### 给职场人的

# 5堂逻辑思考课

### 成为解决问题的高手

[日] 深泽真太郎 著 牛森林 译

有知识≠有能力 有学历≠有逻辑

人际交往 职场沟通 汇报工作 制定方案 解决问题 你需要这本书帮你思考、表达、决策、升迁 助你在职场升职加薪

そもそも「論理的に考える」 って何から始めればいいの?

全球十大逻辑思维管理者,给你的职场升迁手册

## 给职场人的 **5堂逻辑思考课**

成为解决问题的高手

[日] 深泽真太郎 著 牛森林 译

有知识≠有能力 有学历≠有逻辑

人际交往 | 职场沟通 | 汇报工作 | 制定方案 | 解决问题 你需要这本书帮你思考、表达、决策、升迁 助你在职场升职加薪

そもそも「論理的に考える」って何から始めればいいの?

59 北京时代华文书局

图书在版编目 (CIP) 数据

给职场人的5堂逻辑思考课 / (日) 深泽真太郎著;牛森林译. -- 北京: 北京时代华文书局, 2020.1

ISBN 978-7-5699-3366-6

I. ①给··· II. ①深··· ②牛··· III. ①职业一应用心理学 Ⅳ. ①C913. 2

中国版本图书馆CIP数据核字(2019)第285088号

Original Japanese title: SOMOSOMO "RONRITEKI NI KANGAERU" TTE NANIKARA HAJIMEREBA IINO??Shintaro Fukasawa 2015

Original Japanese edition published by Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd.

Simplified Chinese translation rights arranged with Nippon Jitsugyo Publishing Co., Ltd.

through The English Agency (Japan) Ltd. and Eric Yang Agency, Inc.

给职场人的5堂逻辑思考课

GEI ZHICHANGREN DE WUTANG LUOJISIKAO KE

著 者 | [日]深泽真太郎

译 者 | 牛森林

出版人 | 陈涛

选题策划 | 薛纪雨

产品经理 | 夜 阑

责任编辑 | 徐敏峰

装帧设计 | 仙 境

责任印制 | 郝 旺

出版发行 | 北京时代华文书局http://www.bjsdsj.com.cn

北京市东城区安定门外大街136号皇城国际大厦A座8楼

邮编: 100011 电话: 010-83670692 64267677

印 刷 | 北京中科印刷有限公司

(如发现印装质量问题,请与印刷厂联系调换)

开本 | 880mm×1230mm 1/32

印 张 | 7

字 数 | 104千字

版 次 | 2020年3月第1版

印次 | 2020年3月第1次印刷

书号 | ISBN 978-7-5699-3366-6

定价 | 48.00元

版权所有,侵权必究

#### 景

版权信息

前言

主要出场人物介绍

<u>序</u> 言

chapter 1 逻辑思维入门训练

01. 摒弃流于表面的思考

"思考"的起点是什么?

请思考一分钟

佐织觉得理所当然的事

02. 高效能的"逆向思维"究竟是什么

上司的千叮万嘱

启发"逆向思维"的游戏

避免做无用功的思考方法

03. 为什么拥有"逻辑思维"的人无比强大

"逻辑思维"是什么?

建立标价的逻辑体系

从优斗的思考方式中学习"逻辑"的本质

你在运用三段论吗?

04. 万事皆有的三个依据

什么是归纳型思维?

我对归纳型思维的印象是"多画线"

意外的重逢

chapter 2 从不会输的辩论技巧

01. 如何让"断舍离"变成万能技巧

"苦涩的回忆"

整理是什么呢?

02. 不要再被问到哑口无言

逻辑性整理

为什么要"用表整理"呢?

"整理"工作做得好便能对答如流

不会再让任何人批评自己"你好好整理一下"了

03. 你需要"舌战群儒"的辩论技巧

否定对方观点的技巧

优斗自创的"猪肝炒韭菜问题"

以"洋葱金枪鱼腩"为例进行思考

"反例"只需一个

04. 用理性战胜辩论对手

"悖理法(归谬法)"是什么?

据理否定优斗的观点!

与前提条件相悖!

chapter 3 告别优柔寡断,半分钟做出决策

01. 为什么你会优柔寡断

想摆脱优柔寡断的作风

哪家店铺更优秀?

选择太多,人就会迷茫

02. 如何在没有标准参照的情况下做出判断

<u>简单思考</u>

加权是什么?

加权评分评价法的用途

在没有正确答案的世界中"决策"

03. 如何在别人的步步紧逼中完美还击

似曾相识

还有其他"决策"的技巧吗?

