厅又成了市政府的一个收入来源。

【评析】 这则故事包含有两个虚实变通的形式:一是工程师的“添柱造假”,属实而虚之;二是市政府的“借假”成事,属虚而实之。这一添一借,将虚实相间的变通技法运用得恰到好处,实在令人拍手称道。

虚往实归 官场惩恶有变术

明朝的嘉靖年间,权相当权,在全国各地广罗党羽,浙江总督胡宗宪就是其中一个。胡宗宪的儿子胡衙内依仗其父,到处为非作歹,人们敢怒而不敢言。

这一年的秋天,胡衙内带着一帮人沿着富春江向浙西行进,一路上游山玩水,作威作福,所经之地,官吏们都要殷勤接待,把个小小的胡衙内捧得不知天高地厚。

然而,当胡衙内到了淳安县时,却是另一番景象:地方上没有一个人来迎接他,住进驿馆以后,县官也没来看望他一下。胡衙内不由得勃然大怒,将驿吏绑了起来,边打边骂:“我从杭州出来,一路上谁敢不买我的账?只有你们这里小小的县官不肯出来迎接,等到我回去告诉我老子,一定叫你们一个个脑袋搬家!”

现场有人赶紧将这事报告了县官,这个县官正是当时有名的清官海瑞。海瑞听说以后,不由义愤填膺,真想好好惩治一下这个无赖。但是转念一想:他的老子毕竟是自己的顶头上司,如果与他公开作对,自己恐怕是性命难保。他想了一会儿,想出了一条妙计。

海瑞带着捕快赶到驿馆,见胡衙内还在发着淫

威,用手一指他,大声喝道:“把这个无赖给我抓起来!”胡衙内满不在乎地说:“我是堂堂的浙江省总督的公子,我看你们谁敢抓我!”

海瑞笑道:“你是哪里来的恶棍,竟敢冒充总督的儿子?总督大人是国家栋梁,他的儿子一定是个文质彬彬的人,怎么会是你这个花花太岁?来人,把这个冒牌货给我抓起来,掌嘴!”

捕快们早已恨透了这个坏蛋,不由分说,把胡衙内绑了起来,几个大嘴巴打下去,胡衙内满口流血,脸上红肿。“再搜搜他的行李,看看有没有违禁物品!”海瑞又命令道。当下,又从胡衙内的行李中搜出了许多银子和贵重的礼品。海瑞沉着脸问道:“这些脏物是从哪里来的?”胡衙内见遇上了根本不怕他的官,心中有点害怕,小声回答说:“都是沿途官吏们送的。”海瑞冷笑道:“这么说,你肯定是个冒牌货了,总督的儿子知书达礼,决不会像你这样到处乱要银子和财宝,败坏了总督的名声!”这么一来,胡衙内再也不敢吱声了。

几天以后,海瑞差人把胡衙内押解到了总督府,并且给总督修书信一封,写道:“最近抓捕一名冒充总督公子的诈骗犯,竟以公子之名,到处招摇撞骗,敲诈勒索,骗得数千两银子和众多宝物。属县深知老大人教子有方,贵公子每日攻读诗书,怎么可能有闲心出来游玩?如果出门,必然是去瞻仰名胜古迹,怎会专门搜敛钱财?属县一眼识破此人假冒,所骗财物,一律充公。现在人犯押往府上,请老大人严惩!”

胡宗宪看完信,又看着被打得鼻青脸肿的儿子,气得一句话也说不出。毕竟是自己的儿子做错了事,把柄抓在海瑞手中,只能打掉牙往肚里咽。胡衙内淳安一游,教训深刻,再不敢虚骄恃气,此事也就不了了之。

【评析】 海瑞乃历史上刚正不阿的清官,但在惩治

不法之徒时,也受制于封建体制而不能不采取迂回的策略。本案例采用的是实而虚之的策略,即将真公子虚拟为假公子,再将所谓的假公子严惩,虽费点心智,却能达到惩治歹徒、保全自己的目的。

虚晃一枪 谈判迂回操胜券

几年以前,我国一家公司同美国一家大公司进行一场谈判。我国这家公司谈判的目的,是想从美国这家公司引进一种生物产品的生产技术,可是,美方谈判的目的却是想向我们销售这种生物的产品,并不打算把产品生产技术转让给我国。双方的分歧就在于:一个要求技术转让,一个要求推销产品。

为了在谈判中取得胜利,我方谈判班子事先做好了充分的准备,进行了多方面的市场调查。他们了解到,这种产品在国际市场上基本上是被两家大公司所垄断:一家是美国的这家公司,一家是法国的一家大公司。近几年来,这两家公司一直在进行着明争暗斗,他们都想占领中国这个大市场。谈判一开始,美国谈判代表果然闭口不谈技术转让的事情,却大谈要请我方作为他们产品的进口代理商。显然,美方不希望中国人能够掌握这种生物产品的生产技术,他们担心我方自己能生产这种产品以后,不会再买他们的产品。这样一来,谈判陷入了僵局。

为了获得成功,我方谈判代表故意把这个矛盾放在一边,不再与美方谈判关于引进生产技术的问题,而是故意向美国人透露我们所掌握的生产同样产品的那个法国公司的情况,向美方展开迂回进攻。

美方深为吃惊,误认为我方已经与法国的这家公司有着不寻常的关系。后来,我方谈判代表又谎称法国公司已经同我方进行了接触和洽谈,而且有着转让技术的意向。美方谈判人员坐不住了,态度来了个一百八十度的大转弯,于是,谈判的话题已不再是产品销售了,而是转到了技术转让上。他们大

188

谈美国的技术比法国公司的技术更加优越。而且还郑重承诺,愿意向我方转让生产技术,强烈要求我方首先选择他们的生产技术。双方很快就达成了技术转让协议,最终实现了我方的谈判目的。

【评析】 谈判是商战的重要形式之一。谈判既靠实力,也要有技术支持。本例中我方虽属虚晃一枪,却也直中对方要害,虚而实之,否则虚晃一枪不仅不得实效,反而会踏空、被动。

虚以痹人 盟军摧毁敌基地

第二次世界大战期间,盟军得到了一则令他们震惊的情报:德国军队正在研制一种威力巨大的新式武器。

这种新式武器,可能是用无线电制导的火箭,或者是滑翔式炸弹,也可能是一种远射程大炮,一旦这种新式武器应用于战争中,就会使英国城市受到更大的灾难,也可能会使盟军的反攻行动遭到失败。于是,盟军决定摧毁与研制这种新式武器有关的所有地区,其中,他们对皮奈蒙德岛的轰炸是最成功的。

皮奈蒙德岛位于波罗的海,是德国研制新式武器的主要基地。为了炸毁整个基地,盟军采用了迂回反复的计谋。

首先,盟军的轰炸机对柏林进行夜间轰炸。因为盟军飞向柏林的航线与皮奈蒙德岛非常近,每当空袭警报响起的时候,皮奈蒙德岛上的德国科学家和工作人员就躲进了防空洞内。天长日久,基地人员发现盟军的目标只是柏林,便渐渐地放松了警惕。经过连续一段时间的轰炸,皮奈蒙德岛真的对盟军放松了防范。

在一天夜里,盟军的轰炸机仍然沿着空袭柏林的航线飞行,为了避开雷达,飞机飞得非常底。在轰

炸柏林时,盟军飞机打开了迷惑敌人的雷达设备,制造假相困扰敌人,把德军的主要防空力量吸引到柏林上空。正当德国人全力守卫柏林时,没想到盟军的飞机忽然一转,径直来到皮奈蒙德岛。基地的德国人以为飞机的目标是柏林,根本没有做任何防空措施,盟军飞机在皮奈蒙德岛投下了1 593吨烈性炸药和 281 颗重磅炸弹,炸死 730 个与研究、制造新式武器有关的德国人,其中有两个科学家是极为关键的人物。

希特勒闻知暴跳如雷,德国空军参谋长耶舒恩纳克为之自杀身亡。这次轰炸也给二战的胜利带来了不可磨灭的贡献。

【评析】 本案例如同本章养叔射箭,前二箭虚射,使对方造成心理定势,继而实射,一箭中的。盟军欲炸皮奈蒙德岛,却故作不睬,使敌方放松警惕,从而一炸奏效。虚以麻痹对手,实以措手不及,虚虚实实,多出奇谋。

虚以作伪 邓政委巧借葫芦兵

1947 年的冬夜,北风呼呼地刮着,天气十分寒冷,驻守在黄河南岸的国民党士兵冻得浑身发抖,站岗的人没精打采地每过一会儿就用探照灯向河面上晃一晃。

这天深夜,当他们依然例行公事般地向河面上胡乱照一照的时候,却突然发现了一大群头戴钢盔的士兵从河面上游过来。

“不好!”一个士兵惊叫道,“共军渡河了,这么冷的天,真是不要命了!”另一个连忙喊道:“快看哪,好多人,快打电话报告师长!”

敌师长接到电话后,连忙赶到河边,他还算镇定,命令大家不要慌张,要让共军尽可能地游向南岸,等靠近了再打。同时还命令准备好机枪大炮。

北风越刮越紧,泅渡的人也越来越近。突然,一

颗信号弹冲上了天空,顿时,机枪大炮一齐响了起来,河面上浪花飞溅,不少钢盔沉入水中,水面上泛起一片鲜红。但后面的人却仍继续向前进。

敌师长见了,好得意地说:“想要偷渡,我要让你们有来无回!”

可是,敌师长越看越觉得有点不对劲儿。令他奇怪的是,河里的那些人在猛烈的弹雨里,好像都具有特异功能似的,不但不退后,反而更快地向前游来。站在他身后的敌参谋长张口结舌地说:“看来共军是要不惜一切代价渡黄河的,早就听说共军的厉害,今天真是领教了。”

敌人的炮火十分猛烈,但渡河者仍在前进。突然,敌军的后方响起了惊天动地的炮声。原来,中国人民解放军第二野战部队采用了“迂回到敌人后方包抄”的战术,冒着六级寒风,从另一个地方悄悄渡过了黄河。敌人顿时惊慌失措地乱了阵脚,有的被打死,剩下的都放下武器投降了,敌人的师长也被活捉。

当敌师长被带过来的时候,一位40多岁的解放军首长走了过来,用一口的四川话说:“你们还没有吃饭吗?”他回头吩咐道,“让炊事班为他们做一顿饭菜,为他们压压惊!”

敌师长抬头一看,心中一惊:这不是解放军第二野战军政委邓小平吗?

这时,邓小平来到他身边,说道:“看看,你们六个正规师,全部美国武器装备,现在怎么样了?”敌师长并不服输,他向着河面说:“可是,你们的损失也不小!”邓小平哈哈大笑,转身对一位通讯员说道:“小鬼,你来给他们上一课吧。”通信员对敌师长说:“你们还不服输吗?仔细看清楚吧,我们邓政委用的是三千葫芦兵,假扮成了渡河大军,你们果然上当,被吸引了注意力。我们再迂回包抄,打你们一个落花流水。”

敌师大感吃惊。当他拿起望远镜,借着战火

仔细察看之后,立即羞得说不出话来。河里游动的根本不是兵,而是一大片的葫芦!

原来,为了渡过黄河进军大别山,邓小平和刘伯承想出了一个妙计,他们准备了几千个葫芦,每个葫芦上都戴着钢盔,在下面拴上一个小石头,在夜里让它们顺着风向漂流,看起来就像是一个个泅渡的水兵。同时,为了更加迷惑敌人,我军还在葫芦上系了一些灌满了红颜色水的猪尿泡和烂猪肠子。敌人打烂了猪尿泡,红水淌了出来,就像鲜血一样,加上浮在水面上的烂猪肠子,敌人还以为我军伤亡惨重呢。

【评析】 兵不厌诈。《淮南子·兵略训》中说:“故用兵之道,示之以柔而迎之以刚,示之以弱而乘之以强,为之以歛而应之以张,将欲西而示之以东……”这些战术皆属虚实相间。在军事上,它反映指挥员灵活机动的思维能力:忽东忽西,即打即离;声此击彼,欲退却进;欲退而示之以攻,欲攻而示之以守;像必然而不然,像不然而必然;似可为而不为,似不可为而为之。对方按情推理,我却暗中施计,从而达到出其不意而取胜的目的。以上战例,一则以虚掩实,配以心战;一则干脆伪装蔽敌,迂回包抄,打对方以措手不及。虚虚实实,真真假假,确为“兵不厌诈”。

连环叠加

连环叠加通常有两种理解:一种是《兵法园机·选》中的“大凡用计者,非一计之可孤行,必有数计以襄之也。……此策阻而彼策生,一端制而数端起,前未行而后复具;百计迭出,算无遗策”,把连续或同时运用两个以上计策的谋略称为“连环计”。另一种则是把整个构思分为前后相互叠加关联的两个部分,即前计和后计。前计是铺垫性的,目的是削弱对方实力,改变力量的对比;后计则是在前计的基础上,对敌实施攻击以战胜之。从思维路线分析,前计属迂回手段,后计属最终目的,两计并用,相得益彰。《三国演义》中,王允利用一个美女貂蝉,离间了董卓和吕布,使他们反亲为仇,后来以“禅位”诱其回京,最终还借吕

布之手杀掉了董卓,达到剪除政敌取而代之的目的。这是典型的连环叠加的迂回变通。在前计中,王允将美人计、反间计相叠加,后计中又将调虎离山、借刀杀人相并用,多计回环,构成美丽的智慧弧线。

连环叠加的方法很多,但大多“以迂为直”。《孙子·军事篇》:“军事之难者,以迂为直,以患为利。”“先知迂直之计者胜”。也就是说,使计之始,必有所失。有所失才有所得。如解放战争之初,我放弃延安等地,看来是失去了“圣地”,却让敌人背上包袱,分散了兵力,我军从而在外线开辟战场,逐渐化劣为优,终于直捣蒋家王朝,解放全中国,也解放了延安。

在当今市场经济尚待成熟的今天,也有一些旁门左道,骗术多多,大都使用连环叠加之计去欺骗善良者。他们利用人性的弱点,巧施诡计,迂回用诈,屡屡得逞。本节略择些骗术进行分析,让人们用更高层次的思辨方法武装自己,揭穿骗术,保护自己和善良的人们,维护健康的诚信社会秩序。正如宋朝俞琰所告诫的:“道高一寸,魔高一尺,百刻之中,尤当防护。”

无论从正面展示还是从反面警示,本章所揭示的都是迂回变通的内在规律。单从思维科学的角度分析,两者并无区别,但从社会意义上讲,我们希望我们的读者能更多地考虑思维变通在社会进步中的作用。

双信连环 都御史死里逃生

明朝万历年间,太监受宠,常外放到地方做镇守以监视地方官员。时任江西都御史的杨燎往往为其所累。当时有一封给江西镇守太监的诏书被误投至杨燎处,杨燎拆封后才知是误拆。他非常害怕,因为私拆皇帝诏书要掉脑袋的,他连忙找到韩雍求救。

韩雍时任刺史,恰在江西巡察。韩雍听了杨都御史讲明原由以后,想了一下,心中便有了主意。他让人假造了一封诏书,按原信的样子填充好以后,交给了邮卒,把真的藏在自己的怀里。

第二天,韩雍宴请了这位太监。正在吃饭的时候,邮卒按照事先的安排,将那封假造的诏书送到了

韩雍手中。韩雍当众拆开了,只读了一两句,就假装吃惊地说:“这不是我的,你送错了。”然后命邮卒送给太监,实际上韩雍已经用很快的手脚,将手中的诏书换成了怀里的那份真诏书了,并且向太监再三地谢罪,又要杖打那个邮卒。太监亲眼见到了这一切,没有丝毫怀疑,反而为这个邮卒说起情来。一场风波也就此化解了。

【评析】 皇帝给宦官的诏书被误拆,虽然从动机上来说没有什么问题,也没有造成不好的后果,但是,当事人却因此陷入了“讲不清”的境地。在如此危险的境地,有可能引发杀身之祸。但这个危机却被韩雍用的妙计化解了。韩雍用了两计,前计是“李代桃僵”,后计是“偷梁换柱”,两计前后照应,天衣无缝。韩雍这里把握住了两信连环的关键:第一是把“拆”与“读”分开来;第二是把宦官看不到的“拆”变成了当面“拆”。在这件事情中,宦官最忌讳的是私下里“拆”,那将有“别有用心”之嫌。而现在,“当面”弄出了一个这样“不经意”的事件,就避免了太监的怀疑。再加上将他人误拆变成了韩雍当场“误拆”,这一转换,也就让太监更不容易怀疑了。

跨国连环 风马牛也相及

阿根廷有一位名叫图德拉的人,他本是一位自学成才的工程师,后来,他居然要做石油生意。当时,他既没有石油界的关系可以凭借,也没有雄厚的资金基础,他采取迂回的连环计却大获成功。

首先,他从一个朋友处得知阿根廷需要购买2 000万美元的丁烷;同时又从报上获悉,阿根廷的牛肉过剩,几乎不用现钱就可以拿下来。

这本是风马牛不相及的两件事情,可是,图德拉得到信息以后,却在头脑中展开了丰富的联想。考虑成熟以后,他先飞到了西班牙。果然,那里的造船厂正在为没有人订货而发愁。图德拉告诉西班牙人说:“如果您能够向我订购2 000万美元的牛肉,我就

194

可以订下你们造船厂2 000万美元的超级油轮。”

西班牙人当然很痛快地接受了他的建议,这样,他就成功地把阿根廷过剩的牛肉卖给了西班牙人,从西班牙订下一艘超级油轮。

之后,他又立即找到本国的一家石油公司,以购买对方2 000万美元的丁烷为交换条件,要石油公司租用他从西班牙购买的超级油轮。

这样一来,他采取了迂回的战术,精心设计了一个非常周密而大胆的“连环计”。

图德拉就是这样单枪匹马,自己不出一分钱,利用别人的资金,进入了石油海运的行列,并且很快成了石油海运的大亨。

【评析】 在头脑里进行资本运作,要有两个必要条件:一是要掌握充足而可靠的信息;二是要掌握对相关信息进行合理有效加工的技术。图德拉计的成功之处就在于用精道的连环叠加的思维变通方法,对跨国信息的内在关系进行研究,将这个国家的牛肉和那个国家的油轮互换(前计)。再将这个国家的丁烷和那个国家的货源相接(后计),将国与国原本僵化的事物疏通开来,建立畅通的物流渠道,并使之为己所用。一个国家的石油海运大亨诞生之前,竟先做一回另一国家的牛肉贩子,可真够“迂回”的了。

攀附连环 濒临破产又重生

四川重庆有一家电线电缆公司,在改革大潮的冲击下,由于没有及时地调整产业结构,老产品销路不畅,积压严重,资金十分困难,已经走到濒临破产的边缘。在这样严峻的形势下,厂里召开了专题会议,会上,大家议论得十分激烈。

厂长首先分析了目前的形势:“我们主要的问题是产品不对口,要想上新的项目,资金又十分困难。看样子,只能另谋出路。”

“可是,我们现在是一个濒临倒闭的企业,出路

在哪里？”生产部经理叹了一口气。

“我倒有一个想法，山东有一个知名度很高的鲁能泰山，如果能和他们合作，一定能够走出困境。”销售部经理说。

“可是，大名鼎鼎的鲁能泰山，怎么可能与我们这样一个濒临破产的企业合作呢？”厂长无可奈何地摇了摇头。

这时候，策划部经理说话了：“我认为不是没有可能，我们还是有自己的优势的，我们还有一部分优良的资产，可以把它们分离出来进行重组。”

“可是，我们现在这样的企业形象，就算是有好的东西，人家也看不上的，谁愿意找包袱背在自己身上。”生产部经理觉得可能性不大。

“我们可以想别的办法么。”策划部经理说，“比如我们可以将这部分优良资产交给信誉好的公司，再由他们与鲁能泰山去谈。”

厂长一听，觉得这个办法可行，于是会议就围绕这个主题展开了。最后，大家决定去找信誉良好的重庆电力局。

经过一段时间的运作，他们终于取得了成功。重庆电力局认为这样做对三方都有利，就将这家电线电缆公司的这部分优良资产接受下来，再与鲁能泰山签订了合作协议，组成了重泰公司。

就这样，这家濒临破产边缘的公司，借重庆电力局之势，达到了与鲁能泰山合作的目的，走出了困境。

【评析】 这一濒临破产边缘的公司走出困境，主要在思路上进行了连环攀附：一是将优良资产剥离出来进行重组，并将这部分优良资产交给信誉好的公司，这为前计；二是借人之势与成功企业去谈，达到了与成功企业合作的目的。双计相承，构成连环攀附的清晰思路，这对当代特困企业的起死回生不啻一剂妙方。

三计连环 平津战役创奇迹

解放战争期间,辽沈战役打完以后,华北“剿总”司令傅作义如惊弓之鸟,一时之间,他在逃跑还是坚守上犹豫不决。

这时候,正是淮海战役即将结束的时候,我中央军委立即组织了平津战役,将这个任务交给了刚打完辽沈战役的东北野战军。当时我军故意放出消息:因为刚打完胜仗,我军要休整半年到一年的时间,用以迷惑敌人。

当时,蒋介石在南京研究了战局,他错误地估计了形势,认为东北野战军最少也得休整8个月以上才能恢复过来,蒋介石制定了“暂防守北平,以观时变”的方针。

可是,我东北第四野战军一点也没有休整,他们秘密地从长城沿线的喜峰口、古北口等处迅速地入关。为了进一步麻痹敌人,我军在战役的第一阶段采取了“隔而不围”、“围而不打”的方针,联合华北野战军的2个兵团和地方部队100万人,极为秘密地将傅作义的军队分割包围于北平、天津、新保安、张家口、塘沽等5个孤立据点,完全切断了傅作义向南方或从海上逃跑的道路,使他陷入四面包围的绝境。这时,傅作义才如梦初醒,但已为时太晚了。

1948年12月5日至1949年1月30日,我军只用了58天的时间,就获得了平津战役的巨大胜利,歼灭和改编了国民党军52万人,北平也得到了和平解放。

【评析】 兵贵速决。百万人的战役要做到“兵贵速决”谈何容易。此案例中多计叠加并用:一是用缓兵之计,先稳住对方,使对方在时间上发生误判;二是用迂回包抄之计,暗地里调兵遣将,将对方切割包围;三是用各个击破之计,或围而打援,或困而歼之,或诱而降之。三计环环相

扣,计中有计,互为佐辅,结果只用了58天的时间,就获得了平津战役的巨大胜利,歼灭和改编了国民党军52万人。更主要的是,北平也得到了和平解放。可以说平津战役创造了兵战历史的奇迹。

间接连环 离间君臣衰大国

春秋时期,鲁国重用孔子,当时,鲁国国泰民安,日益强大起来,这让齐国很是不安。齐景公对大夫黎弥说:“自从孔子当了鲁相以来,鲁国日益丰实,将来他霸业成功,我国必受其害。这将如何是好?”

黎弥沉思了一会儿说:“我们可以想办法逼走孔子。没有孔子,鲁国就会衰败下去。”齐景公问:“孔子正在鲁国受宠,怎样才能逼走他呢?”

黎弥便把自己的计谋说了出来:“俗话说,‘饱暖思淫欲’,如今鲁国一片太平,鲁定公必定有好色之念,我们可以送给他美女,让他夜夜笙歌,这时候一本正经的孔老二还能诚心诚意地辅佐他吗?他们君臣还可能像以前一样亲密无间吗?这样一来,保管能气走孔夫子,那时候我们就可以高枕无忧了。”

齐景公连连称是,就让他挑选了80名美女,教给她们歌舞,授以媚容。另选了120匹好马,特别加以修饰,一起送到了鲁国。

鲁定公闻说齐国送礼,开始也有些戒心,让大夫季斯去看一看。季斯换了便服,坐车到南门去观看,他看到美女们正在表演舞蹈,直看得他目瞪口呆。

后来,等到齐国送来国书的时候,季斯劝鲁定公道:“这是齐景公的好意,就不要推辞了。”

鲁定公也是正中下怀,得到这批美女以后,他果然整日沉缅于歌舞之中,神魂飘荡,手舞足蹈,渐渐地也就不理朝政了。

果不出齐国所料,孔子见这个状况很是焦虑,他多次进谏,毫无效果。季斯等人乘机诬其为野心勃勃。孔子感到自己的政治报复无法在鲁国实现,于

198

是,就带着弟子远游去了,齐国也间接地达到了自己的目的。

1935年,时任德国战争部长兼武装力量总司令的布隆贝格是一位资深的元帅。1936年3月,希特勒命令德国军队开往莱茵河非军事区去,布隆贝格表示反对。1937年,希特勒宣布了进攻奥地利和捷克斯洛伐克的计划以后,布隆贝格又提出了反对的意见,认为这样做会导致局面混乱。希特勒强压怒火,暗地里却下决心要除掉这个讨厌的战争部长。

空军元帅格林是希特勒的狂热追随者,他向希特勒献上一计。

布隆贝格当时50多岁,但从没结过婚。格林得知他与一名出生低微的女子关系很密切,就极力促成他们结婚。当时,第三帝国对高级军官有严格的规定,出身低下的人是不适于做高级军官的配偶的。可是,格林劝布隆贝格,他作为资深元帅,可以打破陈规陋习,不能这样在婚姻的问题上受到限制。在格林的反复劝说下,布隆贝格终于动心了,决定与那个女子结婚。

就在布隆贝格结婚几天以后,格林就在军中散布说:“布隆贝格破坏了军规,如果再让他当作战部长极不合适。消息在军队中很快传开了,一时间弄得满城风雨。这时,希特勒趁机向布隆贝格施加压力,说他选择了这样的配偶,已经为部下做出了很坏的榜样,希望他能妥善地处理好这件事。

这个时候,四面楚歌的布隆贝格已别无选择,只有一条路可走。就这样,希特勒与格林密切配合,运用阴险的计谋,除掉了这个意见不同的高级军官。

【评析】 古今两例,除时间、地点、人物不同外,从计谋套路和手段上分析,何其相似乃尔。黎弥之计,有两个组成部分:前计为送美女夺人志;后计为君臣相间,翦除孔子。计谋并不复杂,贿赂而已,然而贿赂的内容和目的

却是很有相关性,设计之初就把鲁定公与孔子的性格喜好分析得鞭辟入里,这倒是值得关注的。格林之计,是黎弥的翻版,中间都利用了“人性的弱点”,只不过格林显得更卑劣而已。

内需连环 骗子竟“雪中送炭”

有一天早上,湖北省某县的农副产品开发公司陈经理的办公室来了一个不速之客。此人30多岁,广东口音,自称是广东一家公司的业务主管,姓王。“王主管”一边说着,一边递过一张印得花里胡哨的名片。

一阵客套之后,“王主管”对陈经理说是需要4万条麻袋。陈经理一听,认为是大生意找上门了,这些天,他正在为公司如何扭亏为盈而发愁呢,这送上门的好事哪能不答应?陈经理满脸笑容。可他一问公司的仓库管理员,却只有2000多条。这时“王主管”说:“2000条太少了,我们这一次是与越南做大生意。”就这样,两人谈了很久,最后商定由土产开发公司组织货源,“王主管”两个月以后来提货。于是,双方当即以每条麻袋25元的价格签了供销合同。

此时的陈经理又是欢喜又是担忧,喜的是这简直是从天上掉下来的一个金元宝;忧的是仅仅只凭这一纸合同就去组织货源,心中实在是没有把握,更怕对方有什么变化。一边的“王主管”似乎看出了对方的心思,从皮包里取出了3500元钱的订金交给了陈经理,陈经理这才放了心。

“王主管”走以后,陈经理立即组织人员四方调集麻袋,可是,所联系的单位不是价格不合理,就是没有这么多的库存。眼看时间一天一天地过去,陈经理十分着急。

大约过了一个多月以后,事情突然有了转机:外省有一家贸易公司的经理上门来谈黄豆生意,他递上来的“可供商品”的报价单让陈经理眼前一亮,有

200

一栏竟是：可供麻袋 6 万条！但是，批发价为每条 2 28 元。陈经理心里盘算着，虽说价格是贵了一点，但转手快还是挺划算的。这样一想，陈经理高兴了，觉得这真是一件得来全不费工夫的好事情。于是，黄豆的事完全丢在了一边，双方现款现货，几天以后，4 万条麻袋就运进了公司的土产仓库里。

接着，陈经理连忙给那位“王主管”发去电报，让他赶快来提货，可电报却因地址不详被退回。再次去电还是退回。这下，陈经理着急了，忙派人去广东打听，却被告之当地根本没有这样一家公司，而那个所谓的“王主管”更是无法找到了。

原来，外省的那家贸易公司因为经营不善，积压了大量的麻袋，所以用了这个曾经长驻在广东的“王主管”设下的这样一个圈套。结果，这位陈经理空欢喜不用说，还让本来就陷入困境的公司雪上加霜，库存里又多了 9 万元的多余积压，也不知何时才能卖得出去。

【评析】 这一骗术使用的是刺激内需连环套：前计目的是投入所好，以购货为名送生意上门，并施以钓饵，从而刺激对方收购麻袋的欲望；后计是满足对方欲望，成功兜售积货。简单讲就是激活内需—满足需要—诱其上当的连环过程。这一案例告诫我们，即使天上真的掉下馅饼，也要先检验里面是否有毒。

骗角连环 破译有道避有术

1998 年 10 月 11 日上午 10 点钟左右，山东海化集团女职工王玉茹到开发区的菜市场买菜回来，一个 40 岁左右、梳着一个长辫子的妇女（简称 A 女）急急忙忙地走过来问道：“请问大姐，附近有一个台湾来的白胡子老头，胡子长到了胸前，他最能算命，能为人消灾解难，人们都称他为“活神仙”，您知道他住在哪里吗？”

王玉茹听着,觉得莫名其妙,只是茫然地摇了摇头说:“不知道,我没有听说过有这么个老头。”

这时,旁边有一个30多岁的男子(简称B男),正在一边故意做着什么事情。

又见一个穿着黑色小翻领西服的妇女(简称C女)走了过来。A女又问她:“大妹子,你知道有个台湾来的老头子,会算命的,住在哪里吗?”

不料,这位C女很快地回答:“这你可就问着了,我知道,就住在西边那条路,我家正好在隔壁,那老头可神了,什么事都能看透,我还找他看过呢。”

A女故意可怜兮兮装模作样地说:“好妹妹,您就帮我找找那个老头子,我家里这几年很不顺当,去年我儿子掉进河里淹死了,女儿来看我,又被车子撞了,到现在还住在医院里。我也是听人家说这位台湾来的老头子是个高人,能替人化解,所以就找来了。”

C女像是很为难地说:“好吧,算我做点好事,只能带你去看看,还不一定能够见到他。”

A女十分感谢,同时,像是很随便地对王玉茹说:“大姐,我看您人实在得很,这也是一个好机会,不如我们一起去看一看吧。”

王玉茹心想:正好小儿子脚扭伤了,去看一看也没有什么关系。于是,就同她们一起去了。

一边走,三位妇女就在一块拉家常。王玉茹都一一做了回答,从丈夫的工作、孩子以及家庭的情况,都叙说了一通。

这时,原来跟在一边的那个神秘男子B,不远不近地停在路边,只见他打开了随身携带的手机,低声地说着什么。

三个妇女边说边走,来到一个十字路口的交通岗亭侧。这时候,从胡同里走出一个30多岁的青年(简称D男),C女立即惊讶地说:“这就是老头子的孙子,一定是他已经知道你们要来,让孙子来接了。”

果然,D男迎着她们说:“你们是来找我爷爷的

吧,他刚才说了,今天有些累,不愿意有人打扰。”

王玉茹顿时非常奇怪。这时,C女连忙上前说:“这人是我带来的,你就想想办法,不然我可要丢人了。”D男像犹豫了一下,才说:“好吧,我再去为你求求老爷子。”

这时,C女做出痛苦的样子,连忙向他央求。他好像有点无奈地说:“好吧,你们先在这里等着,我进去求求老爷子。”

D男走了十多分钟以后,便从另一个胡同里走了出来,对C女说:“老爷子给你算了算,说你的儿子去年掉进河里淹死了,现在你的妹妹又让车撞了,恐怕是很危险的。”C女连忙上前央求破解的方法,D男却并不着急,转而对王玉茹说:“刚才老爷子高兴,顺便也为你算了算。说是您的丈夫今年45岁了,你有两个儿子,大儿子今年24岁,小儿子今年18岁,小儿子最近刚刚伤了脚,不出三天还会碰到新的危险。”

王玉茹一听慌了神,自己又没有与这个男子打过交道,他怎么会知道得这么详细!于是,她也央求给自己破解破解,旁边的两个女人也不住地帮着央求。D男对她说:“要破解也不难,但是要有三个条件。一是这件事不能和任何人提起,不管对谁说都会有灾难;第二是要多做好事,不能干坏事;第三是一定要心诚,可以把家里的钱全部拿过来,放在老爷子的菩萨面前,到了明天上午12点再拿回去,这样,不管什么灾难都会全部破解了。”并且一再强调说,老爷子不是图钱,主要是想试试她们的诚心。然后,就让这两个女人回家去取钱。

他们分开以后,王玉茹回到家里坐卧不安。因为她在家里不管钱,家里的钱全部由她丈夫保管着,但是这件事又不能和丈夫说。正在左右为难的时候,她的丈夫黄俊林从外边回来。看着自己的妻子愁眉不展,就再三地追问是怎么回事。

在丈夫的一再追问下,王玉茹述说了这件事情

的来龙去脉。细心的丈夫感到这件事情很奇怪,他料定其中有诈,于是,让妻子在前面带路,自己和大儿子跟在后面观察,看看到底会发生什么事。

当他们来到那个地方的时候,正碰上 A 女正等在路边。黄俊林立即冲上去抓住 A 女,厉声喝道:“你是哪里人,敢在这里行骗,走,跟我到公安局去!”A 女顿时吓黄了脸,不断地央求道:“大哥,求求你,我给你 1 000 块钱,咱们私了吧。”可黄俊林不为所动,继续抓住 A 女,要将她扭送到公安局去。这时,过路的人也来看热闹。躲在一边的 B 男见了,连忙用手机向 D 男和 C 女发出危险信号,让他们赶快离开。

这时候,附近岗亭上值班的民警刘凤学跑了过来,问明情况以后,立即通知了公安局刑警大队值班的副大队长王国智。王副大队长率领刑警们闻风而动,立即赶到现场,将嫌疑人收入了法网。

他们将这个女人抓获以后,又根据她的交待和王玉茹提供的线索,果断地封锁了重要路口,检查每一辆开出的出租车和公共汽车,最后终于在海洋城南侧追上了一辆公共汽车。根据受害人的辨认,刑警们迅速从车上将 D 男和 C 女抓获,不久以后,B 男也被逮捕归案。

后来,据他们交待,这四人是一个诈骗团伙,他们采取了连环手段,利用人们的迷信心理,共作案 30 余起,诈骗 30 余万元,其中最多的一次就诈骗了一个中年妇女 5 万元现金。就是这样一伙人,一人一个环,四人四环,环环紧扣,组成个连环诈骗团伙。

【评析】 连环诈骗,通常是团伙作案,大多由四五人分成“头道”、“二道”、“三道”和“揣金”等四个角色。头道又叫“苦脸”,扮成受难者,其任务是物色行骗对象,并使之同情、接近自己;二道佯装局外人,其实是隐蔽的搜传情报者,是连环计中串联勾通的关键人物;三道为“套入”,任务是将对象引入圈套之中;“揣金”就是直接掳财者。

这样的连环诈骗有三个显著特点：一是施骗角色有明确分工，环环诱人入套；二是作案者大多使用移动电话，彼此联系紧密，信息反馈及时；三是侵害目标大多选择从众心理较强、易被接近者。如果明白连环诈骗的这些套路和特点，上当亦难矣。

真伪连环 天才骗子“无冕王”

这里说的是一个天才骗子的故事。

事情起于辽宁省的丹东市，专业户高兰在 1991 年承包了一家发电厂的一个虾池，投入了上万元的资金。眼看就要到收获的季节，可电厂因为要扩建，征用她的虾池。当时合同还没有到期，厂方却不顾承包者的利益，擅自强行捞出虾并将虾池填平了，使高兰蒙受了巨大的经济损失。为此，年逾花甲的高老太太上访告状 4 年，一直没有得到公正的结果。后来有人对她说，只有在中央电视台曝光，问题才能解决。

1994 年 7 月，已经被这个案子拖得精疲力尽的高兰，带着上访材料到了北京，住进了中央电视台对面一个设计院的招待所里。正当高老太太为没有后门也没有关系而发愁的时候，同住所的人告诉她，这里正好住着一位中央电视台的记者，找到他也许有门路。于是，走投无路的高老太的眼里顿时出现了希望的亮光。

这位“记者”就是杜华欣。杜华欣有几分才气，曾经被某电视台聘为农民记者，但是到了 1991 年，因为违反采访纪律而被解聘了。电视台为了照顾他的生活，同意他开办了一个广播器材服务实体，但杜华欣办得不景气，连续两年亏损。1994 年 4 月，他手持伪造的电视台“介绍信”，来到中央电视台新闻中心，通过一个偶然机会混入了新闻部开办的培养地方台记者的学习班。在实习期间，杜华欣又因为表现不好被除名。可是，杜华欣并不气馁，为了获得做

一名中央电视台记者的荣耀,他干脆抹掉了“实习”二字,大摇大摆地当起了“中央电视台记者”。他选择处于中央电视台对面的这家机关招待所为据点,很快就获得了别人的信任。

在招待所里,从领导到服务小姐都因这里住着一位中央电视台记者而感到荣耀。杜华欣自从精心设计自己的形象一个多月以来,还没有遇到施展他这个“记者”才华的舞台,为此焦虑不安。因为他需要的不仅仅是敬畏,更需要金钱。如今,高老太的到来,给杜华欣注入了一支兴奋剂。老人说出了所遭遇的一切以后,杜华欣显得有些激动,说:“这件事情也太欺负人了,我一定要尽力为你办好。”老人的眼睛一亮,如同久旱逢甘霖一样,忙要下跪。杜华欣连忙拉住了,表白道:“我完全是出于正义感和同情心,我不图任何的报答。”杜华欣仔细地看过老人的相关材料,若有所思地说:“这件事情办起来难度还比较大,暂时还是不要在电视台曝光为好,等我去找过法院以后再决定,你看如何?当然,以后官司打起来后,还得准备一些钱。”杜华欣的话,句句打动了高老太的心,她说:“只要能够打赢这场官司,这钱我是愿意出的!”于是,高老太回去东拼西凑,凑了2万元,盼望着来自中央电视台的“记者”。

