

史蒂夫·乔布斯、比尔·盖茨、马云最善用的思维方式，今天你用了吗？

逆向思维

心理学

换一个角度去成功

它是当今最热门的思考方式！
它是改变无数人命运的思维方法！
它是帮你发现生活中的盲点，找到自身优势的思维魔镜！
好看，好玩，好学，更好用！



中国长安出版社

宋可力◎编著
EMIS IN



B842.

6



00874823
南阳理工学院

逆 思 维 心 理 学

换个角度去成功

宋可力◎编著



中国长安出版社

NI SI WEI

图书在版编目 (CIP) 数据

逆思维心理学：换个角度去成功 / 宋可力编
著. —北京：中国长安出版社，2011.11
ISBN 978 - 7 - 5107 - 0373 - 7

I. ①逆… II. ①宋… 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 (2011) 第 213536 号

逆思维心理学：换个角度去成功

宋可力 编著

出版：中国长安出版社
社址：北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)
网址：<http://www.ccapress.com>
邮箱：ccapress@yahoo.com.cn
发行：中国长安出版社 全国新华书店
电话：(010) 85099947 85099948
印刷：三河市鑫利来印装有限公司
开本：710mm × 1000mm 1/16
印张：18
字数：190 千字
版次：2012 年 5 月第 1 版 2012 年 5 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5107 - 0373 - 7

定价：38.00 元

NISIWEI XINLIXUE

逆思 维 心理学

↪ 换个角度去成功 ↩

人生的辉煌始于思维观念的转变

牛根生说：“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。”

“做一条反方向游的鱼。”这是知名公司惠普对其员工强调的职业理念。

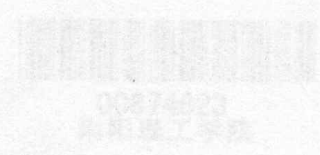
真正的财富是一种思维方式，而不是一个月的收入数字。

无论是工作、生活都需要全新的思索才会创造奇迹。

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。”

学会突破思维的盲点吧，倒立看世界一切皆有可能。

1002.5
6



逆向思维

《《谨以此书献给所有渴望创新的人们》》

有一家大型书店，每年都会丢失很多图书，这让老板很是苦恼。他把丢失的图书名称及数量都记好，归纳成一个表格，悬挂在书店里，提醒员工要特别注意。某天，一个出版社的负责人来到了这家书店，他驻足于那张表格下，猛然一道灵光闪过，顿时兴奋不已。后来，在一次世界性的书展上，这家出版社打出了不一样的宣传牌：展示了一份“被偷窃次数最多的十大书籍”名单。

这份名单马上抓住了书商们的眼球，被偷窃得越多，不正说明这本书越火热吗？他们纷纷订了大量的货，无疑，这家出版社成了书展上的大赢家。

生活中我们总是存在许多盲点，很多问题正向思维难以解决，逆思维则更容易找到出路。上例中的出版社负责人正是运用了逆思维取得了更多的订单。

什么是逆思维呢？逆思维也叫求异思维，它是思维心理学中重要的一部分。由于思维定势的存在，我们的思维往往是惯性的，容易走直线。逆思维则与一般思维方向相反，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”，这样就可使思维呈现多面化，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。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形的三个顶点，将第四个瓶子倒过来放在三角

前言

FOREWORD

让思维调头，
突破人生的盲点



形的中心位置，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，也需要从相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。”在牛根生看来，“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。”而知名公司惠普对其员工强调的职业理念便是：“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，兴许也能化劣势为优势，那么，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生有挫败感。逆思维虽不是万能钥匙，但却时常能带给我们惊喜，善用它的人，处处都会有异于常人的领悟：

当我们困于传统，囿于常识的时候，换个方向就会有不一样的结论。

当我们遇到挫折，情绪低落的时候，换个角度就会有不一样的感受。

当我们与人交往，沟通不畅的时候，换个位置就会有不一样的体会。

当我们职场奋斗，力求晋升的时候，换个方式就会有不一样的收获。

当我们销售失败，烦恼不已的时候，换个思路就会有不一样的效果。

当我们婚恋受挫，痛苦迷惑的时候，换个想法就会有不一样的幸福。

《道德经》中有云：“反者道之动。”万事万物的规律都是反向运动的，逆向寻找，更易找到答案。

亲爱的朋友们，相信我，只须一点改变，你的人生将就此大不相同！

第一章
Chapter 1
逆思倒想，突破思维的盲点

——改变传统观念

·P1



我们大多数人都习惯于正向思考，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，一反常规地求异逆想，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“鬼打墙”面前，虽百思而仍不得其解。其实，成功是一扇门，它并不在乎你用什么方式去打开它，懂得调整思维方向，让大脑和心灵来个180度大转弯以后，说不定那扇门就开了。

