

<<打开思维的天眼>>

图书基本信息

书名：<<打开思维的天眼>>

13位ISBN编号：9787563932658

10位ISBN编号：7563932658

出版时间：2012-10

出版时间：北京工业大学出版社

作者：乔宪金

页数：164

字数：154000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<打开思维的天眼>>

前言

十几年前，我与同人在社会上举办创新思维与商务策划特训班，原来设计的目标群体定位是专业从事商务策划、创意的人士。

开班后，我们却惊奇地发现，原来锁定的目标群体只占很小一部分，其他学员分别来自企业、政府、高校、媒体，几乎涵盖了社会的各个领域。

在惊愕之余，我们对学员的报名动机做了调查，结果发现，他们报名参加学习的目的不是为了专业从事创意、策划方面的工作，而是为了开拓思路，突破工作和生活中遇到的瓶颈。

我们由此受到启发，原来，不仅专业搞策划、创意的人需要思维训练，而且社会上各行各业的专业人士也需要换脑，整个社会需要一场思维的革命，需要一场轰轰烈烈的思维方式扫盲。

由于从小到大没有接受过思维方面的专业训练，社会上也很少有这方面的课程，遇到实际的难题时，人们往往会借助已往的经验、习惯、定式来思考问题，思维只是在原地打转，根本无法跳出既定的模式。

思维看起来是自由的，没有人束缚我们，我们可以漫无边际地思考，可以无拘无束地遐想，但不管怎样思想驰骋，思维始终难逃已经生成的模式。

用英国思维大师爱德华·德博诺的话说，使用惯有的思维模式进行创新几乎是不可能的，就像一个人揪着自己的头发想离开地球一样，要想创新和突破。

必须想法开发和使用思维工具，借助思维工具的力量使人摆脱惯性思维的束缚，进而打开思维的“天眼”，便可以发现更多的可能性。

为寻求思维突破，笔者20余年来一直潜心研究思维方式与思维工具，曾师从东北大学创造学专家谢燮正教授研究创新思维及技法，跟随英国思维大师爱德华·德博诺学习六顶思考帽、水平思维、CORT认知思维等，同时大量涉猎中国禅宗思维并研习其技法，在此基础上，提炼出27种四维思维工具。

这些思维工具简捷实用、直指人心，能迅速屏蔽、摆脱惯性思维的束缚，使我们的思维从定式思维中抽离出来，进而进入万事融通、瞬间永恒的无我境界。

人是万物之灵，这丝毫不能抹杀工具的伟大。

如果没有工具，那么人类可能至今还是猿，还在过着茹毛饮血的原始生活，无法享受卫星升天、高铁穿梭的乐趣。

我们的四肢离不开工具，我们的心灵、大脑同样离不开工具。

离开思维工具，我们的思维还会在惯性思维的怪圈里打转；学会运用思维工具，各种可能性会扑面而来，万事皆有可能！

借用阿基米德的一句话：“给我一个支点，我能撬起地球。

”

<<打开思维的天眼>>

内容概要

《打开思维的天眼》讲述人的思维是自由的吗？
如果是自由的，为什么有那么多难题我们的思维破解不了？
思维自由的时候，惯性思维、偏见思维、模式思维、隐含思维仍在紧紧地羁绊着我们的思考。

<<打开思维的天眼>>

作者简介

乔宪金，管理学教授，1962年生于辽宁，思维训练及职业化训练专家，六顶思考帽、CORT课程授权讲师，《四维演讲兵法》、《像敬神一样敬业》、《公共关系策划》等畅销书作者。

<<打开思维的天眼>>

书籍目录

- 第一章 从凡眼到“天眼”
 - 第一节 佛家的“五眼”
 - 第二节 四维思维
- 第二章 突破思维的瓶颈
 - 第一节 定义
 - 第二节 切入
 - 第三节 区分
 - 第四节 CAF
 - 第五节 APC
- 第三章 简化思维
 - 第一节 PMI
 - 第二节 六顶思考帽
 - 第三节 检核表
 - 第四节 5W1H
 - 第五节 思维导图
- 第四章 十字型思维
 - 第一节 借势
 - 第二节 迂回
 - 第三节 兼顾
 - 第四节 整合
 - 第五节 综摄
 - 第六节 希望点
 - 第七节 逆用
 - 第八节 反转
- 第五章 突破性思维
 - 第一节 屏蔽
 - 第二节 越界
 - 第三节 跳板
 - 第四节 随机词
 - 第五节 反导
 - 第六节 头脑风暴
- 第六章 以空制胜
 - 第一节 空门
 - 第二节 破执
 - 第三节 分别心

<<打开思维的天眼>>

章节摘录

版权页：事物之间的关系是多元的，它们之间既有对立关系、并列关系、从属关系，又有因果关系、必然关系、或然关系、主观与客观关系、现象与本质关系、内容与形式关系，等等。

在重组过程中，我们需要对两个概念的关系进行重新定位，找出它们之间的真正联系。

人饿了要吃饭，这是一种自然现象；至于要吃什么，这却是一种习惯。

我们常常把自己的习惯当成自然，觉得很多事情都是必然的，不可改变的，无形中扼杀了我们的主观能动性。

有人认为，要维护客户关系，就必须抽烟、喝酒、唱歌、洗浴，好像不这么做，客户就会跑掉。

其实，要维护客户关系，必须与客户进行互动，这是自然，至于如何互动，这却是个习惯。

你可以选择与客户吃吃喝喝这种方式，也可以选择与客户打牌这种方式互动，还可以选择请客户听讲座、听音乐会、打高尔夫这些方式互动。

我们需要的是执着的目的、目标，而不是形式，是一种自然规律，而非行为习惯。

况且，像别人做的那样去做，我们的个性在哪里？

我们的特色何在？

对事物间的关系进行错误的排列会导致思维的混乱，思维专家认为，人类思维的错误大多来自思维的混乱和想当然。

区分的要点就是对事物之间的关系进行质疑、甄别，先对不相关性进行排除，在此基础上再找出它们之间的联系和区别，对两个概念之间的关系进行重组，以确认它们之间的关系形态，找出它们之间的真正联系。

第四节CAF CAF是Consider All Factors的缩写，是指在作选择、决定、计划之前，先考虑与问题相关的所有因素，尽可能完整地考虑所有的因素，重点是可能被遗漏的因素。

在作一项决定时，人们往往把注意力放在因素的重要性上，只考虑那些很明显的、一眼就能看得到的因素，而忽略了其他因素。

CAF方法要求人们决策或行动前要考虑自身的因素、他人的因素、社会的因素，找出可能被遗漏的因素，直到确认所有重要因素都被考虑到。

手套怎样蒙混过关 美国有段时间进口关税特别重，从法国进口皮手套需要缴纳高额进口税。

进口商琼尼在法国购进了1万副皮手套，随后，他把每一副皮手套一分为二，将其中1万只左手套发往美国，而他却一直不去提这批货，直到海关过期拍卖这批货，琼尼以很低的价格买下了这批货……海关觉得事出蹊跷，指令工作人员严格盘查，如发现成批的右手套马上扣下。

琼尼第二次运手套时，把1万只右手套分装成5000盒，海关检查时认定一盒就是一副，顺利放行。

琼尼只缴纳了5000副皮手套的关税，外加一小笔购买拍卖品的支出，成功地将1万副皮手套运进美国。

在查验入关的手套时，海关忽略了1万只皮手套的另一种组合方式，结果让琼尼钻了空子。

<<打开思维的天眼>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>