杜华欣心里非常明白,靠他这个假记者的力量根本不行,他需要调动真记者,以一种居高临下的气势造成强大的舆论压力。于是又布下一个骗局:

他先以丹东市领导邀请他组织记者采访开发区为借口,把和自己有过一些交往的几家中央新闻单位的4位知名记者骗上了北上的列车。在列车上杜华欣慷慨陈词当前社会上的不正之风,再转到高老太这个典型例子。记者们自然有着职业的责任感和政治品格,异口同声地答应了杜华欣的要求,大家决定一起去采访这位遭遇不幸的老人。但他们谁也没有想到采访计划临时改变,是杜华欣精心设下的圈套。

到了丹东以后,杜华欣一方面通过省电视台记者通知丹东市有关部门安排接待;另一方面又通知高家,他组成了最高规格的记者团要来采访。然后,将高老太的材料复印了几份,分发给几位记者。

不久以后,这几名记者在某大报上接连发表文章,披露了这个案件的事实真相,引起了有关领导及政法部门的高度重视。后又经交涉,人民法院终于做出了改判,电厂付给高老太9万元损失费。一起拖了多年并不复杂的案子,在聪明的假记者的周旋下,也算还了一个公道,这件事情对法律是一个小小的讽刺。

回到北京以后,杜华欣因此名声大振。后来,他想要从高家身上放血,于是,给高家写了一封信,列出了让高老太酬谢人的名单,上面还排列了6位高级官员,每人给1万元,16名记者每人付酬金5000元。杜华欣还再三声明名单上没有列入他的名字,他本人绝不会收一分钱的好处。

当时,杜华欣结识了一位名叫王丽的妇女,听了她喋喋不休地讲述打赢官司的故事后,王丽佩服得五体投地。杜华欣说:“高老太要酬谢记者,你跟我一起去丹东取钱去吧!”于是,两个人便伪造了“夫妻关系证明信”,于1996年1月11日,再次踏上了北上丹东的旅程,他俩的身份分别是“电视台台长”和“电视台办公室主任”。一到高家,王丽还煞有介事地掏出了笔形录音机,摆在桌上,让高老太太谈胜诉后的感想。这时,高老太心里非常清楚,这趟他们是冲着钱来的,她也没有什么感想可说,连忙跑到邻居家里去借了5000元,好歹把两人打发回去了。

杜华欣回到北京后,到处宣扬自己打赢官司的功德。有一天,也是一个丹东人,听说他是中央电视台的记者,便说是被他所讲的故事所吸引,要请他到丹东做客。这人说他在丹东是个老板,生意很红火,他有一个女儿,电脑打字速度很快,在国际上得了金奖,欢迎这位记者到他那里去采访。于是,一场新的

骗局又开场了。

这一次,杜华欣对自己做了一番包装,非法印制了大量中华人民共和国和中央电视台的介绍信,私刻了“国务院新闻办公室”、“中共中央宣传部办公厅”、“中央电视台新闻中心”等印章,并以“中华人民共和国国务院”的名义,给自己下了一道调令:“根据工作需要,经研究决定,特借调杜华欣同志在国务院办公厅工作,借调期间,该同志仍以新闻记者的身份参加党和国家的各种会议以及各项采访活动。”这样一来,杜华欣便成了“中央电视台记者”、“国务院办公厅秘书”、“国务院新闻办公室副主任”。

一切就绪后,杜华欣开始组团出发,他找来了5名“自己信得过的记者”,组成了“采访团”。在北上丹东的列车上,这位“国务院领导”组织的“记者采访”团特别引人注目。本来这趟列车就是红旗车,正在开展业务竞赛、争创优秀活动,上来这样一批高层次的记者,自然引起高度重视。杜华欣一行人临走的时候,通过列车长的介绍,列车段的领导也结识了这些“记者”。他们还发出邀请,欢迎“杜主任”来采访。

“记者”们下了列车后,丹东老板早已等在那里,接待自然十分慷慨。在丹东的日子里,“记者”们生活得相当开心。即将离开的那天晚上,老板塞给杜华欣早已准备好的材料,外加一只装有1万元的信封。几天以后,某女荣获世界金奖、这家老板经营有道之类的新闻相继在报纸、电视台出现,直令这位老板高兴不已。

在返回北京的途中,杜华欣记起了在列车上对列车长许下的诺言,又“采访”了列车段的庆功会,尔后在中央电视台做了专题报导。应该说,表彰的先进事迹是名副其实,但新闻媒介的宣传也增加了他们新的光彩,因此,列车段的领导对这些高级记者深入基层倍加赞赏,分别交给了每位记者一个小信封。等列车徐徐开动以后,杜华欣才悄悄地从口袋里摸

出小信封,一问,他比别人多了1 000元。这时候,他突然觉得这种方法是一个发财的好机会。于是,又引出了一个三下名州的骗局。

一下名州:他原认识这里一个镇的农副产品采购站的程经理。先打电话对他说,为了提高他的知名度,将举行一个高档的新闻发布会,并夸下海口,要组织庞大的首都采访团前去助兴。程经理受宠若惊,求之不得,自然满口答应。杜华欣带的这支队伍除原来的5人外又扩大了3人,浩浩荡荡地来到了名州。新闻发布会开得非常成功,多家报社、电台,电视台也做了报道,他在老朋友面前露了脸。老朋友也没有亏待他,给了他8 000元的好处费,他象征性地给了每个记者两三百元不等,其余装进了自己的腰包。

二下名州:因为新闻发布会的成功,给这个镇的农副产品带来了兴隆的生意,当地人尝到了新闻宣传的甜头。市领导为了提高企业的知名度,也想请记者来采访。杜华欣正带领记者在附近的一个城市采访,市政府知道以后,派车将8位记者一起接到了名州,并选派了专人陪同游览名胜古迹,热情地招待了他们一番,走的时候还给他们买了回北京的飞机票。不久,几家大报和电视台几乎在同一时间对名州的企业发展做了专题介绍,为名州添了不少光彩。

三下名州:名州公安局局长是位30多岁的年轻干部,他邀请杜华欣来采访,他要让记者们看到,一个年轻的公安局长的果断、干练与气度。他安排记者团游览了微山湖胜景。临别的时候,还为每位记者送上两个高级花瓶、一束鲜花,显示出现代公安局长的风格。不久以后,这位局长年轻有为、开拓进取的形象也铺天盖地地见诸于报上。又过了不久,这位局长破例被选为“跨世纪的领导干部”培养对象,调出该市,到更高一级的岗位上任职。

后来,杜华欣的骗局终于败露,他在审讯室里谈

起这段经历的时候,承认自己行为荒唐。但说起被骗子并没有觉得荒唐,因为“他们需要我的程度并不亚于我需要他们。当时我的假身份也很难说他们一点也不察觉,但我心里也明白,出于需要,他们不会揭露我,在那里我生活得非常安全。”

【评析】 杜华欣的编术有三个邪招:一是以假裹真,即凭着一张利嘴和一个贼胆,玩起一个假记者裹挟一大群真记者四下采访的游戏,真中有假,假中有真,使人真假难辨;二是连环出访,由甲事牵出乙事,由乙事又牵出丙事,其间连带甚紧,使人虚实难分;三是打着为民请命的幌子,也确实借人之力办了点实事,同时又以回报之名中饱私囊,公事私办,私事公了,使人公私难别。三个邪招一个思路,就是真伪连环,以真掩假,以实蔽虚,以公济私。其实骗子无论加上什么桂冠,其本质仍是一个“骗”字。识骗既要有一点思维科学知识,更要有杜绝浮华的思想防线。

挟山超海

挟山超海是指在思维过程中,抓住问题的主要矛盾,顺势而为,带着问题解决问题的跨跃变通方法。事物发展是有规律的,规律可为人知。但是人的认识是有过程的,在某一时期可能会有错误而片面的认识,甚至无知。认识和实践不一定是同时落地的双胞胎,有时候认识跑在实践的前面,有时候认识又滞后于实践。是不是所有的问题都要搞清楚了才去做呢?回答是否定的。邓小平同志有一句话说得好:“摸着石头过河。”也就是说,不要等到所有的条件都成熟了再去做,因为,等到条件成熟的时候,有些好的机会就已经失去了。在思维过程中,为畅通思路,顺应大势,对一些一时难解的矛盾和问题,应以挟山超海之势,既不纠缠也不回避,采取带着问题跨跃前进,并在实践中继续发现问题和解决问题的办法。

挟山超海的本质是跨跃。犹如鲤鱼跳龙门、蛟龙翻江倒海,需凝聚蓄力,需排除思维的藩篱,需站高望远,需非常之人做非常之事,绝非庸者所为。

挟山超海有三种主要形态:一是充分利用宏观大势的

力量,将局部的、微观的问题裹挟其中,顺势而为,在跨跃前进中自然而然地将问题解决掉;二是跳出思维的框架,在更广阔的空间寻求解决问题的办法,如跨国经营、跨学科攻关等;三是打破常规戒律,打破坛坛罐罐,另起炉灶,另辟捷径,实现人生或事业的跨跃。

挟山超海往往为领袖人物所为。十一届三中全会后,百废待兴,新旧吐纳,有些理论问题尚未廓清,如“姓资姓社”的争论就甚嚣尘上,不得而解。邓小平当即指出,不要纠缠此事,强调“发展才是硬道理”,以无产阶级革命家的气派设计改革蓝图,带领亿万人民越过种种藩篱,开创了一个充满活力的新纪元。现在我们已很少听到这种纸上谈兵的无谓争议了。

挟山超海也为智者所用。我们在解数学题时,往往把难以解决的问题设以 x ,然后以代数式的方法代入式子进行运算,这样一来往往能够使看起来非常复杂的题目变得更为简洁,大大地提高了运算的速度。而到了运算的最后,这个 x 也就一目了然了。

挟山超海也为勇者所为。毛泽东的成长史就是打破常规,在丰富的实践中磨砺成才、脱颖而出的。本书列举的比尔·盖茨,也是离队出行,寻求人生新的轨迹而直冲云霄的。当然,并不是人皆可仿,本书的本意也不是为勇者另设成长模式。

挟山超海表面看是顺势变通,而实质则是迂回。顺应大势,顺应事物内在发展规律,这是前提。而在实际操作时,又存在“朝前走,回头看”的思路,这种思路则带有明显的迂回特征。本节择举军事跨跃、人生跨跃、学科跨跃、外交跨跃、企业跨跃、商海跨跃、程序跨跃等几个方面,不究大势,专析思路,以研究这一被思维界忽略的跨跃变通的特征。

战略跨跃 千里挺进大别山

1947年6月,解放战争已经进行了整整一年,当时,中国人民解放军已取得了歼敌110余万的伟大胜利。中国人民解放军虽然在数量与装备上还不如敌人,但是,作战的机动性和战斗能力已有了相当的

提高。

在这种情形下,毛泽东认真分析了当时敌我双方的力量对比和战场态势,决心抓住有利时机,把主力打到外线去,实施全国性的战略反攻。经过深思熟虑,毛泽东根据当时蒋介石军事部署的中原地区的形势,正确地将目标选择在大别山区。大别山区在国民党首都南京与长江中游武汉之间的鄂、豫、皖三省交界之处,是敌人在战略上最敏感又最为薄弱的地带,比较有利于解放军立足生根。如果我军占领了大别山,就可以东慑南京,直逼武汉,南扼长江,瞰制中原。

可是,“卧榻之侧,岂容他人鼾睡”?蒋介石为了能够保住这一战略要地,一定会调用进攻全国其他地区的部队回援。这样一来,也就等于打破了蒋军重点进攻的整体计划。

为了实现“夺取中原,实行反攻”的战略计划,毛泽东做出了“三军配合,两翼钳制”的周密部署。三军配合是:刘邓大军从中部突破,挺进大别山;陈毅、粟裕率华北野战军为左后一军,挺进苏皖鲁豫地区;陈庚、谢富治率两个纵队为右后一军,自晋南强渡黄河,挺进豫西。这样一来,三军在长江、淮河、黄河、汉水之间布成了“品”字形的阵势,互为犄角,逐鹿中原。

为了有利于刘邓大军挺进大别山,毛泽东还让陕北、山东的解放军主动地出击敌人,以拖住蒋军。

由于挺进大别山以后,刘邓大军远离了根据地,深入了敌人的后方,因此任务相当艰巨,情况也会比较复杂,所以,毛泽东对此举的前途做出了三种估计:一、付出了代价而站不住脚,只好退转回来;二、付出了代价却站不住脚,只好在附近打打游击;三、付出了代价而站稳了脚。这样一来,使我军有了从坏处着想、向好的方面努力的心理准备。

6月30日夜,刘邓大军率12万人在鲁西南抵达150公里的地段上,神奇地突破了黄河天险,发动了

鲁南战役,激战 28 天,消灭敌人 5.6 万人,从而打通了进军大别山的通道。这样一来,蒋介石着急了,匆忙调集了 30 个旅的庞大兵力,分为两路对刘邓大军进行分进合围,甚至挖开了黄河大堤,要水淹刘邓大军。

这时候,毛泽东也迅速调整了作战计划,命令刘邓大军在敌人包围尚未合拢之际,果断地甩开敌人,以半个月的行程直取大别山。8 月 8 日,刘邓大军兵分三路,向南急进,先后胜利地跨过了陇海线、黄泛区、沙河、涡河、洪河、淮河等障碍,彻底地跳出了蒋军的包围圈,并于 8 月 27 日顺利地进入了大别山。

刘邓大军进入大别山以后,立即开展了重建大别山革命根据地的斗争。到 1948 年 3 月,先后歼敌 10 万多人,建立了 33 个县的新解放区。至此,我军终于在大别山地区站稳了脚跟,实现了毛泽东所提出的最好的前途。

【评析】 千里跃进大别山,是解放战争一个伟大的转折点,在这一重大转折之中,毛泽东纵观全局,运筹帷幄,显示出了伟大军事家高超的指挥谋略。实际上,在敌强我弱的军事力量对比中,千里跃进大别山将遭遇许许多多的问题和困难。例如,长途跋涉遇到敌人拦截怎么办?黄河决堤水淹三军怎么办?粮草不足怎么办?天灾人祸怎么办?援兵失去联系怎么办……如果把这些问题和困难全部解决再挺进中原,就丧失千里跃进大别山的意义了。带着问题前进、跨跃,在跨跃中解决问题,正是挟山超海的思维本质。

外交跨跃 小球推动大球转

1970 年,在日本举行的第 31 届世界乒乓球赛上,美国运动员科恩无意之中错上了中国队的大客车。经过了一段时间的难堪与惶惑之后,我国三次蝉联世界单打冠军的庄则栋上前与之交谈,分手的

时候,双方还十分热情地握手。

几十年来,美国政府极力阻挠恢复我国在联合国的合法地位,两国官方代表之间的接触始终是非常慎重,非官方的接触非常稀少。现在,两国运动员在运动场上热情地交谈,互相交换礼物,一下子吸引了很多新闻记者,他们用各种型号的照相机拍摄下了这个历史性进步的画面,并用各种文字向世界各地发出了相关的新闻。于是,这也成了中美两国政府领导人面临的政治、外交上新的抉择机会。

毛泽东主席和周恩来总理抓住了这个有利时机,英明决策,向正在徘徊之中的美国总统尼克松打出了一个球:邀请美国乒乓球队访华。随着美国乒乓球队访问中国,带来了两国外交上的急剧变化,华沙谈判中的腥风血雨没有了,怒目相视成了互致问候……再后来,两国首脑干脆将官僚机构摆置一旁,直接对话;再后来美国国务卿绕道秘密走访北京;再后来联合国第26届会议以压倒多数的票数恢复了我国在联合国的合法席位,中美发表了上海联合公报,中美建立了外交关系。仅仅半年的时间里,改变了24年的世界政治态势。后来,外电对中国的这一举动的评价是:“中国的乒乓球震撼了整个世界”;“小球转动了地球”……中美外交实现了历史性的大跨越。

【评析】 有些事情的发生,在其开端往往不知道行进的方向和结果。美国乒乓球运动员科恩上错车,完全是偶然行为,我国运动员庄则栋利用这一机会表达出中国人民的友好情意,急速升华了这一事件。毛泽东、周恩来利用良机,打开冰封24年的外交僵局,积极促进事物朝理想的方向转化和跨越。我们还注意到,这种跨越是带着沉重的历史枷锁行进的:台湾问题、香港问题、越南问题、朝鲜问题……是不是要等到所有的问题解决了才建交呢?“求同存异”的方针对此给予了坚决的否定。因此,中美外交实现历史性的跨越既有偶然的机遇,更得益于雄才伟略的领袖人物挟山超海的大思维、大谋略。

学科跨跃 天文学求助数学

在天文学上,海王星的发现可以说是一个跨跃迂回的典范。当时,天文学家们根据各种天文上的现象判断,天王星的外围一定还有一颗行星,它远远地绕着太阳运转。

但是,要在这茫茫星空、无穷宇宙中找到这颗小小的行星,真是比大海捞针还要困难。多年来,尽管天文学家日复一日、年复一年地在宇宙中认真仔细地观察搜索,可惜,还是一无所获。后来,天文学家干脆舍弃苦苦寻找的办法,转而请来数学家从天文计算上入手。

数学家们经过大量的复杂运算,终于获得了这颗从来没有露过面的行星的轨道参数,天文学家根据数学家们所提供的轨道参数,很快就发现了这颗太阳系的新成员。

【评析】 这个事例告诉我们:在解决问题的过程中遇到了一个暂时攻克不了的难关时,不妨暂时放弃在这个问题上的僵持状态,从而转入另一个行动,带着这个X继续前进;或者是改变一下自己的视点,不再对这个问题钻牛角尖,而且注意一下与这个问题有关的各个侧面,当解决了其他问题以后,这个悬而未决的问题也就迎刃而解了。本案例中天文学家用自己常规的方法解决不了问题时,求助于数学家,用数学方法来解决难题,用当代科学行话叫“跨学科联姻”。“跨学科联姻”的关键在一个“跨”字,这对一些死守学科阵地者当是一个启迪。

企业跨跃 GKN“弃后”得生

英国的GKN公司创建于工业革命时期,逐步发展成为世界最大的钢铁企业之一。但是,英国钢铁工业国有化以后,GKN公司便失去了产业,只剩下了一个空壳子,于是,GKN公司的前途成了问题,

公司的高层管理人员为此伤透了脑筋。

当时霍尔兹沃恩在 GKN 公司任会计师,他经过认真的调查研究之后,向 GKN 公司董事会递交了一份有关 GKN 公司发展前途的报告。

霍尔兹沃恩在这份报告中提出:由于 GKN 公司将不再是一个钢铁集团的公司,因此,应立即转变经营方向,开发新的产品,也只有这样,公司才会有出路。可是,GKN 公司刚刚创建了年产 600 万吨钢管的钢管厂,如果采纳了霍尔兹沃恩的建议,钢管厂将会被取消,所有投资都将化为乌有。再者,霍尔兹沃恩只不过是一个不知名的会计师。GKN 公司的决策集团放弃了霍尔兹沃恩的建议,还按照既定的方针推进钢管厂的生产。

可是,历史的进程完全证实了霍尔兹沃恩的战略预策,两年以后,GKN 公司的钢管厂便陷入了困境,不得不停止生产。这时候,董事会的董事们在焦头烂额之际又想起了霍尔兹沃恩,于是,破格把他提为 GKN 公司的副总裁兼常务经理。

霍尔兹沃恩上任以后,立即着手 GKN 公司的转向工作。先是买下了比尔菲尔德公司,将该公司生产的一种新型产品投入到欧洲和北美市场;又开发出一种廉价的运输飞机,并使产品畅销全世界。GKN 公司顿时面貌全新。不久以后,霍尔兹沃恩又研制出新型的战斗机“勇士”号,占领了英国军用机的生产市场,为 GKN 公司带来了巨大的利润。

到 1980 年,霍尔兹沃恩因为业绩非凡而被 GKN 公司任命为董事长。这个时候,英国的钢铁工业已经陷入了一团糟的境地,GKN 公司也因此受到了冲击,面临着新的严峻考验,霍尔兹沃恩的同行们都认为这是工人罢工造成的。但是,霍尔兹沃恩在调查了各方面的情况,并进行深入研究之后,提出了一个完全不同的观点:这是英国工业将走向下坡路的前兆,更大的风险即将来临。

于是,霍尔兹沃恩毫不犹豫地采取措施,花大力

气改变了 GKN 公司的产业结构。霍尔兹沃恩先后卖掉了 GKN 公司在澳大利亚的钢铁业股权和英国的传统机械公司。同时,在法国、美国和英国本土创建了 5 家新公司。

对这一大胆举措,许多同行提出了反对意见,霍尔兹沃恩却不为所动,坚持“我行我素”。不久以后,英国的工业全面衰退的局面果然来临,由于 GKN 公司早有准备,从而损失能够降低到最低限度。而其他公司因为经不起这样大的风浪,则纷纷倒闭了。人们都为霍尔兹沃恩的高瞻远瞩和果断决策所折服。

如今,GKN 公司已经成为全世界开发复杂的新型机械产品和应用最新技术的领头羊,霍尔兹沃恩也成为一位举世公认的企业战略家,被称为英国工业界的巨头。

【评析】 “有所为有所不为”是一个普适的真理。对一个企业来讲,如何顺应市场的大势,高瞻远瞩,果断决策,有所弃有所取,往往是企业立于不败之地的关键。霍尔兹沃恩的战略思想不仅来源于对市场变化高度的警觉和灵敏,更重要的是,他敢于打破罐罐坛坛,扬弃过去。国际象棋中有个定势叫“弃后”,“后”即“王后”,为了赢得胜利,连王后都得牺牲。霍尔兹沃恩为了市场舍弃掉 GKN 公司的主营产业,也可比作“弃后”,也只有这样 GKN 公司才能跨跃前进。

商海跨跃 椰菜娃娃遍天下

几年以前的美国玩具市场上,最热门的是一种名字叫“椰菜娃娃”的玩具,这是一个身長仅有 40 厘米的小娃娃,它却使许多人在圣诞节前后甘冒寒冷的北风,排起长队,竞相“领养”。为了买到这种娃娃,有的人一排队就是好几个小时,有人甚至不惜花费 438 英镑坐飞机到伦敦去“领养”。连美国总统也

把这种娃娃作为圣诞节礼物送给少年儿童。

掀起这场“领养”椰菜娃娃风暴的是美国奥尔康公司总裁,28岁的青年人罗波尔。罗波尔小时候听过一个童话,讲的是小孩子都是从菜地里出生的。于是,罗波尔将自己设计的一种娃娃,取名为“椰菜娃娃”。起初的时候,这种玩具销售量很小,购买者大多数是一些玩具收藏家。可后来,这种玩具波及世界各地,甚至引起了抢购风潮,则是由一系列别出心裁的创意而引发的。

多年来,美国面临着一场“家庭危机”。年轻一代强调自立,不愿意和父母生活在一起,而且离婚也越来越多。这种情况不仅对儿童的心灵造成巨大的创伤,而且,特别使没有抚养子女权的一方感到失落与空虚。为了弥补这种社会生活中的空白,奥尔康公司决定对椰菜娃娃进行重新定位和包装。

罗波尔经过细心研究,发现当前的玩具市场正在由“电子型”和“智力型”转向“感情型”和“温柔型”。于是,在构思椰菜娃娃的时候,罗波尔打破了过去玩具总是千人一面的传统,而是采用最新的电脑设计,使椰菜娃娃一人一面,有男有女;皮肤有白、黄、黑;头发也有金色、黑色、棕色等;发型有辫子、直发、曲发、光头等;容貌也千差万别,甚至连黑痣的位置也各不相同;服装有短裙、长裙、西服、披风等,鞋子也是千差万别。因此,每人所“领养”的椰菜娃娃,决不会与别人的相同。这也是吸引顾客的主要手段,是能够引起轰动的基本前提。

为了让椰菜娃娃更加逼真,公司可谓煞费苦心。罗波尔每制造一个,都要在娃娃身上附上出生证、姓名、脚印等,屁股上还盖有“接生人员”的印章。顾客们不能说“买”,而只能说“领养”。而且“领养”时,还要庄严地签署“领养证”,以确定“养子女”与“养父母”的关系。结果,这种富有人情味的活动大获成功。

接着,罗波尔采取了全速进军市场的战略。一

方面,公司不惜重金在电视上大做广告,而且在每星期六的动画片时间里,让椰菜娃娃密集登场,以培养小观众们对椰菜娃娃的亲密感情。另一方面,罗波尔亲自出马,周游美国各大城市,在儿童博物馆之类的公共场合进行“集体领养椰菜娃娃”的隆重仪式。每举行一次这样的仪式,都会在当地引起一场轰动。在亚特兰大市,有位妇女共“领养”100多个椰菜娃娃。公司因此应接不暇,只好将原料送到香港,昼夜加工椰菜娃娃,然后再租波音747空运回到美国,以便赶上圣诞节之前的“领养”狂潮。

为了能够长久地保持这种热潮,罗波尔千方百计地了解顾客的心理需求,针对需求,推出了一系列新举措。

奥尔康公司在美国各地开设“椰菜娃娃总医院”,有公司职员在“医院”里充当“医生”和“护士”。当椰菜娃娃被“接生”以后,便放在摇篮里等待别人“领养”。椰菜娃娃婴儿全身穿得与真正的婴儿出生时一模一样,整个“医院”里充满了椰菜娃娃有生命的气氛。好奇的人们来到这些“医院”里,想亲眼目睹一下椰菜娃娃的风采和“领养”仪式。每当一个椰菜娃娃被“领养”之后,公司就会建立起有关档案。当这个椰菜娃娃过生日的时候,公司就为其“养父母”寄去一张精美的“生日贺卡”,进一步加深与公司的感情。

更妙的是,奥尔康公司还精心制作了大量与椰菜娃娃有关的商品,如供椰菜娃娃专用的床单、尿布、推车、背包等以及各种玩具。许多顾客“领养”了椰菜娃娃就把这当作感情上的寄托,当成真的娃娃来抚养,也就需要购买这许多专用的物品了。

为了让椰菜娃娃始终立于不败之地,公司还有意控制椰菜娃娃的产量,造成供不应求的现象。就这样,有些心情急迫的人为求早日“领养”到椰菜娃娃,个别地区甚至发生争夺打架。这些不时出现的抢购风潮,使得椰菜娃娃身价不断上涨,零售价由原

来的 20 美元增至 25 美元,黑市的价格居然高达 150 美元!而椰菜娃娃身上若有原设计者的亲笔签名,则可高达 3 000 美元。就在这一连串的创意中,短短一年时间里,椰菜娃娃及有关用品的销售额达到了 10 多亿美元。

【评析】 椰菜娃娃创意的成功实施,主要经验有两点,一是紧紧地抓住了当时社会上普遍存在的心理潮流,二是运用了一系列创造性的思维方式。也可以说,椰菜娃娃的成功在于实现了两个方面的跨跃:一是从商品领地跨跃到人们的情感领地,将玩具娃娃当作生灵进行人情味十足的演练,一定程度上满足了人们的情感需求;二是从常规思维跨跃到创造思维,而且创意绵绵,犹如泉涌,不断开发了市场。椰菜娃娃的空前成功,被许多商业专家称为营销上的“奇迹”。而从思维学角度上来看,这更是思维创意的一个奇迹。

程序跨跃 弃学创业成世界首富

1973 年,英国利物浦市的一位小伙子考入了美国的哈佛大学,他的名字叫科莱特。

当时,科莱特在哈佛大学有一位朋友,是一位 18 岁的美国小伙子。

到了大学二年级的那一年,这位美国小伙子对科莱特说:“朋友,现在财务软件十分走俏,咱们一起退学吧,去开发 32Bit 财务软件,因为我们的教科书上已经解决了进位制的路径转换问题。”

听了他的一番话,科莱特十分吃惊,因为他来哈佛是为了求学的,而不是为了开发什么财务软件,更何况,默尔斯博士对 Bit 系统还没有讲完呢。所以,他没有答应那位美国小伙子的邀请。

10 年以后,科莱特终于学业有成,他成了哈佛大学计算机系 Bit 博士研究生。而那位在大二退学的美国小伙子,也是在这一年,跻身于美国亿万富翁的行列。

1992年,科莱特继续深造,拿到了博士后的学位。而那位美国小伙子的个人资产已达到了65亿美元,仅次于华尔街的大富豪巴菲特,从而成为美国第二大富豪。

到了1995年,科莱特认为自己拥有了足够的知识,可以着手开发32Bit财务软件了。可那位美国小伙子却已经放弃了32Bit财务软件,开发出了比32Bit快1500倍的Eip财务软件;并且在两个星期之内,以令人惊异的速度,占领了全世界的市场。

在这一年,这位美国小伙子成为了世界首富。从此,一个代表着事业与成功的名字——比尔·盖茨,也迅速地为全世界的人们所熟悉。

【评析】 按照一般的观点,都是先学习,等到具备了一定的专业知识以后,才能够从事创业。然而,我们从世界发展史中得知,真正具有了博大精深的专业知识以后才去从事发明创造的人并不多。不少成就一番大事业的人,往往是学识并不足的时候直接地认准了一个目标,然后在努力创造的过程中,根据自己的需要去补充知识,实现知识和应用的双重跨越。

比尔·盖茨没有毕业就先去创业,并不是人人可效仿的,因为并不是人人可以实现双跨越的。带着知识缺陷去攻关,在攻关过程中创新所学,正是比尔·盖茨的成功之道。可以设想:假如他按部就班地在哈佛学完了所有的课程和知识以后再去创业,那么他还可能成为世界首富吗?

第四篇 借势变通

思维变通要依据一定的条件。当现有的条件满足不了变通需要时,往往需要采取“借”或“造”的方法。借就是“借势”,而“势”又有虚、实之分,因此借势又可分为“借实”和“借虚”两种。借实是指当自己的人力、物力、财力不足,或面临的机会不成熟时,借用别人现有的物质条件,用以壮大自己的力量,提前获得成功。这比较好理解。借虚是指运用多方面的知识和多维的思路,充分利用各方面的综合条件和信息,提出多重的假设,在头脑中将有利于解决问题的原理和方法,有效地“迁移”到自己的思维活动之中,用来解决难以解决的问题。例如借用某个学科领域中的新原理、新技术、新方法,有意识地应用或渗透到其他学科、技术领域中去,为解决其他学科、技术领域的疑难问题提供启示或帮助。

借势变通具有迂回性和再造性。

借势变通的思路带有明显的迂回性,甚至本身就构成迂回变通。借势变通在解决问题的过程中依靠中介思维法,即首先需要积极寻找中介因子,在充分掌握可利用信息的基础上(例如你缺钱,你得知道谁有钱),明确可借用的条件,适应对方与外部的多重关系,采取“拿来主义”,然后利用、改造外部条件,使之为我所用。这种间接创造条件解决问题的思维就是迂回型变通。

借势变通的再造性是相对于造势变通而言的。借势变通讲究一个“借”字,无论是借实还是借虚,借势变通所依赖的都是现有的东西。造势变通讲究一个“造”字,它的本质是创造,是创造出符合变通需要的新条件和解决问题的新思路,它不依赖现有的条件,也不依赖经验模式。借势变通着眼于可借用的条件和可借用的经验模式,并根据客观现实进行迁移或再创造。所以借势变通在创造层次上要低于造势变通。

借势变通和造势变通往往又不可分割,有时借势变通就是造势变通的跳板。有一个在创造学里被

广泛引用的故事:在日本的一个乡村里,几个人一起在小池塘里挖藕,大家正干得起劲,不知道谁放了一个响屁,人们大笑起来。有个人开玩笑说:“真响!这样的屁再放几个,干脆把塘里的藕都冲出来,免得我们再费劲了。”听他这么一说,大家笑得更厉害。这时候,有个人却不笑了,陷入了沉思。他想:要是真能用压缩空气的强大冲击力,不就真的可以把藕冲出来吗?于是,他真的用这种方法进行了试验,结果一开始是直冒水泡不见藕。后来,他把用气冲改为用水冲,把水加压以后再用喇叭筒灌进水塘,最后终于获得成功。用这种方法取藕,不仅又多又快,而且不像人工那样容易损坏藕,同时还可以把藕冲洗得很干净。

这个例子可分为两个部分。前面讲的是借用某一个原理,即用压缩空气具有强大冲击力这个原理来解决挖藕的问题,但未能成功;后面是根据这个原理进行再创造,发明了水冲挖藕机,终获成功。前则是转借功能,将事物不为人知或不为熟知的功能借用、迁移到解决问题的实际中尝试解决问题;后则是造势变通,创造发明出未曾有过的新事物,从而解决问题。没有前则就难以产生后则,借势变通在这里成为造势变通的思维跳板。

借势变通主要有借换功能、借风行船、借题发挥、借实得理等几种常用的形式和方法。

借换功能,实际上就是功能开发或功能变通,将事物不为人知或不为熟知的功能恰到好处地运用到解决问题的实际中,创造性地解决问题。借换功能有两种主要形式。一种是功能替代的应用形式,即用具体的事物来替代另一种事物,其前提条件是功能交叉替用。另一种形式是借形类比,往往是由某一原型的外型结构类推出与此结构、形象相仿的新事物,即把事物的潜在性质、功能开发转借到另一事物上去,从而创造出新的产品。例如鲁班将齿形草的功能转借到木工匠具的研发上,从而发明了锯子

等等。从思维科学角度来框定功能借换,应将其归于换元思维,是指通过置换系统内的元素或联系,从而使系统产生变化的变通思维。这种相互代替的事物的等值关系和实施代替的具体方法构成了解决问题的途径和发明新方法的摇篮。

借风行船,指借助风力行船,一般是比喻借用外力来达到自己的目的。在借势变通过程中,借助外力是常用的手段。借风行船,所借之风既有人们看得见、摸得着的显形外力,如自然界的风雨雷电等,也有隐蔽不显的外力,如声名品牌之类。

借题发挥,本意是指借某个题目,表达自己真正的意图。在思维变通过程中,借题发挥主要是指在条件尚未成熟时,借助偶发事件,引发开来,大作文章,促使事物朝有利的方向发展。借题发挥所借事宜,有的本身就具备正面促进作用,只要顺势发挥便可;而有的偶发事件表面相关不紧密,需要迂回变通才能为我所用;还有的事件本身带有负面影响,这就需要反相变通,化弊为利。从思路上分析,借题发挥属于中介转换,它强调的不是事物之间通过增加要素使原本不相关的事物联系起来,而是通过一个中介性的话题,使原来不能直接解决或难以解决的问题在中介阶段进行结构性转换,从而使问题得以很好的解决。

借实明理,和我们平时讲的“摆事实,说道理”很相近,都是借助事实引申道理的。只不过“摆事实”往往只是陈述以往事实的方法,并不一定让当事人亲身往历。而借实明理所借之实则是眼下可操作的。通过可操作的事实,讲明一个道理,从而说服他人的方法即为借实明理。借实明理多用于比较抽象、难以说服之“理”,因此这类案例大多具有哲理性。

借势变通是指求人、求事、求机要讲究一定的方式方法,故而我们另设了一节假借迁移的方法。主要有:巧借名目法、指东借西法、筑台祭风法、模糊借

形法、明攻暗借法、借体附魂法、趁机施借法、个案调研法等等。

假借迁移

在思维变通过程中,不仅要认清自己已有的条件,还要发现别人的优势和条件,善于把别人的优势和条件假借迁移过来,以壮大自己的力量。优势相加,不是 $1+1=2$,而是等于3,甚至更多。借他山之石可以攻玉,借他人之力可以排海翻江。有人说,当今之世,不会借钱就不能先富,不会借脑就不能得大智,不会借机就不能得大势。话虽讲得绝对,却不无道理。因为任何时候,任何人都不能讲自己的钱够了,自己的智慧足了,自己可以超凡脱俗了。

假借迁移有两种含义:一是借或假借,包括人财物及思想、点子、技术等,其归属权是各自独立的;二是迁移,把别人的思想、经验、原理、方法、技术用到自己所要解决的问题中,融于自己的思维之中,归属到自己的思维成分之中。

假借迁移往往是求人的,要讲究一定的方式方法。假借迁移常用的主要方法有:借名目法、指东借西法、强化调研法、借梯登高法、模糊借形法、明攻暗借法、借体附魂法、趁机施借法。本节将分项介绍之。

巧借名目 李四光借信传真情

我国著名的地质学家李四光年轻的时候性格深沉而细腻,他当时已与许淑彬交往了两年,两人的感情很好,可是,谁也不好意思提及婚事。

有一天,许淑彬收到了李四光寄来的一封信,她打开一看,不由愣住了。原来,这封信是李四光的父亲写给他儿子的,信中说:“你已经30多岁了,既然和某人相识了两年,而且互相都非常了解,如果她同意,两个人就结婚吧。”

许淑彬看完了这封信,脸上直发烧,她就是不问李四光也知道,那个“某人”正是她自己。经过反复

的考虑,许淑彬终于同意了这门亲事。

李四光巧妙地借用父亲的来信,捅破了这层窗户纸。

有一天,马克思和燕妮又约会了,像往常一样,尽管他们双方都非常钟情于对方,但是谁也没有勇气先开口。最后,还是马克思鼓起勇气,对燕妮说:“我最近交了一个非常好的女朋友,准备与她结婚,但是,不知道她同意不同意。”燕妮听了这话以后不由大吃一惊:“什么,你已经有女朋友了!”“是啊,我与她的交往已经很久了。”接着,马克思又说:“我这里有一张她的照片,你想看一看吗?”这时候,燕妮非常痛苦不安地点了点头。

于是,马克思拿出了一只精致的小木匣子递给燕妮,燕妮接过来以后,双手颤抖地打开,可一下子就呆住了,不由地羞红了脸庞,愣了好一会儿才回过神来,扑到了马克思的怀里。

原来,这个小木匣子里放着一面小镜子,镜子里的“照片”正是燕妮自己。

马克思就是借用这个小匣子里的小镜子,巧妙地向燕妮求爱成功。

【评析】 不能直接表露心迹时,巧借名目、拐弯抹角的迂回战术就成了变通的常用方法。巧借名目的目的一般有两种:一是含蓄优雅,避免尴尬粗俗,留有余地;二是意境深远,回味无穷。上述两例中,前者为一,后者属二,所借皆为巧妙。

旁敲侧击 小女儿借钱买父爱

小女孩的母亲去世了,她和爸爸相依为命。这天夜里,爸爸下班回到了家里,他劳累了一天,觉得非常累。可是,他发现自己5岁的女儿已经等了他很久。

“爸爸,我可以问一个问题吗?”什么问题?”爸爸说。

“你这么辛苦,一个晚上能赚多少钱?”我的好女儿,怎么想起来问这个问题呢?”爸爸打着哈欠说。

“我只是想知道,请一定告诉我。”小女孩哀求道。“如果你一定想知道,那么我告诉你,可以赚20美元。”