你在使用"消去法"吗?

你会如何思考然后做出决定呢?

04. 快速决断的秘诀

再次利用"表格"整理

体验游戏理论

用消去法思考指的是如下这种思维模式

联系到自己的工作 ……

有理有据,才能够做出决定

chapter 4 能够培养创造力的思考技巧

01. 创意是如何产生的

忆起的"那个人"

想不出创意!

"反其道而行之"是什么意思呢?

"反其道而行之"是这个意思

02. 快速拥有创新力的技巧

"质疑常识"的游戏

第一个问题: 如何测量弯曲绳子的大致长度?

质疑常识的游戏继续

第二个问题: 听谁的更机智呢?

03. 不断创新,让自己无可取代

奇妙的谜语——"36=10"

第三个问题:请使等号"="成立

解开"36=10"之谜!

04. 让你的每一个方案都令人惊叹

最后一个问题是 "不需要计算的面积问题"

第四个问题: 不用计算的面积问题

回忆起加藤广明的话

还有1个小时就将抵达东京?

反常识思维也很重要

chapter 5 "狡猾"是一项高级技能

01. "聪明人"与"蠢人"之间的区别

"聪明人"的另一种说法

"狡猾"究竟是什么意思?

"车内售货"再度出现

02. 学会"狡猾"地处事

挑战"秘书问题"这一难题

挑战"秘书问题"!

03. 你要学会独当一面

来吧, 向着解决"秘书问题"进发!

04. 让擅于思考成为你的武器

在商务中也是"虽然狡猾但很聪明"的想法会胜出

#### "思考"能够成为商务的武器

优斗的出路是什么?

什么是解决问题?

尾声 不再逃避的人生

不再逃避的人生

佐织的决心

我要改变

<u>终章</u>

即使是被人批评"你动动脑子好吗",也还是不知道该怎么做。

也许是因为不擅长逻辑思维,所以自己的讲话总是缺乏说服力。

觉得理性思考很麻烦,所以总是感性地做决定。

即使绞尽脑汁也是一筹莫展。

即便你存在以上问题,也不必自责,因为错不在您,而是因为从来没人系统地教您"思考的技巧"。

其实是有人能为您指点迷津的,那就是——能用数学思维思考的人。

"数学大神"往往能够在脑海里自然地进行思考,逻辑思维对他们来讲是小菜一碟,他们丝毫不以费力思考为苦,反而很擅长出谋划策。

也就是说,数学算得上是一门锻炼您思考能力的学问。

而且,鉴于我一直在宣传能够锻炼商务人士思考能力与数学能力的"商务数学",所以可以说我正是上文所提及的"能用数学思维思考的人"中的一员。因此,我可以传授给您一些或许您从未听闻的思考技巧。

本书的内容将以讲故事的形式为您呈现,其中一共有两位主人公。

职场白领佐织与数学专业的研究生优斗之间进行的对话,也恰似作为读者的您与身为作者的我之间的交流。

优斗并非商务人士,但他在思考问题方面能力出众。各位有兴趣一探他的思考方式吗?相信各位在见识过优斗的思考方式之后,会学会"能用数学思维思考的人"在讨论、决策以及谋划时所用到的20个"思考技巧"。

故事即将上演, 我们在本书的尾声部分再会吧。

深泽真太郎

#### 主要出场人物介绍

#### 常盘佐织

广告公司职员,29岁。

性格活泼,精力旺盛,但不善于思考,行事莽撞。

而且,最近的工作进入了瓶颈期。

#### 浅野优斗

数学专业研究生毕业,23岁。

喜欢思考,乐于解决问题。

每天沉迷于数学专业的研究。

#### 工作的时候你有认真地思考过吗?

佐织: "这次的事,真是万分抱歉!"

这位正45度鞠躬道歉的女性是在大型广告公司工作的常盘佐织。

她正在某化妆品公司大阪分公司的一个会议室里,端坐在她面前的男士则是她的重要客户——宣传部长小野寺。

小野寺: "木已成舟,道歉也无济于事了,快起来吧。"

闻言佐织便抬起了头,但小野寺的表情依然很难看。

小野寺生气的原因,是因为佐织犯的一个小错误,即准备工作出了问题,造成了未能如期提交促销活动网页的严重后果。

佐织: "这都是因为我未能管理好这个项目,真是抱歉。"

学生时代的佐织精力充沛又活泼开朗,因此有许多同性和异性朋友,另外她经常收看电视节目,不知不觉中对光鲜艳丽的广告业产生了向往。怀揣着"或许还能偶遇明星"的"庸俗"动机,7年前以应届毕业生的身份入职了现在的广告公司。

但是,此时此刻,佐织的性格优势却毫无用武之地。

小野寺: "但是,因为发生了这种事,今后我们很难再相信贵公司了。 这一点,您能理解吧?"

