

换一种角度去成功

找到生活之中的盲点，发现自身拥有的优势

# 逆思维 心理学

N I S I W E I Y I N I Y X I E

姚颖◎编著

■ 不管螺丝怎么设计，正向拧不开的时候，反向必定拧得开。山重水复，此路不通的时候，换换位，换换心，换换向，往往豁然开朗，柳暗花明。■

著名哲学家康德生前写下这样一句话：“重要的不是给予思想，而是给予思维。”打破惯性思维，学会逆思倒想，你定会摆脱平庸，创造奇迹！



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

# 逆思维 心理学

NISIWEIXINLIXUE

姚颖◎编著



廣東旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦享人生

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

逆思维心理学 / 姚颖编著. — 广州 : 广东旅游出版社, 2015.2

ISBN 978-7-5570-0012-7

I. ①逆… II. ①姚… III. ①思维心理学—通俗读物  
IV. ①B842.5-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第022299号

责任编辑: 梅哲坤

封面设计: 李尘工作室

广东旅游出版社出版发行

(广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3层 邮编: 510640)

北京紫瑞利印刷有限公司

(地址: 北京市海淀区上庄路58号)

广东旅游出版社图书网

[www.tourpress.cn](http://www.tourpress.cn)

联系电话: 020-87348243

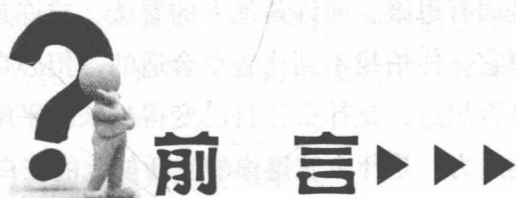
710毫米×1000毫米 16开 14印张 200千字

2015年2月第1版第1次印刷

定价: 32.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。



## 倒立看世界，一切皆有可能

对于个人的成功而言，最可怕的就是“不思维”。何谓“不思维”？“不思维”就是我们常说的惯性思维。人是习惯的产物，爱用常用的方式思考，善用常用的行为方式做事。久而久之，就会限制自主思维能力，形成思维定式，干工作、想事情时就会自觉不自觉地遵循固有的套路。

有个摄影师连续几天到海边拍照片，他观察到有个老渔夫每天都会费力地捕获满满一网鱼。令他费解的是，老渔夫将一网活蹦乱跳的鱼拖到岸上之后，总是把其中的大鱼扔回海里，只带走一些很小的鱼。一天，摄影师禁不住走到老渔夫跟前问道：“您为什么每次都把好不容易捕获的大鱼放生啊？要是发善心，也应该将小鱼扔回海里呀？”老渔夫回答的话着实将摄影师“雷”得不轻，他说：“这有什么奇怪的？因为我家的锅太小了，大个的鱼根本没法下锅，所以我才把大鱼都扔回海里。”摄影师马上说：“你们可以换一口大点儿的锅啊？”老渔夫惊讶地说：“怎么可能呢？我们家的锅和灶是配套的，灶只有那么大，锅太大了怎么做饭啊？”摄影师又说：“那就重新垒一个灶，再换一口大锅。这样每天都能吃到大鱼了。”

老渔夫撇着嘴说：“我可不能这么做。这灶和锅都是我爷爷留下来的，跟你说吧，要是拆了这个灶，我都不知道怎么垒出一个新的来

呢！即使有人帮我换了锅灶，我也不知道如何用这套新东西做饭，因为我爸爸当年没告诉我！”

在你的生活中，有没有这样的“锅灶”呢？它或许是常识，或许是固有思维，或许是他人的看法，或许是自己的胆怯。你不敢轻易换掉它，你怕找不到比它更合适的，担心自己到时候连饭都吃不上。你是否想过，是什么让自己变得越来越平庸？是谁扼杀了你的想象力、创造力？是什么使得你的生活如此的苍白、琐碎和贫乏？