“哦,”小孩子若有所思地低下了头,说道,“爸,你可以借给我7美元吗?”你大概又想去买一些毫无意义的玩具了吧,现在,你给我回到你的房间里去,并且好好地睡觉。我每天这么辛苦地工作,实在是没有时间和你玩小孩子的游戏。”爸爸突然生气了。

小女孩看看爸爸,只好安安静静地回到了自己的房间,关上了门。爸爸坐下来,生了一会儿气,又渐渐平静了下来,心想没有母亲的孩子,太可怜了,可能她真的想买点什么东西,再说,她平时很少要过钱。

父亲走进了小女孩的房间:“睡着了吗,孩子?”“不,我还没有睡着。”小女孩回答说。“刚才,我对你可能太凶了,给你,这是你要的7美元。”

“爸爸,”小女孩兴奋地从父亲的手中接过来7美元,然后从自己的书包里取出了几张揉得皱巴巴的钞票,双手递给了父亲,说道:“爸爸,现在我有20美元了,我可以向你买一个晚上的时间。明天,我要你在家陪我,我一个人在家很……”

父亲再也听不下去了,一把将小女孩抱在自己的怀里,眼睛不由得湿润起来。

【评析】 小女孩借钱是假,想让父亲陪陪,体验父爱的温馨。但她没有直接提出这一要求,而是以借钱买下爸爸的时间,凄苦委婉地表达出来,任何一个有爱心的父亲都不好拒绝的。小女孩借的是爱。

模糊借形 珠宝店请来“戴安娜”

1985年,英国皇室查尔斯王子和戴安娜举行婚礼盛典,这在当时,是英国以及全世界的重大事件。

当时,一位精明的珠宝商人利用公众对婚礼盛典十分关注的特点,精心策划了一起有关黛安娜王妃的新闻,从而使其生意红火一时。

珠宝商首先找到一位长相酷似戴安娜的模特儿,让她穿上戴安娜王妃经常穿的衣服,头发也梳成戴安娜王妃的发型,并对她在举止言谈上进行了一番严格训练,使这个模特儿与戴安娜达到了几可乱真的效果。

一天晚上,这家珠宝店里灯火辉煌,珠宝商衣冠楚楚,神采奕奕地站在商店大门口,好像是在等候着某位大人物。

这时候,珠宝商的举动激起了过路人的好奇心,人们纷纷向这里涌来。不一会儿,一辆豪华的轿车停在门口,人们惊喜地发现,“戴安娜王妃”优雅地从车上走了下来,她向围观的人们微笑着点头致意。

这位珠宝商笑容可掬地把“黛安娜王妃”引进他的珠宝店,并彬彬有礼地向她介绍了各式各样的贵重首饰。“戴安娜王妃”露出了满意的神色,口中还啧啧地直称赞,她甚至还亲自挑选了几件首饰。

这个场面,全被珠宝商邀请来的电视台记者拍摄了下来。第二天,电视台在黄金时间播放了这段新闻录像。应珠宝商的要求,这段录像被拍成了“默片”,因此,人们听不到任何解说。

当时,这则新闻立即引起了轰动,于是,由于“戴安娜王妃”曾经到过这里,所以,年轻人纷纷来到这家珠宝店抢购“戴安娜王妃”曾经称赞过的各种手饰,一时之间,这家珠宝店门庭若市,生意异常红火。

这件事惊动了皇室内部,皇家发言人郑重声明:“我们仔细查看了日程安排,戴安娜王妃没有去过这

家珠宝店。”

这家珠宝店的老板却有板有眼地解释说：“新闻录像中并没有说那位女士就是戴安娜王妃，是围观的人们想当然地把她当成了王妃的。”

【评析】 各国法律似乎对仿形借形都没有严格的规定。模糊借形实质是钻了这个空子。“默片”也好，“有板有眼的解释”也好，都是在打擦边球，制造模糊，正所谓“进有进路，退有退路”。应该承认，这种模糊借形的确巧妙有效。

明攻暗借 诸葛亮妙用船草人

中国古代的三国时期，蜀国与吴国联起手来与曹操对抗。当时，诸葛亮到江东为吴国做帮手，周瑜对诸葛亮的才能非常不服气。有一回，硬要他在3天之内造出30万株雕翎箭，如果误期，则按军令斩首。对周瑜的如此刁难，诸葛亮却满口答应下来。

第一天，诸葛亮只是弹琴适闲，并没有采取任何行动。直到第二日，才让人在数只船上扎起草人，然后趁着漫天的大雾，向对岸的曹营划去。等到了半江途中，诸葛亮让士兵们擂起战鼓，还大声地叫喊。

对岸的曹军在大雾之中，见有许多船只迫近，而船上人影绰绰，疑心是敌人前来进攻。当时，雾更大了，曹军只是听见杀声震天，根本看不清究竟有多少船、多少人，无奈之下，只得站在岸上拼命向船上射箭。这些箭射在草人身上，自然扎在上面而不会落下。不一会儿，草人上就布满了雕翎箭。

诸葛亮见得箭不少了，这才命人掉转船头，撤了回去。

【评析】 如果用传统的方法造30万支箭，不要说3天，就是20天也造不完。诸葛亮当然知道这个常识。他只是巧借大雾做掩护，假造进攻的声势，机智地得到了曹军

的 30 万支箭。“草船借箭”是明攻暗借的典型。攻是虚,借是实,攻是为了掩饰,达到取箭的目的。在强大的攻势面前,“借”也名存实亡了。

借体附魂 皮尔·卡丹空手道

在世界服装界,我们都知道皮尔·卡丹是世界名牌,这个世界名牌一直辉煌 30 多个年头。皮尔·卡丹本人也因为在世界服装界的卓越表现,获得了意大利的“奥斯卡”大奖。

因为皮尔·卡丹在世界服装文化中的建树,他曾经两度被授予意大利共和国的“特等功勋章”。他还因为在文化传播方面的贡献,获得了联合国“名誉大使”的荣誉称号。更重要的是,他以敬业精神和精湛的技艺在服装界久负盛名,拥有数以万计的消费者。可是,许多人可能还不知道,皮尔·卡丹居然没有属于他自己的工厂,只是将自己设计的方案和服装式样提供给质量上乘的企业去制作、生产,再由他认可以后,才能打上“皮尔·卡丹”的品牌,然后销到世界各地。至 1992 年,全世界已有 800 多家企业获得专权,用“皮尔·卡丹”的商标生产服装。皮尔·卡丹每年所获得的收入不少于 30 亿美元。

无独有偶,闻名于世的“耐克运动鞋”竟与皮尔·卡丹一样,既没有自己的厂房,也没有生产的工人。耐克公司主要由两部分人员组成:一部分是负责收集情报,研究和设计新款运动鞋,而样品成为产品的工作是由分散在全球各地的 50 多家指定工厂完成。第二部分人员是负责市场策划和产品营销。耐克公司与皮尔·卡丹采取相同的方法,比翼齐飞,成为饮誉全球的顶尖公司。

【评析】 借体附魂是借势变通的一大奇观,是现代企划的一种谋略。借体附魂,指的是创设品牌后,借助他

人的工厂实体生产,占领市场,进行品牌质量管理。著名的预测学者约翰·奈斯比特曾提出:未来的人们将越来越多地看到这种“没有工厂”的名牌的战略。用发展的眼光来看,技术越先进,生产的过程越容易得到控制,产品之间的品质差别会越来越小。企业经营者也往往想与一个著名的品牌联姻以提高效率,从而一拍即合,实现“双赢”。这种借别人的实体造自己的品牌的策略至少可以做到:在资源有限的情况下,快速地扩大公司规模,在较短的时间内提高知名度,从而占领更加广阔的市场;公司可以从繁琐的内部事物之中解脱出来,更加专注于市场的拓展。

强化调研 个案说服需铺垫

有一家保险公司的保险经纪,为了做成一个富裕的著名律师的保险生意,前后花了3个多月的时间去调查对方的最大需求,然后写成一份材料。

在约见对方的时候,保险经纪向对方送上了一份“杰出律师为他的头脑投保百万美元”的报纸特写。这位保险经纪告诉这位律师说:“你想想,关于你的这篇特写如果在100家报刊中刊出,一定可以给你带来足够的顾客,这些大量增加的客源,就会几十倍上百倍地增加你的收入。这些收入,不但能够弥补你为“大脑”投保所做出的支出,而且更会为你带来太多的盈余。

这位保险经纪以满足对方最大需求为起点,一番话真正打动了这位律师的心,双方交谈仅仅只进行了几分钟以后,这位著名的律师就很爽快地签订了合约。

为什么别人签不到,而这位保险经纪能够轻而易举地得到呢?关键是他花了3个多月的时间进行调查,摸准了这位律师“要将生意做大”这个最大的个人需求。

【评析】 强化调研是借力的一种行之有效的方法。有两个关键:一是事先充分调查并掌握对方的有关情况,

然后设法满足对方的某种独特需求。世界著名的谈判专家曾经说过这样一句话:你要某人做出某种行动,你就必须拿出过硬的证据,并且让他相信你是真心实意地为满足他的需求和实现他的希望而着想的。二是挖掘个案调研中充分的理由与可能的好处。寻找一个好的理由,必须是连接你和你欲借之物的连接点。这种连接点,对于实施借势要有很好的论据;而相对于借方来说,应该也是有助于实现某种目的的纽带。达到这种要求,寻找的理由必须充分,而且针对性要强。

趁机施借 采访记者借机买画

台湾一家报纸的记者到北京来采访著名的画家李可染,可他到了北京,来到李可染老人的家中才知道,老人刚刚去世。

这位记者一下子敏感地意识到,这可能是遇上了一个千载难逢的发财致富的好机会。他立刻赶往北京一家著名的书画家作品商店——荣宝斋。他惊喜地看见,李可染的作品仍然高挂在殿堂之内,因为当时老人去世的消息社会上还不知道。李可染老人所有的作品全都依然按原来的价格挂在那里。

于是,这位记者当机立断,立刻发电报给台湾的家属,将家里全部的存款电汇到北京。汇款到了以后,他买下了荣宝斋内悬挂的李可染的所有作品。

一个月以后,港台以及海外的人士才知道李可染老人去世的消息,当他们赶到北京购买李可染老人的作品时,早已无处可以买到。

于是,这位台湾记者转眼之间变成了巨富。

【评析】 记者的职能是采访,但是能抓住第一信息,快速应变,却不是所有的记者都能做到的。这位台湾记者趁机施借,所借的就是第一信息、最佳时机。机会是虚的,但所附载的内容却是实的,这也叫虚而实之。谢世画家作品的价值会陡升,这是市场规律。思维变通的精贵之处就在于抓住能将虚的转化成实在内容的规律。

借梯登高 汉高祖立盈为太子

汉高祖刘邦共有八个皇子,他们的生母都不相同,为了争夺太子的位子,这八个皇子之间展开了子与子、母与母的明争暗斗。刘邦有立戚夫人之子如意为太子之意。可是,吕后想立自己的儿子盈为太子,于是她找到了谋臣张良来帮忙。

张良略一思索,献上了一条计策:“皇上一直想招聘四个在野的贤人出山来辅佐朝廷,但是,他们始终不肯来,如果设法将他们迎为宾客,让这四人经常在你儿子那里赴宴,必然会被皇上看见而问其原因。”吕后一听,连声称好,依计而行。她派人找到那四位贤人,好说歹说,软硬兼施,这四人无奈,只好充当起了吕后的“托儿”。

不出一个月,果不出张良所料,汉高祖以为是盈的恭敬仁义才引得天下的贤人慕名而来,最后,终于立盈为太子。吕后也终于赢得成功。

盈的母亲吕后与张良的妙计:借助四位贤人的名望得到皇帝的宝座,在中国历史上的确是凤毛麟角,堪称一绝。当然,刘邦是被蒙在鼓里的。

【评析】 实施“借机登高”之策,一般步骤如下:一是找“梯”。应该留心注意周围人的品格以及影响力,要用真心去交有用的朋友,天长日久,所付出的总会有回报。当然,与任何人相处都要以友善、真诚为本。二是借“梯”。要得到朋友们的帮助,还要看你平时表现怎样,也就是与朋友交往的时候,目光放远一些,不因小利而不为,也不因利大而为之。借“梯”的功夫完全包含在平时与人处事的道理之中。有人怕借“梯”有失体面,贬低了自己的能力。其实,即使是最强大的人,比如拿破仑,他也需要别人为他架起通向成功的桥梁,更何况我们这些最平常的人呢。

借换功能

功能俗称用途。我们在日常生活中,常把事物的用途

234

归属到某一方面、某一范围,以至固定起来,想不起来还有别的什么用途,这样就容易干扰思维变通,影响对问题的解决。例如扫把就是扫地用的,砖头就是盖房子用的等等。其实扫把和砖头还有其他许多用途。借换功能,实际上就是功能开发或功能变通,将事物不为人知或不为人熟知的功能恰到好处地运用到解决问题的实际中,创造性地解决问题。

借换功能有两种主要形式:一种是功能替代的应用形式,即用具体的事物来替代另一种事物,其前提条件是功能交叉替用。例如镜子是用作照人的,阿基米德却用作聚光得火以对付战船的武器;饲鸟为宠,却有人用鸟侦察敌情,用鸟烧敌粮库;宇航员在生死关头借用圆珠笔来替代导线的传导功能,启动开关……这些例子在令人耳目一新的同时,还会发人深省,并把这一类研究带到变通思维过程中来。另一种形式是借形类比。往往是由某一原型的外形结构类推出与此结构、形象相仿的新事物,即把事物的潜在性质、功能开发转借到另一事物上去,从而创造出新的产品。例如鲁班将齿形草的功能转借到木工匠具的研发上,从而发明了锯子;现代有人模仿昆虫复眼角膜结构,用许多小的光学透镜有规则地排列起来制成光学元件——复眼透镜,用它做镜头制成“复眼照相机”,一次能照出几百张相同的照片。

从思维科学框定功能借换,应将其归于换元思维,是指通过置换系统内的元素或联系,从而使系统产生变化的变通思维。换元法关键的一步在于发现并决定可以相互代替的事物及其等值关系和实施代替的具体办法。这种相互代替的事物的等值关系和实施代替的具体方法构成了解决问题的途径和发明新方法的摇篮。

功能借换要向桎梏思维的功能定势挑战。功能定势总是把某一事物机械地归到某一类中,把功能定在某一点上,结果使原本不太难解决的问题搁了浅。心理学家曾做过“两根绳子问题”的实验:有两根从天花板上垂下来的绳子,要求被试者将它们系住。但它们相距很远,如果直接用手去抓,被试者无法把它们同时抓住。房间里仅有的物体是一把椅子和一把钳子。被试者想用站在椅子上来解决问题,但不得成功。其实解决这个问题并不难,只要把钳子系在一根绳子上,让它像钟摆一样摆动,然后走去抓

住另一根绳子,把它扯到房子中间,等第一根绳子摆回来时把它抓住系好便可。根据实验统计,有61%的人面对问题束手无策,其原因就是,他们仅仅是把钳子当成钳子,没想到可以把它当作摆锤来用。

本节展示功能借换的几则案例尽管较为典范,但我们并无把握仅此就能使我们的思维从桎梏思维的功能定势中解放出来,因为它比我们想象的要顽固。

借光为火 阿基米德智慧胜敌

公元218年的一天,古希腊叙拉古城的城楼上,一位士兵像往常一样向远处了望,突然,他发现远处的海面上出现了无数的战船。“罗马人向我们进攻了!”这名士兵惊恐万状地大叫起来。

这时候,罗马人阵容强大的战船扇形排开,快速地向这里推进。可是,当时城里的强壮男人都被派到其他前线作战去了,只留下了少数的士兵,眼看形势万分危急。

留守指挥官心急如焚,束手无策。这时,有人向他建议说:“城里有一位很有名望的智者,他常常能想出别人想不到的办法来解决难题,我们为什么不请他来想一想退敌的主意?”指挥官这才一拍脑袋:“是啊,我怎么就没有想到他呢,快,快去把阿基米德请来!”

阿基米德知道了眼前的危险情况以后,不由神色严峻,他冥思苦想,走来走去,不知不觉走到院子里。这时,火红的太阳高挂在天上,向大地洒下了无限的光和热。阿基米德抬起头,太阳强烈的光线刺痛了他的眼睛,他看了一会儿,突然灵机一动,有了主意。

只见他快步上了城楼,向一筹莫展的指挥官建议道:“快,立即发布命令,让全城的妇女每人带着一面镜子,全部集中到城楼上来。”

指挥官听了,很是纳闷儿:这是什么怪主意?可

236

是看到阿基米德自信的神情,还是照办了。为了全村人的安危,也只有把希望寄托在阿基米德的身上。

过了一会儿,全城的妇女全都奉命上了城楼,她们带来了大小、各式各样的镜子。

这个时候,阿基米德俨然成了军事总指挥,面对越来越近的敌船,他毫不惊慌。只见他右手一指海上的敌船,大声说道:“到时候举起你们手中的镜子,目标对准船上的帆,要一起行动!”

等到敌船靠得很近了,阿基米德这才下命令道:“瞄准那艘最前面的指挥船,开始!”顿时,全体妇女一起举起了手中的镜子,刷地直射过去。

这时,奇迹出现了:上万亩镜子,将太阳光反射到敌船的帆上,巨大的热量立即引燃船帆,火借风势,整个敌船立即被大火包围起来了。

就这样,在阿基米德的指挥下,敌船一只又一只地被点燃了,整个的船队陷入一片火海之中。罗马士兵有的被大火烧死,有的拼命跳下火船而葬身海底。后面的敌船不知道这是中了什么魔法,吓得连忙掉转船头逃了回去。就这样,阿基米德不费一兵一卒,巧借阳光,在这样危急万分的劣势战争中大获全胜。

【评析】 阿基米德借光为火,是建立在镜子具有聚光反射的原理,除此功能外,阿基米德还运用了聚光发热的原理。这些物理性功能在物理学家头脑中,较之常人当然会有非常之用。

借鸟告警 防空请来活“雷达”

第一次世界大战的时候,德国拥有强大的空军,不间断地对英国进行狂轰滥炸。当时,雷达还没有发明,英国的防空火力也非常落后,往往德国的飞机出现以后,因为来不及准备,要受到很大的损失。在提前报警问题上,很是让英国人伤透了脑筋,他们也

想了很多办法,但都不能奏效。

后来,有一位生物学家提出了建议,说是鹦鹉具有灵敏的警觉,而且判断力很强,在很远的距离就能听到并分辨出飞机的马达声。于是,英国军队立即找来一批鹦鹉,进行了专门的训练,用于担负防空预警任务。经过训练,这些鹦鹉在听到德军的飞机声以后立即飞回来,英军马上做好准备,终于在反空袭中取得了主动权,伤亡和损失也大幅度减少。

【评析】 鸟类本身的生物功能还不为人类全部知晓,即便有所知晓,应用也不广泛。鹦鹉作为宠物,仿人说话已成为人的常识。而鹦鹉具有灵敏的警觉,而且还有这么准确的判断力,有几人知晓?

借雀送火 唐军一举陷城池

唐朝的薛礼东征到岩洲城(如今的辽宁省辽阳)的时候,那里的守军依仗着自己城内粮草充足,进行了十分顽强的抵抗,固守着等待援助。薛礼带着自己的军队攻打了许多次,也没有能够攻打下来。当时,正值冬季,如果再拖下去,则对唐军很不利。为了追求速战速决,薛礼在强攻中损失了不少兵力。

这天,军帐里来了一位谋士,只听他说:“如此强攻,绝非良策,莫若使用‘麻雀送火种’之计。”接着便如此这般地说了一个计策。薛礼听罢大喜,依计而行,马上下令让士兵去捉来大量的麻雀,然后将它们都关在笼子里饿着。又让人去弄来许多硫磺和火药。

几天后的一个夜里,天上下了一场大雪,到了清晨,又刮起了大风。薛礼立即吩咐士兵做了许多小纸袋,把硫磺和火药装到小纸袋里。然后,再用纸条捻成的绳子将小纸袋子系在麻雀的爪子上,将已经饿了好几天的成千上万只麻雀放了出去。这时,城外四处大雪茫茫,又没有草垛之类的堆积物(薛礼早

已下令将自己的草垛全都烧光),麻雀无处寻草籽和粮食,就都向城里飞去了。麻雀因为饥饿难忍,见到草垛就拼命地刨,想从里面找到一些可以果腹的东西,这样一折腾,栓在爪子上装着硫磺和火药的小纸袋就被弄在了草垛上了。

约摸过了一个时辰之后,薛礼又命令将第二批麻雀的爪子上拴上点燃了的香头,也放了出去。同样,这些麻雀也都飞到城里的草垛上去找食,不一会儿,就点燃了第一批麻雀送来的装着硫磺和火药的小纸袋。

就这样,城里的草垛同时都燃起了冲天大火,城里成了一片火海。薛礼抓住时机,发动了猛烈的进攻,一举攻进城去,大获全胜。

【评析】 这是一则运用功能借换的成功典范案例。人不能飞,借鸟来飞,这是最基本的思路。同时,此计还连带着连环套:抓雀—饿鸟—清草场—运火药—送火种。这一环环相扣的计谋,既有内需激发,又有功用分派,将麻雀的功能运用得炉火纯青了。

借笔自救 宇航员妙启开关

1969年7月20日,“阿波罗11号”宇宙飞船登上了月球,宇航员阿姆斯特朗和奥尔德林历史性地月球上留下了人类的足迹。可是,他们却意外地遇上了一场生死的考验。

当他们在月球上逗留了两个半小时,带着月球上的土壤和岩石准备返回座舱时,却遇上了大麻烦。在他们进舱门的时候,由于舱门非常狭小,宇航员身上背的“生命保障系统”的外壳撞在座舱内壁,竟然把座舱喷气推进器启动开关的塑料旋钮撞断了,导致无法点火启动。这时候,如果不想办法将点火开关的电路接通,这两位宇航员恐怕将只能“永驻”月

球了。由于没有携带任何修理工具,开关一时无法修复,他们只好火速地向地面控制中心报告求援。控制中心模拟小组的科学家们立即开始制定应急的解决方案。

有一位科学家突然想起,每一个宇航员身上都有一把特制的太空圆珠笔,他灵机一动,就在模拟器上取下了损坏的塑料旋钮,然后用圆珠笔的前端深入到启动开关内部,拨动了一个金属片,电路接通了!控制中心立即把这个方法通知了月球上的宇航员。

月球上的宇航员如法炮制,果然非常轻松地启动了开关,电路奇迹般地在一瞬间接通了,点火一举成功!登月舱在喷气推进器强大的气流推动下,缓缓地飞离了月球。

【评析】 人类划时代的登月壮举,却得益于一杆小小的圆珠笔才获成功。一位创造学家说得好:“要具备功能迁移的能力,首先必须具备善于发现事物间功能相似的能力。”以功能与行为的相似为基础,通过实验来证实替代物的功能可靠性,是本案例的特点。

借物助成 香水带路音乐导航

“功能转换”,在战争中也能起到神奇的效用。

第二次世界大战的时候,日军与美军在太平洋上的瓜达尔卡纳尔小岛上展开了一场空前激烈的争夺战。

当时,由于美军掌握了控制权,战斗对日军非常不利,所以,日军只好改为在夜间行动。可是,这个岛上的地形非常复杂,夜间又是出奇地黑,伸手不见五指,日军在行动中遇到了一个非常大的麻烦:经常有人掉队。战场上的行动要求绝对保密,发现有人掉了队,又不能大喊大叫去找,为此,日本军官大伤脑筋。

有一个中尉,因为想念亲人,他给自己的妻子买了几瓶香水。这一天,他照例把香水拿出来把玩,以解怀念之情。一名士兵一不小心绊了一脚,又恰巧倒在中尉的身上,把中尉手中的香水瓶子撞飞出去,掉在地上摔个粉碎,香水也洒了一地。

这名士兵吓坏了,以为要受到中尉严厉的责罚。可是,那名中尉只是怔了一下,用鼻子闻了闻香水,突然非常开心地大叫了一声:“有办法了!”

当天夜里,这支队伍又要行动,中尉让大家把香水洒在身上。行军的时候,士兵们再也不用担心掉队了——看不见前面的人,却能闻到前面的香味。结果,这次的行动,没有一个人掉队,顺利地到达了指定的地点。

这个中尉稍做变通,改变了香水的用途,达到了自己的目的。

第二次世界大战的欧洲战场上,英国人的无线电广播发射塔高耸入云,一刻不停地向空中发射着强大的电波,给大不列颠北爱尔兰联合王国的听众送来美妙的音乐。可是,谁能料到,这电波也给他们带来了巨大的灾难:德军飞机像日本人闻香水一样,顺着电波找准目标前来轰炸。

后来,英国军方做出决定,夜晚停止一切电波信号,防止敌人前来空袭。这样一来,德国飞机没有电波可以“嗅”到,夜晚上空再也没有一架德军飞机的影子了。

有一天晚上,伦敦上空弥漫着浓密的大雾,大家认为在这样的气候条件下,德军的飞机是不可能前来空袭的。到了晚上10点,伦敦恢复了广播,市民们欣赏起了悲壮的《命运》交响曲,沉浸在对胜利的渴望之中。突然,夜空中响起了一片飞机的轰鸣声。德军飞机趁着茫茫夜色,以大雾作为掩护,疾飞而来,措手不及的伦敦防空火力网进行了微弱的反击之后,整个伦敦便陷入一片火海。

当时,世界上还没有出现无线电导航设备,德军是如何利用无线电波的呢?即使能够利用收音机找到无线电广播,又如何能够矫正方向?原来,德军飞行员打开收音机以后,信号强,方向就对;信号弱,就说明偏离了方向。只要稍稍进行校正,就能够很快地找准方向。

【评析】 香水的性能没变,只不过改变了用途。在定势思维中,香水多用于柔美女性,而将香水与战事戎机相联系,匪夷所思。从生理功能分析,用人类自身的嗅觉器官来替代视觉器官,也正应了心理学的一句话:人的感觉具有互补性。

借鼻弹琴 莫扎特谱曲难海顿

莫扎特年轻的时候,曾经拜“音乐之父”,奥地利著名的音乐家海顿为老师。

有一天,年轻好胜的莫扎特竟与老师打赌说,他能够谱一首别人根本无法弹奏的乐曲来。海顿不以为然,只是一笑了之。莫扎特见老师不相信,马上拿起笔来写了一首乐曲,然后,他把这个乐谱送到了老师手里。

海顿接过了乐谱,看了看,也没有看出有什么特别之处,就走到钢琴边弹了起来,可是弹了几下就停下来了。“这是怎么回事?”海顿吃惊地问道,“这一段乐曲,到了这里的时候要求两只手必须要分到钢琴的两端,怎么突然之间有了一个要在中间弹奏的音符呢?这种超乎常理的演奏方法,我看是无法弹出的!”

“老师,那就请让我试一试吧。”

莫扎特坐在钢琴前面,认真地弹奏起来。当弹到这首乐曲中“超乎常理”的那个音符时,只见他的两只手在琴键的两端演奏的同时,突然一低脑袋,用鼻子向当中的琴键一触,这首乐曲的演奏顺理成章

242

地完成了。

【评析】 事物本身具有不同的属性,利用事物的某种特定属性来达到目的,这就叫借换功能。事物的特殊性在没有被开发之前,处在一种“蓄势”状态。一旦被独具慧眼的人开发利用之后,便成了解决问题的“钥匙”。借事物特有的属性因势利导,从而达到成功。海顿可能怎么也想不到,莫扎特那得天独厚的大鼻子居然成了他演奏钢琴的帮手。

借脚替手 谍报人隔壁传函

有一天夜里,一个名叫吕般的侦探,潜入了一个公爵的住宅里,在三楼的卧室,他找到了一份十分重要的外交信件。当他正要离开房间的时候,突然听到了门外有脚步声,原来是公爵参加晚会回来了,吕般当时真是进退两难。

这座楼的窗子下有一条运河,只要跳下去就可以脱身。但是,他考虑到外交信件必然会一起泡了汤,将会是前功尽弃。情急之中,他却看见了自己的帮手就在对面大楼窗口向他招手,于是,他灵机一动,决定先把信件传给帮手再逃走。他站到窗子外边的窗台上,伸出手去,可是很遗憾,只是差一点点,够不到。身边没有竹竿和棍子之类的工具,对面大楼的窗台很窄,跳过去也没有落脚的地方。如果把信件扔过去,又担心会被风刮跑。一时间,足智多谋的吕般居然束手无策了。

可是,仅仅过了数秒钟以后,吕般便有了好办法,什么工具也没有用,就顺利地把信递给了帮手,然后,飞快地跳入到河里,匆匆地离去了。

你知道吕般用什么方法把信件递给了同伴吗?原来,在危急之中,他摆脱了以往人们总是习惯于用手来传递东西的习惯,而是用手扒住窗框,脱去鞋子,用脚夹住信件送了过去。他的助手也如法炮制,

顺利地接过了信件。就这样,他们突破自我,利用创造性变通的方法——用脚不用手,获得了最后的成功。

【评析】 从这个例子里,我们看到,一般的人只知道事物的通常用途(功能),而不知道它有另外的功能,这是大脑思维的浆着状,也就是功能固着。脚是用来走路的,手才是用来传递东西的。其实,这是常规的功能分功,在特殊的情况下,脚往往能够做到手做不到的一些事情。我们只有打破思维的功能定势,灵活地运用事物的其他功能,开拓我们的思路,改变我们的思维方式,才能在未来变化的实践中获得成功,取得新经验。这就是功能变通的奥妙所在。

借人体温 孩子怀里孵小鸡

这是发生在一个农村中的真实的故事。

一位乡村小学的民办教师,很长时间没有拿到工资。有一天晚上,他正在煤油灯下批改作业,妻子跑过来说:“该死的老母鸡,居然留下了正在孵化的鸡蛋,到田里去觅食了。”民办教师看了妻子一眼,叹了一口气说:“可怜的老母鸡,自己都饿得发慌,哪有力气去孵化小鸡呢。”

这时,一旁的儿子听见了,心里非常难受,他知道,妈妈是指望这只老母鸡下蛋换来的一点钱贴补家用的。望着满脸愁容的父母亲,儿子多么希望能够以自己的能力分担一点家里的困难。

他想了一会儿,突然高兴地叫了起来:“我有办法了,爸爸不是说过,孵小鸡主要是有一定的温度,现在我就用棉絮包住鸡蛋,放在我的怀里,一定能够把小鸡孵出来。”母亲疼爱地看着儿子,摇摇头。因为还没听说过人可以孵出小鸡来的。

可是,就在以后的几天里,儿子怀里抱着鸡蛋,昼夜不停地带着,连晚上睡觉也不放开。不料三天

244

以后,奇迹居然发生了:一只小鸡啄破蛋壳,摇摇晃晃地走了出来,发出清晰的鸣叫。接着,全家人都惊讶地看着第二只、第三只、第四只,共20余只小鸡陆续地出现了。

【评析】事实上,“超乎常理”往往是天才取得成功的一种思维特征。人在危机之中,不仅身体某些部位的功能可以互相转换或借用,甚至可以模仿动物某些功能或行为,实现“超人类”的“壮举”。我们只有打破思维的功能定势,开拓我们的思路,改变我们的思维方式,才能在变化的实践中获得成功。

借物类比 成功在于巧联想

美国加利福尼亚有一个名叫约瑟夫的孩子,小学毕业以后,由于家里经济比较困难,无法继续求学,只好去帮助别人放羊。

约瑟夫喜欢读书,经常因为在放羊的时候埋头读书,羊群撞倒栅栏跑到附近的农田里毁坏庄稼,因此经常受到老板的训斥。约瑟夫决心找到一种能够防止羊群冲出栅栏的办法。

原来的栅栏,是在若干支柱上系上绳索,羊群能够很轻易地撞破栅栏跑出去。有一天,他无意中发现,有一面栅栏羊群不敢去撞,经过细心的观察,他发现,原来那里生长着一大片荆棘。小约瑟夫不由想到,用种荆棘的方法不是可以防止羊群跑出去吗?于是,约瑟夫找来一些荆棘做栅栏,果然解决了问题,约瑟夫可以放心地去读书了。

可过了一段时间,约瑟夫感到,要在几十公里的范围内密密麻麻地种植荆棘,未免太费事费时了。于是,他想出了一个好办法:用铁丝代替绳索做成栅栏,再将许多短铁丝做成铁荆棘,栓在栅栏上。这一招,效果十分理想。

就这样,约瑟夫发明了带有铁荆棘的栅栏,很快

受到了大人物的赞扬。约瑟夫并没有就此罢手,他向别人借了一笔钱,开了一家小工厂,专门生产这种“不需要看守着羊群”的铁栅栏。后来,他又加以改进,将两根铁丝扭合在一起,然后将一根铁丝夹在当中,这样就更加牢固了。这种产品投放市场以后,大受国内用户的欢迎,不但可以防止羊群跑出去,而且一般家庭还可以用来防盗。在以后的战争中,军队甚至用来当作阻挡敌方的防御网。

后来,约瑟夫先后在本国和其他许多国家取得了发明专利权,从此拥有了巨大的财富。

【评析】 此例属于借物类比。所谓类比,是从两个或两类对象具有相似或相同的属性这一事实出发,推出其中一个对象可能具有另一个或另一类对象已经具有的其他属性的思维方法。此法有三大作用:一是指引研究;二是移植经验;三是照搬仿造。尤其在引发发明创造和解决问题时,借物类比具有直观效仿的优势。

借虫发威 屎克螂成了清洁工

澳大利亚是南太平洋上的一个美丽富饶的国家,这里草原辽阔,牛羊成群,肉类和羊是澳大利亚的重要经济支柱。

可是,在这片国土上,有几千万头牛羊,每天的牛羊粪便有成千上万堆,它们不会及时地腐烂,积压在牧草上,压得牧草不能生长。牛羊粪是滋生蚊蝇的温床,因此,这里的蚊蝇非常多,不但传播各种疾病,吸入畜血液,而且四处飞舞,极不雅观。这两大问题互为因果,严重地阻碍了澳大利亚畜牧业的发展。为此,澳大利亚政府用了许多办法进行整治,但收效总是不理想。

对这两个问题,澳大利亚的生态学家进行了认真的研究,他们知道,牛羊多了,粪便就多,粪多了,蚊蝇就多,因此,只有从及时清理粪便这个源头上进

行根治,才能真正解决问题。但是,用什么办法来清除这些粪便,则成了一个与国家经济发展密切相关的大问题。于是,澳大利亚科学院着手研究起这个问题。他们发现,在世界上的其他草原上,并没有发生过粪便积压的问题,这是为什么?带着这个课题,他们到了中亚的哥萨克牧区和北美大草原进行科学考察。他们发现,这里虽也是牛羊众多,但却很少见到成堆的牛羊粪。

再经过仔细的观察,他们发现这些草原上有一种很小的动物,它们专门在粪便里活动,把一堆堆的粪便弄成了一个个小粪球,然后再在地上挖掘一个个小洞,把做成的粪球推到地下。它们在这些粪球中产卵,粪球成了这种小东西培育子女的温床。由于它们的劳作,粪便由多变少,化整为零,不仅不会再压住牧草的生长,而且还成了牧草生长的肥料。

这个发现极有价值。原来,澳大利亚是一块早就与旧大陆分离开来的独立陆地,澳大利亚陆地上动物的进化与旧大陆不一样。那里没有凶猛的食肉动物,也没有高级的食草类,如牛羊之类的哺乳动物,只有低级的袋鼠及鸭嘴兽等哺乳动物。由于没有成群的牛羊,也就没有牛羊粪,也就没有进化出专门清理粪便的清洁工——屎克螂。

于是,澳大利亚因势办起了“屎克螂研究所”,从世界各地引进了各种各样的屎克螂,并且加以培育、杂交、繁殖,最后得到了一种适应澳大利亚生活的屎克螂,再把这种小动物撒播到大草原上,让他们去充分地繁殖。这些小动物到草原以后,很快就担当起了粪便的“清理重任”,不但保障了草原牧草的生长,蚊蝇也从此大大减少。

【评析】 我们知道,自然界的生态形式总是一物克一物,如果我们能够认真进行研究,补上自然界中缺少的环节,必然是最为便捷也最为有效的方式。澳大利亚如果用农药等化学方法,不仅无法从根本上解决问题,对手也

会很快产生抗药性,收效必然会越来越小。而且,粪便问题、牧草问题、蚊蝇问题也不能同时得到解决。而引进屎克螂之法,则是从源头上根除隐患,不仅能够有效地改善生态环境,而且也是最节省的办法。

借冰造管 南极探险巧输油

有一年,日本的南极洲探险队准备在南极过冬,他们用船从日本运来了气油,准备用输油管道将这些气油送到设在南极的基地里。可是,由于事先计划不充分,他们在实际操作中发现,从日本带来的输油管道总长度不够,根本无法从船上连接到基地。在南极,也没有备用的管子,如果现在再回日本运,时间最快也要两个多月,这可怎么办呢?这个问题真把人难住了,大家一时也想不出什么好办法来。

正当队长向国内请示,已准备返程的时候,一名队员喝水的时候,无意中把水泼洒在一张卷成筒状的报纸上,在南极那样超低温的条件下,自然很快就结成了冰。有一名队员又恰好拿起了这张报纸,发现它非常坚硬而且光滑。这位队员突然灵机一动,找到探险队队长说:“我有办法找到备用的输油管了。”队长忙问什么好办法,他说:“我们可以利用南极的低温,自己制作输油管道。”队长还是不明白他的意思。这位队员说:“你看,我们将报纸卷成筒状,然后在上面淋上水,让它结成冰,这样不就成了现成的管子了吗?然后,我们再把它们连接起来,在接缝处再淋上水冻实在了,想要连接多长就可以有多长。”这时候,有位队员插嘴说:“报纸淋水,虽然能做成冰筒子,但毕竟还是比较脆弱,再说输油管道又太长了,管内的压强肯定很大,这种管子根本承受不了的。这时候,有人建议说:“这个问题好解决,我们不是带了许多医疗用的绷带?可以把绷带缠在铁管子上面,然后再淋上水制作成冰管,这样,绷带可以起到‘钢筋’的作用,管道的压强承受力将肯定是够大

248

的了。”