佐织: "嗯……"

小野寺: "常盘女士,我觉得您确实竭尽全力地做了,我也很欣赏您活力四射的性格。但是·····"

佐织: "您请讲。"

佐织已经做好了心理准备, 打算对小野寺的批评照单全收。

小野寺: "请问在做我们这个项目的时候,您有认真地思考过吗?如果您稍微思考过的话,就不会出现这种状况了。"

小野寺的话令佐织心头一颤。

因为这正是这些年来公司的同事和上司一直对她说的话, 佐织也清楚这是目前自己身上存在的问题。

#### 在新大阪站出发的"希望号"列车上的邂逅

下午6点,新大阪站的新干线候车大厅里响起了发车的铃声。

开往东京的"希望号"列车就要发车了,佐织刚刚处理好道歉的事,正心情低落。她从寒气弥漫的候车大厅走入"希望号"车厢,并寻找自己的座位。

佐织嘟囔着: "啊——受不了了! 今天真是倒霉透顶了……咦? '7D'在哪里呢?"

佐织找到自己的座位之后,来不及将两手提着的行李放下,就赶忙坐在 座位上,长长地吐了口气,然后漫不经心地瞥了邻座的男士一眼。

佐织心想:咦?是个学生吧?但是,学的东西看起来好难呀······真不容易。

为什么佐织会觉得邻座的男士是个学生呢?一方面是由于他看起来一脸 稚气,另一方面则是因为他正在读一本像是数学或者与物理相关的英语学术 著作,手边还放着方格纸笔记本和钢笔。

列车驶出了车站,车内坐满了去往东京方向的乘客,看起来都像是公司 职员。

佐织想起了刚刚小野寺说过的话,于是陷入了久违的自我反省之中。其间,佐织频频叹气,自己却未曾察觉。

"你有认真地思考过吗?"的确,迄今为止,我一直凭着十足的精力和 风风火火的气势在工作,但现在不能再这样下去了吧?佐织这样想着。

忽然, 佐织发现邻座的青年正时不时地朝自己看, 青年察觉到佐织发现自己在看她之后, 有点儿难为情地开口说话了。

青年: "那个,那个……"

**佐织:"嗯?"** 

青年: "那个……您的行李压到我了。"

佐织: "啊?"

直到此刻,佐织才发觉自己从坐下之后手里还一直拿着行李,而且此时此刻她的行李恰好堆积在青年的手臂上。更为尴尬的是车内开着空调,自己却还穿着厚厚的大衣。对此,邻座的青年也觉得颇为怪异。

佐织: "啊!对不起。"

佐织苦笑了一下,把行李和大衣放到了座位上方的行李架上,最后一身 轻松地坐回了座位。

可能因为佐织总是大大咧咧的,这种"小疏忽"如同家常便饭一样,经 常发生。

邻座的青年若无其事地继续阅读那本学术著作,时而在笔记本上写些什么,时而搁笔沉思。

这个青年身材修长,留着一头爽利的短发。细看之下,相貌颇为英俊, 有点像最近热播剧里的男演员。

佐织心想:啊……这就是在思考吗?他在思考些什么呢?

邻座的青年又开始提笔写字,继而又搁笔,一副若有所思的样子。仔细 观察的话,会发现他的嘴角噙着一丝微笑,似乎十分享受这一过程。

佐织心想:这种人的大脑是怎样的呢?至少和我的头脑构造是不一样的吧······

佐织一边在心里反复念叨这句话,一边紧盯着青年的侧脸,不经意间与 青年四目相交了。 青年:"请问有什么事吗?"

佐织: "啊,没,没事,不好意思!"

青年一脸惊讶地望着佐织。

佐织也十分尴尬, 为了打破目前的窘境, 便滔滔不绝地开口搭话了。

佐织: "那本书,感觉好难呀。难道是数学或者物理教科书吗?你看起来又这么年轻,是理科的学生吗?我大学虽是文学系的,但几乎没怎么学习过。而且我还加入了女子足球部,是个完完全全的运动型。"

优斗(即邻座青年)沉默不语。

佐织: "哦,我叫常盘佐织,佐织写作片假名<sup>[1]</sup>。在东京的一家广告公司任职,好像已经是第7个年头了吧。"

优斗: "……"

优斗根本插不上话。但是,优斗的反应对于"自来熟"的佐织来说,是司空见惯的事,因此她毫不在意。

佐织: "那接下来该你做自我介绍了!"

