

THERE'S ALWAYS A WAY

世界顶级
思维方式

(实践版)

人生

总会



有办法

黄磊

著

如何让上班像玩游戏一样轻松？如何让同事像朋友一样友善？
如何快速到达自己期望的位置？关键在于你的思维方式！

学习世界顶级思维，建立良好的人际关系，
高效行动，快速成长！

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

THERE'S ALWAYS A WAY

世界顶级
思维方式

(实践版)

人生

总会



有办法

黄磊

著

中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

人生总会有办法：世界顶级思维方式：实践版 / 黄磊

著. —北京：中国法制出版社，2019.7

ISBN 978-7-5216-0259-3

I . ①人… II . ①黄… III . ①思维方法—通俗读物

IV . ① B80-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 094403 号

策划编辑：杨 智

责任编辑：杨 智 冯 运

封面设计：汪要军

人生总会有办法：世界顶级思维方式：实践版

RENSHENG ZONG HUI YOU BANFA; SHIJIE DINGJI SIWEI FANGSHI; SHIJIANBAN

著者 / 黄磊

经销 / 新华书店

印刷 / 北京海纳百川印刷有限公司

开本 / 710 毫米 × 1000 毫米 16 开

版次 / 2019 年 7 月第 1 版

印张 / 12.5 字数 / 166 千

2019 年 7 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978-7-5216-0259-3

定价：38.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

传真：010-66031119

网址：<http://www.zgfs.com>

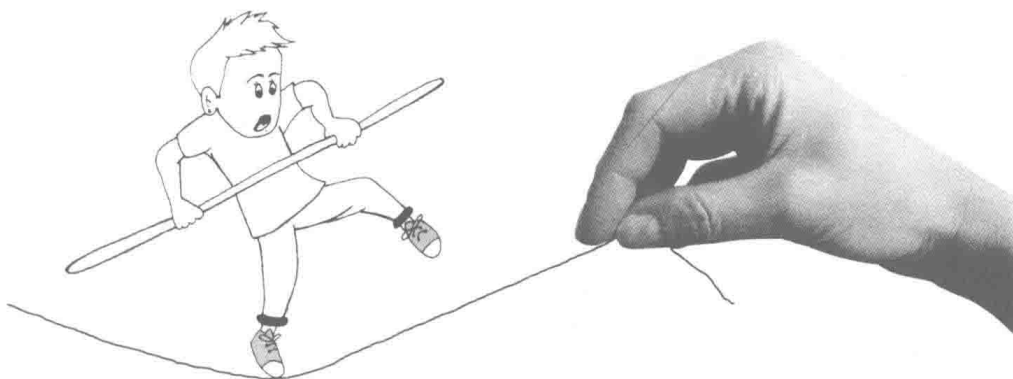
编辑部电话：010-66034985

市场营销部电话：010-66033393

邮购部电话：010-66033288

(如有印装质量问题，请与本社印务部联系调换。电话：010-66032926)

序：想法变了，命运就变了



平庸者习惯了抱怨命运不济，即便事实的确如此，抱怨又有什么用呢？那些含着金汤匙出生的人，比你天赋高，比你背景好，更可怕的是他们比你还拼，怎么追？

甘拜下风？自暴自弃？

大部分人也是这样做的，结果这辈子也就这样了。

他们是被命运击垮的吗？

在某种程度上，是的！然而根源在于横亘于大脑中的那堵“墙”，想不通，就永远走不过去。

穷人与富人最大的差距在哪里？

也许你会列出很多因素：出身、资金、学识、人脉……

但是归根结底，还是思维方式的差距。

当 99% 的人还不知道互联网是什么东西的时候，马云的阿里巴巴就出现了。如果你将其归结为运气，那么看看张一鸣的今日头条，做新闻聚合

的网站那么多，为什么只有今日头条冒出来了？

在我看来，今日头条这个名字太厉害了，凤凰新闻、搜狐新闻、网易新闻、新浪新闻、腾讯新闻、澎湃新闻……这么多老牌新闻网站厮杀了这么多年，结果却比不过异军突起的今日头条。