后来,他们按照这个方法制成了冰冻的输油管道,果然成功地完成了输油任务。

【评析】 本案例在思维科学中多次被引用,能说明多方面的问題。探险队在解决输油管道的思维变通过程中,首先受到原型启发,即从在南极那样超低温的条件下,一张卷成筒状的浸水报纸的性能上,发现与所要解决的问题之间有某些共同点或相似点,通过联想,找到解决输油管的新方法。其次,将多种物体的非常用功能进行综合利用,如绷带的“钢筋”作用、铁管子的“模具”作用、水的“固化”作用等等。也就是说,在有限的物质条件下,探险队员们用集体智慧,打破了功能固着,将事物的潜在功能进行全新模式的新组合,充分进行了功能借换。

借汤作油 米汤竟成驻退液

在1979年的自卫反击战中,战斗正在激烈进行中,突然,某部榴弹炮二连接到报告:“四班的火炮发生了故障,驻退液漏出,不能再进行射击了。”可当时没有备用的驻退液,二连的火炮技师急得团团转。

突然,他想起了驻退液是一种很有粘性的混合物,于是他联想到米汤也有这种物性,是否能够用它来代替?于是,他立即跑到炊事班,煮了一锅米汤,灌进火炮里。结果发现火炮发射居然一切正常了。为了防止米汤锈蚀火炮,他还加了一罐头炮油。就这样坚持到了战斗的最后胜利。

1942年,苏德战争进行得如火如荼,一支苏联部队要经过一个被德军占领的小岛。德军在这个小岛上修筑了坚固的堡垒,部署了杀伤力巨大的120mm迫击炮阵地。当时,苏联还没有足够威力的武器来对付这种武器,指挥官们为此伤透脑筋,进攻的时间一拖再拖。

有一天,一位苏军军官去观看海军训练,训练

中,一枚失控的鱼雷从海里直冲上了海岸,由于速度极快,竟在陆地上冲出去很远。这位军官立即受到了启发:为什么不可以用鱼雷去摧毁敌人的工事呢?他马上向参谋部报告了自己的想法。经过批准后进行了实验,证明这种方法是可行的。

到了进攻的这一天,只见一枚枚鱼雷从海里一跃而出,直冲向德军阵地,彻底摧毁了德军的工事,苏军顺利地收回了被抢占的小岛。

苏联国内革命战争期间,敌人的骑兵部队突然向一个火车站发起了攻击。该站有红军的几节货运列车车厢,车厢顶上有用绳索固定的几架飞机。当时,这几节车厢正在等着挂上火车头,眼看要落到敌人手中,情形十分紧急。

就在这关键时刻,红军飞行大队的技师科夫里日科夫急中生智,让把飞机全部发动起来。这时奇迹发生了,没有车头的车厢借助飞机螺旋桨转动所产生的空气动力向前滑行,居然将列车“开走”了。

【评析】 在战争中,各种意外都会发生。在意外发生时,不能像和平年代那样从容处之,必须因时因物做紧急处理。以上三例,以汤作油也好,鱼雷作炮也好,螺旋桨开火车也好,尽管形式不同,其思维变通的着眼点却一样:找到功能相互替代的事物。战争年代的这一思维变通显得特别活跃,显示出战争思维的特点。从这点说来,功能变通也是“逼”出来的。

借风行船

借风行船,一般是比喻借用外力来达到自己的目的。在借势变通过程中,借助外力是常用的手段。大到国家,小到个人,无论是强者还是弱者,无论是富人还是穷人,这借风行船是少不了的。

借风行船讲究顺势而为,所借之力应是符合思维变通的方向,起到增力增势的作用。人们一般习惯借助显力,

即看得见、摸得着的力；而忽略隐蔽不显的外力，如声名、品牌之类。其实，在一定条件下，隐力发挥的作用更具有潜在价值。另外，有些外力是可以直接借用的，而有些外力需迂回打造以后才能借用。本节所举实例，力图展示形形色色的外力及借力机巧。

借球扬名 “WN”三联姻

“WN”是湖北省某市日化厂生产的第三代洗衣粉，产品先是推向香港市场，一炮打红以后，又转向内地。奇怪的是，内地市场的销售并不像他们预计的那么好，甚至连本市人也不知道有这么一个轰动香港的宝贝，所以，“WN”出现了墙里开花墙外香的局面。为了迅速开辟内地市场，扩大“WN”在国内的影响，这家日化厂在促销上大胆地迈出了三大步。

第一步，他们出资在某市体育场举办了第一届“WN”足球赛，全国几大足球甲级联赛队被邀请来到这家体育场，摆开阵势厮杀。从来没有机会观看这样精彩的足球赛的人们，今天第一次亲眼目睹了足球健将们在球场上龙腾虎跃，求购门票的球迷几乎挤破了这家日化厂的大门。日化厂不但使因为资金缺乏而陷于瘫痪的体育场获得生机，而且预期的促销目的也初步达到了。

第二步，为了继续扩大日化厂的影响，他们每年出资7万元，承包了湖北省足球队。队员们的待遇完全与本厂职工一样，红包、奖金一分不少。至此，日化厂已经走出它自己的这个城市，把眼光投向了大武汉，投向了整个湖北省以至于全国、全世界。他们要实现贺龙元帅的遗愿：“三大球不上去，我死不瞑目！”为中国足球做出贡献。

第三步，他们让湖北省足球队杀回省城武汉，与荷兰国家足球队交战，日化厂的名字第一次走向了世界。为了扩大影响，对观看这场比赛的，每人都免费赠给一包“WN”超浓缩无泡末洗衣粉。这场大赛

以后,他们的名声大振,从此人们都非常熟悉这个“WN”了,一个星期之内,就在武汉市销出60吨,一个月内销出300吨。

作为东西南北枢纽的武汉市,通过水路、旱路和空中的道路,很快,这家日化厂的名字走向了全国,仅在1986年,产品销售量就占了全国同类产品销量的2/3以上,企业创收利润750万元,湖北省的“WN”足球也获得了全国足球甲级联赛亚军的可喜成绩。

【评析】 围绕一个主题,设计连环施借的方法,将一个养在深闺人未识的日化厂知名度迅速提高,从而为企业创造了显著的经济效益,而且也使自己的产品的知名度在全国的范围内广为传播。借球谋名,借赛成事,将无形资产有形化,是“WN”与足球三联姻的特点。

借灾发财 珠宝商变成建筑商

在我国南宋年间,临安城(今杭州)突然起了大火,恰好那天的风很大,火借风势,非常凶猛,不一会儿火势蔓延到全城的绝大部分地区,大火烧毁房屋数万间。当时,有一位经营珠宝的富商在闹市区开了一家珠宝商店,这场大火将他的所有财物烧得干干净净。

珠宝商面对这样大的变故却镇静如常,他让家人和伙计们全部撤离火场,然后,命令他们迅速前往长江沿岸采购木材、毛竹、砖瓦、石灰等物品。而且无论多少,也不看质量的优劣,一律按平价购进。

过了十多天以后,城里的大火终于被扑灭了,大火之后的任务就是重新建设。当时的朝廷下了一道旨:为了修复民宅,振兴百业,凡是经营建筑材料的,全部都可以免税。这个时候,城内的各种建筑材料非常匮乏,而这位珠宝商人因为早做了准备,他转手之间就获利数百倍,远远地超过了大火之前的全部资产。

【评析】 变灾为利,借祸发财,珠宝商的思维高出凡人的主要有两个方面:一是逆反,处变不惊,从相反的方面看待灾祸的利弊;二是有超前思维,着眼于大火之后人们的需求,定位准确,故而发财有道。

借柱立信 商鞅变法成功

商鞅是我国古代的一位政治家。他本来是卫国的没落贵族,听说秦孝公下令求贤,就来到了秦国。秦孝公听过商鞅说的富国强兵的道理以后,很是赞同他的变法主张。后来,秦孝公重用商鞅,在秦国实行了变法。但是,新法却受到了秦国贵族们的强烈反对。

为了树立自己的威信,同时取信于民,更好地实行新法,商鞅就在古都咸阳的南门外,立起了一根3丈高的木柱子。然后,商鞅下令,如果谁能将这根木柱子搬到北门外,就可以得赏黄金10镒。

当时,围观的人很多,但大家根本不清楚商鞅的意图,也不相信有这么好的事情,所以没有人去动这根柱子。

过了几天,商鞅见没有动静,又传下令来,将赏金增加到了50镒。听到新的赏钱数目以后,老百姓却更加怀疑了。

但是,重赏之下必有勇夫,没出三天,一个壮汉把那根木柱扛到了北门外。商鞅立即召见了这位壮汉,对他说:“你能够服从我的命令,说明你是一个好百姓。”以后,果然将50镒黄金赏给了他。

这事立即在百姓中引起了巨大的反响,大家都知道了,这个商鞅是有令必行的。

第二天,商鞅公布了变法的命令,虽然仍遭到一些人的反对,但是新法在秦国却终得施行。

【评析】 商鞅变法,以取信于民为突破口。借柱立

信是他设计的一个心理战术。用今天的目光看有点过于刻意,但在当时却很符合百姓的胃口。用一件比较容易做到的事情,许以较高奖赏,造成较大反差,然后施以诚信,换得人心,以利于推行新法。借助立信的特点在于操作性强,直观性好,这比起信誓旦旦的口头表态要实在得多。

借添机巧 卡塞尔借势成大事

在越南战争期间,美国的好莱坞举行了一次募捐晚会,由于当时的反战情绪比较强烈,募捐会只以募得了1美元的成绩收场。

就在这次晚会上,一名叫卡塞尔的小伙子一举成名,他就是苏富比拍卖行的拍卖师。这1美元是他用智慧募集到的。当时,他让大家在晚会上选一位最漂亮的姑娘,然后由他来拍卖这位姑娘的一个热吻。最后他募到了这难得的1美元。好莱坞把这1美元寄往越南前线的时候,美国的各大报纸都进行了报道。

人们见到了这个消息,只认为这是他对战争的嘲讽。可是,德国的一家猎头公司却认为这是发现了一个难得的推销天才,如果谁能够运用他的头脑,必然能够财源滚滚。于是建议日渐衰弱的奥格斯堡啤酒厂用重金聘用他为顾问。

1972年,他来到德国,受聘于奥格斯堡啤酒厂。他在那里异想天开地开发了美容啤酒和浴用啤酒,从而使奥格斯堡啤酒厂一夜之间成为全世界销量最大的啤酒厂。

1990年,他以德国政府顾问的身份主持撤除柏林墙。柏林墙撤除以后,他又使出了一个绝招,他让柏林墙的每一块砖成为收藏品,进入了世界上大约200多万个家庭和公司,创造了撤除的城墙砖出售价格的世界之最。

后来,在新世纪到来的那一天,他受到休斯顿大学校长曼海默邀请,进行创业方面的演讲。在这次

254

演讲会上,有一个学生当场向他提出了一个问题:“卡塞先生,您能在我单腿站立的时间里,把你创业的精髓告诉我吗?”当这位学生正准备抬起一只脚的时候,他已答复完毕:“生意场上,无论买卖的大小,出卖的都是智慧。”这次演讲会,他不仅赢得了轰动的掌声,而且还赢得了一个该校名誉博士的头衔。

【评析】 借用一个吻、一块砖,便使事物的价值发生变化;给熟知事物的用处稍做添加,就能取得成功。这正是卡塞尔大智慧的灵活运用。可以说,他的成功,是建立在他那永无定势的机变思维之上。

借展促销 人家开展我销售

北京亚都人工环境科技公司,是我国著名的加湿器生产的厂家,他们的产品从1988年上市以来,一直在市场上独领风骚,这是与他们宣传策略的高明分不开的。他们没有走大把大把地花钱做广告的道路,而是经常巧妙地借风行船。

有一年,亚都得知北京的某一加湿器生产厂家将于某月某日在北京各大商场同时开展展销促销活动。于是亚都公司判断出,该公司在展销期间一定会大力做宣传广告,肯定会吸引来不少顾客。

亚都分析了这个情况以后,没有按照常规开展针锋相对的广告攻势,只是做了一件事情:到对方公司开始展销的那一天,他们就把亚都的新型加湿器全都摆上了那家公司在各大商场的展销柜台上。

被对方的广告吸引而来的大批顾客来到了商场以后,经过认真的比较,基本上都选择了亚都的产品。结果,对方的公司展销了半个月,亚都公司在各家商场的平均日销售量都在30~50台,超出了竞争对手几十倍。

【评析】 借别人的风,行自己的船,虽有投机之嫌,

却有丰实之利。在商战中,花较小的代价,获较大的利益,正是人们都在寻求的,在商言商,也无可指责。亚都公司傍着同行,即傍着竞争对手借力而为,的确省时省力了。

借机生变 虚构相声竟成真

1983年春节,中央电视台举办的联欢晚会上,著名笑星马季说了一段《吹牛》的相声,为“莫须有”的一家公司推销“宇宙牌”香烟。当时并没有什么“宇宙牌”香烟,在马季的艺术虚构中,“宇宙牌”只是无边无际、虚无飘渺的意思。

可是,就在当天晚上,黑龙江穆俊雪茄烟厂厂长王正珍笑过之后,却坐在电视机前沉浸于智谋的酝酿之中。她的脸上涌现出会心的微笑,决心将艺术虚构引入到现实生活中来,借助马季的相声大做文章,将该厂研制的一种优质烟命名为“宇宙牌”。正如她所料,这种香烟一上市,消费者立即联想起马季的幽默、风趣而又含蓄的艺术形象,对这种香烟产生了极大的兴趣,受逆反心理的驱使,争相购买。

1985年1月8日,该厂又请马季为他们题词:“祝愿宇宙牌香烟青云直上,有口皆碑。”随后穆俊雪茄烟厂又引来新技术,运用优质原料,使“宇宙牌”香烟更上一层楼。后来,“宇宙牌”香烟打入北京,冲入广州,供不应求,并跻身于国家高级会议特供香烟的行列。

【评析】 在商战中,如果把握了“借”的这支生花妙笔,纵横挥洒,就能描绘出色彩斑斓的谋略图画。“吹牛”相声中的“宇宙牌”名声虽然很臭,但知名度很高。知名度如同数学中的绝对值、正负数一样。黑龙江穆俊雪茄烟厂借的是“宇宙牌”的知名度,加上为社会提供的是优质产品,便借“臭名”而“远扬”了。

借力填坑 商人悬筐设奖

唐朝有一个商人裴明礼,他是一个非常懂得经

256

商之道的人。

他居住的城市里有一块空地,空地的中央是一个大水坑,拥有这片空地的人心想,这块地实在没有用,把它卖掉算了。

裴明礼知道以后找到了这个人,结果没费多少口舌,花了很少的钱就买下了。当时,人们都说他太呆,要一块根本没有用的大水坑干什么。

可到了第二天,人们却意外地看到裴明礼在大水坑的旁边竖起了一根大的木杆,木杆上吊着一个小竹筐,旁边还张贴了一张告示:凡是能够用石块、砖头击中竹筐子的,一次可以得到赏金 100 文。

世上竟有这么便宜的事情,谁不愿意来试一试呢?于是,大人小孩都争先恐后地拥到了这个大水坑的旁边,从远处找来了石块、砖头,不停地投向那个大竹筐。

但是,由于这根木杆子太高了,竹筐子又很小,能够击中这只竹筐的人并不是太多,倒是很快地就把这个大水坑给填平了。

大水坑填平了以后,裴明礼就在上面建起了牛圈、羊圈,给来往贩卖牛羊的商人们使用。不久以后,牛羊的粪便堆积如山,这可是农民种田的宝贝,他就把这些粪便卖给了种田人,几年之间就赚了许多钱。以后,他又在这块土地上盖起了房屋,在四周栽下了花卉草木,建起了养蜜蜂的房子……再后来,他就成了远近闻名的富绅。

【评析】 设饵借力填坑,属小技尔,本不足为凭。然而巧借别人的力量作为后续发展的第一步,在本无人要的一块土地上能够创造出这么多的财富,则是一种智慧了。

借诗得赠 写酒帘太守送钱

宋代,福唐(今福建省福清县)有一位老妇人在

路边开了一家小酒店,生意不十分好。

有一天,一位书生来饮酒之后,对老妇人说:“我看见老人家做生意不容易,得到的也不多,我现在有一个计策,可以让老人家得到一大笔钱。”说完,便吩咐老妇人做一面酒帘,明天,他再来饮酒时用得着。老妇人虽然怀疑,但是还是做了。

第二天,书生又来到了酒店,他见酒帘已做好了,就挥笔在上面写了两句诗:“下临广陌三条阔,斜倚危楼百尺高。”然后,书生对老妇人说:“请您找人将这个酒帘高高地挂在店外就可以了,到时候,自然会有人送钱给你。”这位书生说罢就离去了,老妇人将信将疑地把酒帘挂了出去。

这一天,当地的太守王逵正巧路过这个小店,他一眼就看到了高悬于酒店上空的酒帘,极为喜欢。马上让人将老妇人叫了出来,亲手赠送给了老妇人五千金。

原来,这个酒帘上所书之诗句,是王逵的《咏酒旗》,这首诗是他平生最得意的诗作。他见到了自己的诗作居然被人写在酒帘上,高高地悬之于大道旁,自然心里十分得意。书生就是利用这个原因,非常有把握地帮助了老妇人。

【评析】 借他人之诗,讨他人之好。从客观上讲,书生是帮老妇之忙,并非向太守献媚;但从本质上分析,书生之为,也迎合了太守的虚荣心,故而借诗也就是借“心”。

借名开店 真真假假“王麻子”

哈尔滨市的富帛街西端,有一段由五条马路交会的地方,过去,这里称为“王麻子”街。这条街虽然不长,可在哈尔滨市却是家喻户晓,因为这里有太多的“王麻子膏药店”了。

“王麻子”当然只有一个人,为什么有这么多的药店都非要用他的大名呢?在诸多的“王麻子膏药

店”之中,究竟谁才是真正的“王麻子”呢?

其实,真正的王麻子,是号称“真正的老王麻子膏药店”的创始人王树声。

王树声是满族人,他的父亲曾是个清朝宫廷的卫士,发明过一种“王大膏药”。王树声从小和父亲闯关东来到阜南县,由于生活贫困,便经营起了膏药店。由于他们的膏药确有特效,贴上非常灵验,一传十,十传百,渐渐出了大名。

因为王树生的脸上生有浅浅的白麻子,所以,人们戏称他的膏药为“王麻子膏药”。30年代,王树生来到了哈尔滨,开了一家“王麻子膏药店”,由于他的膏药好,名气大,很快就传遍了全城。

后来,他的一些同乡也陆续来到了哈尔滨,要求借着他的“王麻子膏药”的名声开膏药店。王麻子历来憨厚,为人诚实热情,便答应了下来。谁知道各自的招牌一挂,大家难辨真伪,一时却影响了他自己的生意。

后来,王树生只好在自己的“王麻子膏药店”前面加上了“真正老”三个字。其他的人见了,也纷纷效仿,一个是“真真王麻子膏药店”,另一个称“这才是王麻子膏药店”……最后一家动作慢了些,见“真”的称谓实在是用完了,无计可施,于是别出心裁地打出了“真正的假王麻子膏药店”。

从此以后,一条“王麻子”街便在这里形成,久而久之,声名远播,闻名遐迩,各家店铺的生意都十分兴隆。

【评析】 借名开店,按时下术语为“借用无形资产”。已有越来越多的人认识到无形资产的重要性,并把无形资产的概念从商贸推及政治、文化等领域。创一个品牌往往要有许多投入,要有恰当的机会,要有漫长的实践积累,要有社会公众的认可……故而现代资产评估出现硬资产没有软资产价高的现象。王树生如能有知,恐不会轻易让人借名了。

借题发挥

借题发挥本意是指借某个题目,表达自己真正的意图。在思维变通过程中,借题发挥主要是指在条件尚未成熟时,借助偶发事件,引发开来,大做文章,促使事物朝有利的方向发展。借题发挥所借事宜有的本身就具备正面促进作用,只要顺势发挥便可;而有的偶发事件表面相关不密,需要迂回变通才能为我所用;还有的事件本身带有负面影响,这就需要反相变通,化弊为利。

借题发挥有三个主要特征:一是时效性,即机会恰当;二是关联性,即偶发事件与所做之事在时间、空间或性能作用上有一定的关系;三是伸展性,即具有发挥的余地。借题发挥的主要条件是在头脑中建立起新信息与待解决问题、待拓展问题之间的关系。从思路上分析,借题发挥属于中介转换,它强调的不是事物之间通过增加要素使原本不相关的事物联系起来,而是通过一个中介性的话题,使原来不能直接解决或难以解决的问题在中介阶段进行结构性转换,从而使问题得以很好的解决。

借机发挥 飞鸽进楼巧炒作

美国一家大公司的办公大楼新近落成,第二天就要进行落成典礼。恰在这个时候,不知从哪里飞来了一大群鸽子,飞进大楼以后,却找不到出去的道路,就在办公大楼里飞来飞去,有的还撞到了玻璃上。

这本是一个极其意外的事件,如果按照惯常的办法,找一些人来,把鸽子从大楼赶出去就可以了。可是,公司总经理却敏锐地发现,这是一个进行自我形象宣传的绝好机会,因此想出了一个为公司建立良好形象的绝招。

他让公司公关部抓住这件事做起了文章。首先,公关部通知了动物保护协会,向他们报告有一批鸽子飞进该公司新建大楼里的消息。虽然给公司造

成了一定的损失,但是,为了贯彻动物保护条例,请保护协会的人员迅速前来,协同公司商讨如何保护这群鸽子的办法。

紧接着,公司又向新闻单位通报了这群鸽子的情况和本公司正在与动物保护协会研究保护办法的消息。这本是很有趣味的事件,人们都喜欢这样的消息,媒体对这样的好新闻自然不会放过,而这件事也非常符合动物保护主义的口味。

于是,电台、电视台、各大报刊的记者纷纷前来,采访这个趣味盎然的消息。这样一来,这家公司成了新闻中心,记者们纷纷前来采访公司的领导,为公司大楼照相、录像。公司的总经理利用这个绝好的机会,介绍了他们企业的经营宗旨和发展情况,同时展示了公司热爱生命、保护环境的形象,大大地提高了企业的知名度。

【评析】 利用鸽子飞进新楼的偶发事件大做文章,是一次出色的公关活动。通过这次活动,公司与动物保护协会、媒体建立了良好的关系。同时公司也与广大市民建立了良好的联系,巧妙地进行了一次宣传活动。如果用做广告的方法,可能难以达到这样的效果,而且公司还要花费大笔的经费,投入大量人力。而这家公司如此这般借题发挥,一分钱不用花,却吸引了大批记者前来进行义务的宣传报道,在人们的记忆中留下了一个真实可信的企业的良好形象。鸽子飞进新楼与公司的落成典礼,表面上毫无关系,但通过借题变通,顺势而为,将两者之间建立起隐形联系,达到了最大最好的宣传效果。

借信发挥 牙膏活虫做文章

有一天,湖南省岳阳市牙膏厂收到了一封投诉信,顾客反映从他们厂生产的两面针牙膏里挤出了一条活虫!

牙膏厂的厂长一见就笑了,因为这是根本不可能的事情。即使在生产过程中混进了小虫子,因为

牙膏管密封得非常严密,小虫子怎么能够活下去呢?

可是,厂长极其敏锐地感觉到,这可是一个爆炸性的新闻!于是,厂长决定对此弄个水落石出。

第二天,厂长亲自带着销售科长等人赶到了岳阳市。与此同时,他们故意让新闻媒体知道了这件事,跟踪采访了这个“牙膏活虫”事件的全过程。

他们和用户一起仔细地进行了分析,原来是用户使用牙膏以后,没有拧好牙膏盖,放在菜篮子的旁边,结果,蔬菜上的小虫子闻到了牙膏的香味,就钻了进去。事情很快就搞清楚了。尽管如此,厂长还是为用户换了牙膏,并且感谢用户对本厂产品的关心。

就是这么一件小小的事情,为柳州市牙膏厂赢得了注重产品质量、一丝不苟的美名,其宣传效应可想而知。

【评析】 明知故做,借题发挥,充分利用媒体作秀,是这位厂长的聪明之处。厂长作秀是建立在自信基础上的,他有一个明晰的思维过程:得到信息(牙膏有活虫)——分析信息(不可能)——借题发挥(让媒体介入)——真相大白(获得正面效应)。在这一过程中,前二环节是基础,后二环节是发挥。厂长要解决的不是虫不虫的小问题,而是借此扩大市场知名度的大问题。

借势发挥 可口可乐喜添丁

可口可乐公司诞生 100 周年前夕,正是可口可乐在世界上最流行的时候,可口可乐公司突然宣布要改变使用了 99 年的配方,准备使用新配方。

这个消息瞬间成为美国的头条新闻,可口可乐公司也再次成为电视、报纸、杂志等新闻媒介谈论的焦点。可口可乐百年昌盛的原因,主要是它的那张神秘的配方。而新配方的可口可乐刚一推出就引起抗议电话达 1 500 多次,还有数不清的抗议信件。

还有人举行了示威,反对改用新的配方。

表面上看,可口可乐公司似乎遇上了麻烦,其实,这正是公司所期望达到的效果,使得越来越多的消费者对可口可乐产生了更为强烈的兴趣。

可口可乐公司坚持用新配方生产了一批可口可乐,并且进行了20余万人的口味调查。其中55%的人认为新配方味道比较好。

这种形势,可乐坏了与可口可乐公司竞争的百事可乐公司老板。他们认为,可口可乐这个反常的行为是自己为自己下的圈套,是一个失败的举措。

正当百事可乐老板在一旁看笑话的时候,可口可乐公司董事长突然宣布:为了尊重老顾客的意见,公司决定恢复老配方可口可乐的生产,并且取名为“古典的可口可乐”。同时,考虑到新的消费者的新需要,新配方的可口可乐也同时继续生产。

消息传出以后,美国各地的可口可乐爱好者为之欢呼雀跃。老顾客纷纷狂饮老牌可口可乐,新顾客也竞相购买新的可口可乐。一时间,新老可口可乐的销售量比往年同期上涨了8%,可口可乐公司的股票每一张猛涨到2.57美元。而百事可乐公司的股票却一直下跌到0.57美元。无怪乎媒体惊叹:可口可乐公司添丁(增添新配方)又发财。

【评析】 可口可乐公司利用新旧配方大肆炒作,达到预期目的。如果仅仅推出新配方产品,让它与旧配方产品同时问世,那就没大戏可唱了。可口可乐公司借题发挥,可说是淋漓尽致。它故做悬念(停旧启新),引发世人争议(到底是选择老配方还是新配方),激活世人兴趣(一探究竟),然后再宣布新旧配方一齐上(皆大欢喜)。商品炒作如同明星炒作,这是市场运作技术,懂点市场炒作技术,成功也不难。

借醉发挥 陈子昂摔琴显才华

相传古代的大文豪陈子昂刚到长安的时候,其

才能和文名还不为人们所注意。有一天,街上来了一个卖琴的,要价一百文,围观的人非常多,大家传来传去看,也没有人能够辨识出这琴的价值。

这时候,在一旁观看的陈子昂突然拨开人群,他对卖琴的人说:“愿出一千钱,这把琴我买了。”

卖琴的人喜出望外,围观的人都十分吃惊地看着这个不速之客。陈子昂潇洒地对大家说:“明天,大家可以到我住处,听我奏琴。”

第二天,许多好奇的人来到了他家。陈子昂早已摆好了酒菜,将琴摆在了桌子上。陈子昂殷勤劝酒,自己也喝得醉熏熏的。众人酒足饭饱以后,都要来听陈子昂奏琴了。这时候,陈子昂却借醉说:“我是陈子昂,四川人,我著有文章一百余卷,来到京城,不为人所知,这把琴是为低劣的乐工所制造,我怎么会感兴趣去演奏它?”说完,举起琴摔在地上,然后把自己的文章一篇一篇地赠送给了在座的各位。

众人这才恍然大悟,趁着酒兴欣赏着陈子昂的文章,果然是篇篇珠玑,句句生辉,不由得赞不绝口。

就这样,陈子昂借赏琴之机、毁琴之举,为自己的才能创造了一个显露的机会。从此以后,陈子昂的名声传遍了整个长安城。

【评析】 购琴—邀客—借酒摔琴—赠文,陈子昂借一把劣琴大做文章,达到快速扬名的目的。手段有点做作,本领倒是真的,写不出“篇篇珠玑,句句生辉”的文章,摔再多的琴也无用。

借礼发挥 冯玉祥巧募抗日款

著名的抗日将领冯玉祥将军一贯胸怀坦荡,刚正不阿。

有一次,冯玉祥将军经过一个县,这里的县知事带着礼物来看望他。冯将军讨厌这种趋炎附势的小人,早就听说此人欺上瞒下,鱼肉乡里,很是不得民

心,所以不但没有收受礼物,反而命令士兵将他痛打了一顿。这件事传开以后,再也没有人敢给冯玉祥将军送礼了。

可到了1938年的9月,正当抗日战争打得如火如荼的时候,冯将军的二女儿要结婚了,他不但收受了礼物,而且是来者不拒。当时许多人都非常不理解,直到最后才恍然大悟。

后来,人们听说蒋介石的盟兄、军事委员会委员长冯玉祥将军的二小姐要结婚,便纷纷送来贺礼。二小姐深知父亲的脾气,但一时碍于情面,没有办法拒绝这些礼物。

这一天,冯将军回到家中,见女儿愁眉苦脸,就问:“怎么回事,马上就要结婚了,还有什么不高兴的?”二小姐不敢正面看着父亲,低下头小声说:“爸爸,您知道了千万别生气,正是因为我要结婚,所以我才发愁的。”“这是什么话,这不符合情理么。”冯将军笑了,“不要兜圈子了,究竟是怎么一回事?”“这些礼物,都是你们那些人送的,听说我要结婚,纷纷跑来送礼,我也没有办法推辞,所以只好收下。爸爸,你要埋怨就埋怨我好了。”她为难地说。“是吗?”冯玉祥将军听了,不但没有发火,反而很高兴:“我正为抗日募捐的事情发愁呢,这下好了,我们可以照单全收!”

没过几天,还没等那些送礼的人反应过来,每个人都极其意外地收到了冯将军的感谢信和救国公债券。信中写道:“国难当头,匹夫有责,有钱的出钱,有力的出力,送的礼物,我已帮你们换成了救国的国债券,为了抗日战争,你们就多送一些钱来吧。”

冯玉祥将军的这一招,直让那些想巴结他的人哭笑不得。

【评析】 借女儿婚礼之名,行募捐之实,冯玉祥将军也算是借题发挥了一下。冯玉祥将军收礼是假,一心抗日是真,他对这件事的处理,可谓是一个变通爱国的事例。

借丑溢美 亨利公司死而复生

美国亨利食品公司的总经理亨利霍金斯有一次突然从化验报告单上发现,他们食品的防腐剂有毒,虽然毒性不大,但是长期使用将有害于身体健康。如果将这一发现公布于众,必然会引起同行们的强烈反对;但是如果悄悄地从配方中除去防腐剂,食品的保鲜又会受到影响。

霍金斯考虑再三以后,决定公开向社会宣布防腐剂对身体有害。这样一来,亨利公司受到了同行的指责,同行们联合起来抵制亨利公司的产品,亨利公司受到了排挤,这场斗争持续了4年。但是,亨利公司的好名声进入了千家万户,受到了政府的支持,公司的产品也成了令顾客放心的畅销品。不久以后,亨利公司起死回生,并且逐渐扩大了产品的销量,霍金斯本人也因此成了美国食品加工业的领头人。

深圳中华自行车公司的童车刚刚打入国际市场的时候,便发生了一件非常棘手的事情。由于运输的途中自行车受到冲撞,挤压变形,一位爱尔兰小女孩骑车的时候摔倒,被送入了医院。

公司获得了这个消息以后,总经理亲自飞往爱尔兰,在当地的报刊上刊登启事,表示愿意向买车的顾客负责,并在当地对余下的自行车进行了检验。

这一事件过去以后,深圳中华自行车公司的海外生意不但没有受到丝毫的损害,反而有了很大的提高,第二年,英国代理商的订单更增至85万辆。

可见,企业应该明白用户是上帝的道理,在产品出现质量问题时,只有迅速、诚恳地进行处理,才能扭转被动局面。

青岛双星集团总经理王海有一次到北京开会

266

时,在西单的商场里发现了一只本企业生产的“霹雳鞋”,鞋底有一根钉子没有拔掉,于是,他立即打下了欠条,将鞋子带回了工厂。

回厂以后,他召集了会议,当着众人的面,分别让一位副厂长、车间主任和值班的班长试穿了鞋子。穿的人都被里面的钉子扎得皱起了眉头,却不敢吱声。

就这样,双星集团开展了一场全面质量管理的大讨论,并立即加强了企业的质量管理。以现场生产管理为突破口,以顾客挑剔的眼光对待每一道工序,在生产一线首创了“投入产出一条龙”的管理体系,推行了数字跟踪卡、技术跟踪卡,实行了从静态管理向动态管理过渡,从而使产品质量大大提高。就连美国一家大公司的总裁参观了双星集团的生产过程以后,也连连赞叹:“在这里工作的人,是我所见到的世界上最好的制鞋工人。”

【评析】 以上三则例子,讲的都是企业诚信问题。维护企业诚信主要从正面进行,但是真的出了问题,不妨借题发挥一下,或能化险为夷,或能获得谅解,或能转劣为优。这里的“借题发挥”万不可有炒作之嫌,只有“诚”字当头,才能逆转事态,败中取胜。

借台发挥 英格丽·褒曼 先声夺人

1933年的一天,英格丽·褒曼一早来到皇家剧院的门口,她想要参加瑞典皇家戏剧学校的招生考试,当年,她才18岁。可后来,就是这位少女,荣获了三次奥斯卡大奖,成了著名的影星。

要想在激烈的竞争中获得胜利,英格丽·褒曼事前做了精心准备,她对自己如何表演更是煞费苦心。她希望能够独辟蹊径,与众不同。

他曾向自己的戏剧教员说:“我听说过,几乎每

一个前来应试的人,都想给考官以受过正规培训教育的印象,所以,一般都是选择‘茶花女’或者‘麦克白斯’什么的,在舞台上一把鼻涕一把眼泪地拼命表演。我想,考官们眼睁睁地看着一个又一个的年轻姑娘伤心得像泪人一样,心里一定觉得很不舒服的。我们能不能想一个让考官们开心大笑的创意。”

她的指导老师听了,觉得有道理,就向她推荐了一个小喜剧,剧中有这样一个情节:有位小伙子与情人在闹市见面,小伙子是个很风趣的人,本想捉弄一下自己心爱的姑娘,谁知这位姑娘比小伙子更加大胆,反而打情骂俏地撩拨小伙子。

这天,参加考试的人很多,最后,终于轮到了英格丽·褒曼上台表演。本来这场戏开场时,姑娘发现小伙子在前面,便快步跑到小伙子的后面蒙住对方的眼睛,谁知扮小伙子的演员站错了方向,面对着英格丽·褒曼上台的方向站着。英格丽·褒曼上场发现对方站错了方向,已来不及更正,干脆从侧幕里一下子就扑上了舞台中央,再腾空一跃,站在了台口双手叉腰,“咯咯咯”地娇笑不已。这个别出心裁的创意,一下子震撼住全场考官,开始相互交头接耳,饶有兴趣地议论,而且声音还越来越大。英格丽·褒曼干脆将主考官们也纳入角色之中,冲着台下的考官们娇憨地放声大笑起来,尽情尽意地发挥开来,一直到考评主席说:“行了,行了,停下,已经够了……下一个,下一个请出场。”当时,英格丽·褒曼真不知道自己是如何下的舞台,她以为自己这下一定完了。

正当英格丽·褒曼认为自己不会有希望的时候,却意外地得到自己的考试已经通过的消息。不久,她又通过了复试,终于被录取了。

原来,那天初试,英格丽·褒曼一出场,从她的笑声过后的那一刻起,评委们就不约而同地聚在了一起,相互说:“看见了吧,这姑娘一出场就与众不同,瞧她那先声夺人的架式,不用再看了,她一定行!”

【评析】 本案例中英格丽·褒曼既有“歪打正着”的机灵,也有“借题发挥”的智谋,表现了天才演员的高超演技和应变能力。英格丽·褒曼借势表演,将考评官纳入情境之中,不仅吸引了他们的注意,同时也扩展了表演空间,充实了表演内容。

借笑发挥 触类旁通解疑难

有一个相声说,医生如果要反复为病人开刀,不如干脆在病人的肚子上装个拉链就好了。

相声家是逗笑的,可有一位比利时的外科医生经过认真的思考,认为这是完全可行的一件事情。他看到患有严重的胰腺病的病人,经过手术以后,因为胰腺周围会不断地出血,过一段时间就要换药,以便减缓出血,这就要经常打开肚皮,如此治疗方式,不但病人太痛苦,而且死亡率也很高。

后来,他试探地在人的肚子上安装一条拉链,后来终于成了事实。

【评析】 笑话为什么也能引发创造?创造学的解释可以自圆其说。创造学认为,人的思维处于放松状态时,意识阈的紧张度减弱,而潜意识阈的兴奋提升,被压抑的灵感便容易破槛而出。笑话是一注促进剂,而思维变通的实质内容仍是联想构架的借物类比的桥梁。

借实明理

借实明理,和我们平时讲的“摆事实,说道理”很相近,都是借助事实引申道理的。只不过“摆事实”往往只是通过陈述以往事实的方法,并不一定让当事人亲历。而借实明理所借之实则是眼下可操作的。通过可操作的事实,讲明一个道理,从而说服他人的方法即为借实明理。

借实明理有三个特征:一是操作性,有直观效果;二是亲历性,使受施者有亲身感受的体会;三是相关联系,使“实”与“理”之间有内在联系,便于迁移。借实明理多用于

比较抽象、难以说服之“理”，因此这类案例大多具有哲理性。

借实明理有两种主要形式：一种是一事一理，简单明了；另一种是分段实施，逐步深入。本节分别列出这两种形式以飨读者，并与大家共勉。

顺便还想说的是，无论是家庭教育还是学校教育，这类动脑筋取实效的借实明理法，我们真的太需要了。

借试明理 教授出无解怪题

这是一所大学期末考试的最后一天，工程学院的高年级学生充满了自信，这是他们参加毕业典礼之前的最后一次测验。

学生们走进教室，教授把试卷发了下来。这张考试卷上只有5道论述题，学生们高兴了，心想今天的考试一定会很轻松的。可是，当他们做起来的时候，却觉得并不是那么容易，一个半小时过去了，教授开始收回试卷。

这时候，学生们不再那么自信了，一个个脸上充满了困惑。教授向全班同学提出问题：“能够将这5道题全部做完的请举手。”全班没有学生举起手来。教授又问：“能够回答出4道题的举起手来。”还是没有同学举手。“那么，3道题？2道题？”这时候，同学们已经感到很不安了。“那么，有人能够完成1道题的吗？”整个教室里安静极了，看样子，全班同学没有一个人能做出一道题的。

这时候，教授放下了试卷，“这正是我所期望得到的结果。”教授说，“这5道题目，实际上是根本就完成不了，我只是想给你们一个非常深刻的印象。也就是说，即使你们完成了四年的本科学习，但是，并不等于说这个学科的学习就完成了，因为关于科学的东西，有许多是你们还没有接触到或者是没有学习到的。这就要靠你们今后去认真努力。”老教授说到这里，脸上堆起了笑容，“但是，你们全都通过了

270

这次测验。因为你们真切地知道了自己的不足。要记住——虽然你们现在大学毕业了,但真正的学习还只是刚刚开始。”

【评析】 教授考试不是为难倒学生,而是想说明一个道理:学无止境。道理虽明确却很抽象,用单一讲道理的方法不易给人留下太深刻的印象。而学生对考试一般都较敏感,借考试的办法则能收到较好的效果。

借时明理 终生难忘一堂课

在现实的生活中,我们常常可以看到一些人,为了一些蝇头小利纠缠不休,到头来一事无成。这里有一个小故事。

有一天,在富兰克林报社前面的商店里,有一个男人犹豫不决了将近了一个小时。

“这本书是多少钱?”这个男人好不容易才开口问店员。“一美元。”店员回答说。

“能不能再便宜点儿?”那个男人说。“不行。”店员没有同意。

这个男人听了,非常认真地想了好一会儿,然后再问:“富兰克林先生在吗?”他在这儿,他正在印刷室里忙着呢。”店员告诉他。

“那么好吧,我想见见富兰克林先生。”

在这位顾客的坚持下,店员只好把富兰克林请了出来。这个人就问:“富兰克林先生,这本书你能够出的最低的价格是多少?”