优斗: "嗯……啊?"

佐织: "就从你的名字开始吧!"

优斗: "哦,我叫浅野优斗,是数学专业的研究生,然后……大学是在东京上的,今天因为有数学研究交流展示会所以来了大阪。"

佐织是典型的文科生,曾经最讨厌的课程便是数学课。对于佐织来说,研究数学的人简直是"让人无法理解的一类人"。

佐织: "数学研究交流展示会······那是怎样的一个世界呀,我简直无法想象,到底会展示些什么内容呢?"

优斗: "嗯······我展示的主题是图论,研究如何将最短路径问题应用于信息科学。另外,关于我的硕士毕业论文,研究的是组合最优化理论和算法······"

佐织: "好了好了,明白了明白了,停!"

优斗: "嗯?您知道组合最优化理论?"

佐织: "我怎么可能知道这种东西。"

看着目瞪口呆的优斗, 佐织扑哧一声笑了出来。

佐织: "那个,我可以直接称呼你'优斗'吗?"

优斗: "啊?啊!好的。"

佐织: "不好意思打扰你学习了,我想问一个比较奇怪的问题,可以吗?"

优斗:"请讲。"

佐织刚刚经历了一场"完全失败"的赔礼道歉,本来想在到达东京前的两小时车程内饿着肚子赌气睡觉,而现在却决定和这个叫优斗的青年继续交谈。

因为,此刻她脑海里浮现出了一个疑问。

佐织: "你刚刚一直在边读书边思考,是吧?"

优斗:"嗯……算是吧。"

佐织: "数学专业的研究生每天所做的就是思考问题和解决问题吧?"

优斗:"嗯,是这样的。"

佐织: "学习数学有那么有趣吗?"

优斗: "嗯······也算很有趣吧。我一直以来都是那种遇到问题就想办法解决的人。"

佐织: "思考,不会很麻烦吗?"

优斗: "不会呀,而且还很有趣呢。"

此时车内响起了提醒前方到达京都站的广播。

佐织: "那个……你不要笑我呀。"

优斗: "笑您什么?"

佐织将要问优斗的问题,是迄今为止她从未向公司里的任何人询问过,不,可能平生从未问出口过的问题。

但是,此时此刻坐在她邻座的优斗仅是一个萍水相逢的陌生人,又只是个单纯的学生,而且可能后会无期,所以在优斗面前没必要害羞。

犹豫再三, 佐织鼓起勇气向优斗提问了。

佐织: "那个……想要学会'思考'的话,该怎么做呢?"

[1]本书中女主人公名字译作常盘佐织,日语原文为"常盘サオリ",サオリ是日语片假名,可对应日语汉字"紗織"和"佐織"。

#### chapter 1 逻辑思维入门训练

- 01. 摒弃流于表面的思考
- 02. 高效能的"逆向思维"究竟是什么
- 03. 为什么拥有"逻辑思维"的人无比强大
- 04. 万事皆有的三个依据

#### 01. 摒弃流于表面的思考

#### "思考"的起点是什么?

优斗: "什……什么?"

佐织: "哈哈,你有这种反应也不意外。我的问题是不是很傻?"

优斗: "没,没有。"

佐织: "因为我大学学的是文科,基本上从未与你这样的理科生深度交流过,所以想问一下。"

佐织最终选择向优斗开诚布公,向他坦言了自己的经历。

比如今天刚发生的烦心事;自己一直在逃避"独立思考"的这一秘密; 从学生时代开始就凭借干劲儿和气势处理事情的习惯;以及现在自己的工作 已经进入瓶颈期并且和同事逐渐产生差距的事实。

优斗: "原来如此呀。"

佐织是那种话匣子一旦打开就很难关上的人, 优斗认真地听完了她的讲述, 并且不断地随声附和。

佐织: "看,你还是笑话我了吧,真是的!"

优斗: "我不过是一个学生,可能也帮不上您什么忙,但是我觉得自己还挺幸运的。"

佐织: "幸运? 何出此言?"

优斗: "因为可以和您这样的'女神'聊天呀。"

高冷的优斗居然这么会说话, 佐织很是意外, 不禁转嗔为喜了。

佐织: "那我再重新问一遍,想要学会'思考',该怎么做呢?"

