

MICROOH 麦可网

Android-从程序员到架构师之路

出品人：Sundy

讲师：高焕堂（台湾）

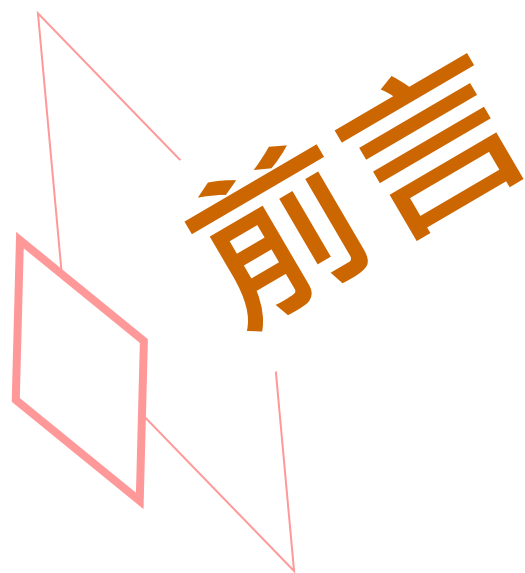
<http://www.microoh.com>

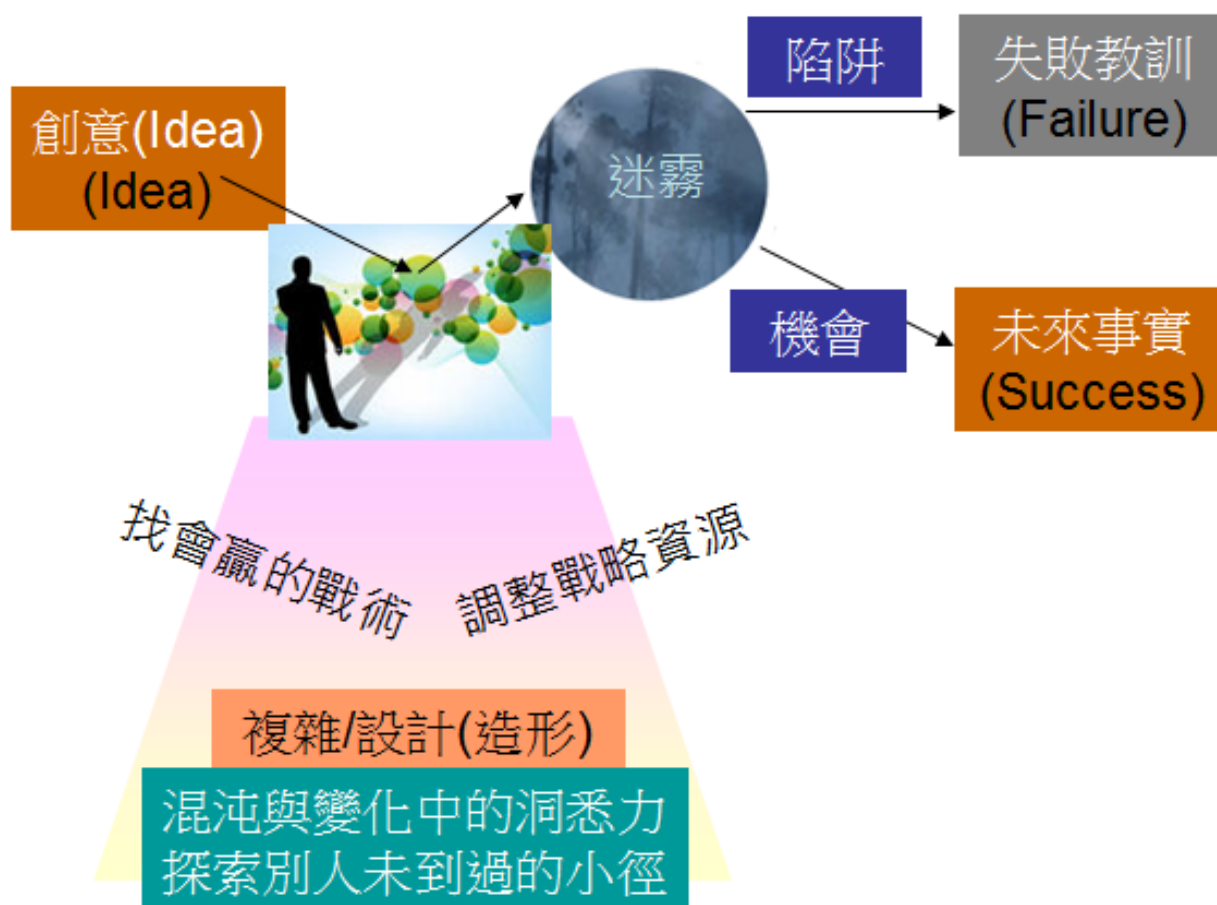
H07_b

A段架构师： 四项假设性思维(b)