“1美元25美分。”富兰克林不假思索地回答说。这个顾客大吃一惊。

富兰克林又接着说:“我情愿倒给你1美元,也不愿意离开我的工作。”这位顾客心想,算了吧,结束这场争论把。

“那好吧,你这本书最少要多少钱?”他说。

“1美元50分。”富兰克林说道。

那位顾客听了这句话,吃了一惊,他想了一会儿,居然默默地把钱放在了柜台上,拿起书,走了。

【评析】 富兰克林是一位著名的物理学家和政治家。富兰克林先生巧妙地利用了书的价格,给这个男人上了终生难忘的一堂课,说明一个非常深刻的道理:不要无端地浪费时间,要把时间和精力都放在重要的事情上。

借厨明理 人生坦然对前程

有一天,刚上初中的儿子竟然对父亲抱怨,说是人生太艰难了,可是,又不知道自己应该怎么做,他简直要自暴自弃了。

他的父亲是一位厨师,听了儿子的话以后,既没有正面回答他,也没有追问他究竟遇到了什么难题,而是把他领到了厨房里。他先在锅里放了一些胡萝卜,又放进去一些鸡蛋,最后又在锅里放入了粉状的咖啡豆,再放进去一些水,然后,打开了燃气开始煮了起来,一句话也没有说。

儿子很奇怪,不耐烦地等待着。大概过了10分钟以后,父亲把火关了,然后把胡萝卜和鸡蛋捞了出来,让儿子去看一看有什么变化。

儿子好奇地用手摸一摸胡萝卜,觉得软绵绵的。父亲说:“你再把鸡蛋壳打破,看一看有什么变化,”儿子不再动手了,而是笑着说:“爸爸,你给我做这些事,大概是想告诉我一些什么道理?”

父亲笑道:“你很聪明,”于是解释道,“你看,胡萝卜本来是硬的,可是,经过水煮以后会变得软烂。鸡蛋里面本来是液体,可是,经过水煮以后却变硬了。而咖啡豆,经过水煮以后,就完全消失了,完全融化在水里。这就说明,同样都是开水,但是它们的反应却各不相同。那么你呢,你该如何反应?你是胡萝卜,还是鸡蛋,你还是咖啡豆?”

父亲的一番话,使儿子茅塞顿开。他明白了父

亲的苦心,这开水好比是生活中所遇到的逆境,现在,他已经知道应该怎么做。

无独有偶,有个年轻人事业上非常不成功,他很苦恼,常常躲在酒吧里一个人喝闷酒。

有一天,这个酒吧的一位调酒师小心翼翼地问他:“年轻人,你有什么困难,说说看,也许我可以帮你忙呢。”

那个年轻人慢吞吞地喝完了杯里的最后一口酒,然后说道:“我的问题太多了,没有人能够解决我的烦恼,而且每一件事情都是解决不了的。”

“是吗?”调酒师笑着说,“我在这里工作已经 10 年了,我 15 岁出来打天下,我也有过你的这种感觉。可是,有一位高人指点过我,明天,我带你去一个地方,他也带我去过那儿……”

年轻人奇怪地看了看他,点点头同意了。

第二天,年轻人来到酒吧,与调酒师一起出发了。调酒师把他带到了—一个地方,原来是一座陵园。

调酒师指着一座坟墓说:“躺在这里的人,应该没有什么问题了。不管你的问题有多少,只要能够活下去,解决问题总会是有希望的。”

后来,这位年轻人才知道,所谓的高人,就是这位调酒师所在酒吧的老板,这个老板曾经因为生意上的失败而自杀过,当与死神握手的时候,他猝然省悟了,死都不怕了,还怕活下去面对人生的许多困难吗?

【评析】 有个哲理家说过:“每一棵树上的树叶都是问题,但是,这些问题也就组成了一棵树的全部。”人生就是这样,一个问题接着一个问题,这就如同打毛衣,开始以后,要一个结一个结地去处理好,等到全都处理好了,你可以得到一件非常漂亮的毛线衣,这就是最好的结局。当父亲的也好,调酒师也好,他们都试图用最现实的方法来展现这一哲理,应当说,他们的展示具有思维的可类比性,具

有强烈的感染力和震撼力。

借物明理 出示金表胜诉讼

1996 年 10 月,某国商人皮尔逊向我国内蒙的一家皮革厂订购了一批价值 4 万元的皮箱,双方签订的合同规定,全部货物要在一个月之内交齐,如果逾期或不能按照质量要求交货,厂方要向皮尔逊赔偿损失费 10 万元。

一个月之内,皮革厂遵守合同,如期向皮尔逊交了货。可是,皮尔逊却翻了脸,说是皮箱的夹层内使用了木板,因此不合格,还无理地要求中方重做所谓的“真正的皮箱”。很显然,如果重做,必然会延误时间,为时已晚,制作新皮箱不但另用资金,而且还要因为“违约”无故赔给皮尔逊 15 万元的损失费。面对皮尔逊的无理取闹,皮革厂无可奈何,经过多次协商无效以后,皮革厂只好将此事诉诸于法庭。可是,法庭公开审理以后,法官出于对外商的友好,居然对皮革厂的态度十分冷淡,好像皮革厂真的犯了诈骗罪似的。

到了法庭辩论的最后阶段,皮革厂委托的律师不慌不忙地站了起来,冷静地面对强词夺理的皮尔逊和表情冷漠的法官,从上衣的口袋里取出一只皮尔逊自己的国家生产的大号金表,认真地说:“法官先生,请问这是什么金表?”法官看了一眼说:“这是某国的名牌金表。可是,我要提醒你注意,这只金表与本案无关!”

“怎么无关?”律师高举金表,继续面向法庭大声说道:“这是一块金表,恐怕没有人表示反对吧?但是,我要说明的是,这个金表除了表壳上镀了黄金之外,里面却都是用别的材料做成的,但是,它的确仍然是一块金表!”律师从容不迫地继续说道:“难道金表一定要从里到外全用金子制作吗?”

这时候,法官和皮尔逊才明白已经中了这位聪

明律师的“埋伏”，但这个事例已成为对应皮箱的无可辩驳的胜诉依据。

律师又不失时机地继续说道：“既然金表中的部件可以不是金子的，那么，皮箱的部件为什么就非要全都是皮的呢？很显然，在这起个案中，原告的陈述是无理取闹，诚心敲诈！”

在众目睽睽之下，皮尔逊不由羞得白脸变成红脸，低头认输。于是，法庭只能当庭宣判皮尔逊败诉，并罚款1万元，了结此案。

【评析】 借一个人人熟知的道理，“金表不一定要从里到外全用金子制作”，推断出“皮箱的部件为什么就非要全都是皮的呢？”这叫类比推理，是常用的逻辑手法。聪明的律师不仅运用了这一思维的力量，而且还拿出实物进行现场演示，这就更增添了说服力。

借此讽彼 晏子说“水土染易”

楚国国王摆下宴席，招待从齐国来的使臣晏子。正在大家酒喝得非常尽兴之时，两个卫士绑着一个犯人来到面前，跪到在地上，请求国君发落。

楚王故意问：“这个犯人是哪一国的人？犯了什么事情？”卫士回答说：“他是齐国人，胆敢来宫里面偷东西。”楚王下令把那个犯人关押起来，然后扭过头来看着晏子，故意问道：“你看看，齐国的人都善于偷盗吧？”

晏子一看就知道，这明明是楚王设下的圈套，于是，他离开席位，上前一步，彬彬有礼地说：“我早就听人家说，橘子生在了南方，长得又大又甜，到了北方就会又涩又酸。这是为什么呢？是因为南方和北方的水土不一样。我们齐国的老百姓，在齐国的时候又勤劳又正派，根本就不会想到要偷盗。没想到，他们到了楚国以后，就学会了偷盗，莫非是楚国的水土使人善于偷盗了吧。”

【评析】 晏子巧妙地使用“水土染易”来解释其国人在楚国的“偷盗”行为，将这个过错完全推给了楚国，从而说楚国是一个偷盗成风的国家，使得楚王弄巧成拙，自讨没趣。

借体明理 财富就在自己身上

青年王晓是一位下岗职工，有一天，他在路上遇见了儿时的好朋友，心理学讲师刘强。王晓自觉矮人一等，低着头正要溜过去，却被刘强拦住了。

“王晓，好久不见，你还好吗？”刘强热情地招呼着。

“好什么呀，”见躲不过去，王晓深深地叹了一口气道，“下岗了，女朋友也吹了，我现在是一无所有。”刘强连声地安慰她，可是王晓还是说自己生不逢时，这辈子完了。

“发什么愁呢，我这里倒有一个能让你快速致富的好方法。”刘强说。“什么好办法？”王晓眼睛一亮。

“我的叔叔是一位医学博士，前些天听他说，有一家公司大老板的眼睛快要瞎了，急需角膜移植，你愿不愿意把你的眼睛卖给他，最少能卖10万元呢。”

“这是什么话！”王晓恼了，“我难道穷到一定要出卖自己的眼睛！”

“那么，你愿不愿意卖掉你的肝、肾，或者别的什么？”

“我什么也不卖！”王晓叫道，“你就是把全世界的财富都给我，我也不会买！”

“你看，按你现在的说法，证明你是全世界最富有的人，怎么刚才还说一无所有了？”

“这……”王晓心中一动，立即明白了刘强的真正用意。

“现在明白了吧，你本身就是一笔最大的财富，朋友，快好好地去挖掘吧。”

从这以后,王晓像是换了一个人,变得非常开朗,积极向上。他参加了下岗工人培训班,学会了多项技能,不但找到了工作,还利用业余时间自修了大学的课程。现在,他的理想是开一家自己的公司,向人生更高的目标迈进。

【评析】 下岗以后,如何正确地看待自己,认清前面的道路;如何拼搏努力,争取新的成功。这方面的文章可谓是汗牛充栋,俯拾皆是。这个真实的故事或许对你能有所启发。

借招明理 硬汉败在“硬汉”

国外的一个城市公开招聘市长助理,经过层层筛选以后,只有几位男人幸运地作为候选人接受最后的考试。而最后一个考官是市长。

第一个男人走进来以后,市长立即把他带到了一个房间里,房间的地板上撒满碎玻璃,市长以一种不容置疑的口气说:“把你的鞋子脱下来,光着脚走进来,里边房间的桌子上面有一份登记表,请您把它填好以后交给我!”这个男人面对满地的碎玻璃,眉头不由得皱了一下,但他还是勇敢地脱下了鞋子,踩着碎玻璃走了进去,取出了登记表,填好以后交给了市长。这时候,他的脚上流出了鲜血,但他脸上依然镇定自若。市长没有说什么,只是指着前面的一个大厅淡淡地说:“你可以去那里等候了。”这个男人非常激动。

接着,市长带着第二个男人来到了一间屋子里,这间屋子的门紧紧地关闭着。市长严厉地说:“你必须进去,将登记表取出来填好以后给我!”这个男人推了推门,门是锁着的。市长在一边命令道:“你不能用手,你必须用脑袋把门撞开!”这个男人看了看市长,只是稍微犹豫了一下,便鼓足了勇气,低下头来就去撞门。门非常结实,他足足撞了15分钟,才

头破血流地把门撞开了。于是,他走进去取出登记表,填好以后交给了市长。市长说:“你可以去大厅等候了。”这个男人也非常高兴。

就这样,一个接一个的身强力壮的男人,都用过人的意志和勇气证明了自己的男人气概。

最后,市长带着最后一个男人来到了一个房间。市长指着站在房间里的一个十分瘦弱的老人,对这个男人说:“他的手里有一张登记表,你去拿过来填写好以后交给我!”市长接着又严肃地说:“不过,他不会轻易把登记表交给你的,你可以采取任何方法,比如说用暴力的手段。”

“什么!”这男人也用严肃的目光盯住市长,“你为什么要让我采取这样的方法,更何况他是这样瘦弱的一位老人!”市长不由分说,厉声道:“我命令你这样做!”你简直是个疯子,我凭什么要去这样对待一个老人家?”男人叫了起来。市长点了点头,又说:“现在我们可以进行下一步考试。”

于是,市长又把他带到了那个有碎玻璃的房间,和那个紧紧锁着的房间,同样遭到了这个男人的强烈抗议和反对。最后,市长对他大发雷霆,这男人气愤地转身就要走,却被市长拉住了。

市长把所有参加考试的人都召集在一起,指着最后一个男人大声宣布说:“这才是真正的男子汉!”“为什么?”所有的男人都惊讶地喊起来。

市长这才语重心长地说:“真正的男子汉是敢于为了真理而坚持自己正确的意见,而不是惟惟诺诺、随随便便地去做那些没有道理的牺牲。”

【评析】 设置一个情境,让人们在这个情境中表现自己,是西方心理测试常用的手段。不同的是,这位市长借测试来说明一个道理,会给人们留下更深刻的印象。

第五篇 造势变通

造势变通是指在思维的过程中,调动已有的全部信息,创造有利于解决问题的条件,从而将弱势逆转为强势,将不可能的事情变为可能。造势变通是变通创造的最高形式,是人的思维对客观现实的能动作用和积极反应,是创造性地改造世界的充分体现。

造势变通的主要特征是: 非相容性。现实问题可分两大类,一类是在现有条件下就可以解决的,叫相容性问题;一类是在现有条件下无法实现的,叫非相容性问题。想过河,有桥有船皆可,无桥无船就很难。造势变通要解决的就是非相容性的困难问题。它有两个任务:一是把非相容问题转化为相容性问题;二是用特殊的思维方式找出解决非相容问题的最佳途径。这两个任务归根到底就是造势。

特异性。造势变通的过程较特异:一般的变通思维不管如何求异,总可以有序可循,有样可仿。而造势变通要么没有明确的思考步骤,很难寻求其思维线路;要么发生在思维的跳跃之中,直奔目的;要么突现在闪电般的顿悟、石破天惊的大悟之中……造势变通的结果也较特异,它往往出在情理之中又在意料之外;它往往独僻蹊径很难复制;它往往来去无踪,稍纵即逝。

造势变通与借势变通既有区别又有联系。主要区别是: 创造层次不同。造势变通的关键在“造”,“没有条件创造条件也要上”就是属于这一类,因此其创造层次要高一些。借势变通的任务是“借”,当自己的力量不足,面临的机会不成熟时,借用别的现有的条件,用以壮大自己的力量,提前获得成功,因此与“造势”相比,其创造层次要低一些。所解决的现实问题有区别。造势变通要解决的大多属非相容性问题,在现有条件下无法实现,必须在思维的过程中调动已有的全部信息,对客观现实做出积极能动的反应,才能将不可能的事情成为可能。借势变通所解决的现实问题多属于相容性问题,只要在头

脑中善于“搬迁”有利于解决问题的原理和方法,有效地将有利因素“迁移”到自己的思维活动之中,就可以解决。使用方法不同。造势变通讲究事物内在要素的“异化”,对事物要素的还原、替换、连动、跨跃等“质变”形态感兴趣。借势变通讲究“借术”,即如何借的问题。如巧借名目法、指东借西法、筑台祭风法、模糊借形法、明攻暗借法、借体附魂法、趁机施借法、个案调研法等等。结果存在差异。造势变通的结果多属于“质变”,而借势变通则多停留在“形变”层次。打一个比方,如果造势变通是化学反应,那么借势变通则还只是物理反应。造势变通与借势变通的关系是十分密切的:它们都属于思维变通。

借势

变通是造势变通的桥梁,造势变通是借势变通的升华。

造势变通有六种基本形态:还原造势、换元造势、多元造势、超元造势、心理造势和灵动造势。

还原造势是指用追根寻源的方法,找出创造的核心问题或关键问题,然后在此基础上重新构造创新系统的变通思维。任何创造活动,都有创造的起点和创造的原点,从原点上解决问题,这就是还原造势的根本特征。还原造势能剥开事物的外衣,把创造对象最主要的性质、特征、结构、原理、功能等抽取出来,还事物以本原面貌,回到根本,抓住关键,创造性地解决问题。还原造势有几个基本类型:一是功能还原;二是人性还原;三是理念还原。

换元造势是指在思维变通过程中,通过分析、比较来研究不同事物的内部构成和运动规律,尝试用一种元素来置换另一种元素,用一种程序替代另一种程序的可能和效果,从而使常规方法难以解决的问题获得解决。换元法有两种基本模式:一是间接模拟换元,一般指模拟实验;二是直接交换替补,将某些事物的某种功能、某种成分、某种状态在另外一个不同的事物上或多或少地表现出来,可进行直接置换替代。

多元造势是指在思维变通过程中,通过对多个相关因素的离散整合、分别操作、连动解决问题的思维方式。多元造势有多种形式:多元并举,指同一时间操作多种变通要素;多元轮动,指依照客观形势,轮番操作并列关系的几个子系统;多元序作,指按时间顺序操作多种变通要素;多元滚动,指操作某一主要元素,幅射带动其他变通要素滚动发展;

多元离散,指母系统离散开来朝不同空间运作的形式;多元整合,指不同元素通过整合发生质变的过程等。

超元造势是指在思维变通过程中,以超越事物的常规属性、超越理智的逻辑程序,寻求特异而怪诞答案的思维方式。超元造势有三个基本特征:一是超常性。它一般不在意人们对事物属性的共同认知度,而刻意发觉、挖掘事物不为人知的深层或隐蔽的属性和规律,即那些超常属性和规律。二是荒诞性。超元造势的思维特征是癫狂扑朔、惊世骇俗、神秘莫测,很难廓清其内在机制和运作奥秘。三是反叛性。超元造势的创造过程就是革故鼎新、弃旧图新或推陈出新的过程。不管是革、是弃、是推,都要打破现存的某种平衡,有可能与传统经验发生矛盾。只有敢于“离经叛道”,才能超越人的一般认识,达到自由王国。

心理造势的操作方法主要是心理暗示。它是通过语言、色彩、实物、理念或动作,以含蓄的方武,对自己和他人的认识、情感、意志及行为产生影响,从而顺利解决问题的一种心理技术。心理暗示关键在于一个“暗”字,即隐含、寓藏、不明显。受暗示者的心态是下意识的,其受影响的过程是不自觉的。暗示的心理效应表现在社会生活的许多方面,在解决问题的过程中效果尤为明显。

灵动造势是一种高度复杂的思维变通活动,是人们在解决问题的实践中表现出来的一种突发性的精神现象。在人类的创造活动中,由于某种事物或

现象的启发,促使创造者茅塞顿开,一下子突破了思维上的障碍,使思维跃进 to 明朗阶段,这种突变往往带来意想不到的创造成果。灵动造势的主要特点是特异性,它一般不可复制,是个体思维的结晶,带有鲜明的个性色彩。一般的变通思维不管如何求异,总可以寻找到思维加工的逻辑程序或基本的思路,而灵动造势的思维程序往往游离于逻辑程序之外。它要么没有明确的思考步骤,很难寻求其思维线路;要么发生在思维跳跃的直觉之中,省略了思维过程而直奔目的;要么突现在顿悟之中,石破天惊……灵动造势是潜意识阀门开启后诱发涌动的灵感。它如灵犀一点、心气一缕、神光一闪、磁力一曳,虽然神秘、恍惚,却分明负载着某种信息,揭示着某种因果,展现着即将脱颖而出的新事物,对问题做出合理的猜测、设想或突然顿悟。阿基米德解决“王冠之谜”、魏格纳创立大陆飘移说、凯库勒找寻苯分子结构等人们熟知的故事里,都蕴藏着灵动的形影,这是超越正常知觉之外的超视波、超声波、超嗅波、超味波、超触波。这种潜波作用于潜意识,以其敏感和善藏,成为五官、五感的微妙补充。灵动造势正是有了这么多奇特的成因,因而引发思维学家、创造学家极大的兴趣和关注,成为他们孜孜以求的研究目标。

还原造势

还原造势是指用追根寻源的方法,找出创造的核心问题或关键问题,然后在此基础上重新构造创新系统的变通思维。任何创造活动,都有创造的起点和创造的原点。创造的原点是惟一性的,而创造的起点却是无穷性的;创造的原点可以作为创造的起点,而创造的起点却不一定能作为创造的原点。深入研究事物创造的原点,回归本质原点,从原点上解决问题,这就是还原造势的根本特征。

随着现代文明的进程,人们往往被各种纷纭繁杂的外表现象干扰,思维不能集中到事物的本质属性和特征上,以致简单的问题复杂化了。例如:离开了打火机就不知道

如何取火,离开了计算机就不知道如何解决计算问题……有人给这种现象起了一个名字,叫作现代富贵病。现代富贵病解决问题的起点是建立在已被包装的人类文明成果的基础上,往往被非本质的外形包装所干扰,过分地依赖现存事物的用途,而忘记根本的原理。还原造势则能剥开事物的外衣,把创造对象最主要的性质、特征、结构、原理、功能等抽取出来,还事物以本原面貌,回到根本,抓住关键,创造性地解决问题。

还原造势有几个基本类型:一是功能还原,即探究事物最基本、最原始的功能,并以此为原点,解决新问题;二是人性还原,即把人的本质从繁杂的社会关系和社会属性中抽象出来,以人为本,探求满足人的基本需求的渠道;三是理念还原;即明确事物原本的目的,以此为出发点,重新审视事物存在的意义。具体过程中,选择什么作为还原对象,这还要结合实际创造目标。至于还原造势过程中能达到哪个层次,这又要视个人的思维深度及能力高低了。

生道还原 “原始生活”致富

如今,日本已经成为世界上数一数二的现代化强国,这是无可非议的事实。可是,就在这个富裕国度里,一个小岛上有一个小山村,却生活在与世隔绝的状态下,仍然十分贫困。全村人虽然也想过上富裕的生活,却因为被困在这个偏远的小岛上,而一直没有找到好办法。

有一天,这个小山村里的一位被人们称之为“智之神”的长者,突然把全村人召集在了一起,他说:“如今,外面的世界已经大变化了,可我们这里还过着和原始人差不多的生活。我想城市里的人过现代生活的时间长了,一定会觉得乏味,我们不妨走一下回头路,从现在起,干脆过真正原始人的生活,做足我们的‘落后’,然后,我们再来出卖这个‘落后’,这样,可能会招来很多城里人到我们这里来参观,我们就可以借这个机会做生意挣大钱。”全村人因为很相信这位长者的智慧,所以一致赞同。

从此以后,全村的男女老少开始模仿原始人的生活方式,他们穿上树叶和兽皮缝制的衣服,在树上搭盖起居住的草屋。

不久以后,日本的新闻媒体惊喜地发现,本国居然还保留着“原始人生活”方式的小山村,从此以后,成千上万的人慕名前来,参观者络绎不绝,众多的游客为这个“原始部落”带来了实实在在的财富。一些有经营头脑的人也来到这里,他们在这里修筑道路,建宾馆,开商店,致力于开发这个旅游点。小山村的人们自己也做起了生意,不久以后,就富裕起来了。

过了若干年,这里的居民将“原始人生活”方式变成了一种职业,白天呆在树上,晚上就回到地面,脱掉树叶和兽皮缝制的衣服,穿上现代时髦的服装,住进建筑在景点外面的钢筋水泥结构的住房里,过上现代化的生活。

【评析】 人性中有寻根还原的情结,这种潜伏的愿望一旦上升到意识领域,往往派生出人们寻祖探秘的行为。将现代生活还原到“原始部落”时代,并用市场运作的方式开发这个旅游点,迎合了人们的上述需要,故而获得成功。应该指出的是,这种形式上的“还原”,并不是还原造势的本意,但这种形式上“还原”的创意,是从人们潜在心理的原点出发,研究旅游业的创新起点,用新的理念另辟门路,这倒是体现了还原造势的特点。

功能还原 追根寻源巧创新

第二次世界大战时期,日本有一家食品公司,经理是山本佑次,有一位名叫森秋广的人也加入了他的公司。

当时,日本的姑娘们都很喜欢一种从美国进口的口香糖,甚至跟在美国大兵的身后直转。森秋广见了这种情形以后,对山本佑次说道:“如果我们在日本也能生产这种口香糖,生意一定会很好。”于是,

他们找来百科全书查找起来,只见上面写道:“口香糖是橡胶液中加上了白糖、薄荷的一种具有弹性的食品。”

可是,如果要生产出有自己特点的口香糖,就必须走出原有的模式,因此,森秋广将注意力集中在这种食品最具特色的功能——“弹性”之上。

他接着想到,能不能用其他的原料来替代橡胶呢?一开始的时候,他们用松脂、冬青树胶等进行了实验,可都失败了。但是,他们毫不气馁。当时,日本有一家公司生产乙烯树脂,这与橡胶液有相似的地方,他们灵机一动,用此取代了橡胶液,然后再加入薄荷与砂糖,最终发明出了日本式的口香糖,投放市场以后,很快就受到了日本青年人的普遍欢迎。

【评析】 运用还原造势的关键是“还原什么”。森秋广将自己的注意力集中在口香糖最具特色的功能——“弹性”上,这就解决了“还原什么”的问题。许多人即使知晓还原造势的原理,但在实际应用中也会有思维不清、无从下手的感觉。这主要是思维方法问题,只有在繁杂无序的各种属性中抽象提取出事物最本质或最关键的属性,才能打开还原造势的缺口。

机械还原 小弹簧解决大问题

日本的小西六公司是最早生产自动聚焦照相机的一家企业。原来的照相机因为要手工聚焦,顾客们在使用的时候感到非常不方便。为此,许多公司都在研究自动聚焦照相机,使照相机面对景物能够自动测量距离,照相机镜头随时随地可以进行自动调整,并进行拍照。但没过多长时间,大家都陷入了困境,因为提起自动化,谁都会想到电动机驱动的问题,如果用电动机进行驱动,体积就会增大,就不可能研制出小型照相机,小西六公司也不知道怎么办才好。

后来,设计人员与一位搞机械设计的人闲聊的时候,对方说:“你这个照相机并不复杂,不就是为了调整镜头?可以不用电动机,用一根弹簧就行了。”一句话立即触发了设计人员的思路,后来,他们进行了反复的试验,终于研制成功了世界上最好的超小型自动聚焦照相机。这种照相机投放市场以后,受到了广大消费者的热烈欢迎,不到两年,小西六公司成为照相机行业的佼佼者。

【评析】 科技人员设计新产品时,往往受到同类产品的原理、结构、外形、包装等因素的影响和干扰,尤其会受到一些新技术、新发明的左右,其思路难以集中在事物原本特征或基本功能上。还原法可以把创造对象的功能定位回归到原点,拨冗拂尘,采用最简单的方法来解决看似复杂的问题。

现象还原 爱迪生效应升华记

爱迪生在研究高熔点金属材料做灯丝的过程中,惊讶地发现:当灯丝白热以后,如果给金属板加上负电压,金属与灯丝之间就会没有电流通过;而如果加上正电压,金属与灯丝之间虽然没有接触,却会有电流通过。敏感的爱迪生认定这是一项新的发现,便申请了专利,并写明“爱迪生效应”。爱迪生擅长把别人的一些理论和发现拿来加以利用,形成新的有用的东西,但他对这个发现却没有在意。

后来,这一现象引起远在英国的弗莱明的强烈兴趣。经过研究以后,他认为这可能是阴电极流向阳电极的单向电子流。当时,弗莱明在一家有线电公司工作,在改进检波器的过程中,他想:能不能用爱迪生效应来加强信号呢?于是,他在一个真空管里放进两个金属板,一极细的丝极,一较宽的极板。这种设计,让电流从丝极流向板极很顺畅,反过来会受阻。由于只能向一个方向流动,双向交流电就变

288

成了单向交流电。就这样,弗莱明发明了被称为电子管或二级管的电波接收器,由此开辟了人类征服自然的新的世纪——电子时代。

【评析】 爱迪生一生有1 000多种发明,但在这件事情上,却只看见了表面效应,不能继续深入下去,结果丢掉发明电子管的重大机会,成为他一生最大的憾事。而弗莱明却揪住“爱迪生效应”不放,由现象还原到事物的本质,将“爱迪生效应”还原到“阴极流向阳极的单向电子流”,从而开辟了人类征服自然的新的世纪——电子时代。

需求还原 密德俱乐部青春常在

密德俱乐部是美国的跨国旅游集团,这是一家在半个多世纪里能够永葆青春的著名企业。那么,这个密德俱乐部成功的秘诀是什么?有的人说:密德俱乐部的决策人就像是一个魔术大师一般,他们能够审时度势,随时变化自己的经营理念,无论世事怎样变化,他们总是能生机勃勃,青春常在,他们永远能够给顾客以美好的感受。于是,没有来过密德俱乐部的想来,来过的还想再来,有的人甚至一辈子都想参加这个俱乐部。

为什么这家俱乐部有如此大的吸引力呢?他们经营决策中的最大特点,就是具有对旅游市场高度的敏感性,他们对于不同文化背景、不同性质的游客心理有深入的研究,而且能够把旅游事业与世界的经济发展、时代风气等特点紧密地结合起来。

比如说,在20世纪60年代,第二次世界大战以后生育高峰成长起来的年轻人,与他们的有着忧患意识和生活俭朴的父辈们完全不相同,他们追求无拘无束的太平年代的享乐生活。于是,该俱乐部就推出了这个时代年轻人所喜欢的旅游活动,比如说,在沙滩上追逐嬉耍,在月光下劲歌狂舞,在花丛中情侣追逐,在海滩上尽情地享受阳光浴等等。

到了 20 世纪 70 年代,这批青年人已经成家立业,于是,密德俱乐部改变方式,又推出了一些适合夫妇带着孩子一起游玩的项目,比如去海滨,去高雅的高尔夫球场,去轻歌曼舞的舞场等等,游客们又是蜂拥而至。

20 世纪 80 年代,战后的一代青年人已经成为企业的主宰,于是,密德俱乐部因势而制定了新的方案,他们开辟了风光秀丽的开会与交际场所,为企业下属的员工开设了免费的计算机课程,让游客把度假休闲与增长知识结合起来。

就这样,密德俱乐部一直成为人们旅游的首选热点。

美国的麦克唐纳快餐店的经营思想是:始终把为顾客提供快捷、方便、周到的服务放在首位。麦克唐纳快餐店的服务员身兼数职,既要管收银机,又要负责开票和供应食品等工作。他们把食物放在事先准备好的纸盒里,顾客随时能够得到所需要的食物,大大地节省了顾客的时间和精力。

后来,他们发现一些人买了食品以后并不马上食用,他们又在装有汉堡包的塑料盒和装有食物的纸袋里放上了所需要的塑料刀叉、汤匙和吸管等必需品,为他们认真地包装妥善,以避免携带时倾倒或是溢出来。麦克唐纳快餐店的服务都是从“必须进一步方便顾客”的角度设想,设计出了这种“麦克唐纳方便食品”,所以赢得了成千上万的消费者的欢迎,很多人去过一次麦克唐纳快餐店以后,就成了这里的忠实顾客。

【评析】 在强手如林的旅游餐饮业中,美国的密德俱乐部和麦克唐纳快餐店运用了还原思维的方法,将人的基本需要放在第一位,不断地、反复地修改自己的经营思路,从而从一个成功走向又一个成功。尊重人,首先应当还原人;服务人,必当了解人。近年盛行的人本主义理念,

说到底,就是剥开笼罩在人身上的那些错综复杂、形形色色的虚伪包装,还人以原本面貌,并加以深入探究为之服务的思想。

情境还原 烛光里授课别样精彩

这是发生在一个偏僻的乡村中学的故事。

这一年中考前总复习的时候,学校总是要到很晚才放学,因为这里电力不足,经常停电。

有一天,语文老师正在给学生讲解一篇优美的散文。同学们正听得入迷,却突然停电了。每遇上这种事情,老师只好点起蜡烛继续讲课。

然而,今天老师所讲的散文恰恰是朱自清的名篇《荷塘月色》。教室外面,一轮明月映照四野,幽幽清光透进窗棂,洒满教室,与烛光交相辉映,情景交融,真是别有一番情趣。

老师讲得非常投入,发挥得相当出色。正在十分投入的时候,突然来电了,明亮的灯光立即破坏了刚才的那种非常特别的气氛。这时候,老师停止了授课,果断地走过去,关掉了电灯,后面的课程依然是在蜡烛光下进行。

同学们都觉得,这是他们的老师最精彩的一堂课。

【评析】 我们如果遇到这样的情况,能够迅速而果断地关掉电灯吗?许多事情的取舍往往在一瞬之间,但这种取舍又决定于思维品质与创新意识。而思维品质与创新意识的培养却是长期的。老师在一瞬间的取舍使用了还原造势的方法,即果断地舍去客观现实生活中与文学情境不吻合或不必要的条件,择取、还原到贴近文学描写的情境之中,从而获得成功。

理念还原 犹太人厚利得利

犹太人有一种与众不同的经营思路,他们决不

做薄利多销的买卖,他们只做厚利适销的生意。犹太人注意到:古今中外生意场上,历来都以“薄利多销”作为成功的经营策略,但这也会引发同行之间的不利竞争,就如同自己在自己人的脖子上套上了绞索,是一种极为消极的做法,同在一个低价位上,小商人们就会被迫降价出售自己的商品。他们还认为,同行业之间的“薄利多销”,简直就是同归于尽,如果大家都相互以低价促销,是不可能长久经营下去的。更何况市场是十分有限的,消费者已经买够了商品,你的价格定得再低,也很少有人再买了。所以说,这种营销策略不是上策。

犹太人做生意的着眼点,避开了其他商人“薄利多销”的思路,他们着眼于富贵的消费者,不经营低价商品。为此,世界上经营金银、珠宝、钻石之类的手饰的商人,犹太人居多。犹太人选择这个行业,显然是因为这些商品要一掷千金,只有大富翁才能买得起。既然是富裕的人,又讲究自己的身价,对价格就不那么十分计较了。相反,如果商品定价过低,会使他们产生怀疑。俗话说“便宜没好货”,富有者对此更为讲究。犹太人就是这样充分地研究了这一层次消费者的心理,开展了厚利策略,即使是普通商品,他们也会以高价策略来营销。比如美国最大的百货公司之一——梅西百货公司,所出售的日用品价格一直比其他商场同类价格高出50%,但是,他们的生意仍然比别人要好,这就是上述心理效应的真实写照。

犹太商人的高价位营销策略,表面上看来是面向富有者服务,其实不仅局限于此,崇尚富有的心理在西方社会还是普遍存在的。上层社会流行的东西,很快就会在中下层社会流行起来。犹太人经过统计和分析了解到,富有阶层流行的商品,一般会在两年左右的时间在中下层社会流行起来。个中的道理非常简单,富裕阶层与中等收入者在追求时尚的心理上是一样的,而中层及以下的人们也总是想进

入富裕阶层的消费水平,是为了满足心理上的需求而付出的“面子钱”,为此,购买时,他们也会购买时髦的高价位的商品。当然,下层社会的人士会力不从心,消费不起。但在崇尚时髦的心理作用推动下,他们又往往会不惜代价去购买。在这样的连锁反应之中,上层社会消费的东西也能成为社会流行,比如,金银珠宝首饰现在不是成了各个阶层妇女的宠物了么。

可见,犹太商人的“厚利适销”的经营理念,实可谓“醉翁之意不在酒”,他们的目光,从根本上还是盯住了整个大市场。

【评析】 消费的本质是满足需要。拨开商场的硝烟迷雾,商家最终仍以赢利为最终目的。犹太商的还原思维不是那么漫无头绪、无章可循的,它牢牢把握住消费需求的本质和从商赢利的本质,以“厚利适销”的经营理念,从根本上盯住了整个大市场,这也许就是犹太人从商成功的奥妙所在。

教育还原 哈佛大学拆围墙

哈佛是世界闻名的一所大学,早在 100 多年以前,这所大学的周边环境很差,特别是校园的南门外,当时是一个贫民窟,社会治安十分不好。于是,学校就在南墙外面高砌起了一道围墙,将学校与外面完全隔离开来。可是,这道封闭的围墙根本起不到作用,一些小青年经常从墙上爬过来,进入校内滋事生非,情况越来越糟糕。学校终于发现,这种“封闭”式的自我保护方法对那些文化层极低的人们根本无用。

后来,一位社会学家提出了一个大胆的建议:拆除围墙,让学校对外公开。同时,学校向社会开设一些免费的课程。这些举措居然起到了十分理想的效果,受到周边群众的热烈欢迎。经过长期的运作,哈

佛在自己学校的周围营造了极为良好的文化氛围。随着人的素质的提高,哈佛竟成了这一地区社会治安最好的地区。

【评析】 要想解决一个看起来很难的问题,如果从正面入手行不通,不妨学学哈佛,也从反面想一想,从教育的根本目的想想。也就是说,通过还原思维,寻找解决问题的办法。世上本来是没有围墙的,围墙是人类文明历史的产物,修筑围墙的本意是抵御野蛮。但人们在不断修建围墙的过程中,也构筑了思维定势的围墙,以至形成僵化凝固的传统思维模式,竟忘记了围墙最初的功能。“拆除围墙,让学校对外公开”,将教育文明扩展到社会,既是现代教育理念,也是现代文明进程的标志,这与当初人们修建围墙都处在同样的原点上——促进人类文明的进程。

换元造势

在思维变通过程中,通过分析、比较来研究不同事物的内部构成和运动规律,尝试用一种元素来置换另一种元素,用一种程序替代另一种程序的可能和效果,从而使常规方法难以解决的问题获得解决。换元法作为一种独到的变通思维方法,在科研、设计、验证、创造发明等领域被广泛使用。探测高能粒子运动轨迹的仪器——气泡室的发明人格拉塞尔就是用换元法创造出奇迹的。

有一次格拉塞尔喝啤酒时,看到酒杯中一串串上升的气泡,猛然想到高能粒子的飞行轨迹。于是他用啤酒代替高能粒子穿越的介质,用几颗碎骨粒代替高能粒子,将碎骨粒丢入杯中啤酒里。只见随着碎骨粒的沉落,周围不断冒出气泡,气泡显示出碎骨粒下降过程的轨迹。格拉塞尔将此思路带到实验室,用液态氢取代啤酒,让带电粒子穿过液态氢,结果如同碎骨粒在啤酒中的沉落,带电粒子周围不断冒出气泡,气泡显示出带电粒子飞行的轨迹,从而使无法观测的带电粒子飞行的轨迹显现出来。格拉塞尔因此获得诺贝尔物理奖。

换元法的关键在于发现并决定可以相互代替的事物及其等值关系和实施替代的具体方法,这种相互替代的事

物及其等值关系和实施替代的具体方法构成了解决问题的途径和发明创造的摇篮。

换元法有两种基本模式：一是间接模拟换元，一般指模拟实验。格拉塞尔就是用啤酒进行模拟实验并获成功的。但碎骨粒毕竟不是高能粒子，啤酒也不是高能粒子穿越的介质，格拉塞尔只不过将这一成功的实验模式搬到实验室里，将真正的研究对象对号入座，最终上升为实质性的科学实验。二是直接交换替补。如果某些事物的某种功能、某种成分、某种状态等等，在另外一个不同的事物上也能够或多或少地表现出来，就说明两者之间存在等值关系，从而构成换元要素。换元要素即交换替补的操作对象，可进行直接置换替代。

验证换元 张县令焚猪断案

在三国时代，句章县县令张举审理过一桩“谋杀亲夫”的案件，被告是个30多岁的女人，很有几分姿色，原告是死者的哥哥。

当时在公堂上，这个女人哭哭啼啼地辩解道：“昨天晚上回娘家，到了半夜，家中失火了，丈夫在大火里被烧死了，奴家当时不在现场，他们却说是我干的，实在太冤枉，请大人给我做主。”原告分辩说：“我弟弟家半夜突然起火，等到我们赶去救火时，房屋已经烧塌了，我的弟弟也被烧死在床底下。弟弟平时为人非常懦弱，这个女人平日里就行为不轨，一定是他与奸夫合伙谋害了我的弟弟，请大人明断。”

这时候，被告连声喊道：“实在冤枉，我昨天晚上住在娘家，哪里能知道家中遭到如此大的不幸，如今，我也不想活了！”说着，就向附近的柱子上撞去，幸亏被差役拦住了。

县令也一时难于判断事件的真伪，他认真地想了想，说道：“轿夫准备好轿子，我要亲自到现场去查看一番，”

来到现场，他左看右看，也没有发现任何可疑之处。后来，他亲自扒开死者的嘴再三审视，又抬起头

来对四周的环境仔细地勘察了一番,突然命令:“来人,捉两头猪来!”这一下把大家全都搞糊涂了。

不一会儿,两头猪被捆绑着送到了张县令的面前,张县令命令燃起一堆大火,先将一头猪屠杀以后扔在火上烧烤,然后再将另一头猪活活地扔在火上烧烤。过了一段时间,死猪被烤熟了,活猪也被烧死了。这个时候,张县令命令道:“扒开猪嘴,看看嘴里可有什么东西?”

