标题：每日成长必知：批判性思考的3个基本方法

开头：在免费知识越来越多的时候，智慧显得愈发珍贵。此处，就不得不提“批判性思考”critical thinking，举个栗子：

正文：有天，你下班很早，回到家，另一半兴冲冲地走过来给你看了最新一期的杂志，上面有一篇XX产品TOP排行榜，正巧过几天就是结婚纪念日，你会怎么想？

普通人思维：阿，TA肯定是想要我给TA买这个XX作礼物

批判性思维：①TA给我看这篇排行榜，上面写的是适合未婚人士，并不一定适合TA

②我一直加班，今天难得很早，平时我们说话机会很少，TA给我看这篇杂志，可能只是想找一个话题，和我聊聊

③我会买给TA礼物，并且在送礼物时，我会说：“一直以来都很感谢你，我现在过得很幸福，我们俩坐下来好好吃顿饭，说说话吧。”

双倍幸福！

这就是为什么很多人送礼物一直送“表面文章”，送不进对方心理的原因，你的逻辑思考还处在“线性阶段”

怎么建立？3个基本方法⬇️

STEP ① 明确目的是什么

（假如你要去便利店买牛奶，你会：①带上钱包、钥匙和手机②花时间打扮的花枝招展，选择①，你的目的仅是买牛奶，选择②，你是想去泡 妞/搭 汉。

总结：从根本目的出发，思考“这真的有必要吗？”能帮你省去很多事，这些事不做也不会有问题）

STEP ② 明确思维模式框架

（对于自己得出的结论，一个人的思维框架取决于2点：①以往成功经验②过去的常识；建立好初步思维框架后，你就需要用“真是这样吗？”发问+搜索信息+持续思考，得出之前从未有过的看法，或找到从未有过的发现。

比如你只知道“好奇害死猫”，但你知道它还有后半句“但对好奇心的满足又让它复生”吗？

如果不会搜索，《搜索力》适合你O网页链接）

STEP ③ 不断发问（所以呢why so？为什么呢so what？）

（对于接收到的外界信息，不断用why so+so what来自我发问，才能找到“真正的问题”。比如，最近业绩不好啊：

①why so：什么原因导致业绩不好？

②so what：销售环节怎样改进？改进了能增加多少销量？

对于普通人而言，面对“最近业绩不好阿”的话题，通常只会附和“我也是这样啊”、“最近真的超差的”、“哎，奖金没了”等无价值内容）

结尾：乔布斯曾说：“不要让他人的观点掩盖你内心的声音。最重要的是，要有勇气追随自己的内心和直觉。” 这就是批判性思维的价值所在