这些新闻客户端的名字简单粗暴，很难抓住客户的眼球，而且内容同质化，看哪个都差不多，突然间今日头条出现了，让人眼前一亮。

“大家都很忙，只看看头条新闻就好了。”

相信这是很多人的想法，张一鸣他们想到了，也做到了，结果今日头条火了。

当然，马云、张一鸣等人的成功绝不是一个名字、一个点子那么简单，但如果他们一直走在正确的思维轨道上，成功就变为水到渠成之事。

我曾是一个安于现状的人，刚毕业在交通部一个下属公司做财务，每天大部分时间都在喝茶看报，拿着微薄的薪资。即使这样，还被很多人羡慕。

我当时也很享受这份差事，但是进入社会一年之后，才意识到自己如同一只井底之蛙，眼界狭窄，思维滞后，于是在一年之后选择了离开。

命运波折，在没有任何背景、关系、能力平平的境况之下，辗转了几年，一度落魄到怀疑人生的地步，抱怨命运不公，好在最后自己想明白了。

当我把人生的方向大致看明白后，剩下的就是琢磨具体的事了。机

缘巧合之下进入出版、培训这行，没有赶上暴利年代，平稳期又在给人打工，当多数人退出之时，我留了下来。因为琢磨透了，时机成熟，可以自己创业了。

在我看来，图书绝不是夕阳行业，如果一个国家没人看书了，绝对是一种悲哀。有人说纸质图书不行了，未来是电子书当道的时代。

这个说法有一定道理，但并不意味着纸质图书完蛋了。预测未来太难了，但是借鉴、模仿很容易，想知道未来的图书趋势，看看超级大国美国就行了，不仅是图书领域，很多方面都可以借鉴。

美国的纸质图书怎么样？根据美国出版商协会公布的2016年的数据，所有类型的纸质图书均有所增长，而且近几年都呈回暖的迹象，有声书下载增长25.8%，电子书下降15.6%。