差役照办以后回报说:“杀死以后放在火上烧烤的那头猪,嘴里清清白白;活活烧死的那头猪,嘴里面却尽是灰烬。”

这时候,张县令转过头来,对被告说:“你丈夫的嘴里也是清清白白,一点灰烬也没有,这是什么缘故?”那个妇人顿时瘫倒在地上。

张县令又说:“大胆淫妇,一定是你先把丈夫杀死了,然后再放火烧掉了房屋,还不从实招来!”

那妇人无奈,只好承认了与奸夫谋害亲夫,然后纵火烧毁房屋的经过。

【评析】 此案例属换元造势。张县令用两头猪做试验,先将一头猪屠杀以后,扔在火上烧烤,然后再将另一头猪活活地扔在火上烧烤。杀死以后放在火上烧烤的那头猪,嘴里清清白白;活活烧死的那头猪,嘴里面却尽是灰烬。以死猪和活猪在火里的不同反应置换到人身上,推断出只有死人焚烧时才“嘴里也是清清白白,一点灰烬也没有”,从而获得焚尸案的确凿证据。人与动物在同一刺激下,其生理反应有许多共同点,这正是张县令换元造势获得成功的基础。

类比换元 鬼针草演义免扣带

有一次,瑞士人马斯楚与朋友一起登山游玩。中午时分,他们坐下来吃午餐。

马斯楚刚坐下来,感到屁股一阵刺痛,他知道这

是粘上了鬼针草,当时,他只是随手将这种草摘去了,并没有在意。

马斯楚回到家里以后,却发现裤子上还粘有许多,又认真地摘除,却很难完全清除干净。这时候,马斯楚突然产生了强烈的好奇心,他想弄明白这种鬼针草为什么能够粘得这么牢固。

于是,他拿起放大镜仔细地观察起来,终于发现,这种草生有许多密密麻麻的小钩子,是小钩子勾住了裤子的纤维,所以很难清除干净。

这时候,马斯楚联想到与鬼针草的这种功能相适的纽扣。他想,如果用它做纽扣也能这么牢固,那该有多好啊!

后来,马斯楚就着手进行研究,终于发明出了一种相当牢固的粘贴布。这种布由两块构成:一片带有许多小钩子,一片被安上了许多小圆球,把它们一合拢,小钩子勾住了小圆球,两块布就会牢牢地粘在一起了。马斯楚将这种布命名为“免扣带”。

不久以后,一家纺织品公司看中了这项发明,大批地生产出了这种“免扣带”。以后,使用的范围越来越广,成了一种世界性的商品。马斯楚由此获得的利润,几年时间就达到4亿美元。

我们现在对防毒面具早已不太陌生,但是,它的发明,却是受到猪拱土的启发。

第一次世界大战的时候,在欧洲的战场上,有一天,天气晴朗,下午4时左右,突然天空上飘浮过一片黄色的烟雾,一直飘到英、法、比利时三国联军的防区。这时候,官兵们开始感到胸口难受、窒息,许多人不一会儿就死了。

原来,这是德军制造的毒气弹。就这样,40分钟以后,15 000人中毒,5 000人死亡,5 000人被俘虏。

这个悲剧发生以后,科学家们接到命令,研究对付的办法。可是,这种毒气实在是令人恐惧的一种杀伤力很大的武器,不仅人员伤亡惨重,就是该地区

的飞禽走兽也很难幸免。但是有一个奇怪的现象引起了科学家们的注意,那就是生活在这里的猪全都安然无恙。

这个现象引起了科学家们的兴趣,经过反复的观察,科学家们发现,并不是猪对毒气有先天的免疫力,而是用鼻子拱食的天性救了它们。每到毒气袭来的时候,它们就把自己的嘴巴插进泥土里,泥土具有一定的过滤毒性的作用。

科学家们由此受到了很大启发,于是,举一反三,研究出了像猪鼻子一样的防毒面具,在里边填上有过滤毒气作用的活性炭。这样一来,人们再也不怕毒气了。

【评析】 无论是植物的性能还是动物的性能,都能为发明创造提供原型。原型是对解决问题产生启发作用的事物。从植物或动物的性能上发现与所要解决的问题之间的某些共同点或相似点,通过类比联想,找到解决问题的新方法。上两例中,马斯楚联想到与鬼针草功能相适的纽扣,主要是仿形类比联想,也叫直接原型启发。而科学家由猪鼻拱土发现泥土具有一定的过滤毒性的作用,由此及彼,研究出了像猪鼻子一样的防毒面具。在里边填上有过滤毒气作用的活性炭,这不单有仿形类比的内容,还有间接的原型启发内容。

时空换元 工程师等值转化

有一位美国人每天在家里吃过晚饭以后,都一定要去买冰淇淋。他家的汽车是美国通用汽车公司生产的,每次驾车到一家商店去买香子兰冰淇淋时,都会在返回的时候出现汽车难以启动的情况。可同样是这家商店,如果买其他品种的冰淇淋,却不会出现启动困难的情形。后来,他将这一情况向汽车制造公司反映了,公司派了一位工程师前来调查了解,究竟是什么原因造成了这一现象呢?

这位工程师为了能够有理有据地思考问题和解

决问题,便对车主每次驾车去买冰淇淋的各方面情况都做了详细记录。一段时间以后,他发现这人去的那家商店,由于香子兰冰淇淋很受顾客欢迎,一直都是把它摆在货架顺手就能取到的地方,而其他品种的冰淇淋则摆放得较远一些,要费不少时间才能找出来。

这一发现使工程师看出来,汽车难以发动的原因,并不在去买什么品种的冰淇淋,而在于停车时间的长短。于是很快就进入了思考问题的实质:为什么买香子兰冰淇淋汽车难以发动,而买其他的冰淇淋容易启动?由此引发出了另外一个问题:为什么停车时间长容易启动,停车时间短就启动不了?之后,迅速得到了答案:买其他品种的冰淇淋,停车时间比较长,发动机充分得到了冷却,所以好启动;而停车时间短的,发动机还很热,则难以启动了。

根据这一思路,他对发动机的冷却系统进行改造,大大提高了汽车质量。

【评析】 从这个事例中可以看出,这位工程师之所以能够迅速地找到问题的症结,关键是他把一个生活型的问题转化成了等值的专业型的问题。如果不做这样的转换,那么他思考和解决上述问题就不会得到要领,就要慢得多了,也复杂得多了。换元思维既有表层的,也有深层的。表层的换元思维往往停留在相似相仿的属性上,深层的换元思维则能将不同事物隐蔽的关系理清,并在思维过程中进行等值转换。

多步换元 阵地小猫泄军机

第一次世界大战的时候,德国和法国交战。德国军队的一个参谋人员天天都用望远镜观察法国军队阵地上的情况。

有一天,他突然发现法军阵地上的一个小坟堆有些异常:上午8点钟的时候,总会有一只波斯猫在

坟堆上晒太阳,接连三天都是如此,于是,他把这个情况报告了指挥官。

德国军队的指挥官敏锐地分析到,这里可能是一个十分重要的指挥所。马上调集了6个营的火炮,向这个坟场进行地毯式的炮击。嗣后查明,法军的一个高级指挥所在炮火的轰击中被彻底摧毁。

德国军队是怎么知道这里的地下有法国的高级指挥所呢?原来,他们分析,一只猫不可能在炮火纷飞的阵地上一再出现,更何况它是一只波斯猫,周围又没有人家,因此,波斯猫出现的地方很可能是一个掩蔽的部门。再者,波斯猫是非常名贵的品种,在战场上还有条件来养这种猫,绝不可能是一名普通的军官。所以,他们断定那个掩蔽部是一个高级指挥所。

【评析】 由猫推及人,由现象推断本质,这是思维的切入口。在这一思维转换过程中,关键是抓住置换要素。德军的分析思路是:第一,波斯猫不可能在炮火纷飞的阵地上一再出现,猫出现的地方很可能是一个掩蔽的部门,即在头脑中进行猫与掩蔽部门的换元;第二,波斯猫是非常名贵的品种,在战场上有条件养这种猫的人绝不可能是一名普通的军官。这里有多步换元过程,既有名贵猫与高级将领之间的换元,也有高级将领与高级指挥所的换元,形成了一条完整的思维链。

虚实换元 周总理妙语惊四座

有一次周恩来总理在北京举行记者招待会。

周恩来总理向记者们介绍了中国的经济建设和社会发展以及对外方针以后,一位西方记者提问道:“请问,中国人民银行现在有多少资金?”这是一个涉及到国家机密的问题,正面回答是完全不可能的。

只听周恩来总理风趣地回答说:“中国人民银行的货币资金么,有18元8角8分。”

300

对这个回答,全场顿时愕然,室内鸦雀无声,他们都在静静地听周恩来总理的解释:

“中国人民银行发行的面额为10元、5元、2元、1元、5角、2角、1角、5分、2分、1分,一共有10种主辅币人民币,合起来一共18元8角8分。中国人民银行是由全国人民当家做主的金融机构,有全国人民做我们的坚强后盾,我们的信用最为可靠,实力非常雄厚,它所发行的货币,是世界上最具有信誉的一种货币,在国际上享有盛誉。”

一番话说出,妙语惊四座,激起了场内听众热烈的掌声,周总理就是这样用“避实就虚”的方法,巧妙地回避了非常敏感的资金总数的问题,既活跃了气氛,又使提出问题的记者无话可说。

无独有偶,有一次,在中外记者招待会上,一位西方国家的新闻记者提出了一个问题:“听说,最近中国打下了美国制造的U—2型高空侦察机,请问,你们是用什么武器打的,是导弹吗?”

当时,陈毅同志是外交部长,对这种涉及国防机密的问题,当然不能正面回答。但是,他并没有用惯常的“无可奉告”一类的外交辞令回答西方新闻记者,而是风趣幽默地举起了双手,又非常潇洒地在空中做了一个动作,然后用几分认真又几分俏皮的语气说:“尊敬的记者先生,我们是用竹竿子把它捅下来的呀!”

一句话引起了一阵哄堂大笑。

【评析】 应对,一般可分为直接应对和迂回应对两种。有难言之隐或欲守秘密者多采取迂回应对的方法。迂回应对的诀窍在于虚实换元,即以表面相关的现象来替代深层隐蔽的本质,并以幽默风趣的语调避其话锋,从而达到回避又不伤和气的效果。虚实换元有一个还原思维的过程,即从事物的本质属性跳开,去寻找事物的原始态(本例中人民币的基本面额、竹竿捅物都属于事物的原始

态)。事物的原始态大多与话题有着表面的相关。在严肃的场合,原始态与成熟态的反差极易构成幽默。

多元造势

多元造势是指在思维变通过程中,通过对多个相关因素的离散整合、分别操作,连动解决问题的思维方式。

多元造势有两个基本特征:一是系统性。就是在考虑解决某一具体问题时,不是把某一要素、某一组成当作孤立、分割的单元来处理,而是当作一个有机关联的系统进行思考。系统理论来自亚里士多德的名言“整体大于各部分的总和”。在分析和解决系统问题时,要注意整体与部分的联系以及部分从属整体的原则。例如田忌赛马取胜的原因,在于他采纳了孙膑的系统思维方法。多元造势的另一个基本特征是离合性。离即离散,合即整合,它们在创造活动中一般有三个步骤:母系统分离解体,使整体结构发生离散运动,产生策动效应。许多子系统独立运作,母系统由控制功能转向监督功能。子系统回归母系统,并进行整合,使母系统的整体功能发生新变化。以人为例:如果个体为母系统,那么脑袋、四肢、五脏六腑即为子系统。但是任何个体绝非由脑袋、四肢、五脏六腑等拼凑而成的。个体在从事某项具体活动时,脑袋、四肢、五脏六腑各司其能,各用其功,发生离散运动。但所有的离散运动又不可能是独立的,它们都处于同一个系统之中,相互影响,相互制约,相互促成,时时产生互动效应。

多元造势有三项原则:一是整体性原则。多元造势必须着眼于系统的整体功能和综合优势,子系统的目标无论怎样重要,都得为系统的整体功能服务,绝不能计较一时一事之利害、一城一地之得失,必要时还得做出牺牲。正所谓“不谋万世者,不足谋一时;不谋全局者,不足谋一城”。二是层次性原则。多元造势所设计的母系统和子系统都是相对的。某一独立系统往往是另一系统的子系统,同时也是另一系统的母系统,因此都呈现出一种层次性关系。系统层次之间同样存在着相互影响、相互制约、相互促成的互动效应。三是动态发展性原则。系统内部的相互关系是不断发展变化的,是一个动态发展的系统,即使

是母子系统,在一定条件下也可能相生相克,相互转化,甚至会子转母,母为子。平行系统之间的关系更值得注意,应积极发挥它们互补互助的关联作用,防止它们之间反面演化的可能。

多元造势有多种形式:多元并举,指同一时间操作多种变通要素;多元轮动,指依照客观形势,轮番操作并列关系的几个子系统;多元序作,指按时间顺序操作多种变通要素;多元滚动,指操作某一主要元素,幅射带动其他变通要素滚动发展;多元离散,指母系统离散开来朝不同空间运作的形式;多元整合,指不同元素通过整合发生质变的过程等。

多元造势大多用于军事战略和企业战略上,属大思想、大策略、大变通。本章撷取的也多是历史名人名事,我们可以从这些熟知的故事中分析出多元造势的一些规律来。

多元并举 司马懿三管齐下

三国时期,魏国新城太守孟达秘密地联结蜀国和吴国意欲进行谋反。司马懿当时屯军在宛城,当他得知这一消息以后,决定前往平定叛乱。但是,按照规定,他要发兵,必须先要上报给远在洛阳的魏主,等到准奏以后才能出兵。

从宛城到洛阳有1600多里路,要走半个多月才能到达;而从宛城到新城有1000多里,也要走十多天。如果等到魏主降旨以后再前往平定谋反的孟达,就会因为拖延一个多月的时间而贻误战机。同时,司马懿的军中,粮草也只够用一个月的。也就是说,如果接到魏王发来的旨意后再到达谋反地,军中也没有粮草可以使用了。然而根据情报,孟达的粮草十分充足,完全可以用上一年多。

司马懿认真分析了这些情况以后,认为不能等到降旨以后再发兵,应当将两件事情同时进行。于是,司马懿当机立断,采取了三管齐下的计策:先派快马给孟达发信,假作安慰,施以缓兵之计;再派人

火速向魏王报告；一面采取先斩后奏的方法，立即发兵去讨伐孟达。

就这样，司马懿发兵向反叛的孟达处急行军，昼夜兼程，两天的路程并做一天走。最后，司马懿之军竟用了8天的时间就到达了新城地界。

而孟达与司马懿所计算的时间一样，他以为司马懿发兵，最快也要一个多月，所以他的备战正在以缓慢的速度进行着。当司马懿的军队兵临城下的时候，孟达不由大声地惊呼：“吾举事八日，而兵临城下，真乃神速也。”

因为工事还没有修好，在司马懿军队的强行攻击下，孟达无防可守，结果司马懿只用了16天的时间就全歼了孟达的军队。

一般分析认为，这个战例说明“兵贵神速”是战争中取胜的永恒的法则。从思维角度分析，它又属于多元并举的造势变通，即指同时操作多种变通要素来为同一个目的服务。司马懿所采取的三管齐下的计策属一个系统的三个方面，并在同一个时间进行：给孟达发信，假作安慰，施以缓兵之计；派人火速向魏王报告，以正视听；立即发兵去讨伐孟达。三管齐下看似多头排列，实际上都是为速战灭叛服务的，速战灭叛是多元并举的出发点和归宿点。

多元轮动 三大战役震中外

三大战役在中国的现代战争实践中是最具典型意义的战例。伟大的战略家毛泽东主席，以他非凡高超的决策艺术、高瞻远瞩的雄才胆略，及时而准确地把握住了战机，并能够在整个战争布局中，始终将决策的各个环节都把握得极为准确，将战争的每个局部都安排得恰到好处。

在解放战争的开始阶段，毛泽东同志就进行了精心布局。到了第三个年头，他根据战场上的局势发展，科学地分析了战争形势，果断地做出决定：抓

住战略决战的有利时机,紧紧地把握住“执行有利决战”的原则,并亲自组织实施了威扬中外的“辽沈”、“淮海”、“平津”三大战役,与国民党进行了战况空前的大决战。

1948年的下半年,全国的军事形势发生了重大变化,中国人民解放军已发展到了280万人,而国民党军队已经减少到了365万人。就当时的战局来看,敌人可以调集使用的一线兵力在战场上是明显多于我军的,但从宏观上分析,敌人的兵力又被我军分割、牵制在西北、中原、华北、华东、东北五大战场上。因此可以说,国民党军队已无法也无力发动全面战略进攻了。

按当时敌我双方力量对比的态势,可以进行两种选择:一是立即组织力量进行大规模的战略进攻,和敌人展开大决战,迅速地掌握整个战场上的主动权;二是耐心地等待时机,等到解放军壮大到可以在全局占绝对优势时,再与敌人展开决战。

由此可见,要选择第一个方案,决策者就必须具备极大的勇气和丰富的谋略。毛泽东同志面对这样的形势,以无产阶级革命家和战略家的胆略,及时地做出了决定中国命运的重大战略决战的决定。

首先,毛泽东组织发动了辽沈战役。在东北战场上,我军的兵力占有优势,消灭了东北军,就可以粉碎蒋介石“战略收缩”的目的,而且拿下东北以后,我军主力就能向关内机动。更有利的是,我方取得东北后,能够利用当地丰富的工业资源,发展生产,支援全国的解放战争。

就在辽沈战役进行得如火如荼之时,毛泽东命令其他战场进行密切配合,我军在华北地区发动了钳制性战斗,使傅作义的部队不敢去增援东北地区的战场。

毛泽东考虑到华北地区敌人的兵力比较强,在辽沈战役中,极有可能要去增援东北军,因此果断地发动了淮海战役,及时地将敌人牵制住,使得我军能

够在东北如期地完成任务。

正当辽沈战役即将取得决定性的胜利,而淮海战役也打得淋漓酣畅之时,毛泽东又迅速地把握战机,命令东北野战军提前入关,与华北野战军一起,发起了平津战役。

这样一来,傅作义军团不但难以再增援华东战场,连自己也处于中国人民解放军的包围之中,于是平津战役与淮海战役同时进行,最后,两大战役都如期地完成了。

三大战役就这样相互配合轮动,一共歼灭和改编国民党军队 154 万人,取得了战略决战的伟大胜利,为解放全中国奠定了基础。

【评析】 多元轮动,指依照客观形势,轮番操作并列关系的几个子系统的思维方式。轮动无固定格式,如同下棋,该出马则出马,该动炮则动炮,因势轮番作业。奠定全国解放基础的三大战役可称为前无古例、后无效法的多元轮动。这三个战役无论在空间上还是时间上都是独立性很强的。但是毛泽东运用多元造势的变通思维,将三大战役运筹于股弦之中。在时间上相互穿插,彼扬我抑,彼抑我扬,在某一时间段集中兵力打歼灭战;在空间上既分而治之,又以连动方式彼此呼应、相互配合,取得了战略决战的伟大胜利。三大战役从属于解放全中国这一母系统和总目标,每个战役在时间和空间的分配上都服从于这一母系统和总目标。在具体运作上,每个战役又有自己的特色和具体的情况,又形成自己的系统。这就构成了一个完整的、多层次的轮动系统。

多元序作 辽沈战役奏奇功

1948 年秋天,解放战争进入了第三年,战略决战的条件已经成熟。当时,国民党军队在东北的总兵力为 4 个兵团、44 个师,再加上地方保安团,一共大约有 55 万人。而东北野战军有野战兵团 12 个纵队、53 个师,再加上二级兵团和地方武装,共有 100

万人。

可以说,东北野战军不仅在质量上,而且在数量上都超过了国民党军队。由于这些条件和原因,中央军委和毛泽东主席决定选定东北作为战略决战的首战地点,这就是名扬中外的解放战争之一——辽沈战役。辽沈战役分为三个阶段。

第一阶段是夺取锦州,将国民党在东北的军队全部封闭起来。当时,锦州的守敌有 10 万余人,由范汉杰指挥。1948 年 9 月 12 日,东北野战军主力南下,全面出击北宁线。到了 10 月 1 日,解放大军先后占领了昌黎、北戴河、绥中、兴城、义县以及塔山、高桥等地,切断了北宁线。10 月 3 日,东北野战军的 5 个纵队和 2 个师的兵力在塔山地区阻击了敌人援兵侯镜如的东进兵团,以 3 个纵队在新民地区牵制敌援兵廖耀湘的西进兵团。10 月 11 日,西进的兵团进占了彰武等地,企图与攻打锦州的部队会合,解放军 6 个纵队将其阻击在黑山、大虎山一带的东北地区。10 月 4 日,解放军以 6 个纵队的比例分别从西、南、中三个方向对锦州发起了总攻,一直激战了 31 个小时,于 15 日晚攻克锦州,歼灭了 10 余万国民党军队,并且生擒了范汉杰,从而封闭了国民党军队从陆上逃回关内的通道。锦州即将失守的时候,蒋介石企图夺回去,命令长春的守敌突围。10 月 17 日,长春守敌 60 军军长曾泽生率部起义。10 月 19 日,东北“剿总”副总司令郑洞国和新 7 军军长李鸿率部投降,长春解放。

第二阶段是会战辽西,歼灭了廖耀湘的兵团。攻占锦州以后,解放军以 2 个纵队的兵力继续阻击锦西、葫芦岛的敌人。其主力则立即向东北方向回师。1 个纵队在黑山、大虎山一带。2 个纵队由阜新、彰武南下,断了国民党的后路,并在运动中灵活机动地歼灭敌人。到 28 日,已全歼国民党军 10 万余人,俘获了廖耀湘等一批国民党高级将领。

第三阶段是攻克沈阳,解放全东北。紧接着围

歼廖耀湘军团。为了防止沈阳的国民党军队从营口往海路上逃跑,东北野战军调集了3个纵队和5个独立师四面包围了沈阳。又让3个纵队南下直入营口,切断敌人的海上退路。11月2日,我军占领沈阳,歼敌13万余人。同日,营口解放。

至此,历时52天的辽沈战役结束,东北全境解放,一共歼灭了国民党军队47万人。这一重大胜利,使人民解放军获得了巩固的战略后方和强大的战略预备队,从根本上改变了国共双方力量上的对比。解放军采取“关门打狗”的战略,终于使蒋介石“跳不了墙”。

【评析】 辽沈战役是多元序作的大战役。它主要从时间上进行分解,按阶段操作,最终达到新的统一。历时52天的辽沈战役分三个阶段:第一阶段是夺取锦州,将国民党在东北的军队全部封闭起来(1948.9.12~10.19);第二阶段是会战辽西,歼灭了廖耀湘的兵团(1948.10.20~10.28);第三阶段是攻克沈阳,解放全东北(1948.10.28~11.2)。这三个阶段有比较严格的时间分割,不像“辽沈”、“淮海”、“平津”三大战役在时间上相互交叉,轮流作业。而辽沈战役即使在某一个阶段,也遵循时间顺序。例如在夺取锦州第一阶段中,我军首先全面出击,将敌军打散,如同康乐球开盘,将整框球子打开一样。然后在塔山阻击敌援,在新民牵制廖兵团,打锦攻援、闭关擒将等几个在时间上紧密衔接、环环相扣的序作的战役,如同大潮滚滚,一浪连接一浪。这一阶段围绕着锦州进行严密的军事部署,同时为会战辽西、攻克沈阳、解放全东北奠定了基础。多元序作的关键在于多种要素的连续性和顺序性,因为任何一个子系统都处于一个完整的时间链上,动一发而牵全身。

多元滚动 皮埃尔商战连动

皮埃尔·卡丹是意大利人,他白手起家,于1950年起自己开办了一家时装公司,专门制作演出用的服装。以后,皮埃尔·卡丹的设计时装天才得了充分

的发挥,他设计的服装越来越受到上层消费者的欢迎。皮埃尔还实行了“让高雅大众化”的理念,使得他所设计的服装在全世界受到了极为热烈的广泛欢迎。由于皮埃尔·卡丹奉行了“让高雅大众化”这一重要经营理念,并作为自己的竞争手段,使得他在全世界获得了巨大的成功。

现在,全世界五大洲的近百个国家里,有大约600多家企业在按照皮埃尔·卡丹的标准设计“卡丹牌”和“马克西姆”牌的服装、香水、家具、食品和各种装饰品,年销售额达到了45亿美元。其中领带竟占法国市场销售量的一半,香水占美国市场的一半以上,其总资产估计在4至10亿美元之间。正因为皮埃尔·卡丹奉行了“让高雅大众化”,所以他的领域得以无限延伸起来。50年代打入世界最有潜力的市场——美国和日本;60年代和70年代又分别打进了世界上人口最多的两个国家——印度和中国;80年代又全力以赴地向前苏联进军。

皮埃尔·卡丹之所以能够在世界范围内创造出一股“皮埃尔·卡丹风”,其主要的手段是通过转让技术,但这与“让高雅大众化”一样,是一个滚动发展的思维理念。

皮埃尔·卡丹将自己设计的方案卖给厂家,把商标使用权转让给经营者,有经验的厂家买到专利以后,就可以生产皮埃尔·卡丹设计的高雅时装;如果再花钱买来商标使用权,就可以在皮埃尔·卡丹设计的时装上贴上“皮埃尔·卡丹”的牌子了,皮埃尔·卡丹则从中收取7%~10%的技术转让费。这样一来,皮埃尔·卡丹的名气也就越来越大,逐步地形成了一切高档次的商品的代名词。因而,不少服装公司想方设法来买“皮埃尔·卡丹”的名字作为自己产品的牌子。当然“皮埃尔·卡丹”只将自己的名字卖给各行业中真正能够生产优质高档产品的公司,因为,他也不想砸了自己的招牌。

现在,全世界都知道,无论是服装还是香水、手

表,甚至普通的内衣,只要贴上“皮埃尔·卡丹”的牌子,就马上身价百倍,格外畅销。

【评析】 多元滚动是指在思维变通中,以某一创新要素为核心向周边幅射,创造具有共同特征或属性的系列思维产品的过程。皮埃尔·卡丹以其时装设计为龙头,施以“让高雅大众化”的理念,使得他所设计的服装在全世界受到了极为热烈的广泛欢迎。在此基础上,皮埃尔·卡丹朝两个方面滚动发展:一是品种多样化,如香水、家具、食品和各种装饰品,年销售额达到了45亿美元。二是区域拓展,50年代至80年代,先后打入美国、日本、印度和中国、前苏联市场。在滚动发展的过程中,皮埃尔·卡丹的创新要素始终保持完好,那就是“让高雅大众化”的品质。

多元离散 分身之术有机巧

报刊报道的相关资料表明,美国现在已有3 000多家公司在日本开设了子公司或工厂;日本却有700多家企业向西欧开拓;而西欧的一些国家则向东南亚扩展,仅芬兰一个国家就在新加坡设立了50余家公司或工厂。东南亚诸国也积极地向外面的世界发展。韩国的三星企业集团在海内外有25家当地法人企业和90多家分公司。

80年代以来,全世界对外直接投资额增多,增长率高达8%,大大超过了世界出口增长率2%~4%与3%~5%的增长速度。就销售额而言,1988年世界出口额为2.88万亿美元,这一年世界的对外投资额(存量)为1.03万亿美元。按联合国公司中心估算,每1美元的直接投资额可以创造出3.8美元,由此计算,全世界的对外投资可以创造年销售总额3.92万亿美元,比世界出口总额高出了1.3以上。

从以上的数字中我们不难看出,企业界的分身之术实在大有机巧。这些跨国公司或者是内外发展的企业,把子公司、分支机构分设在世界各地,让他们以相对独立的身份,在当地分权行使母公司的职

310

权。

这种“分身术”好处实在是太多了,一是作为维系国内外的纽带,二是可以作为向腹地发展的跳板。比如芬兰在新加坡办企业,是为了打进远东的市场;日本在德国开办工厂,则意在开拓欧洲的市场。三是成为化外为内的熔炉。日本索尼公司以“美国索尼”为名,在美国建立了销售机构,进而办起了工厂。后来,“索尼”在美国不仅家喻户晓,还被许多美国人误认为它是个美国的公司。四是成为外为内用的窗口。五是成为名利双收的乐园。发达国家向发展中国家投资,发展电子工业,既利用了廉价的劳动力资源,降低了产品的成本,又获得了促进发展中国家生产技术发展的美名,可谓一举两得。六是突破进口关卡的妙法。七是减少贸易摩擦的滑润剂。八是防险求安的避风港式的海内投资,分散资金,还可以减少因为市场风云突变所带来的重重风险。

【评析】 离散相对于综合,不太为人们注意和研究。其实离散也是创造。且不说日常分析问题和解决问题时我们就在头脑里将事物分成不同的部分、阶段,或不同的性质、属性,以求思路有所突破,就是科研、军事、商场这些人类的大活动,也必须经历层层离散分解的思维探索过程。离散的关键是选准离散对象,即母系统。我们的眼界往往限制了我们不能超脱环境之外分析问题,找不到可离散的对象,这样就很难打开思路。闭关锁国的思维本质即属此弊。

本案例属商战海外离散运动的统计,这种离散运动随着中国加盟WTO将更令我们关注。它的实效概括起来就是:可以有效地推销产品,扩大影响,提高企业的市场占有率;可以充分地利用廉价劳动力和资源,增强产品的竞争力;可以巧妙地突破关税壁垒与配置限额,在国际市场上纵横驰骋;可以避风求安,永远立于不败之地。真可谓是“此一举,竟数得也”。由此可见,如果要想在国际市场上有所作为,就应当千方百计地向海外“分身”,将自家的“身影”投放在全世界的每一个角落。

多元整合 吞水音图描记仪

一听这么复杂的名目,就知道这是多元整合发明的仪器。

医生诊断病人是否得了贲门癌,主要是使用听诊器听病人喝水时发出的声音,并根据是否正常来判断。这种诊断的方法,不同的医生会得出不同的结论,往往会由于听觉和分辨能力的差异而大有出入,因此,其准确性成了医生们最头痛的问题。如何使之程式化、标准化?

山东医学院的两位医生向山东大学电子系求助,希望能研制一种将吞水声转为信号图形化的仪器。几位教授、科研人员接受了这一任务以后,将实现这一功能的目标分解成为录音、声音转换和热笔描图三个功能。录音有现成的磁记录技术可以采用,声电转换和热笔描述也都有现成的技术可以借鉴。他们采用磁记录技术,利用快录慢放的方法,将1000赫兹音频转为100赫兹;通过声电转换的方式,将声音信号变为电信号;再用心电图仪上的热笔描绘出音图。

就这样,他们根据既定的功能目标,对已有的几项技术加以综合运用,发明了“吞水音图描记仪”。这项发明不仅获得了国家的新型发明专利,而且还获得了第14届日内瓦国际发明展览会的镀金奖。

【评析】 爱因斯坦曾经说过:“……整合作用是创造性思维的本质的特征。”整合不是简单的数量相加,而是质变。例如单一的钢筋、水泥、沙子没有什么力量,用水调和在一起,就能建成摩天大厦。“吞水音图描记仪”的发明是将磁录、声电转换和热笔描图三大板块有机地整合而成。从思考方法上来看,这几种相关因素有机地整合在这一发明的设计过程中起到了主导作用。现代科学证明,多元整合,是科学不断丰富和发展的主要途径之一。牛顿整

合了开普勒的天体运行三定律和伽利略的物体运动规律、水平运动定律,从而创造了经典的力学体系;麦克斯韦整合了法拉第的电磁感应理论与拉格朗日·哈密顿的数学方法,创造了更加完备的电磁理论;狄拉克整合了爱因斯坦的相对论和薛定谔方程,创造了相对论量子力学,引起了以原子能技术和电子计算机技术为标志的新技术革命。以上都是多元整合再创新的巨大成果。

超元造势

在思维变通过程中,以超越事物的常规属性、超越理智的逻辑程序,寻求特异而怪诞答案的思维方式即为超元造势。

超元造势有三个基本特征:一是超常性。它一般不在意人们对事物属性的共同认知度,而刻意发觉、挖掘事物不为人知的深层或隐蔽的属性和规律,即那些超常属性和规律。二是荒诞性。超元造势的思维特征癫狂扑朔、惊世骇俗、神秘莫测,很难廓清其内在机制和运作奥秘。三是反叛性。超元造势的创造过程就是革故鼎新、弃旧图新或推陈出新的过程。不管是革、是弃、是推,都要打破现存的某种平衡,有可能与传统经验发生矛盾。只有敢于“离经叛道”,才能超越人的一般认识,达到自由王国。

超元造势往往发生在情急之中。人在危急关头,别无选择时,最有可能大胆地利用平时不敢利用的条件和平时不愿使用的“险招”,甚至是荒唐的办法。也只有在这种险境中,人的思维最能够从经验定势中解脱出来,以求一成。因为在这时候,思想解放和思维变通是化险为夷的惟一出路。超元造势往往发生在独僻奇径的创造活动之中。如何别出心裁,如何一鸣惊人,成为追求的目标,这时的思维不仅要挑战规则、质疑权威,也要挑战自我,只有这样才能创造奇迹。超元造势也往往发生在人们试误性的学习活动中。大胆地试误和冒险也会偶发成功,产生质的飞跃。

超元造势的结果常令人惊叹不已,因为许多人间奇迹都是由此创造的。我们在惊叹不已的同时,探究这些奇迹产生的背景和原因一定是十分有意思的事了,因为我们也想创造人间奇迹。

先声超元 毕加索一夜成名

伟大的印象派画家毕加索,少年闯荡巴黎的时候,默默无闻,非常贫穷。他的画一张也卖不出去,因为画店老板主要是经营一些名家的画,可是,当时毕加索的名字没有任何的光彩。

当毕加索的口袋里只剩下了15个银币时,他决定孤注一掷。他雇用了几个大学生,让他们每天都在画店里转悠,每个人在临走的时候都要询店老板:“请问,你们这里有毕加索的画吗?”“请问,在哪里能买到毕加索的画?”“请问,毕加索到巴黎来了吗?”