By 高焕堂

2、假设(Assumption)是什么？





備胎：預見失敗
(手段&目的備胎)

(觀想)結果：全腦並用
(想像最終結果)

假定：外觀知彼
(以事實來檢驗)

反思：內觀知己
(放寬思維侷限)

假设是人们思考的必要过程；做假设 (Making Assumption) 是人类的大成就。例如，大家常见的假设：

- ◎ 过去的成功可保证将来的成功(Past success guarantees future success)

- ◎ 讲清楚的问题就是真实的问题(The stated problem equates with the actual problem)
- ◎ 好心就有好报(Good intentions result in good outcome)

Ex. 會抓耗子的就是好貓

3、第1项：不自觉的假设，放宽思维局限

Assumption

- 这种假设又称为<无意识假设> (Unconscious Assumption)。由于它是人们思考的必要过程，虽然它并没有足够证据支持，但经常被自己视为理所当然而不自知。
- 因此，假设既能协助你思考(推理)，也常局限你的思考、导致影响你的决策、行为和结果。

举例-1

- 有一家百货公司贴出公告说：“本周六中午将举行泳装选美大赛”。到了周六中午，许多男士出现了。
- 比赛开始没多久，观众个个失望地离开了。
- 为什么这些男士们会有这种行为呢？

- 因为他们心中有一个假设：<那是女生泳装选美大会。>而且他们自己事先也没察觉这个假设的存在。

举例-2

- 有一位设计师说：
- “这些架构设计很好，都是围绕者问题 (Problem)而设计。”
- 其实，他心中做了一个假设：<他都围绕着“对的问题” (Right Problem)。>
- 此外，设计的模式非常多，Problem-driven只是其中之一而已。围绕着问题而设计，只是我们心中认定的假设而已，并非真理。

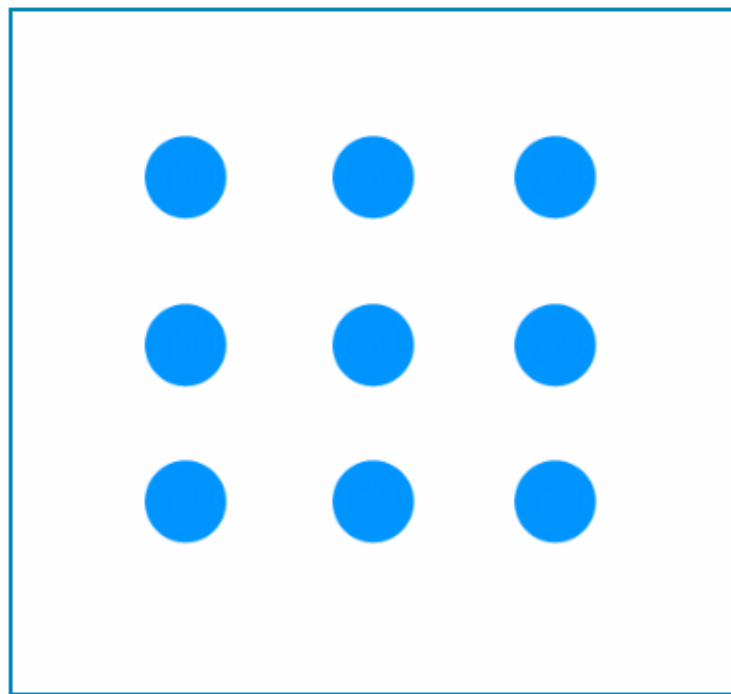
举例-3

- “一位制造商，接到警察局的合约，订购给警察人员制暴用的头盔。需求是要舒适、质轻、可抗具砖头和其它重掷物品的重大冲击。工厂里的品管全部通过了。然而，这种头盔在第一次用在镇暴工作时，却发现了一项致命的缺点：很容易燃烧。”
- 你知道制造商心中做了什么假设吗？

