

《逆思维心理学》

图书基本信息

书名：《逆思维心理学》

13位ISBN编号：9787557000129

出版时间：2015-4-1

作者：姚颖

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《逆思维心理学》

内容概要

生活中的很多东西都需要反向思维的，因为事物的本质也许正与其表现相反。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。不懂得反向思考，即使蛮力耗尽，也未必逃出“出师未捷身先死”的结局。掌握逆思维，你可以退为进、以寡敌众，轻松绕过障碍，成功到达终点。个中诀窍，尽在本书之中。

《逆思维心理学》

作者简介

姚颖，毕业于华东师范大学，毕业后从事出版策划工作至今，同时也是心理学、成功学研究者。其语言犀利，视角独特，对事物有较强的感知力。

书籍目录

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

不识庐山真面目，只缘身在此山中

360度思考，思路就会越来越宽

倒过来试试，答案可能就出来了

只有错误才会让你继续进步

学问，就是学习问问题

最危险的地方还是一样危险

“在此之后”不等于“由此之故”

颠倒顺序——田忌赛马的启示

越是禁止，人们尝试的欲望越强烈

第二篇 逆着看逆境，一切皆有希望

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

倒过来想想，挫折也许正是礼物

另一只眼看逆境

胜无常胜，而败也并非永远

把成功当定局，你离失败就不远了

敌人不在外部，而是你熟悉的自己

将自卑化为动力——我自卑，我努力

方向错了，走得越远就错得越深

生活中到处都有委曲的道理

已经坚持了这么久，不怕再试一次

失去的其实从未真正属于你

把对手当作激励你进步的“小伙伴”

第三篇 由彼观彼，而不是由己观彼

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

多为他人着想，怎会生事端

做个“八面玲珑”的人不是坏事

若人人只图自保，世界将变得怎样

你待人冷漠如冰，别人如何待你热情如火

晴天留人情，雨天好借伞

与人交往，“人情牌”打不得

树怕剥皮，人怕激将

你不愿意做的事，别人也不愿意做

人们通常都是被自己说服的

有缺点的人才更容易被人接受

相信人性本善，别总把人往坏处想

第四篇 职场求存，有些事不是你想的那样

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”

不怕被“利用”，就怕你没用

下属也能够“倒行逆施”管上司

没有抱怨的职场，不是真实的职场

努力很重要，借力更重要

工作并不是一切，不要把职场当成战场

和尚撞钟，谁说是得过且过

心地清净方为道，退步原来是向前

别迷茫，也别教条

第五篇 生意好不好，不在努力在思路

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”

不要让规则成为左右我们的心理习惯

当99%的人看多时，市场就可能见顶

所谓机会，就是去尝试新的、没做过的事

填补市场空白，将缺点转化为卖点

打破常规的道路通向智慧宫殿

小钱是大钱的“祖宗”

只有放错的垃圾，没有寻不见的财富

不在乎等价交换，只在乎各取所需

对抗不如对话，竞争不如“竞合”

别人怕露怯，我却积极寻找不足

第六篇 买和卖，就是一场心理博弈战

在日常生活中，我们会发现，顾客与销售之间总是对立的，他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。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，真正引导你上销售逆思考之路。

说出缺点，迎接你的不一定是刀枪棍棒

越是标明不准偷看，人们越是想看个明白

限量版真的是为了限量吗

“量大从优”和“量小易卖”你选哪招

越是难以得到的东西，越希望得到它

会用极具诱惑又略有“威胁”的宣传手段

不与客户争辩，引导客户说“是”

有点创意，别把自己混在人堆儿里

主动让步也能够给对方造成压力

《逆思维心理学》

精彩短评

- 1、亚马逊买的套装正思维+逆思维，相对纸书的定价kindle版套装4.99也是很良心。当时图便宜买的，先看的逆思维，发现写的还不错，举的例子也都挺有趣，挺意外。等有空把正思维也看看。总之，挺值，哈哈哈...
- 2、常识是一种迷信
- 3、低于预期。开头还有一些有趣的内容，后边就沦为“失败乃成功之母”之类的鸡汤了
- 4、没什么看头
- 5、一年前看的，现在已经忘了。但是记得有些亮点。

《逆思维心理学》

精彩书评

1、生活中的很多东西都需要反向思维的，因为事物的本质也许正与其表现相反。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。不懂得反向思考，即使蛮力耗尽，也未必逃出“出师未捷身先死”的结局。掌握逆思维，你可以退为进、以寡敌众，轻松绕过障碍，成功到达终点。个中诀窍，尽在本书之中。

《逆思维心理学》

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：www.tushu000.com