此后图书真的没人看了吗？不可能的！

扯远了，讲了这么多，就是为了说明思维的重要性。什么事都得琢磨，人生如此，事业如此，想明白了，事就简单了，接下来行动就是了。

这本书中所讲的内容完全是为了拓展读者的思路，同时提供实际可操作性的方法，先激活你的大脑，然后请你在工作与生活中试一试，看看这些方法是否有效。

你的任务只有一项，那就是尽快想明白。想明白什么？人生、世界、工作……你需要想明白一切！

Part 1 问题多过方法，你就完蛋了 001



如果你的问题总是多过方法，你就完了。对精英来说，方法永远比问题多，因为他们总是可以找到解决问题的钥匙。

吉德林法则：认清问题的关键 / 003

沃尔森法则：圈子→信息→财富 / 006

巴菲特定律：别在竞争激烈的领域硬拼 / 009

弗洛斯特法则：知道自己能做什么，不能做什么 / 012

犬獒效应：竞争造就强者 / 014

Part 2 如何有逻辑地思考人生 017



没事别瞎思考人生，如果要思考，一定要有逻辑性。如何才能让思考更有逻辑性呢？一定要掌握思维方法，借助思维工具！

空雨伞理论 / 019

5W1H / 020

矩阵视觉思维法 / 023

费米推理 / 028

Part 3 创意思维，你离改变世界还有多远？ 031



你与天才的距离那么远、那么近，近到只差一个点子，远到差了一个银河系。先有蛋还是先有鸡？为什么就你想不明白！

行停法 / 033

头脑风暴法 / 035

心智导图 / 038

曼陀罗思考法 / 040

希望点列举法 / 043

Part 4 倒过来想，问题会不会更简单？ 047



按常理出牌是导致多数人陷入平庸思维模式的原因。这个时代，我们需要的是反惯性思维，这样才能在芸芸众生中脱颖而出。

哈桑借据法则 / 049

智商不够？借别人的试试 / 051

有时候，你可以不按常理出牌 / 053

方位逆向思维法 / 056

因果逆向思维法 / 059

心理逆向思维法 / 060

缺点逆向思维法 / 063

Part 5 让效率翻倍的笔记思维法 067

做笔记谁都会，目的不同，效率也不一样。有人不知道为何做笔记，有人将做笔记当作思考方式；有人做笔记耽误时间，有人做笔记节省时间。你呢？会做笔记吗？

做笔记，怎能没有便利贴？ / 069

空行思维 / 071

康奈尔笔记法 / 072

关键词笔记法 / 075

思维导图笔记法 / 078

子弹笔记法 / 080

Part 6 超越多数人的时间思维 083

世间最公平的唯有时间，最残忍的也是时间，时间就如同上帝一样，俯瞰天下苍生。时间“杀死”了很多人，或者说是绝大多数人，也成就了少数人，后者成功地改变了世界。

碎片时间操作指南 / 085

你想拖延到世界末日吗？ / 088

让工作与生活更简单的清单思维 / 092

提升时间效率的黄金思维 / 096

Part 7 你在职场的位置，取决于你的思维方式 103



如何让上班像玩游戏一样轻松？如何让同事像朋友一样？如何快速爬到自己期望的位置？这取决于你的思维方式！

异性效应：让工作简单愉悦的吸引力法则 / 105

巴纳姆效应：跳出认知偏差的怪圈 / 107

视网膜效应：欣赏自己，欣赏他人 / 110

反馈效应：所谓情商高，就是会反馈 / 113

排球实验：有一种伤害，叫作“别人的评价” / 115

踢猫效应：不踢猫，更不能让人当猫给踢了 / 118

心理距离：刺猬法则的职场解读 / 121

人际相似效应：利用吸引力法则寻找朋友 / 124

保龄球效应：好言一句三冬暖，恶语伤人六月寒 / 127

Part 8 有效人际交往的思维模式 133



人脉是拉开人与人之间层次的关键资源，而人际交往的模式决定了你的人缘，也就是说从某种程度上决定了你的人脉。想法决定做法，人见人爱还是人见人厌，取决于你的思维模式。

名片效应：缩短彼此的心理距离 / 135

斯坦福演奏实验：“自我中心性”是愚蠢的第一表现 / 138

- 人格测试实验：拔高自己只会招致反感 / 141
- 投射心理：为什么我们会没有缘由地讨厌某人 / 144
- 霍桑效应：把话语权交给对方 / 148
- 双耳分听实验：捕捉关键信息的技术 / 151
- 留白效应：与人交往，要学会留有余地 / 153
- 黑暗效应：选择谈话环境、时机很重要 / 156
- 邻里效应：熟人好办事的心理学 / 159
- 拆屋效应：谁会残忍到连续两次拒绝你呢？ / 161

Part 9 激发个人快速成长的思维模式 165



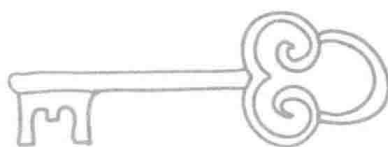
个人极速成长的关键取决于思维模式，脑子活了，事就好办了。所以在成长过程中，我们最需要提高的是思维能力。激发大脑潜能，开启急速成长之路吧。

- 定位效应：慎重吧！选择决定人生 / 167
- 成就动机：永远保持激昂的斗志 / 170
- 模式思维：模仿是快速成长的必修课 / 173
- 贝克尔境界：始终保持最佳工作状态 / 175
- 投篮实验：养成大脑预演的习惯 / 178
- 塞利格曼效应：远离失败的恶性循环 / 182
- 飞行员心理测试：别让思维定式限制你 / 184