从根本上说，正是如老渔夫那样的“不思维”导致了你的平庸。“不思维”让你变得表面化、变得雷同。或许你也曾经期望过自己与众不同，你也有过缤纷绚丽的梦想以及各种创业赚钱的想法。可是，慢慢地，你的激情被磨灭，不断地被他人、被教育、被社会同化。有句话说得好：“每个人出生时都是原创的，可长大后都成了山寨的。”

想想看，现在的你是不是只看到人家怎么干、前人怎么做、行业的游戏规则等，而迷失了自己的套路和招数？如给你一张纸，你会想到什么？写字、画画？也许除了这些，你很难再想到其他用途。由此，我们可以看到习惯性的思维很容易使人头脑僵化。

电视剧《地下交通站》里有这样一个镜头：地下党派来的医生不停地让黑藤说“老鼠、老鼠、老鼠”，然后冷不丁地问“猫最怕什么”，黑藤自然不假思索地回答“老鼠”，让人忍俊不禁。

看来，习惯成自然，“不思维”一旦成了常态是相当可怕的！

“不思维”的人最爱走直线，然而生活并非几何学，两点之间最短的距离未必是直线。所以，懂得转变思维很重要，为此，我们提倡逆思维。逆思维与一般思维方向相反，是对事物进行对立、颠倒、反面、逆转等多角度思考，打破原有的思维方式，把事物的状态和特性推到反面或极限，以寻找事物中的新视点，“反其道而思之”，使思维呈现多面化，最终有利于高效解决问题。

曾看过这样一道趣味题：

有四个相同的瓶子，怎样摆放才能使其中任意两个瓶口的距离都相等呢？

可能我们琢磨了很久也难以找到答案。那么用什么方法可以解决这个难题呢？原来，把三个瓶子分别放在正三角锥的下面三个顶点上，将第四个瓶子倒过来放在正三角锥的第四个顶点上，答案就出来了。

把第四个瓶子“倒过来”，多么形象的逆思维啊！

有些事物的本质往往与其表象相反，即使表里如一，为求兵行诡道、出人意料或创新，也需要从反方向思考或寻求方法。在有心人眼里，逆思维可以构成核心竞争力。马云有句口头禅：“倒立看世界，一切皆有可能。”而在牛根生看来，“不管螺钉怎么设计，正向拧不开的时候，反向必定拧得开。山重水复，此路不通的时候，换换位，换换心，换换向，往往豁然开朗，柳暗花明。”而知名公司惠普对其员工强调的职业理念是：“做一条反方向游的鱼。”我们想要成功，只盯住某一个方向前进是不行的，有时不妨回头看看，换一个角度，兴许就能化劣势为优势，如此，离成功也就不远了。

当然，人生的成功不只是事业上的成功。人生的成功需要在方方面面都有幸福的体验，哪方面出现问题都会让人产生挫败感。逆思维虽不是万能钥匙，但能时常带给我们惊喜，善用它的人，会在处处有异于常人的领悟。

著名哲学家康德生前给自己写下这样一句碑文：“重要的不是给予思想，而是给予思维。”打破惯性思维，学会逆思倒想，你定会摆脱平庸，创造奇迹！



# Contents

## 目 录

### 第一篇 成功的门，用任何方式都可以打开 001

大多数人习惯于正向思考，仅按事物发展的客观顺序去推理分析，很少站在事情的对立面，打破常规地求异逆想，唯恐被视为“异类”“叛逆者”，结果徘徊在一道看不见的陈旧观念、僵化思维的“墙”面前，虽百思却仍不得其解。其实，成功是一扇门，它并不在乎你用什么方式去打开它，如果懂得调整思维方向，让大脑和心理来个180度大转弯，说不定那扇门就开了。

凡事都有对立面，你看哪面呢 / 002

不识庐山真面目，只缘身在此山中 / 005

360度思考，思路就会越来越宽 / 008

倒过来试试，答案可能就出来了 / 011

只有错误才会让你继续进步 / 015

学问，就是学习问问题 / 018

最危险的地方还是一样危险 / 022

“在此之后”不等于“由此之故” / 026

颠倒顺序——田忌赛马的启示 / 030

越是禁止，人们尝试的欲望越强烈 / 034

## 第二篇 逆着看逆境，一切皆有希望 037

处于逆境时先要战胜什么呢？你可能会说，先要战胜环境和他人。但你错了，先要战胜的是自己。若用逆思维心理宽慰自己，提高自己的“逆商”，那么看起来是坏事的逆境，却能锻炼你的意志，给予你无尽的力量。反过来想，一切皆有希望！