优斗: "您一直在工作,所以思考这种事对您来讲不是像家常便饭一样吗?"

佐织: "话虽如此,但总觉得自己本来是想好好思考来着,但到最后好像都流于表面了,似乎总也领会不到思考的精髓。所谓的'思考',首先应该做什么呢?"

听到佐织的最后一句话,优斗突然意识到了在佐织身上存在的一个最根本的问题。

#### 请思考一分钟

优斗: "原来如此……佐织姐,我可以给您出道题吗?"

佐织: "嗯?"

优斗:"请您围绕'数字'思考一分钟,不限内容。"

佐织: "啊?"

优斗: "现在不接受任何提问,一分钟时间,开始!"

佐织虽是一头雾水,但也没再多问,她按照优斗所言,开动脑筋思考了。虽然有"数字"这个命题,但应该思考什么,又该如何思考,佐织毫无头绪。

优斗:"时间到。"

佐织: "哎呀,这是怎么回事嘛,完全不懂。你究竟要我思考什么呢, 是关于公司的数字?还是类似'数字是什么'这种哲学性的问题呢?"

优斗一脸平静,耐心地听完了佐织一连串的抱怨。

优斗: "现在进入第二个问题, 佐织姐喜欢的数字是几呢?请思考一分钟后作答。"

佐织: "什么?等,等一下……"

优斗: "不, 计时开始。"

佐织内心急躁不安,但她最后决定听从优斗的要求,因为她隐隐约约地 知道这个脑回路异于自己的数学高才生这么做一定大有深意。 优斗:"时间到。"

佐织: "我受不了了, 究竟是怎么回事嘛!"

优斗: "佐织姐,我问您,在思考第二个问题的一分钟内,您想了些什么呢?"

佐织回顾了一下刚刚过去的一分钟。

佐织: "因为有'喜欢的数字'这个主题,所以就围绕着这个问题进行了思考。虽然没怎么想过这种问题,但因为我的生日是9月9号,就想喜欢的数字大概是9吧。这么说起来,我在大学踢足球时穿的球服背后的号码也是9。啊,说到9这个数字,刚刚我脑海里好像闪现出了我的年龄,因为今年我刚好29岁。"

优斗: "您觉得自己在回答哪个问题时好好思考了呢?"

佐织: "那当然是第二个问题了,因为第二个问题有'喜欢的数字'这个主题嘛。"

优斗: "而且您也在一分钟内给出了答案,也就是说您最终成功抵达终点的也是第二个问题。"

佐织: "是呀,这能说明什么问题呢?"

#### 佐织觉得理所当然的事

优斗: "我有一些个人见解想和您分享一下。说到'思考',我认为首先要设定一个具体的主题,然后才能开始思考,而且与此同时还要设定一个'终点',也就是目标。"

佐织恍然大悟。

佐织: "确实如此!"

优斗: "举个例子来说,如果冷不丁地让我思考一下'除法',我也是一头雾水,只能装装样子,无法深入地思考。但如果让我论述'除法的便利性',我便能全面思考,滔滔不绝地作答。"

佐织: "也就是说,你想告诉我为了能够'好好思考',首先需要尽可能地把思考的对象具体化,是吧?"

任何一种行为都必须有"起点"和"终点"。通过上述的例子,优斗似乎想要告诉佐织思考这一行为也不例外,需要有始有终,而且必须在设置"起跑线"的时候设置好"终点线"的位置。

优斗: "Bingo! 不过恕我直言,这是很理所当然的。"

佐织: "是啊,这个道理确实非常简单,不过我觉得它也非常重要。比如说我吧,在为广告主思考方案时······"

优斗: "广告主是客户的意思吗?"

佐织: "对,是客户的意思。比如在为客户思考方案时,就必须事先决定具体思考方案的哪个方面,是吧?是考虑其目标,还是框架,或者是考虑展示方式还是表述方式对吧。"

此时, 列车刚好驶出京都站, 开始开往名古屋。

距离终点站东京还有大概两个小时,而佐织和优斗的谈话才刚刚开始。

佐织: "那么,所谓的'思考',首先到底应该做什么呢?"

优斗: "首先应该要做的,是确定'终点',也就是确定目标。"

#### 02. 高效能的"逆向思维"究竟是什么

#### 上司的千叮万嘱

佐织: "说到'终点'这个词,我突然想起一件事。"

优斗: "什么事呢?"