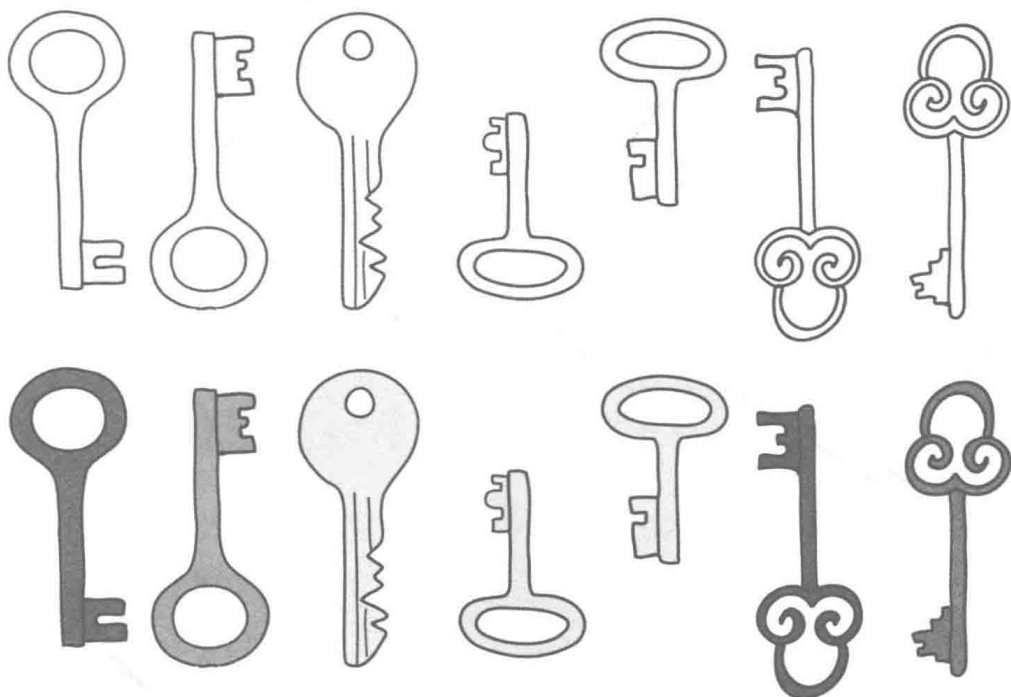
Part 1

问题多过方法， 你就完蛋了

如果你的问题总是多过方法，你就完了。对精英来说，方法永远比问题多，因为他们总是可以找到解决问题的钥匙。



吉德林法则：认清问题的关键



找到解决问题的那把钥匙

美国通用汽车公司管理顾问查尔斯·吉德林提出：把难题清清楚楚地写出来，便已经解决了一半。只有先认清问题，才能很好地解决问题。这种观点在管理学上被称为吉德林法则。

关于该法则的案例很多，其中最著名的当属“宇宙足球厂”的案例。

英国曾有一个妇女向法院提告，说她丈夫迷恋足球已经到了无以复加、不能容忍的地步，严重影响了他们的夫妻关系。她要求生产足球的厂商——

宇宙足球厂赔偿她精神损失费 10 万英镑。

在厂商看来，这一指控毫无道理。但在结果宣判之前，种种迹象表明，这位妇女的要求得到了大多数陪审团成员的支持。想到马上就要支付巨额的赔偿费，宇宙足球厂的老板很是忧虑。

这时，宇宙足球厂的公关顾问认为，对公司来说，问题的关键就是这位妇女的控告让公司损失了大笔的钱，要是能通过这次控告重新赚回损失的钱，问题不就迎刃而解了吗？

于是，他向公司建议：与其在法庭上与陪审团进行无谓的陈述，还不如利用这一离谱的案例，为公司大造声势，向人们证明宇宙足球厂生产的足球魅力之大。

方案定好之后，厂商与各媒体进行了沟通，让他们对这场官司进行渲染。果然，这场官司经媒体的不断轰炸后，宇宙足球厂名声大振，产品销量一下子就翻了四番。与损失的 10 万英镑比起来，宇宙足球厂算是因小祸而得了大福。