将缺点逆用，变为可利用的东西 / 038

倒过来想想，挫折也许正是礼物 / 041

另一只眼看逆境 / 044

胜无常胜，而败也并非永远 / 047

把成功当定局，你离失败就不远了 / 050

敌人不在外部，而是你熟悉的自己 / 053

将自卑化为动力——我自卑，我努力 / 057

方向错了，走得越远就错得越深 / 060

生活中到处都有委曲的道理 / 064

已经坚持了这么久，不怕再试一次 / 068

失去的其实从未真正属于你 / 071

把对手当作激励你进步的“小伙伴” / 074



### 第三篇 由彼观彼，而不是由己观彼 077

有人的地方就有矛盾。矛盾的存在，常常是因为我们大多数时候都习惯于从自我感受出发，只顾及自己的得失和自己的心情，这是人类的自私心理在作怪。为了消除人际间的不和谐因素，减少彼此间的矛盾，我们应该学会逆思维思考，也就是说要懂得换位思考——由彼观彼，而不是由己观彼。能够设身处地地替人着想，理解至上，同时，懂得一些与人交往的技巧，才会有别开生面的人际关系。

转换视角，坐到对方的椅子上 / 078

多为他人着想，怎会生事端 / 081

做个“八面玲珑”的人不是坏事 / 084

若人人只图自保，世界将变得怎样 / 088

你待人冷漠如冰，别人如何待你热情如火 / 092

晴天留人情，雨天好借伞 / 095

与人交往，“人情牌”打不得 / 098

树怕剥皮，人怕激将 / 101

你不愿意做的事，别人也不愿意做 / 104

人们通常都是被自己说服的 / 107

有缺点的人才更容易被人接受 / 110

相信人性本善，别总把人往坏处想 / 113

## 第四篇 职场求存，有些事不是你想的那样 117

如何在风云变幻的职场站稳脚跟呢？如果突破常规思维的框框，有意识地运用与传统思维和习惯“背道而驰”的逆向思维方法，比如以“出奇”去达到“制胜”，以“无为”去达到“有为”，就会成为一个真正的专业人士。

最大的罪过是你比其他人“聪明” / 118

不怕被“利用”，就怕你没用 / 120

下属也能够“倒行逆施”管上司 / 123

没有抱怨的职场，不是真实的职场 / 126

努力很重要，借力更重要 / 130

工作并不是一切，不要把职场当成战场 / 134

和尚撞钟，谁说是得过且过 / 137

心地清净方为道，退步原来是向前 / 140

别迷茫，也别教条 / 144

## 第五篇 生意好不好，不在努力在思路 147

诸多人都在讲：资金、经验的不足，产品的同质化，项目的无差异化，跟风严重，竞争太激烈等问题让生意越来越难做。生意真的难做吗？生意的确难做，但如何在别人都难的时候让自己生意好做呢？关键在于我们的思维方式。若是做反向的生意，结果会怎样？别忘了，做生意，就是拼智慧！当别人都朝一个方向去想事情的时候，你却从相反的方向思考出了新的办法，这样，你就和别人形成了鲜明的对比，也有效地减少了竞争，达到良好的效果。