不到一个月,巴黎大大小小的画店老板的耳朵里都灌满了“毕加索”的名字,他们多么渴望能够见到这个先声夺人的毕加索!直到这时,毕加索才露面,他带着自己的画出现在如饥似渴的画店老板面前,成功地拍卖了自己的作品,一夜成名。

【评析】 毕加索的成功,在于他的善于超元造势,也就是在绝望中造就了一个先声夺人之势。这种造势一方面打破世俗的惯例和程序,借他人之力行造势之实;另一方面又用反复刺激暗示的手段使画店老板形成超前接纳的心理定势,这是针对那些画店根深蒂固的社会偏见而设计的“小动作”。如果他要按照社会的惯例,耐心地等候画界的接纳,也许会比另外一个印象派大师凡高的命运更加悲惨。凡高是在饥寒交迫中用子弹结束了那颗伟大的、天才的大脑的活动。现在,全世界都接纳了毕加索的艺术。人们微笑而宽容地谈论着当年毕加索自我拍卖、一夜成名的怪招,因为他的画毕竟是真正的艺术瑰宝。

极端超元 高空抛表出奇招

“西铁城”手表是名牌手表,可是,刚开始的时候并不畅销。为了打开销路,生产厂家别出心裁地在报纸上发出了一条消息:“一架飞机将在某天、某

时、某地抛下若干手表,谁拾到就归谁。”

到了那一天,不少的人报着试试看的念头,纷纷聚集在那个地方等候着。果然,人们真的发现了从天空中撒下来的“西铁城”手表!得到这种“高空抛表”的人使用了一段时间以后,发现表走得竟然非常正常而准确,他们便惊叹不已,奔走相告,“西铁城”手表也因此名声大振,销路大畅。

无独有偶,一家日本公司为了促销自己的咖喱粉,策划人员故意在报纸上做出一则奇特的广告:“本公司将雇用数架直升飞机,把满载的黄色咖喱粉撒向富士山顶,届时,人们将会看到一个金顶的富士山。”消息一发出,立即召来了全社会的声讨,于是,公司又发出一条声明:“本公司考虑到社会的反对,决定取消向富士山顶撒咖喱粉……”

峰回路转,公司因此名声大振,公司的咖喱粉立即由滞销变为畅销。

美国西屋公司曾经设计过一则非常有戏剧性而又极其夸张的广告,堪称是广告杰作。

在一间卧室里,正准备睡觉的妻子对正在读报纸的丈夫说:“快关上灯吧!”她的丈夫随即就按下了台灯的开关,可是,这个灯泡依然光亮如初。于是,丈夫就将电源插头拔了下来,但是,灯泡还是坚持光亮着。无奈之下,丈夫索性从灯座上取下了灯泡,谁知道灯泡还是照亮不误。这位丈夫只好把灯泡放进木箱子里,可是灯泡还是发着光芒。这时候,他的妻子不耐烦地催促着丈夫。但是,这位无能的丈夫已经无计可施了,只能手持发光地灯泡呆呆地站立着……

这时候,画外音响起了:“西屋公司的灯泡,比较其他的灯泡,寿命要长达几百倍。”

【评析】 用极端的行为或广告设计演证产品的质量

或扩大产品知名度,是商企界屡试不爽的拿手戏。这类极端的行为或广告设计看起来很荒诞,给人留下的印象却很深刻。这正是商家或企业家所追求的效果。荒诞促销手段尽管离奇,但总是与产品的内在或外在的属性有关:从天空中撒下“西铁城”手表,是为证实其防震质量;“把满载的黄色咖喱粉撒向富士山顶”虽属虚晃一枪,也给人留下无限遐想;而灯泡在断电之后仍旧发光的这则广告,是让人们在欣赏到荒诞与滑稽的表演的时候,也牢牢地记住了西屋公司的广告词,将这则广告深深地打印在脑海里。这是用正常的艺术表现形式难以达到的效果。

需求超元 把木梳卖给和尚

有家公司由于经营有方,所以效益非常好,这里的高薪工作成了人们追求的热点。公司决定扩大经营范围,要招聘一批营销人员,广告刊登以后,前来报名的人非常多。人多职少,这家公司使用了一个绝妙的考试办法,从中选拔出最理想的营销人才,。

这一天,公司经理把所有的应聘者召集在一起开会,当众宣布说:“为了能够选拔出高素质的营销人员,我们现在出一道试题,如果谁有办法把木梳卖给和尚,他就可以成为我们公司的营销人员。”大家一听,极为困惑:谁都知道,和尚全都是光头,连一根头发也没有,他们怎么可能会要木梳?大多数应聘者都认为这是公司有意地刁难他们,不一会儿就相继离开了。到了最后,只有很少的应聘者自愿留下来,小王、小刘和小赵就在其中。公司经理告诉他们说:“你们必须在10天之内完成我们交给你的任务,否则就算失败。”

10天的时间很快就到了,多数人无功而去,只有他们三人相继回到了公司里。

公司经理首先问的是小王:“你卖了多少?”我卖了一把。”小王不好意思地回答说。“你是怎么卖的?”我历尽千辛万苦,到了许多的庙宇,结果都被

和尚们赶了出来。”小王苦着脸说,“最后,我好不容易见到了一个善良的老和尚,好说歹说才卖给他一把木梳。”老和尚要木梳也没有用呀。”公司经理笑着说。“是啊,他是听到我诉了半天苦以后,为了安慰我才买的。”

接下来是小刘述说他卖给和尚梳子的经过:“我去了一座名山的寺庙,由于山高风大,前来烧香拜佛的善男信女的头发都被吹乱了,我就劝庙里的主持说,这样拜佛,是对佛的不敬,必须先梳梳头发,然后再仪容整洁地叩拜。”小刘得意地说,“于是,寺庙里的主持采取了 my 建议,买下了 10 把梳子。”

最后,公司经理向一直一言不发的小赵问道:“那么,他们都卖了一些梳子,你卖了多少把?”我卖了 100 把。”小赵说。“那么,你是怎样做的呢?”公司经理高兴地问。“我也上了一座名山,这座山上有许多庙宇,在上山的路上,我见到了许多善男信女,他们都有一颗极其虔诚的心。于是我想,他们费了那么大的劲,爬了那么多的山路,好不容易才上了高山去烧香拜佛,如果庙里能回赠给他们一些信物,那么,他们一定会认为自己不虚此行。于是,我找到了庙宇里的主持老和尚,我告诉他,您的书法非常好,可以先在梳子上刻上“积善行德”四个字,然后送给那些施主与香客,他们一传十,十传百,你们庙宇里的香火一定越来越旺。老和尚听了我的意见以后,觉得挺有道理,他一下子就买下 100 把梳子。”

【评析】 卖梳子给和尚好像是一件很荒诞的事情,因为和尚是不梳头的,没有这方面的需求。要想让和尚买木梳,就应该在激活和尚购买木梳的需求上下功夫。案例中三个卖梳人有三种思路,三种思路的差异归根到底是激活和尚购买木梳需求的层次不同:(1)小王苦苦哀求把梳子卖给和尚用,梳子在和尚手中体现不了价值,和尚仅仅出于同情心才买了一把,需求层次太低,因此销售效果自然不佳。(2)小刘通过和尚把梳子借给信男信女用,这个办法

较前有进步。买梳人和用梳人区别开来,梳子的功能派上了用场,可是这仅仅停留在梳子的原本功能上,与和尚的需求有些脱节,故而销售成绩平平。(3)小赵把梳子卖给主持,并让主持在梳子上刻上“积善行德”四个字,然后送给那些施主与香客,使庙宇里的香火越来越旺。这样一变通,梳子的价值超元,即大大超过梳子原本的功能,满足了和尚“使寺院香火越来越旺”的需求,故而销售成绩飘扬。

可见不管遇到多么荒诞的问题,只要运用灵活变通的思维方式,总能找出解决的办法。

怪异超元 竟用飞机割电线

1956年的埃以之战,以色列军队企图夺取西纳半岛。以军进攻的目标,首先是埃军的核心要塞——米特拉山口。沙龙的第202伞兵旅接受任务之后,直向山口扑过来。埃及驻扎在西纳半岛上的守军自然明白以军的意图,因为米特拉山口是以色列进攻的必由之路,如果这里失守,整个西纳半岛也就完了。因此,埃军方面除了派重兵驻守这里之外,还在两侧一带安排了驻军策应,以防止以色列军队的突袭进攻。“以我们的力量和所占有的地形,米特拉山口坚如磐石,易守难攻,万无一失。”驻守山口的部队向上司这样夸下海口。

有一天,米特拉山口的埃军阵地上突然出现了几架以军的“野马”式战斗机。“不好的,敌机要进攻了,全体进入阵地,迅速做好战斗准备!”指挥员迅速地下达了作战命令,埃军士兵们纷纷进入掩体,架起高射机枪,准备战斗。可是,这几架以色列飞机并没有对埃军的阵地展开攻击,也没有投掷炸弹,只见他们在天空中盘旋了几圈以后,突然一会儿俯冲地面,一会儿又直冲云霄。飞机低飞的时候,距地面仅有3.7米的高度,好像是在做飞行表演特技,不一会儿,飞机就飞得无影无踪了。

埃军对以军飞机这样的举动百思不得其解,莫名其妙。一个军官连忙拿起电话要向上级报告,可

318

是要了半天电话,话筒里却是一点声音也没有,他不由地向电话接线员发起火来。电话员受到训斥以后,对着电话交换机检查了半天,也没有查出原因,就连忙跑出去检查电话线。这一看,不由得大惊失色地叫了起来:“报告长官,那些该死的飞机,把我们的电话线割得七零八落!”

原来,刚才的以军飞机是以极为大胆而奇特的举动,将埃军所有的电话线都割断了。他们利用飞机的螺旋桨和机翼割断了电话线,还干扰了无线电通信设施,致使埃及前沿阵地与后方指挥部完全失去了联系。正当埃军一片惊慌之际,沙龙的部队突然发起了猛烈进攻,一举拿下了米特拉山口。

【评析】 以色列军队用“飞机割电线”,可谓大胆之极。而飞机离地面最低点仅为3.7米,又是何等的冒险!这是完全违背常规的举动。由此可见,将不可能变成可能是一种创造性的思维方式,看起来荒诞不经,但是经创造实践之后,就能变成活生生的现实。

险境超元 潜艇将人当鱼雷

秘鲁和美国的一次联合演习中,秘鲁的一艘潜水艇正在做战争演习的准备。突然,日本的一艘渔船来到这个海域,潜艇上浮的时候措手不及,与日本的这艘渔船猛烈相撞,艇长与6名士兵当场死亡,24名士兵逃了出来,另有22人随着潜艇沉入了33米深的海底。

被困在潜艇里的这些人采取了种种方法,试图逃离这艘被撞坏的潜艇,可由于艇身被撞,严重变形,根本无法出去。

“难道我们就这样被困死在里面吗?”一个士兵悲哀地说。“我们再想想办法,”另一个士兵说,“也许能够找到什么别的通道的。”

“有了!”鱼雷发射手突发奇想,“我们为什么不

能利用鱼雷发射管,把人发射到海面上去呢?”可是,这样做太危险了,速度那样的快,人将承受着巨大的压力,肺也会被挤炸的。”

代理艇长听了他们的议论之后,最后做出决定说:“大家在出艇之前,尽量呼出肺里的空气,并且憋气 30 秒钟。我估计,在这个时间内,从 33 米的海底到达水面是足够用了。”

事情到了这个地步,也只能如此。就这样,水兵们忍受着弹射时压力剧烈变化所带来的巨大痛苦,一个个被弹出了海面。最终的结果是,除了一个人因为脑部出血死亡外,其余的 21 个人都安然脱险了。

【评析】 把人变成鱼雷这可是天下奇闻!可是,为了死里逃生,这种荒谬的想象变成了现实。在危险的关头,人们别无选择时,最有可能大胆地利用器械或其他条件,甚至是荒唐地转化使用。也只有在这种险境中,人的思维最能够从经验定势中解脱出来,以求一成。因为在这时候,思想解放和思维变通是化险为夷的惟一出路。

神秘超元 《圣经》指路出奇兵

1918 年,英国第 16 师奉命与土耳其人作战,要将他们驱逐出约旦。2 月 14 日,英军少校进攻杰阔里,首先必须攻占一个名字叫作“密林”的小村庄,这个小村庄位于一座很高的山上。这座山地势险要,易守难攻,为此,指挥官们伤透了脑筋。

当时,有一位少校觉得这个地名似曾相识,忙去翻开随身携带的《圣经》。果然,他在“撒田耳纪”上的第十三、十四章上找到了有关“密林”的描写:“……扫罗和他的儿子约拿丹以及追随他们的人住在便雅悯的迦巴,但非利士人在密林安营……”“……有一天,约拿丹对拿兵器的少年说,我们可以进攻非利士……耶和华能为我们展示能力。因为耶

和华使勇敢的人获胜,而不在于人的多少……”
“……后来,这个勇敢的少年只带了很多的人从隘口上爬了上去……”……当非利士人从睡梦中醒来的时候,他们已突然出现在眼前,非利士人以为已经陷入了扫罗的包围,便陷入了一片的混乱,纷纷逃跑。这时候,扫罗趁机指挥全军总攻,取得了胜利……”
《圣经》上说,这是扫罗对非利士人作战的第一次胜利。

少校立即叫醒指挥官,把《圣经》上的这个故事翻开来给他看,指挥官不以为然地说:“《圣经》是神圣的传说,你不能如此认真,当作取胜的途径。快睡吧,明天还要研究作战计划呢。”可是,少校并不罢休,他说:“这上面说有一条小路。这石头隘口和一片平地或许真的存在,我们为什么不试试像约拿丹一样去做呢?”指挥官困极了,只好说:“好吧,你带人去试试吧。”说完只给了他一个连的人。

这位少校果然领着一个连悄悄地爬上了山。令人称奇的是,《圣经》上说的那条小路还真的存在。一路上没有遇到多大麻烦,只消灭了几个哨兵,在天亮之前便顺利地到达了《圣经》上说的那个平坦的高地。土耳其人从梦中惊醒,他们见到英军从天而降,不由惊慌万分,也像非利士人那样,以为四面受敌,败局已定,慌忙地逃走了。

这个根据《圣经》打胜仗的少校名字叫维文·吉特伯特。事后他说:“连我自己当时都难以相信,几千年以前的传说,居然变成了现实,但是,我们确实而因此取得了胜利。”

【评析】 这是一个十分罕见的利用传说故事打胜仗的成功战例。世界文明源远流长,有些传说倒也是事出有因,看起来不可能的事情却被实践证明了真实性。当然,这种做法的风险性较大,除了大胆和丰富的联想之外,还需要严格的证据。

试误超元 背越式跳高诞生记

运动场上的跳高项目发展至今,已经经历了跨越式、剪式、滚式、俯卧式等方式的运动。每种新的运动方式的产生,都将跳高运动提高到一个新的高度。目前世界上非常流行的“背越式”,是美国运动员理查德·福斯伯首创的。在1968年的墨西哥奥运会上,他采用了这一方式,征服了2.4米的高度,打破了当时奥运会的纪录,为美国队再夺金牌。从此,“背越式”跳高风靡了全世界的田径竞技场。

说起来倒也有趣,理查德创造的“背越式”,是他的一次“失误”造成的。那是他在小学里上体育课时急中生智的独创。当时,他在家乡读小学,有一次上体育课进行跳高训练的时候,孩子们排好队伍,等待着老师点名,然后一个接一个地进行跳高训练。当老师点名叫到理查德的时候,他的思想正在开小差,在慌忙之中答应以后,便急匆匆地奔向横杆,结果跑到跟前,却是面向老师,背对着横杆,并且在匆忙之下将老师教的姿式全部忘记了。只见他跑到了横杆的前面,突然就势腾起,奇迹般地以背越式跃过了横杆,摔倒在了沙坑里,引起同学们的一阵哄堂大笑。理查德虽然跳过了横杆,但由于没有按照老师的技术要领进行,心里有点不安,等待着老师的批评。但是老师不仅没有责备他,反而当场测量了横杆的高度——1.15米。

以后,在老师的指导下,“背越式”与理查德一起成长,16岁的时候,他就以独特的“背越式”越过了1.6米。理查德面前的横杆不断地升高,一直到墨西哥奥运会上一举成为世界瞩目的跳高“飞人”。

【评析】 20世纪初,桑戴克为探讨解决问题的思维规律,创设了迷笼实验。他设计了一只笼子,笼子的一端敞开着,可以看到和闻到笼子外边的食物。笼子内装有机

械开关,动物只有操动笼子内的开关才能跑出笼子。桑戴克把猫一次又一次放进笼子里,一直到它操动开关逃出来。起初,猫在笼子里乱跳,推撞笼壁,撕咬栏杆,竭力想从栏杆的空隙中出来。最后,偶然操动了机械开关,打开小门,跑出笼子,并得到了放在笼子外面的食物。在对每一只受试猫进行的反复实验中,桑戴克注意到,经过多次尝试之后,它们不再狂暴而无效地推抓笼子,而且能够一次比一次更快地正确操作机械开关。最后只要把动物关进笼子,它就会奔向开关,毫不迟疑或毫不困难地进行操作。这就是试误理论的经典实验。

试误超元是指人类尝试错误学习中的偶然成功,发生质的飞跃。理查德·福斯伯独特的“背越式”跳高就是在一系列任意“乱碰”的试误活动中被发现并受到强化而保留下来的。可以这么说,人类的许多奇迹都是在“试误”中诞生的。

反向超元 卫队看守“鬼苹果”

17世纪中叶,土豆种植还没有在法国得到推广。当时,人们对种现在早已极为普通的食物怀有很强的戒心,甚至于将它称之为“鬼苹果”,而医生们还非常固执地认为,这种东西对人的健康十分有害。这里的农民也认为,如果种植这种东西,一定会使他们的土壤变得非常贫瘠。

后来,法国有一位著名的农学家安瑞·帕耳曼切去了美洲,当他品尝到了炸土豆片以后,赞不绝口,于是,他决心在自己的国家里推广土豆种植。但是,他花了很长的时间也没有能够说服自己家乡的任何人,

有一天,帕耳曼切先生有幸见到了国王,于是,他趁机向国王要一块出了名的非常差的土地。国王问他要这样的土地有什么用处,他说:“我来做实验。”

回来以后,他就在这块实验田里栽培了土豆。为了能使土豆更快地进入大众的餐桌,他又使出了一个小小的花招,再一次来到王宫里,向国王提出了

一个请求：“尊敬的陛下，”帕尔曼切诚恳地说，“我在那块土地上已经种下了“鬼苹果”，只是为了进行实验。可是为了防止别人来偷窃，万一吃下去了，引起不好的后果，所以，我请求国王派一支卫队去守护。”国王本来就很欣赏和信任这位大名鼎鼎的农学家，立即答应了他的请求。

帕尔曼切在这块实验田里种上了土豆，每天，全副武装的卫队站在地边看守。这种异常的举动，立即引起了周围人们强烈的好奇心，大家都想知道那块土地上究竟种的是什麼。白天，卫士们站在那里看守，人们无法接近，但当夜幕降临的时候，一些胆大的就千方百计地潜入到这块地里偷窃一些土豆，然后，种在自己的园子里，想看一看究竟这是什麼东西。再后来，土豆的种植逐渐地蔓延开去，终于走进了千家万户，走到了大众的餐桌上。

【评析】 这位农学家利用人们普遍具有的好奇心，巧妙地借用了“国宝才有卫队来看守”这个特定的思维定势，设计了“鬼苹果”这样一种神秘的气氛，然后反其意而用之，明为保护看守，其实是为了推广土豆种，这一“护”一“送”，既是一个反向求果的事例，也是超元造势的典范。

还童超元 用炸药把油漆炸掉

如何才能比较容易地清除掉旧家具和墙壁上的油漆？这曾经是一个很不容易解决的难题。

有一次，美国的一家化学公司的技术人员聚在一起讨论起这个问题，大家提出了许多想法，也想了很多办法，结果得不到理想的结果。

当时，有个工程师思想开了小差，他想起了小时候与小伙伴们一起放鞭炮的情景：导火线一点，裹在鞭炮上的纸就会被炸得四处飞散。这时候，他的头脑里突然冒出了一个想法：是不是也可以在油漆里面掺上炸药，当需要油漆脱落的时候，就把油漆炸

掉。他把这个想法在会上说了出来。大家都不以为然,认为这只是小孩子天真幼稚的想法。可这位工程师并没有因为受到讥笑而止步不前,后来,他按自己的想法不断地进行探索、实验,最后,终于发明了一种可以加进油漆里的添加剂。把这种添加剂加进了油漆以后,它不会使油漆的本质发生根本变化,可当它接触到另一种添加剂的时候,便会马上产生作用,将油漆粉碎、消除得干干净净。

廖基程是一家工厂的工人,他在厂里劳动的时候,看到大部分精密零件的加工都需要手工操作,为了防止机件生锈,工人工作的时候都要戴上手套,而这种手套还必须要戴得很紧,手指头才能够灵活地运动。这样一来,不但戴上去很麻烦,而且摘掉也很容易弄坏。因此,廖基程常常想:难道工人只能戴这样的手套吗?能不能想出一个办法改进一下?

有一天,他在帮助妹妹制作纸手工艺品的时候,手上沾满了糨糊,当糨糊干了以后,便形成了一层薄膜,紧紧地裹在手指头上。他当时就想:这真像个手指头套,要是工厂里的手套也这么方便就好了!后来他又想起,他小的时候曾经在雨后的道路上行走,不小心滑倒以后,双手撑在泥地上,沾满了泥浆,干了以后就像是戴了泥手套似的。

不久后的一天早上,他从睡梦里醒来以后,眼睛看着天花板,头脑里突然出现了要研制一种液体手套的想法:可以设法把手浸在一种像糨糊一样的液体里,从而成为手套。不需要它有时候,手浸在另外一种液体里面,稍稍泡一下就能够褪去。这不是比戴橡皮手套方便得多了吗?他将自己的这一设想向公司领导做了汇报,公司领导听了以后十分感兴趣,立即批准成立了一个研究小组,廖基程参加了这个小组。

经过一段时间的反复研究、终于真的发明了“液体手套”。使用这种手套,只需将手浸入一种化学液

体之内,就能在手上粘一层透明的薄膜,像真的戴上手套一样,而且比任何一种手套都柔软,也更舒适。不需要的时候,只要将手放入另一种液体里泡一下,就能完全地消化掉了。

日本有位家庭主妇,在使用洗衣机的时候,经常会遇到衣服上面粘上小棉团之类的东西。她一直希望得到解决问题的办法。

有一天,她忽然想起小时候在农村里用小网兜捉蜻蜓的事情,而且把它同解决洗衣机小棉球的问题联系起来考虑。她想到,小网可以网住蜻蜓,如果在洗衣机里面放一个小网,也可以网住小棉球。

她将这个想法告诉了有关的科技人员,可惜他们不但不重视,反而认为这位主妇缺乏科学头脑,将科技上的问题看得过于简单了。这位主妇却不管这些,她自己在家里进行试验,动手做了一些小网。在大约三年的时间里,她做了各式各样的小网,反复进行研究试验,最后终于获得了比较满意的效果。小网挂在洗衣机内以后,旋转的水流使衣服和小网不停运动,小棉球之类的东西就会自然地掉入网内。洗完衣服以后,将小网内的杂物清除干净便可,非常方便。

这种小网兜构造十分简单,使用也很方便,成本低廉,而且一个可以使用许多次。后来,她将这个装置取名为“洗衣机用吸毛器”,并申请了发明专利,交厂家生产投放市场以后,大受欢迎。她所取得的专利权为15年,取得的专利费已高达1.5亿日元。

【评析】 保持一颗天真幼稚的童心,以儿童的思维方式进行思考,同孩子亲近,看孩子们所喜欢看的童话书、动画片。也不妨在进行思考时,把某些玩具放在写字桌上,不时地摆弄一番,通过各种方式兴奋和活跃思维,这也为许多中外人士的实践经验所证实。例如儿时放鞭炮、用小网兜捉蜻蜓的游戏与去除油漆与小棉球实在谈不上有

什么联系,而这正是一种超过“知识”、“经验”的飞越。可以说,以童年的“天真无邪”方式开阔思维的通道,是成人思维必要的一种本领。成人想问题的方法,大多数都比较复杂,而正是这种“荒唐悖理”的方式,才能够冲开成人禁锢的思维牢笼,打开一条崭新的思维通道。

应激超元 拿破仑开枪救士兵

拿破仑是古今军事指挥家中的一位天才,他不仅会带兵打仗,而且对一些突发事件,常常以机智敏锐而出人意料的举动赢得士兵们的敬重和好感。所以,法国士兵中流传着不少关于他的趣闻轶事。

有一次,拿破仑骑着马到炮营地区视察,当他路过一片森林的时候,突然听到附近有十分紧急的呼救声。

拿破仑连忙挥鞭策马,飞快地朝着呼救的方向跑去,原来,呼救声发自一个湖泊。

他来到湖边看到了一位士兵正在湖水里一边挣扎着,一面朝深水那边漂去。岸上的士兵们乱作一团,全都没了主意,因为,他们中间没有一个人会游泳。拿破仑问道:“这是怎么回事?他会游泳吗?”“他会游几下,他就想表演给我们看,谁知道他根本不行,没有几下就游成了这个样子。”有人回答说。

拿破仑想了一下,突然从侍卫手中要过一支枪,对着水中的士兵命令说:“你还在湖水里折腾什么,赶快游回来!”“报,报告,我已经不行了!”这个士兵一面挣扎着,一面呛着水,大声地叫道。

“胡说!我说你行,你就行!”拿破仑举起了枪,“你如果再不回到岸上来,我就枪毙了你!”“你就是枪毙了我也没有办法了。”这个士兵认为只是吓唬自己一下,哭喊起来。

这时候,拿破仑再也不说话了,真的举起了枪,瞄准着,“啪!啪!”就是两枪,子弹打在士兵的身旁,激起了阵阵浪花。

这个士兵做梦也没想到,拿破仑真的开了枪,他吓得面色苍白。只见他猛地转过身体,像是突然增加了许多力量,扑通扑通地划着水,居然很快地就游回了岸边。

这个士兵保住了一条命,这时候,他才发现开枪的,是这支部队的最高统帅拿破仑皇帝,他惊慌未定地跪拜在地上说:“陛下,我差点儿被淹死了,你还要枪毙我,还好,子弹没有打中我。”

拿破仑这才哈哈大笑说:“傻瓜,如果我不拿枪吓你一下,你恐怕真的要在湖里淹死了。”

经他这么一点破,大家才恍然大悟。原来,拿破仑用“逼将法”救了他一命。

【评析】 应激造势往往发生在情急之中,是情势逼出来的一种应激思维。例如前面介绍的将人变作鱼雷发射出海面的案例,只会发生在人被困深海、命系一旦的危急时刻。在这种情势之中,人不但会产生应激之勇,也会产生应激之智,即平时所言“急中生智”之谓。拿破仑使用的是“逼将法”,实际上就是创造出一个危急时刻:人在一种应急状态下,潜在的能量会突然地爆发出来。

增值超元 垃圾也能变成金

美国的自由女神像经过百年的风化之后,腐蚀十分严重。前些年曾经进行过一次浩大的整修工程,可是,工程完工以后,那些堆积在现场的200多吨废料却成了一个大难题。

有关当局只好拿出一笔资金,以招标的方式,请承包商运走垃圾。可是,美国对垃圾处理有严格规定,要完成这件事情,必须要投入很多的车辆,将垃圾拉到很远的地方去,所以不少的承包商都认为这件事无利可图而不愿意承担。

当时,有一位名叫斯塔克的承包商经过深思熟虑,承揽了这个差事,他不但出色地完成了垃圾的处

理任务,同时还赚了一笔钱。

他是这样做的:先将垃圾分类,把废铜熔化了,铸成“自由女神像翻新纪念币”;把水泥和木头等加工成一个个小块,装进特制的小盒子里;再把废铅、废铝做成了纪念尺,然后,再全部当作纪念品出售给旅游者。

这样一来,这一大堆难以处理的垃圾,转眼之间变成了一笔财富,斯塔克不但如期完成了任务,而且还发了财。

无独有偶,在苏格兰的某处工地上,工人们在施工中挖出了一大堆锈蚀严重的铁钉,这些铁钉的形状与现在的铁钉完全不一样。后来,经过考古专家的考证,发现这是古罗马人的遗物。

原来,在公元前1世纪的时候,这里曾经是古罗马人的要塞,战争后来对他们非常不利,古罗马人紧急撤退时,不想将这些多达70吨的铁钉留给对手,就制作了几只大木箱,将这批铁钉放在里边,埋入地下。虽说两千年前的历史遗物十分珍贵,但由于数量太多,博物馆和考古单位都不可能全都留下,因此有人主张把它们化成铁水,另做他用。

这时候,一个聪明的政府官员出了个主意:将这些铁钉子分别装在小塑料袋里,再放入一张印有那场古代战争简介的说明书。结果,这批铁钉成了各国旅游者争相购买的特殊纪念品。

【评析】 超元造势的最大功效是在思维变通过程中,以超越事物的常规属性寻求理想的结果甚至达到化腐朽为神奇的特异效果。人们从思考对象的本质出发不断地拓展,充分展开想象,挖掘出事物最富价值的成分,从而形成了全新的思维格局,使价值开发进入深刻又广阔的领域,最终产生点石成金的奇迹。增值超元一方面应跳出人们固有的思维定势,突破事物原有的价值体系;另一方面又要延伸事物的原有价值,而不能割断历史,必须把它同

存于一个包涵量更大一点的价值体系之中。

心理造势

心理造势的操作方法主要是心理暗示。它是通过语言、色彩、实物、理念或动作,以含蓄的方式,对自己和他人的认识、情感、意志及行为产生影响,从而顺利解决问题的一种心理技术。心理暗示关键在于一个“暗”字,即隐含、寓藏、不明显。受暗示者的心态是下意识的,其受影响的过程是不自觉的。暗示的心理效应表现在社会生活的许多方面,在解决问题的过程中效果尤为明显。

暗示分他人暗示和自我暗示。著名的“皮格马利翁效应”,讲的就是当教师一旦对学生产生积极期望时,学生便能从教师那里获得多种暗示,从而促进智力和学业的发展。这种教师作用于学生的“权威暗示效应”是明显的他人暗示。他人暗示是心理造势的主要方面。如果信息来自本人,则称为自我暗示。古代寓言中“杯弓蛇影”的故事,可以说是典型的自我暗示的例证。

暗示的效果往往取决于受暗示者的特点。对暗示易感性和顺从性强的人,容易接受暗示;自主性和独立性强的,则不易产生明显的效果。

有人说,人的潜力是无限的。我们大脑的能力不是开发殆尽,而是还远远没有开发。我们只动用了大脑能量的20%,还有约80%的能量处于潜伏状态。大量的研究资料表明,人脑的平均容量虽仅有1400毫升,但却包含有150亿个神经元,与银河系中的星数大致相等。每个神经又有几千个细胞突触,一个人脑相当于一台有 10^{14} 个开关的计算机。有人做过比较,仅人脑的网络系统就比北美的全部电话、电报通讯网络还要复杂。然而,其中相当大的一部分网络如同未开垦的处女地,尚未被使用。在人脑的潜在世界中,不仅储藏着大量的知识、信息,而且积蓄着惊人的潜力。这种潜力是未得到利用的能量,一旦被激活开发,就如万仞之瀑,奔流直下,显现出巨大的力量。

本章主要通过心理暗示的途径,探讨激活、开发人的潜能的一些规律和技法。除介绍色彩暗示、实物暗示、目标暗示、自我暗示、他人暗示这些常规方法外,还介绍一些

诸如强化、反向等暗示技术。心理造势除暗示技术外,还有项目内容上的个案分析,在本章中将逐一展现。

色彩暗示 心理置换出潜能

第二次世界大战的时候,西方某国的一个港口发生过一件非常有趣的事情。

这是一个吞吐量相当大的港口,当时正急需向前方运送战备物资。码头上的工人却突然罢起了工,经过谈判才得知,罢工的原因是由于这批木箱太重,工人们实在无法干下去。可是,这批箱子已经做完了,想要改变体积已经不可能,前方正在等着这些战争物资,指挥员们急得如热锅上的蚂蚁,一筹莫展。

就在这时候,一位颜色专家献上了一条计策:“这批箱子现在的颜色是黑的,黑色给人以沉重、压抑的感觉,如果将它重新漆成绿叶的颜色,工人们一定会有新感觉的。”指挥员当时也无计可施,便采取了颜色专家的意见,将所有的箱子全都漆成了淡绿色。结果出人意料,工人们都说这些箱子轻多了。

根据心理学家的研究,颜色对人的心理影响十分巨大,如果能够针对不同的情况,按照不同的对象,巧妙地使用颜色,就能够起到始料未及的奇特的效果。

美国加利福尼亚的监狱里,经常会进来一些凶狠暴躁的犯人。可是,令人惊讶的是,这所监狱的犯人却很少滋事生非,这究竟是什么原因呢?

原来,这里面有一间特殊的反省室。室内四周的墙壁和天花板全部都粉刷成粉红色,每当管理人员发现有犯人焦躁不安的时候,就立即把他关进这间反省室。接着,奇迹便发生了,不到一刻钟,这个刚刚还激动不安的犯人,渐渐地平静下来,有的甚至睡着了。

专家们指出,粉红色对人有平心静气、自我镇定

的作用。

美国著名的福特汽车制造公司,也曾注意到颜色与提高生产效率的关系。他们将原来车间的墙壁上的黑色条纹全部染成灿烂的黄色。结果,工人们劳动的时候,觉得精神愉快,并充满活力,生产效率直线上升。

【评析】 心理学家的研究证明:人的能力是可以在特定的条件下迅速地得到提高,这种能力,就是我们现在常说的“潜能”。这种能力如果能够得到开发运用,就可以做出许多原来不敢想象的事情。

人们对颜色的心理反应,就目前来说,还没有能够从理论上形成一个完整的体系,但是已有专家利用实验仪器将颜色的奇特作用进行了分类。你也不妨试一试,对哪一种颜色最敏感,或者哪一种颜色最能调节你的心理状态,有目的、有意识地利用颜色为自己服务。

物品暗示 一束鲜花改变人生

乔治是华盛顿一家保险公司的营销员,他在为女朋友买花的时候,认识了一家花店的老板。有一回,他为客户理赔一笔保险费,被莫名其妙地指控以诈骗罪投入了监狱,法院判他要坐10年的监牢。听了这个消息,他的女朋友离开了他。乔治痛苦不堪,他在监狱里过了一个月,便感觉到自己快要疯了。

就在他快要崩溃的时候,有一个人前来看他,原来是那家花店的老板。老板给乔治带来了一束鲜花。虽然只是一束鲜花,乔治却从中感受到了人世间的温暖,他渐渐地清醒过来,在监狱里读了大量的书,并且钻研了电子科学。过了6年以后,乔治因为表现好,提前获释了。不久以后,他自己开了一家软件公司。再过了2年以后,他的身价超过了亿元。

后来,已经成了富豪的乔治去了那家花店,却意外地发现,店老板两年以前破了产,一家人贫困潦倒,只好回到了乡下。乔治费尽周折,终于找到了那位老板,给了他一大笔钱,然后对他说:“在我最困难的时候,是你给了我一束鲜花,给了我战胜厄运的勇气。现在,我想以您的名义,捐上一笔钱给慈善机构,让天下所有不幸的人都能够感受到您的博大爱心。”不久以后,乔治果然捐款成立了一家以花店老板的名字命名的爱心基金会。

怀特小的时候,被一场突然的车祸轧断了双腿。他的爷爷送给他一支拐杖。开始他并不喜欢这个礼物,把它丢在一边。因为年纪小,有时他忘记了腿已经残疾了,会忘情地奔跑起来,其结果总是要摔倒在地。怀特心想:自己这一辈子恐怕是离不开拐杖了,因此心里十分悲伤,非常痛恨那根拐杖。

怀特的爷爷知道了他的心思,有一天晚上,怀特睡熟了,他的爷爷把拐杖染成了孙子最喜爱的鲜艳的红色。第二天早上当怀特醒来的时候,看到了他最喜欢的红色的拐杖,高兴起来,从此对它有了好感,怀特把它柱在自己的胳膊下面,走来走去显得神气十足。

后来,怀特渐渐又没有了好奇心,对这根拐杖产生了讨厌的情绪。于是,又是在一个晚上,他的爷爷在拐杖上装饰了一串银铃铛,于是,怀特又喜欢上这根拐杖了。

就这样,怀特再也没有悲伤过。随着年龄的增长,经过不断的锻炼和努力,终于克服了自己的自卑感,走上自食其力的成功道路。

【评析】 这两个故事告诉了我们一些道理。一是在人们最困难的时候,往往一个非常普通的安慰,就可以达到鼓舞人心、助人走向成功的神奇效果。二是生活中有一些人,他们具有很大的潜力,如果能够得到激发,他们的

潜力就能得到很大的发挥。这两个故事所借之物,一是鲜花,一是拐杖,都是通过具体的事物进行暗示。这种暗示往往具有象征意义,如鲜花表示敬爱,拐杖表示支撑,这对处于逆境的人是十分有效的。

目标暗示 人生需有高起点

安利哥是意大利著名的男高音歌手。他在少年时代就非常喜欢唱歌,可惜他的歌喉非常难听,人们形容他唱歌的声音就像是风在扯破一张碎纸一样,实在令人无法忍受。所以,他的音乐老师劝告他说:“你实在是没有唱歌的才能,不过,你可以去做其他的事情。”

但是,安利哥并没有就此灰心,他长大成人以后,一方面在拿波里的一家工厂里工作,一方面还是坚持不懈地练习唱歌,无论如何都想成为一名歌手,而且每天晚上他都要在心中描绘一个非常美好的景象:在一个大会堂的舞台上,他以优美的歌声尽情地歌唱,最后,接受了满场的观众如雷般的掌声和许多姑娘送上来的鲜花。有时候,他竟被这激动人心的场面感动得热泪盈眶。他嘴里一边喃喃地说着“我一定能够成功”,一边缓缓地入睡了。

终于有一天,他真的成了一名著名的男高音。当他接受观众掌声的时候说:“我终于真正实现了自己的愿望。”

由此可见,长时间在自己的心目中树立一个完美的目标,心理就会产生巨大的影响力,能够取得巨大的成功。

金露华是好莱坞有一位女明星。她初入道时,买了一颗价格非常昂贵的钻石,但从轻易戴它。有人认为她是一个爱慕虚荣的人,问她:“你为什么要买如此珍贵的宝物?”金露华回答说:“我并没有想到要炫耀自己,但我的目标是要成为一流的明

星,只有一流的明星,才能够买得起这种钻石,买它,是为了实现我的目标。”

金露华最终成为好莱坞最负盛名的女明星,并戴上了这颗熠熠发亮的钻石。

小说家卡夫卡出生在布拉格的一个犹太商人家庭。小时候,他的父亲性情暴躁,而且非常专横,这就使得卡夫卡从小就形成了敏感多疑、忧郁孤独的性格。他甚至说过:“巴尔扎克的手杖上刻着“我粉碎了一切的困难”,而我的手杖上却刻着“一切困难粉碎了我”。

不过,卡夫卡没有放任这种自卑,而是一直企图超越自己,终于成为西方现代派文学的鼻祖。

还有一个真实的故事:

一个富人家生了一个女儿,可惜不久,这个女孩子得了一种无法解释的瘫痪病,失去了走路的能力。可是这个女孩子仍坚信自己总会好起来的。

有一天,小女孩与家人一起乘船去旅行。在船舱里,一个快乐的服务生很喜欢这个可爱的小女孩,常逗她玩。有一回,服务生讲起这艘船的船长有一只非常可爱的小鸟,他经常带着小鸟在船的甲板上玩。小女孩听得入迷,很想亲自看一看。于是,服务生就把这个孩子背到了甲板上。可是,船长不在。小女孩耐不住性子等,要求服务生领她去找船长。这时,服务生一时居然忘记了小女孩的腿不能走路,竟拉起她的小手就走。这时候,奇迹出现了,这个孩子因为过度渴望,拉住了服务生的手,慢慢地走了起来。从此以后,这孩子的病竟然奇迹般地好了。

也许是由于童年时代的忘我才使她战胜疾病。小女孩长大以后,又忘我地投入了文学的创作,最后终于成为一位荣获诺贝尔文学奖的女性。这个人就是塞尔玛·拉格洛夫。

【评析】 以上几个目标暗示至少给我们两点启示：第一，有了明确、具体的目标，人们便能充分发挥潜在能量去实现这一目标，这样，成功的可能性就会明显提高。第二，有了明确、具体的目标，人们在目标实现的过程中就会强烈地感受到追求与获得成功的喜悦。这两者就是目标暗示的魅力所在。但要保持目标的魅力，有一点特别重要，就是这目标一定是内心的渴望，而不是外力强加的目标。

自我暗示 自强自立自信成功

自我暗示，是成功者的法宝。

美国影星盖博因为参加拍摄电影《飘》而名噪一时。有一次，他在谈到自己的演技时说：“当我第一次拍摄爱情镜头时，导演命令我表演出情人热恋时那种强烈的渴望之情，我无论如何努力都难以进入角色。这时导演启发我：‘在你的生活中你最渴望得到的是什么？在你脑中竭力想象它吧！’这时，我饥饿万分，于是就在脑海中想象一块鲜嫩、美味扑鼻的牛排。这种办法还真灵呢！由此，我竟意外地成功了。从那以后，我就一直这么做。”

柏员只三是日本的一位著名作家。可是，他开始写作的时候并不是十分出名。据说每当他陷入写作低潮的时候，他便在夜深人静之时，打开他住在三楼的窗户，向着天空大叫三声：“我是天才！我是天才！我是天才！”

其实，他并不是发了神经病，这正是一种“自我暗示”的好方法。

有一位外号叫“烟囱人”的登高爱好者，他身手敏捷如同猿猴一般，每到节假日，他就爬上他家附近的一家工厂的高高的烟囱上做倒立的表演，这情景，使观看的人都吓得心惊肉跳。可是，当人们问他

是怎样练出这一手绝招时,他的回答竟让大家意想不到。

“我小的时候是个患有恐高症的儿童,只要站在高处往下看,就会两条腿发软,吓得面无人色。那时候我爬树也不行,爬到树上往下一看,就会抱住树干不敢下来。因此,我常常受到小伙伴们的嘲笑。于是,我就下决心要改变这种情况。我家附近有一颗高大的柿子树,我便以它为攀登的目标。开始的时候,我只能爬一点点高度,于是,我就拿小刀把每天达到的高度刻在树干上,我给自己规定,每天都增加一公分的高度。就这样,反反复复地爬上爬下,慢慢地,我不再有不敢往下看的感觉,现在我攀登的时候,可以像电影特技人员那样的出色。”

有一位名叫维克多的心理学博士,他曾经在德国纳粹的集中营中被关押了很长时间。在集中营里,许多人都饱受了凌辱,每天都像发疯似的。维克多知道,如果控制不好自己的情绪,他也难免精神失常的厄运。

于是,他强迫自己不再去想那些倒霉的事情,而是在心里幻想,自己是走在演讲的路上,来到了一间宽敞明亮的教室里,精神饱满地发表演说。每想到这些,他的脸上就会慢慢地浮现出笑容。他每天都这样强迫自己去想一些高兴的事情,他坚信自己不会死在集中营里,他会活着走出去。

事实证明,当他从集中营中被释放出来的时候,他的精神状态十分好,他的朋友简直难以置信:一个人可以在魔窟里保持这样好的心态。

曾经有一位被强奸的姑娘去找一位心理学博士,她非常苦恼地说:“我非常苦闷,我每天都在为自己受到的耻辱而感到悲伤,我简直都不想活了。”心理学博士告诉她:“你不是被强奸过一次,你是被强奸过 365 次。”姑娘非常奇怪:“你这话是什么意思?”