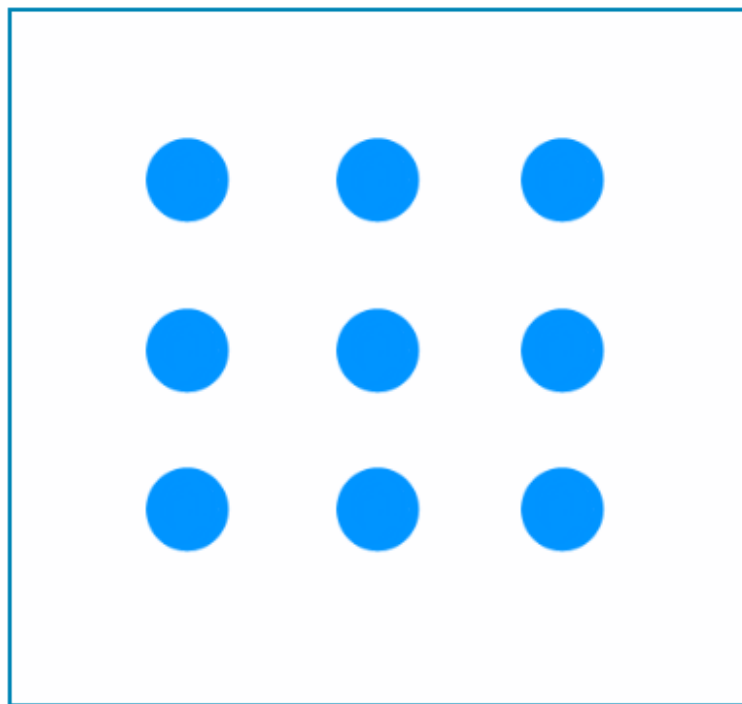
- 他心中有个假设：符合(客户)需求的产品，就是好产品。

举例-4

- 在一张白纸上，有了正方格排列的9个点：



- 请你从任何一点开始，划出4条相连的直线，来含盖9个点；在画线的过程中，笔尖不可以离开纸面。



- 如果你不反思你心中的假设，就可能找不到答案。

信以为真 但不是真的

- 假设常常来自文化、风俗习惯、自身经验，而内心深信它像真理般的“必然”正确。由于已经“信以为真”，所以自己通常不会察觉到它的存在，更没有意识到，它并没有事实根据或推理证实。
- 例如，打针一定会痛、袜子一定有脚臭味等。

- 当你善于捕捉自己心中的假设时，也会善于洞悉竞争对手心中的假设(含有意识和无意识的假设)，而预测对方的决策和行为。这就是古今中外，兵家策士所擅长的职责。

空城計的來源

- 例如，在三国时代的空城计故事里，孔明派令马谡、王平率二万人马去防守街亭，马谡下令众兵扎营于山上，居高临下，抵御司马懿来犯之敌。王平向马谡劝道：安营山上，如果魏军断我汲水之道，三军断水，必定不战自乱。

反思自己

- 马谡则驳斥道：
- “孙子云：置之死地而后生；如果魏兵绝我水道，蜀军岂不死战，以一当百，势不可挡。”
- 此时马谡心中有个(无意识的)假设：<孙子云：置之死地而后生>是真理(而没去反思它只是个假设而已)，所以没听进王平的劝说。果然街亭就这样失守了。

洞悉別人

- 司馬懿顺势進兵來到西城門外，看到孔明在城樓上從容不迫地彈琴，琴聲悠揚流暢，令人陶醉。於是，司馬懿回頭對眾將道：
- “孔明若沒有數萬雄兵，再有嫻熟的指法，也不能彈奏得如此從容優雅、安然自在；此刻絕不可輕忽！”

洞悉别人

- 孔明早就知道司马懿会做这样的推论；因为孔明预先洞悉了司马懿生性多疑，其心中必然会做出(有意识的)假设：
<孔明一生谨慎，不肯冒险，即使铤而走险，也会是有计划的。>
- 由于洞悉对手心中的假设，就能布局去影响对手的决策和行为了。

A段架構師

- 同样地，在企业里，架构师最能表现其专业价值的是：**反思自己**公司的商业模式背后的假设；并基于相同(反思)技能，去**洞悉竞争对手**商业模式背后的假设，便可预测双方未来行为；然后变换自己的假设，拟订自己的新商业模式。

- 例如，在<<呆伯特法则>>一书的作者写道：
- 「有些单位透过调整其业务内容，盼望追求美好的未来。这往往是虚掷时间的，其实藉由调整商业计划幕后的<假设>部分，就能有效获得一样的结果。请记住，未来建立在假设上，而假设就是你自己所编撰出来的，没有必要让它绑住你自己。」





~ Continued ~