做特色鲜明的“那一个”，不做几乎相同的“那一些” / 148

不要让规则成为左右我们的心理习惯 / 152

当99%的人看多时，市场就可能见顶 / 156

所谓机会，就是去尝试新的、没做过的事 / 160

填补市场空白，将缺点转化为卖点 / 163

打破常规的道路通向智慧宫殿 / 166

小钱是大钱的“祖宗” / 169

只有放错的垃圾，没有寻不见的财富 / 172

不在乎等价交换，只在乎各取所需 / 175

对抗不如对话，竞争不如“竞合” / 178

别人怕露怯，我却积极寻找不足 / 182

**第六篇 买和卖，就是一场心理博弈战 185**

在日常生活中，我们会发现，顾客与销售人员之间总是对立的，他们之间永远是一种博弈关系。销售人员越是极力推销，顾客越是不买，这是顾客的逆反心理在作怪。而作为销售人员，卖出产品永远是终极目的。如何才能掌握销售的主动权？本书送你一个思考的魔盒，以改变以往大多数销售人员正向宣传的思路，找到一些提升销量的独特方法，真正引导你走上销售逆思考之路。

说出缺点，迎接你的不一定是刀枪棍棒 / 186

越是标明不准偷看，人们越是想看个明白 / 189

限量版真的是为了限量吗 / 193

“量大从优”和“量小易卖”你选哪招 / 196

越是难以得到的东西，越希望得到它 / 199

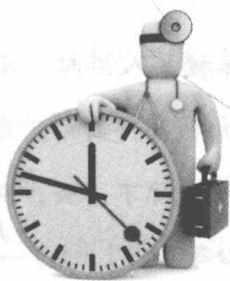
会用极具诱惑又略有“威胁”的宣传手段 / 202

不与客户争辩，引导客户说“是” / 205

有点创意，别把自己混在人堆儿里 / 208

主动让步也能够给对方造成压力 / 211

## 第一篇 成功的门，用任何方式都可以打开



大多数人习惯于正向思考，仅按事物发展的客观顺序去推理分析，很少站在事情的对立面，打破常规地求异逆想，唯恐被视为“异类”“叛逆者”，结果徘徊在一道看不见的陈旧观念、僵化思维的“墙”面前，虽百思却仍不得其解。其实，成功是一扇门，它并不在乎你用什么方式去打开它，如果懂得调整思维方向，让大脑和心理来个180度大转弯，说不定那扇门就开了。

### 凡事都有对立面，你看哪面呢

你知道中国律师的鼻祖是谁吗？他叫邓析，是春秋战国人。此人一生以教人诉讼和帮助别人打官司为职业，可谓中国历史上第一位“大律师”。关于他有这样一个事例：

一年夏天洪水泛滥，一富人不幸被淹死，尸体被某人捞起。死者家属闻讯赶来，想出钱赎回尸体，对方却挟尸要价，价钱高得离谱。死者家属让邓析帮忙。邓析说：“你放心等着吧。那遗体如果你不去买，别人一定不会买的。”死者家属一听有道理，就回去耐心等待了。过了一段时间，得尸者见死者家属不着急赎尸，而尸体已经开始腐烂了，情急之下也去找邓析。邓析说：“你把心放到肚子里吧，死者家属只能来你这里买尸体。”得尸者觉得在理，就高高兴兴地回去了。

故事的结局虽不得而知，但可以预见，如果死者家属和得尸者都遵从邓析的意见一直等下去，结果只能是“两败俱伤”——家属得不到尸体而伤心，得尸者得不到钱而伤财。当然，在这里邓析被认为是反面教材，我们并不提倡你效仿他。但邓析观察、分析问题的思维方式值得你借鉴。

在上例中，邓析用逆思维心理，在客观事物发展变化的矛盾中，既看到了事物矛盾对立的一面，又看到了事物发展统一的一面；既看到了积极



的一面，又看到了消极的一面。若是死者家属和得尸者也知道这个方法，看到自己的利弊，能平心静气地谈谈，都退让一步，问题便可圆满解决。

世间万物，其对立面都是一种客观存在，只有相对，没有绝对。早在几千年前，中国《易经》八卦的阴阳理论就阐明了宇宙间一切事物的对立性。伟大的科学家爱因斯坦也发表了物质相对论。我们也常说，“河有两岸，事有两面”，没有高山显不出洼地。有有就有无，有天就有地，有甜就有苦，有黑就有白，有正就有邪，只不过它们具有或隐或显、或大或小、或强或弱的区分罢了。