我们正在“不思维”中走向平庸 / 2

答案就在“对立面” / 5

颠覆“熟知”，不做常识分子 / 8

缺点也是成功的阶梯 / 11

多角度思考问题，结论就会发生变化 / 14

规则不仅用来遵守，也要用来打破 / 17

“深度”倒过来就是“高度” / 20

错误的剩余价值 / 24

没有问题=问题 / 27

不要相信“最危险的地方最安全” / 31

有因必有果，有果必有因 / 35

颠倒顺序，则逆转了结局 / 38

越是希望这么做，越去禁止这么做 / 41

自伤有时可避免他伤 / 44

第二章
Chapter 2
反向心理调节，用
逆商迎战“逆伤”
——心开路就开

·P47



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

看到逆境的另一面 / 48

反过来看，逆境也是贵宾通道 / 51

失败只是一个临时结果 / 54

警觉成功的腐蚀，让喜悦掉头 / 57

莫急于战胜别人，先努力战胜自己 / 60

将情绪转向，与自卑面对面 / 64

换个方向，你就能成功 / 67

直是正道，曲也是正道 / 70

转变想法，就没有“差一点儿”的遗憾 / 73

把失去的当做不要的 / 76

成功需要朋友，非常成功需要对手 / 79

相信童话，不要活得太明白 / 82

第三章
Chapter 3
坐在对方的椅子上，视角决定世界
——人际关系修炼术

·P87



有人的地方就有人际矛盾。人际矛盾的存在，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，这是人类普遍的自私心理在作怪。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。能够设身处地想人所想，理解至上，同时懂得一些与人交往的技巧，才会有别开生面的新人际关系。

- 顺别人思路，找到自己的出路 / 88
- 变“以己度人”为“以人度人” / 92
- 把他人当做自己来对待 / 95
- 都说圆滑不太好，其实圆滑很重要 / 98
- 陌生人求助，你犹豫了吗 / 102
- 别人怎么对你，取决于你对他的态度 / 105
- 人人趋势利，你偏烧冷庙 / 108
- 让他欠你人情，你就掌握交际主动权 / 111
- 求人办事有方，请将不如激将 / 114
- 换个方式拒绝，想要求你不容易 / 117
- 你若说服不了他，就让他自己说服自己 / 120
- 自曝己短，更受人欢迎 / 123
- 把人往好处想，别见谁都怀疑 / 126
- 在仇恨的地方种上宽恕的种子 / 130

第四章
Chapter 4
职场借“外脑”，
鱼与渔兼得
——打造反向“突级”力

·P135



职场，那个别样的江湖，有很多潜规则，例如职场需要江湖气，有些事情不能“讲道理”，等等。如何在风云变幻的职场运筹帷幄呢？如果突破常规思维的框框，有意识运用与传统思维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职场“圣斗士”。

凡事都强于别人未必是真聪明 / 136

你想出风头，领导更想出风头 / 139

不怕被利用，就怕你没用 / 142

让上司管理，也要管理好上司 / 146

逆向思考，创造抱怨的价值 / 149

别只知埋头苦干，借力才能给力 / 153

努力不过力，拼劲不拼命 / 157

当一天和尚撞好一天钟 / 160

主动示弱的潜在力量 / 163

不要被完美的职业规划束缚 / 167

趋利避害是常态，但有时趋害却可得利 / 170

第五章
Chapter 5
创造X+1个商机

——财富非常道

·P173



很多人都在讲：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。真的难做吗？的确难做，在别人都难的时候，如何让自己生意好做，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，你和别人就形成了鲜明的对比，也有效地减少了竞争，达到良好的效果。

别人干什么，你想想不干行不行 / 174

别人恐慌你冷静，大家恐惧你贪婪 / 178

当你有100%的把握时往往会失败 / 182

缺陷是商机，不是“伤”机 / 185

没有“异想”，哪来“天开” / 198

“微利”是图，用小钱办大“市” / 191

变废为宝，收益不小 / 194

用“换”想，不花钱也能消费和赚钱 / 197

对抗不如对话，竞争不如竞合 / 200

第六章
Chapter 6
看透人心，才能卖掉产品

——销售逆思考

·P203



在日常生活中，我们会发现，顾客与销售人员之间总是存在着对立，他们之间永远是一种博弈关系。你越是极力推销，我越是不买，这是顾客的逆反心理在作怪。而作为销售人员，卖出产品永远是他们的终极目的。如何才能掌握销售的主动权？我们决定送你一个思考的魔盒，改变以往大多数销售员正向宣传的思路，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。