明明只有一次么。”心理学博士告诉她：“一年当中，你每天都这样想，每天都这样痛苦，就等于每一天都在重复着同样一件痛苦的事情，所以说，你在每一天里都在受到强奸，难道不是这样吗？”

姑娘幡然省悟：心理学博士是在告诉她，受到伤害以后，不能永远沉浸在这种被伤害的气氛当中。如果不能尽快地跳出来，就等于自己每一天都在重复着同一件倒楣的事情。

【评析】 自我暗示是个体通过语言、动作或其他方式间接地影响和调动自我心理机制过程中所使用的心理技术。自我暗示有两种：积极的自我暗示和消极的自我暗示。积极的自我暗示具有四个功能，即镇定作用、集中作用、提醒作用和创造作用。这里所指的创造功能其实就是潜能开发。积极的自我暗示能排除消极干扰，从而激活人的潜在能力，顺利地进行创造活动。消极的自我暗示则暗示愈强，不幸愈烈。当我们有了错误、受到挫折的时候，千万不要始终沉浸在消极的自我暗示之中，一定要尽快地跳出来。最好的办法，就是把过去的事情放弃在一边，向着明天，向着未来勇敢地前进，这才是积极向上的人生态度。

他人暗示 推车之人不出力

一位农民拉着一辆沉甸甸的板车非常疲惫地来到一个山坡下，他看着前面那一段长长的上坡路，禁不住望而却步，他心里想，今天靠自己一个人绝对是拉不上去的，得找一个人来帮助推一下。

正在他为难的时候，正好走过来一个热心的过路人，他看出了这位农民的尴尬境地，就对他说：“没有关系，我来帮帮你。”说完，麻利地卷起了袖子，拉开了一副帮助他推车的架势。于是，这位农民就咬咬牙，用力地拉起了车子。在这位热心的人“加油、加油！”的一声声鼓励中，他终于把车子拉到了山坡顶上。

可是，当这位农民要去感谢那位热心人鼎力相

助的时候,没想到他却说:“你用不着谢我,这两天,我的腰扭伤了,根本不可能帮你推车,我只是在后面大声地喊加油,仅此而已,实际上是你自己把车子拉上山坡的。”

还有一个有名的故事,说是美国有一个青年,他的个子非常矮小,年届三十,一事无成。有一天,他正躺在公园的长椅上百无聊赖地晒太阳,他的一位朋友突然匆匆忙忙地向他跑过来,大声地嚷道:“我看到了一张报纸,说是拿破仑有一个小孙子,很小的时候就被人拐卖到美国来,至今下落不明。我看到这条消息,立即就想到了你,”这位朋友非常兴奋地说,“从你的身世、长相,和你略带法国口音的语言习惯,你可能就是那个人。”

这个青年一听,立刻精神为之大振,他越听越觉得自己可能就是拿破仑的那个小孙子。从此以后,他像换了一个人一样,变得非常乐观和开朗,他觉得自己的身体内部充满了活力,于是,他就千方百计四处去找工作,从一点一滴做起,最后终于变成了一个富有的人。这正是心理暗示的魅力所在。

有一天,美国的一位银行家走在上班的路上,遇上了一个正在乞讨的乞丐。这个乞丐与众不同,他在自己的面前放着一个让人丢钱的小盘子,旁边还放着一小堆铅笔。当人们给这个乞丐一些小钱的时候,一般都不会去拿他的铅笔。可是,这位银行家经过这里的时候,他向盒子里丢过钱以后,没有忘记要一支铅笔,并且对乞丐说:“你是一个商人!我可是从来不做亏本生意的。”

第二天,这个乞丐不见了。随着时间的流逝,银行家也渐渐地忘记了这个乞丐。

可是,有一天,银行家走进一座商业大厦时,居然在里边发现了这个乞丐,这时候,他已经是这个商厦的老板。乞丐见到了银行家以后,激动地说:“我

想我总会见到您！今天，我能够坐在这儿，全是托您的指点。当时您对我说：‘你是一个商人！’听了您的话，我才开始想，我确实不应该是向人家讨钱的乞丐，而应该是一个商人，于是我就停止乞讨，卖起铅笔，卖了很多很多，我积攒了一些钱，然后开了一家商店，就这样，我一步步地走向了成功。谢谢您，是您教会我自珍自重，是你使我意识到了自身的价值。”

【评析】 与积极的自我暗示一样，他人暗示也能通过别人的间接作用实现自我心理机制的调节。他人暗示要“对症下药”，必须迎合对方的心理需要才能起到积极的作用。他人暗示有几种思维策略：一是正面暗示，即直接通过语言动作实施，如上例中过路人拉出推车的架式，就是正面暗示“我在出力”；一是侧面暗示，即用迂回曲折的方法给对方以信心，上例中那个矮人的朋友就使用了“拿破仑也是矮人”的类比暗示法。还有一种是反向暗示，如银行家对乞丐说：“你是一个商人！我可是从来不做亏本生意的。”这种“激将法”就是人们熟知的反向暗示。无论采取哪一种思维策略，都应因人而异。

反向暗示 招顾客饭店有新招

有一家饭店，老板在门外摆了一个很大的酒桶，在桶壁上引人注目地写着：“不可偷看！”可周围却无遮无拦。这样一来，凡是路过的人，见到酒桶上写的这几个字，本来对这个大桶毫无兴趣的人，也禁不住好奇心的驱使，停下脚步伸头去看一看。不看则已，一看就笑了，原来，里面的桶壁上又写了一行字：“我的饭店有与众不同之处，有清纯的生啤酒，一杯啤酒 5 块钱，请您尽情地享用。”

人们为这种幽默所吸引，自然也忍不住要走进店里看一看，这幽默的饭店是个什么样子，结果生意兴隆。

美国有一家饭店,一直默默无闻地经营着,生意比较萧条。

有一天,饭店的老板灵机一动,在自家的门前挂起了一个大牌子,上面赫然写着几个大字:“全国最差的饭店”。这样一来,顾客们不仅不讨厌这家饭店,反而纷纷前来吃饭,他们要看一看,这全国最差的饭店究竟差到什么程度。可是,当人们来过以后,才知道这家饭店的饭菜做得无论色、香、味,都是一流的。这一下,这家饭店的名声传开了,生意越做越大。

维克多是著名的有机化学家,他于1921年获得了诺贝尔化学奖。当然,这一切与他自身的努力分不开,一位姑娘对他的激励更是功不可没。

维克多生活在一个富有的家庭,他年轻的时候游手好闲,不务正业。在一次盛大的宴会上,他见到了一位年轻美貌的姑娘,就上前来纠缠。这位姑娘说:“请您站得离我远一点,我是最讨厌你们这种花花公子了!”

维克多第一次碰上有人对他这样的冷漠,他虽然怒不可遏,但是并没有丧失理智,他就像一个昏睡不醒的人,被人猛击一掌后突然惊醒过来。他开始对自己的过去产生了悔恨和羞愧,他在给家人的信中写道:“我要刻苦地努力学习,相信我将来一定会创造出一些成绩出来。”后来,他果然成功了。

有的时候,别人无意的刺激,或许也会给你以心理上的反向暗示,助你走向成功之路。

【评析】 反向暗示主要是利用人们的逆反心理而设计的造势变通。从理论上讲,逆反心理就是当作用于个体的同类事物超过了个体感官接受的阈限,使个体感官饱和后产生的一种相反体验。通俗而言,就是在一定条件下,你说正,却使人产生一种负的感觉;你说西,我却偏偏产生向东的欲望;你不允许做的事,倒引发我去试试的念头

.....逆反暗示根据逆反心理的规律,用反相刺激达到正面引导的效果。逆反暗示通常在三种情况下容易生效:一是对方有好奇心;二是标新立异;三是某些特异生活经历对心理模式的影响等等。

这两家饭店,前者是利用人们的好奇心,因为“不许偷看!”从字面上来看,是对想偷看行为的一种抑制,实际所起到的作用却是相反的,本来不想看的人也要去看一下,这正是人所固有的好奇心的驱使。其实,只要你看一下,饭店老板的目的就达到了。后者是运用标新立异的心理,因为别的饭店都说自己好,这家饭店独说自己差,这种与众不同的标签很能吸引人。维克多的例子说明某些特异生活经历对心理模式的影响,一旦某些刺激产生与常态性质相反的逆向反应,往往会对人的性格产生极大的影响,并内化为人格结构中起着驱动作用的因素。

强化暗示 自我约束获成功

美国的一对年轻人结婚以后,丈夫非常喜欢在家里用晚餐,于是,新娘子每天晚上都要备上一顿可口的饭菜。但是,没过多久丈夫便发现,虽然每天晚上妻子都是把饭菜从厨房端出来,但不是妻子亲手做的,而是出自于她悄悄地从外而请来的钟点工之手。丈夫发现了这个秘密后,并没有点破,反而在每一次吃饭的时候,总是一边吃一边称赞妻子的手艺如何好。

慢慢地,妻子感觉到了惭愧,下定决心要学会这门手艺,亲手给丈夫做饭菜。于是,她向请来的厨师和邻居请教,还到外面去参加烹饪比赛。终于,她做饭的技艺一天一天提高了。后来,她不但成为一个出色的家庭厨师,而且还根据自己的心得写出了几本有关烹饪的小册子。

在一所中学里,一个学生的一门功课考试恰恰得了59分,仅仅只少了1分不能达到及格。这位学生非常痛苦,他找到了阅卷的王老师,再三地恳求

342

给自己加上一分,好让他能够及格。这位王老师是出了名的幽默,他当即对这个学生说:“给你加一分是可以的,但有一个条件。”“什么条件?”学生迫不及待地问,他心想,只要能加一分,先答应下来再说。

“我现在可以给你一分,但利息是10倍,你还愿意要吗?”“什么?”学生非常奇怪:难道分数也能高利贷吗?王老师见他在发呆,笑着说道:“俗话说,差之一厘,失之千里,我只要你10倍,还不算高嘛。”这位学生想了想,管他是什么怪招,只要我有了这一分,就不用补考了。于是就说:“那么,这一分给我以后,你要什么样的利息?”“我一分钱也不要,”教授脸上突然严肃起来,很认真地说,“下一次考试,你不管考多少分,都必须还给我10分,也就是说,从中扣10分。这样的条件你能够接受吗?”这位学生咬了咬牙,说道:“可以,我答应这个条件。”

于是,在以后的学习中,这位学生再也不敢偷懒了,他拼命地要把自己的学习成绩提高上去,他知道,将要付出比别的同学更大的努力才能够补上这10分。结果,他的学习成绩直线上升,在第二次考试中,即使是扣掉了10分,在班上还是名列前茅。

【评析】 强化暗示主要是指加大刺激强度,从而影响或改变行为的心理调节技术。上面两个例子中,前一则是自我强化,用不断公开“宣誓”的方法给自己以约束。后一则是他人强化,但方式也有差异:丈夫对妻子的强化,采取的是赞许的方式,老师对学生则采取惩罚的方式。强化暗示能否起作用,关键在于这些强化措施能否内化成个人的动机因素,也就是说,强化暗示的目的是激活动机。一旦动机激活,人的意志、情感、潜能都跟着上来了。

情势暗示 野狼鳄鱼成“教练”

加拿大有位很著名的教练,他能够在很短的时间内培养出十分优秀的长跑运动员,于是,有很多

人想得到他训练运动员的秘密。可谁也没有想到,他成功的秘诀是因为有一个神奇的“陪练”,但不是一个人,而是一只极为凶猛的狼。说起来,还有一个有趣的故事。

训练长跑运动员,主要是训练他们的速度和耐力,教练要求他的队员从家里出来的时候,一定不要借助任何交通工具,必须自己一路跑来,作为每天训练的第一课。

有一个队员每天都是最后一个到达,而他家还不算最远。教练对他已没了信心,甚至劝他改行干别的事情,不要在这里浪费时间了。但是,忽然有一天,这个队员居然比其他人早到20分钟。教练知道他家的距离,算了一下,惊奇地发现,这个队员今天的速度几乎可以超过世界纪录。他见到这个队员的时候,此人正在气喘吁吁地向同伴们描述今天的遭遇。

原来,他离开家,正要经过一处5公里野地的时候,遇到了一只野狼。那只狼在后面拼力追赶,他心里极为害怕,在前面拼命跑,一直跑到这里。教练明白了,这个队员今天的速度,是因为一只狼!因为他有一个可怕的敌人,才把自己所有的潜能都发挥了出来。

从这以后,教练请来一位训兽师,弄来几只狼,每当训练的时候,就把狼放开。没过多长时间,队员们的成绩都有大幅度的提高。

无独有偶,日本的游泳运动一直处于领先地位,他们的训练方法也极为特别。一个人到过日本游泳训练馆,他惊奇地发现,日本人在游泳馆里放了很多鳄鱼。训练的时候,队员们跳下水,几天没吃东西的鳄鱼见到了活生生的人,兽性大发,拼命追赶运动员。运动员虽知道鳄鱼的嘴已经被紧紧地缠住了,但看到鳄鱼凶猛,还是条件反射式地拼力向前游。

无论是加拿大人还是日本人,他们无疑都掌握了这样一个道理:敌人的力量会让一个人发挥巨大的潜力,创造出惊人的成绩。而在我们的日常生活中,也会遇到自己的敌人——困难,我们应该感谢困难,因为这正是提高自己素质的好机会。

【评析】 人在极度紧张时,肾上腺素分泌增加,导致血糖、血压、消化以及其他腺体运动的变化,使有机体处于应激状态。人在应激状态时,其潜能得以显现,往往创造出惊人的成绩。但另一方面,人在应激状态时伴有全身心的能量消耗,长时间处于应激状态之中会破坏一个人的生物化学保护机制,降低人的抵抗能力,故此法不可久用。

灵动造势

灵动造势是一种高度复杂的思维变通活动,是人们在解决问题的实践中表现出来的一种突发性的精神现象。在人类的创造活动中、由于某种事物或现象的启发,促使创造者茅塞顿开,一下子突破了思维上的障碍,使思维跃进到明朗阶段,这种突变往往带来意想不到的创造成果。

灵动造势有随机性、突发性、特异性的特点。随机性指灵动的出现常常是人们始料未及、难以预测的。它有时出现在人们的梦呓中,有时出现在洞察事物的直觉思辨中,有时又爆发在思维火花的瞬间……正所谓“众里寻他千百度,蓦然回首,那人却在,灯火阑珊处”。灵动现象又是突发的,它来去无踪,稍纵即逝,需要我们即时捕捉。圆舞曲之王约翰·施特劳斯在多瑙河之畔散步时,一个优美的旋律突然在脑中盘桓,情急之中,他竟脱下衬衣,用笔在衬衣上谱下了《蓝色多瑙河》这首世界名曲。特异性是灵动造势的主要特点,它一般不可复制,是个体思维劳动的结晶,带有鲜明的个性色彩。一般的变通思维不管如何求异,总可以寻找到思维加工的逻辑程序或基本的思路,而灵动造势的思维程序往往游离于逻辑程序之外。它要么没有明确的思考步骤,很难寻求其思维线路;要么发生在思维跳跃的直觉之中,消失了思维过程而直奔目的;要么突现在顿悟之中石破天惊……

灵动造势建立在创造想象的基础上,是一种动象活动。它在头脑中对已有表象和意象进行反复加工的过程中,抛开事物非本质的特征,直接构成深刻反映该事物本质的简单化、理想化的形象。思考者在头脑中通过对表象和意象的分解与组合,用以探索新事物,发现新事物,解决新问题。这种想象还借助人类认知的完形功能对事物存在的“缺环”进行自动充填并使之完整。

爱因斯坦曾说过一段有关想象的名言:“……想象力比知识更重要,因为知识是有限的,而想象力概括着世界上的一切,推动着进步,并且是知识进化的源泉。严格地说,想象力是科学研究中的实在因素。”他自己创立狭义相对论就不是数学或逻辑推导的结果,而是当阳光像一束金线穿过空气和睫毛射入他的眼睛时,他的头脑突然生发出一个奇怪的想象:“假如我沿着这道光束前进的话,结果将会怎样?”爱因斯坦为自己的想象痴迷不已,他把自己锁进书房七日之后,创立了少有人读懂的“相对论”。

灵动造势也往往发生在情迷之中,是潜意识阀门开启后诱发涌动的灵感。它如灵犀一点、心气一缕、神光一闪、磁力一曳,虽然神秘、恍惚,却分明负载着某种信息,揭示着某种因果,展现着即将脱颖而出的新事物,对问题做出合理的猜测、设想或突然顿悟。阿基米德解决“王冠之谜”、魏格纳创立大陆飘移说、凯库勒找寻苯分子结构等人们熟知的故事里都蕴藏着灵动的形影,这是超越正常知觉之外的超视波、超声波、超嗅波、超味波、超触波。这种潜波作用于潜意识,以其敏感和善藏,成为五官、五感的微妙补充。灵动造势正是有了这么多奇特的成因,因而引发了思维学家、创造学家极大的兴趣和关注,成为他们孜孜以求的研究目标。

本章我们分别从梦呓灵动、顿悟灵动、直觉灵动、意象灵动、完形灵动等方面列项举例,以求再僻思维研究的新领域。

梦呓灵动 睡梦中的发现

19世纪后期,德国出现了一位重要的作曲家、音乐家和戏剧家,他就是被誉为“歌剧之王”的瓦

346

格那。

瓦格那少年时代非常喜爱贝多芬、莫扎特和韦伯的音乐,15岁时就展现出了才华,写出一出悲剧。1833年夏天,瓦格那在维尔斯堡任歌剧指挥,并且开始了歌剧创作。1841年,创作了代表作《漂泊的荷兰人》。瓦格那对音乐有着独特的理解和表现方式,在他看来,音乐的形式是作为情感的、心理的表现手段。他以具有催眠魅力的音乐来表现被文明所压制的人的心灵本质,从根本上改变了音乐创作的技巧,从而形成了他的表现主义音乐的创作思想。他的这种音乐创作方式,改变了作曲方式,也造就了勋伯格和伯格的表现主义音乐的形成。

瓦格那构思歌剧《贝尼龙根的指环》中的三部曲《莱茵河的黄金》开场调,竟是在梦境中完成的。瓦格那在《自传》中说,当时,三部曲全部完成,但开场曲却一直没有写出来。后来,他因事乘船出海,在茫茫的大海上,瓦格那耳边听着大海的波涛阵阵,心中想着自己那还没有完成的开场曲,一连几天都难以入眠。这天,他实在太疲倦了,不知不觉地进入了梦乡。睡梦中,他仿佛置身于大海的流水中,而流水声,很自然地形成了一种极为合谐优美的乐曲。瓦格那醒来以后,马上将梦中的音乐写了下来,这就是闻名于世的三部曲那脍炙人口的开场调。

德国化学家凯库勒,长期从事分子结构的研究,为有机化学现代结构理论做出了奠基的工作。凯库勒年轻的时候很想成为一个建筑师。后来,他听了化学家李比希的实验课以后,不由地被化学发展的美好前景所吸引,从而转向了学习化学,并受到以发明磷火而闻名于世的化学家弗德里希莫登豪尔的指导,在李比希的化学实验室里从事化学分析实验,获得了博士学位。由于他早年对建筑学有研究,因此,他在热拉尔有机结构类型论的基础上不断地开拓自己的思路,发展了自己的思想,形成了自己独

特的有机化学方面的结构理论。

1858年,凯库勒在比利时大学任教,担任化学教授。据说有一天他外出,在公共马车上打瞌睡的时候想出了碳链的结构式,从而确立了有机化合物中碳原子为4价的理论和碳链学说,这一论断,几乎在同时也为库珀所宣布。这一成就,打开了对脂肪类化合物了解的途径。而他对苯分子的环形结构式研究的成功,则是由1865年在根特的书房里打瞌睡的时候得到的一种想法而引起的。当时,凯库特正在研究苯及其衍生物的结构,并作为他教授芳香族化合物的一章中的内容。

有一天晚上,他在书房里写着教科书,由于写得太累了,不知不觉在火炉边打起了瞌睡,做起了梦。梦中他见到了赫尔利茨伯爵夫人,并且极为清楚地看见了戴在夫人手上的宝石戒指上面的蛇。其实,这也是许多年以前的记忆再现:凯库勒的家住在赫尔利茨伯爵夫人家的对面。有一天,伯爵夫人家里发生了火灾,凯库勒目睹了这场火灾的全过程,并被传到法庭上作证。当时,赫尔利茨伯爵夫人丢失了一颗美丽的宝石戒指,戒指上的图案是两条蛇,一条是黄金做的黄蛇,一条是白金做的白蛇。这个戒指后来在仆人那里查到了,但是,这个仆人狡辩说是自己的传家宝,而且早在1805年就有了。为此,法庭请李比希化验作证,指出白金是从1819年起才用于首饰,揭穿了仆人的谎言。在那次法庭辩论休息的时候,李比西曾拿出那枚戒指给他看过,戒指上那两条相互缠绕在一起的蛇的生动图案,给凯库勒留下了极为深刻的印象。

现在,他梦见了宝石戒指上的两条蛇,这两条蛇却蠕动变幻成了碳原子,就如同发散的火星,弯曲盘旋起来。突然,他见到了其中的一条蛇咬住了自己的尾巴。这幅图案在他眼前闪烁不停。凯库勒突然惊醒了,醒来以后,他激动不已,根据梦中的启示,花了几天的工夫,弄清了苯的六角形结构式。这就是

348

苯环碳链的新结构式,也就是苯的一个环状式。

后来,凯库勒以此写出了论文《论芳香族化合物的结构》,并于 1865 年 1 月刊登在《科学院通讯》上。近代化学用 X 射线对芳香化合物结构进行了研究,证明了这种平面六角环形。凯库勒的研究成果对有机化学的发展起了重大的作用。1867 年,他被任命为波恩大学化学研究所所长。1890 年 3 月,学校隆重纪念凯库勒创造的结构理论创立 25 周年,他的研究成果从而得了世界的公认。

【评析】 梦呓是一种潜思维。尽管人类还没有完全揭开它的面纱,但并不妨碍我们借助梦呓发明创造。除了以上几例外,门捷列夫周期表的发现、胰岛素结构的设想、塔季尼的《魔鬼之歌》、拉斐尔的“圣母像”……这些著名的发现发明以及音乐美术创作都与梦呓有关。

梦呓是一种梦思维,它需有一种特别的心理和生理状态。一般认为,梦境中和梦后一段时间的似睡非睡、似醒非醒的朦胧状态,就是这种有利于梦呓造势的生理和心理状态。同样,梦思维也只青睐那些有准备的大脑。梦呓造势有几点规律可循: 假寝可能更容易产生梦思维; 带着问题入梦可能使梦思维更易寻求目标; 入睡前提醒自己记住所做的梦; 醒来后尽量努力回忆梦的细节。

顿悟灵动 瓦特蒸汽机与 汤姆激光

英国发明家瓦特 20 岁以前在英国格拉斯哥大学工作,负责修理教学仪器。有一天,格拉斯哥大学里的纽可门蒸汽机坏了,学校让瓦特前去修理。瓦特在修理的过程中,发现这种纽可门蒸汽机有严重缺点,气筒裸露在机体之外,四周的冷空气使它的温度下降,蒸汽放进去以后热效还没有充分利用,蒸汽就变成了水,白白地浪费了四分之三的蒸汽。瓦特要对这种纽可门蒸汽机进行改造,以提高其热效率。为此,瓦特入迷地成天思考,还到图书馆里去查

阅了大量资料,进行深入的研究探讨,可惜就是找不到有效的好方法。

一个夏日的早晨,天气晴朗,瓦特在校园里一边散步一边思考。随着太阳的升起,四周的景物显得格外亮丽。突然,瓦特的头脑里电光石火般地冒出了一个念头:如果在气筒的外面再加上一个分离凝结器,使气筒与凝结器分开,不就可以解决热能浪费的问题了吗?想到这里,瓦特立即跑向工作室,立即进行实验。经过几天的实验,瓦特终于成功地创造出了高效率的新型蒸汽机。1769年,他取得了“降低火机的蒸汽和燃料消耗量的新方法”的专利。

在此以后,瓦特又多次对蒸汽机进行了改进,使其能够在工农业生产中得到广泛应用,对推动工业革命起到了重大的作用,瓦特因而也被人们称为“蒸汽机大王”。为了纪念他的发明以及对工业革命的巨大贡献,1832年,在英国格拉斯哥乔治广场上竖立了瓦特的一尊铜塑像。

1951年的春天,美国哥伦比亚大学物理学教授汤斯在华盛顿参加美国物理学大会。

一天清晨,汤斯很早就起了床,来到附近的一个公园里,呼吸着早晨的新鲜空气。他在公园里找了一张椅子坐了下来,观赏着眼前正在盛开的杜鹃花。阳光洒在花瓣上,跳跃着奇特而灵动的红光,汤斯看着看着,心中猛地一激灵。就在这个瞬间,汤斯的脑海里突然出现了从分子发出的单一形式的电磁波的实际方法,即产生激光的实际方法!

这正是汤斯长期以来不懈努力追求的一种方法。爱因斯坦早在1917年就提出了受激辐射的原理,他指出:“一个原子,一旦受到通过它的光线等幅射的刺激,就会产生和那种放射在振动数和方向上完全相等的新的放射。”爱因斯坦的受激辐射原理是实现微波激射器和激光器的主要依据。为此,许多科学家多年来都在为探索现代激光科学技术而进行

350

了不懈的努力。汤斯在花园的椅子上想到的,就是如何通过一种装置能够产生一种爱因斯坦所预言的“激光”。

这次会议结束以后,汤斯回到哥伦比亚大学,立即将自己的设想付诸实践,和助手们一起动手,利用新的放大方式制造出了能够产生激光的装置。几年以后,他终于获得了成功,第一支氨分子束微波激射器制造成功,汤斯称它为 Maser(译作“脉泽”),即微波发射器。

【评析】 思维顿悟是意识活动的爆发式质变和飞跃,是令人豁然开朗的茅塞顿开,是智慧之光的瞬间闪烁。钱学森说:“苦思冥想不得其门,找不到道路,然后不知怎么回事,它突然来了……”真可谓:踏破铁鞋无觅处,得来全不费工夫。

思维顿悟的心理机制一般用潜意识理论解释:当一个人长时间思考某个复杂问题而又得不到解决时,如果暂时摆脱苦思冥想,或者改变原有的思索环境时,潜思维反而被激活起来(把意识没解决的任务接了过去)。瓦特的顿悟发生在“四周的景物显得格外亮丽”的大学校园;而汤斯的顿悟发生在观赏“跳跃着奇特而灵动红光的”杜鹃花开之时。潜思维一旦被激活起来,就能从比“显意识信息库”信息量更大的“潜意识信息库”中以极高的速度一遍又一遍地尝试进行各种各样的信息提取和加工,因而它常常能获得意识域所不能获得的思维成果。当潜思维对问题的思考有了一定结果后,便立即与意识域中的思维沟通,意识域中的思维会对潜思维的结果进行评鉴和筛选(潜思维的成果许多是荒诞无稽的),一旦得到认可,意识思维的顿悟就爆发了。

思维顿悟的技术条件有: 对目标执著的追求是灵动的前提; 善于捕捉稍纵即逝的灵感; 学会在适当的时候自我放松; 善于寻求灵动的思索环境。

直觉灵动 关于空气的实验

18 世纪,英国的物理学家和化学家卡迪文许主

要致力于氢气的研究。在一次实验中,他将氢气与空气混合,再用电火花去点燃。突然,装满了这种混合气体的容器发生了猛烈爆炸。卡迪文许对这种现象感到非常奇怪。后来,他又进行了多次实验,每次都会发生爆炸现象。而且,卡迪文许还发现,每次爆炸以后,容器的壁上都会出现一些小水滴。经过化验得知,这些小水滴是极为纯静的水。那么,这些小水滴是从哪里来的呢?在后来的所有实验中,卡迪文许把容器都极为认真地擦得非常干净,可仍然还是有小水滴出现。于是,他感觉到这些小水滴肯定与氢气有关系。

从此,卡迪文许把水与空气之间的关系作为自己研究的新课题。经过反复实验与研究,他终于揭开了水的组成成分的秘密:水是由2份氢气和1份氧气化合而形成的。卡迪文许根据这一研究,写出了《关于空气的实验》一书。

【评析】 直觉是洞察事物的一种特殊的思维活动,是思维快车道上的“飙车好手”,是对事物本质和规律的直接判断。它是一种将结论直接地突然跃入脑际的思维,往往表现为知其然而不知其所以然。

由于直觉过程中可能导致顿悟(灵感)的出现,因此人们常常将直觉与顿悟(灵感)混为一谈。其实,直觉思维中不一定有顿悟(灵感)现象,例如生活中农夫识牛、工人听音判断机器故障、大夫望色诊断等,都有直觉思维因素,但这些都不是顿悟。另外,思维的顿悟是问题的解决,而直觉大多靠不住。卡文迪许做出的“水滴肯定与氢气有关”的结论,并没有经过严密的逻辑推断,也没有经过层层深入的观察就得出来。所以直觉的结论具有猜测性、试探性,需要实践做进一步检验。

直觉有三个基本特征:一是瞬间性,它生发的速度很快,稍纵即逝;二是跳跃性,从事物的现象一下子跳跃到其本质上去,中间环节被省略了;三是总体性,它不是通过对事物局部或部分的分析而得出结论,而是从总体上观察、认识事物后做出某种断定。

科学发明创造过程中的直觉生发条件有：要有丰富的专业知识；要有对信息高速加工、提炼、简化的能力；要有对直觉结论真伪的及时辨析能力。

意象灵动 伽利略斜面实验

亚里士多德是古希腊著名的学者，他曾经断言：当推动的物体得到外力而停止作用的时候，原来运动的物体便归于静止。也就是说，物体的变动需要依靠外力来维持。他的这种论断，在两千多年的漫长岁月中，一直被公认为“真理”。

著名的意大利物理学家伽利略是第一个公开怀疑亚里士多德这一论断的学者。他没有单凭自己的直观经验去体会亚里士多德的理论，而是运用了思考的方法加以研究和分析。伽利略注意到，一个小球沿着第一个斜面滚下来，再滚上第二个斜面，而这个小球在第二个斜面上所达到的高度，与它在第一个斜面上开始滚动的时候的高度相差很少。这个差距是由于摩擦所产生的阻力而形成的。斜面越光滑，摩擦力就越小，这个差距也就越小。因此，伽利略马上想象到：在没有摩擦力（或摩擦力产生的阻力为零）的情况下，不管第二个斜面的倾斜度是多少，小球在第二个斜面上总是要达到在第一个斜面上的相同的高度。接着，他又进一步想象：假如第二个斜面变成可以无限延伸的水平面，那么，小球从第一个斜面上滚下来以后，将沿着这个平面永远地运动下去。

通过这种十分巧妙的思考，伽利略得出了一个全新的结论：一个运动着的物体在不受外力的作用时，将会保持原有的运动状态，维持直线的匀速运动。他的这一论点，完全打破了亚里士多德被世人公认的两千多年的观点。后来，英国物理学家牛顿将伽利略的这一理论进一步总结为力学的第一定律——惯性定律。

【评析】 意象灵动是指在头脑中对已有表象和意象进行反复加工,抛开事物非本质特征,直接构成深刻反映该事物本质的简单化、理想化的形象。如同漫画大师,了几笔就能勾勒出最突显的人物神态,而其他细节可以完全忽略不计一样。伽利略“没有磨擦力”(或磨擦力产生的阻力等于零)以及“把平面向无限延伸”的意象,都是经过理想化的加工,在现实生活中是不可能存在的。伽利略也正因为经过理想化的加工,才产生了意象灵动。

意象灵动生发的条件有: 扩大形象信息,要有丰富的表象储备; 积极开发右脑功能,强化右脑的形象思维训练; 让思维在浮想联翩中自由驰骋,并学会驾驭想象的能力。

完形灵动 原子内部大揭秘

19 世纪的时候,物理学家都知道了这样一个物理现象:在一个原子中,既有带着正电的粒子,也有带着负电的粒子。但是,这两种粒子在原子的内部相互保持着什么样的关系,他们却很难搞清楚。在当时的形势下,他们无法通过实验来揭示,只能运用逻辑推理的方式,但是,这是无法得到准确解释的。到了 19 世纪末、20 世纪初,许多物理学家都曾经做过各种各样的想象,并且将他们的想象物化为一定的“模型”。后来,经过反复比较,大家公认,英国物理学家汤姆森所提出的“葡萄干面包模型”和出生于新西兰的英国物理学家卢瑟福提出的“太阳系模型”是最为合理的。

汤姆森提出的葡萄干面包模型,是将原子的内部想象为:带负电的粒子,像葡萄干一样镶嵌在带有正电的粒子所构成的像面包一样的没有空隙的球状的实体里。而卢瑟福提出的太阳系模型则想象为:带负电的粒子像太阳系里的行星一样,围绕着占原子质量绝大部分的带正电的原子核旋转。原子的内部有无空隙,是这两个模型的主要区别。

卢瑟福提出的模型显示出原子的内部有空隙，这已经为后来的实验所证实。

【评析】 西方心理学有个重要流派叫完形心理学，又称格式塔学派。它是反对元素分析而强调整体组织的心理学理论体系。完形主义认为：人对事物的“认识链条”上所存在的“缺环”有一种自动充填使之完整的功能。汤姆森和卢瑟福同当时的物理学家们一样，弄不清楚原子内部带正电的粒子和带负电的粒子之间究竟是一种什么样的关系，它们又是如何构成原子。他们都是根据自己所掌握的知识、经验和形象的积累，做出了正电粒子和负电粒子之间关系的具体情景想象，以填补和充实对原子内部结构的认识。而完形灵动所起的作用，就在于将原子内部模型存在的“缺陷”进行必要的“格式塔”化，即完整完美化。