但是，我们经常以“比较”的态度来看待“世界”，而且往往还只想保有自己喜欢的一面，这就是我们的通病。如果你从相对立的角度出发思考问题，你的思想就会暂时处于一个不定的状态，然后发展到一个新的水平。这种思想的“悬念”使思考能力之上的智力活跃起来，并开创出一种新的思维方式——逆思维。

比如，如何防止森林大火呢？你可能会列举出无数的方法，但皆是从我如何防范的角度出发的。而美国专家却想出一个与“防”相反的方法——以放火来防火。他们发现，低矮的灌木以及丛生的杂草占满了林中空隙，极易引发火灾，一旦出现火警，通道被堵塞，火势蔓延极其迅速。为此，他们实施有计划的人工放火，让灌木杂草在控制下燃烧，这样可烧出一条人工通道使林中空气流通，亦可在失火救援时能更方便一些。

这就是反常规之道而行，别人想防火，他们则放火，却取得了更好的防范效果。

还有一个与火有关的故事：

草原上突然大火冲天，游客们被困在其中，惊慌失措。一个猎人说：“大家别慌，都听我的！”他让大家动手拔草，清出一片小空地来。一会

儿工夫，他们就清出了一片空地。这时大火越来越近，猎人让大家站到空地的一边，自己则站在火来的一边，点燃一根火柴放在眼前的干草上，大火腾空而起。

奇迹发生了，猎人点燃的火并没有顺着风势烧过来，而是迎着那边的火燃过去。两堆火碰到一起时，火势骤然减弱，最后渐渐熄灭了。

游客们脱离险境后纷纷请教猎人原因。猎人说：“风是向咱们这儿吹的，空地上的气流是向外吹的，借着气流火把草烧完了，大火自然就灭了。”

看到了吧，对立面并非真的不相容，有时还能成为处理问题的最佳方法呢！

西方人有一个很好的关于看待事物的方法，比如在难以做出的决定时，会列出所有利弊点，综合考虑之后再做最后的判断。考虑问题总从两方面来考虑，分析完有利的一面，再分析不利的一面，这样做能最大限度地摆脱主观情感的左右和排除外界的干扰。

做任何事都是这样，不要被狭隘的想象力控制，直接去找问题的答案往往找不到最准确的那一个，相反，在它的对立面可能有着最正确的答案。

凡事都有对立面，你看哪面呢？

### 智慧点读

对立面的存在，能够使你明白自己的缺点在哪儿、弱点在哪儿、破绽在哪儿、方向在哪儿。

## 不识庐山真面目，只缘身在此山中

18世纪以前，盛行着一种错误理论——“燃素说”，认为可燃物质中存在着“燃素”，物体燃烧时，“燃素”以光和热的形式分离出来。燃素学说实际上是很不科学的，可是风行了一百多年。许多著名的化学家如舍勒、卡文迪许都拥护燃素学说。

1774年，英国科学家普里斯特列在给氧化汞加热时，偶然发现了一种新的气体，蜡烛在这种气体中燃烧比在空气中燃烧得更旺。这正是氧气。遗憾的是，普里斯特列认为，这种气体根本不含燃素，但因蜡烛大量地释放出燃素，所以烧得更旺。他把这种气体叫作“无燃素空气”。恩格斯谈到这个问题时说，普里斯特列在“真理碰到鼻尖上的时候还是没有得到真理”。

后来，法国化学家拉瓦锡经过多次实验，认识到这种“无燃素空气”正是氧气，于是提出燃烧的氧化学说。这样，人们才得以弄清燃烧的本质。这也说明燃素说是错误的。

类似的情况在现实生活中也不乏其例。有很多常识和“司空见惯”的现象，并不一定是正确的。比如，我们经常听人说，每天饮用8杯水有益健康，于是很多人不管喝下这8杯水有多难受，也坚持去喝。那么，当你喝了这些水感觉煎熬时，你是否回过头来想想，为什么这么难受还要喝下8杯水呢？这常识背后有没有你没深入了解的东西呢？只要你想了，你就