新王婆卖瓜——自卖自贬 / 204

让消费者处于有意的注意当中 / 207

限量销售，让顾客又爱又恨 / 211

变量不变价，分批销售起死回生 / 214

你越不想卖他就越想买 / 216

用“威胁”也可增强销售力 / 219

不与客户争辩，引导客户说“是” / 222

创意逆思维，收获大效果 / 225

让客户感到内心难安的让步 / 228

不遮丑，积极买进顾客的意见 / 230

第七章
Chapter 7
婚恋“逆想”才不
腻

——幸福的诡计

·P233



你是“倍幸福”，还是“被幸福”呢？谁都希望与自己爱的人相守一生，但婚恋要随缘，幸福要修炼，也要争取。从相知相恋到相守，可能有一段坎坷的路要走。恋爱与婚姻有很大不同，婚姻是过日子的，恋爱是度时光的；恋爱犹如浪漫的度假，婚姻则是需要努力的事业。聪明地经营恋爱和婚姻，就可以触摸到幸福的衣角。完美的感情要靠“逆想”来收获，凭直觉情绪对待感情，无法缔造真幸福。

越是喜欢，越别轻易表白 / 234

幸福是个比较级 / 237

有所见，有所不见 / 241

爱才是家的“道”和“理” / 245

能够抢走的爱人不算爱人 / 249

爱的反面不是恨，是冷漠 / 253

爱不是自私的占有，而是必要时的放手 / 257

不是牺牲得越多，对方爱你就越深 / 262

给爱一个期限 / 267

爱情可以常“幻”常鲜 / 271

NISIWEIXIN LIXUE

第一章 Chapter 1

逆思倒想，突破思维的盲点

——改变传统观念

我们大多数人都习惯于正向思考，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，一反常规地求异逆想，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“鬼打墙”面前，虽百思而仍不得其解。其实，成功是一扇门，它并不在乎你用什么方式去打开它，懂得调整思维方向，让大脑和心理来个180度大转弯以后，说不定那扇门就开了。

↑我们正在“不思维”中走向平庸

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。久之，就限制自主思维能力，形成思维定势，干工作、想事情就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去拍照片。他观察到，有个老渔夫每天都会捕获满满一网鱼。但令他费解的是，老渔夫总是将一网还活蹦乱跳的鱼拖到岸上之后，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到的大鱼放生啊？要是发善心，也应该将小鱼扔回海里呀？”老渔夫说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的锅啊？”老渔夫惊讶地说：“怎么可能呢？我们家的锅和灶是相配套的，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。”

老渔夫撅着嘴说：“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，或是固有

思维，或是他人的看法，或是自己的胆怯？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、琐屑和贫乏？

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。或许你曾经那么期待自己与众不同，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，不断地被他人教育，被社会同化。有句话说得很尖锐：“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的、前人怎么做的、政策允许的、行业的游戏规则，等等，而迷失了自己的套路和招数？如果给你一张纸，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。在此，我们可以看到，习惯性的思维很容易使头脑僵化。再问你，一张0.1毫米的纸对折51次会有多高？一张板凳高，一栋大楼高，还是有珠穆朗玛峰高？答案是比太阳与地球的最远距离还要多1亿公里。让你诧异吧？“不思维”使得你在解决新问题、拓展新领域时，大脑因受到原有思维的局限而处于停顿的状态。

记得上海世博会上，有很多俄罗斯儿童对未来城市规划的设计，思维非常开阔，想法很有意思。而与此相对应的是，中国馆里的几十幅儿童画，手法都很老到，但却没有一幅是“超出想象”的。

这不禁让人想起一个美国故事：

一个老师在课堂上拿出一个苹果，然后问孩子们：“这是什么？”其中一个孩子回答说：“这是一个鼓。”老师纠正了孩子的错误。这件事在我们看来也许再正常不过了。让人意外的是，这个孩子的母亲以老师扼杀孩子的想象力为由将其告上了法庭。因为这位母亲觉得孩子可以把苹果想象成任何东西。老师虽然给出了正确答案，却在无形中截断了孩子的想象空