在看到这个案例之后，我们一步步进行分析：

第一步，通读案例：

一遍读不懂就读两遍、三遍，直至理解为止。

第二步，发现问题：

一位妇女因为丈夫迷恋足球影响了夫妻关系，因此要告宇宙足球厂。

第三步，确定核心问题：

公司面临赔款 10 万英镑的后果。

第四步，解决问题：

因为该妇女的诉讼理由比较离谱，很有炒作价值，与其到法庭上周旋，不如找媒体进行炒作，还会起到宣传效果。

再看一个案例，同样是英国公司，这回是航空领域：

英国航空公司遇到过一次危机。有一次，一架途经纽约的航班因为机械故障，在纽约被迫降落后禁飞。乘客对此极为不满，对英国航空公司怨声载道。该公司立即调度班机，将 63 名旅客送到了目的地。

当旅客下机时，英航职员向他们呈递了一份言辞恳切的致歉信，并为他们办理退款手续。尽管英航因此损失了一大笔钱，但起了力挽狂澜的功效，大大弱化了乘客的不满情绪。

英航的这一举措被人们广为流传，不仅未损害反而大大提高了英航的声誉。此后，英航的乘客一直源源不断。

在这个案例中，同样采用吉德林法则分析问题：

第一步，通读案例。

第二步，发现问题：

飞机故障，影响旅客行程。

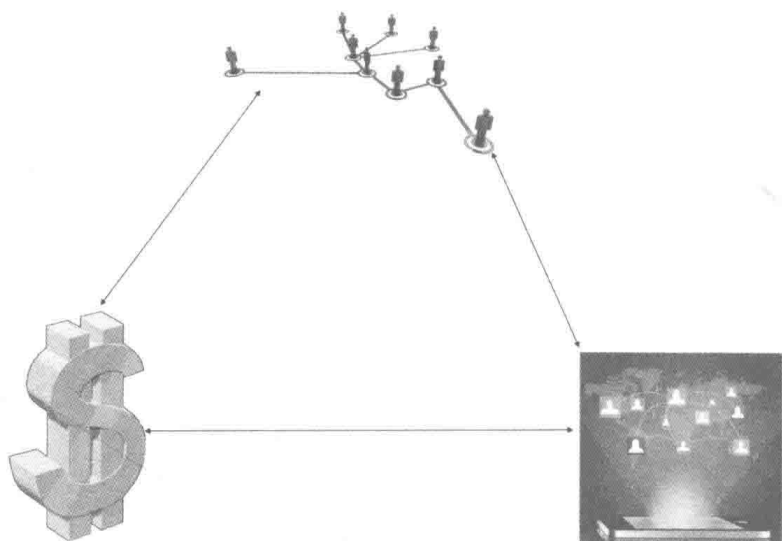
第三步，确定核心问题：

英航面临信誉危机。

第四步，解决问题。

英航在危机面前采取了快速反应模式，调度其他飞机将旅客送到目的地，写道歉信，退还旅客款项。

沃尔森法则：圈子→信息→财富



圈子→信息→财富

这是美国企业家 S. M. 沃尔森提出的一条黄金法则，时至今日，依然被奉为真理。法则的大意是永远将信息和情报放在第一位，那么你的财富就将滚滚而来。

你能得到多少，往往取决于你能知道多少。这是一条亘古不变的真理，昨天如此，今天如此，明天更是如此。

最早，这条法则被企业家广泛认同，并运用在公司经营之中。早些年，日本的尼西奇公司只是一家生产雨伞的小企业。直到有一次，董事长多博川看到了一份当时的人口普查报告。

上面写道，日本每年有 250 万婴儿出生。

商人的嗅觉与前瞻性是常人无法比拟的，这条信息如同黄金般珍贵。