佐织: "是我现在上司的口头禅,他经常说'要从终点开始思考', '要有逆向思维'。确实,我偶尔也会在一些商业杂志上看到这种字眼,但是这究竟是什么意思呢,我现在也不太明白。"

优斗: "那个……不明白的话直接问一下您那位上司不就好了吗?"

优斗确实是个涉世未深的学生,给出的意见简单直接。但佐织的脸色却变得有些凝重了。

佐织: "我给你讲啊,社会人的世界没这么简单的。即便是你们学生,有疑问想请教的时候,也会遇到一两个能不回答就懒得回答的老师或者前辈呀。"

优斗: "原来如此,是涉及人际关系的问题呀。"

佐织: "话说回来,我上司说的那句'要从终点开始思考',你明白是什么意思吗?"

优斗: "不明白。"

这是意料之中的事,但是优斗没有放弃,他盯着车顶,陷入了沉思。没过几秒,他就又看向了佐织。

优斗: "但是在数学里有类似的问题。"

#### 启发"逆向思维"的游戏

佐织: "是吗,什么问题呢?"

优斗: "举个例子说吧,有这样一个游戏,我会问您三个关于计算的问题,请您一一作答。"

佐织: "等一下,我不是说过我的数学不好吗?"

优斗: "没关系的,只不过是两位数的计算题,很容易回答的。"

由于推脱不掉,佐织只好配合优斗的游戏,同时她也觉得这个游戏也许能提供一些启示以解决自己的疑惑。

优斗迅速在笔记本上写好了问题,然后指着问题向佐织介绍游戏规则。

游戏:请回答Q3的计算结果

 $Q1: 9+\bigcirc=$ 

Q2: (Q1的结果)+□=

Q3: (Q2的结果) × ◇=

优斗: "在Q1里我把已知数设定为您喜欢的数字9,题目中○、□、◇里的未知数您可以随便问我,最后您需要告诉我Q3的计算结果。"

佐织: "我明白了,从Q1开始按顺序作答就行了。那请问,○是几呢?"

优斗: "1。"

佐织: "啊?我确认一下,你不是在逗我玩吧?"

优斗: "不是的! 总之,请您先回答问题吧。"

佐织: "好的,老师,9+1=10。"

对于佐织模仿小学生语气回答问题的行为,优斗很是无语。

优斗:"游戏继续。"

佐织: "第二题的□是几呢?"

优斗: "2。"

佐织: "好的, 10+2=12。"

优斗: "好的,接下来由我告诉您◇是几,◇是0。"

佐织: "什么?"

佐织觉得很不可思议, 怔怔地盯着优斗。

佐织: "12×0=0。"

优斗: "回答正确。"

佐织: "然后呢?"

优斗: "然后?"

佐织: "这说明了什么呢?"

优斗察觉到了佐织此刻正压抑怒火的心情,于是连忙言归正传:"刚刚 佐织姐是按照Q1→Q2→Q3的顺序计算的,也就是说您在大脑里自动把Q1设置 为了起点,把Q3设置为了终点,我说的没错吧?"

佐织:"嗯,是的。"

优斗: "然后您就遵从 $Q1 \rightarrow Q2 \rightarrow Q3$ 的引导,按照 $O \rightarrow \Box \rightarrow \Diamond$ 的顺序向我询问了空格里的数字。"

佐织: "是呀,这不是自然而然的事吗?"

优斗: "可我会倒着提问。"

佐织: "什么?倒着?"

优斗: "是的,倒着提问。我会最先询问◇是几?"

听到优斗的解释, 佐织终于明白了他为什么"倒着"询问了。

优斗: "因为最后一步是乘法,如果◇是0的话,仅提问一次就能得出最终答案。Q1和Q2的计算,也就是说○和□里的数字根本不需要考虑。"

佐织: "对啊!"

优斗: "但是,您是按照○→□→◇的顺序提问的,所以无论如何您都要计算三次。"

佐织: "也就是说,你想告诉我不必拘泥于从起点到终点的思维定式,有时候从终点进行逆向思考往往会事半功倍,是吧?"

#### 避免做无用功的思考方法

优斗: "我在解答数学题的时候,会首先确定解题目标,然后从终点进行逆向思考。这种方法能帮我快速解决问题。"

佐织: "原来如此呀, 听你这么说我突然想到了一件事, 我总是在准备公司会议资料上花费大量的时间。"

优斗: "有这回事?"

佐织: "不管是准备什么资料,我都是想到什么就赶忙准备什么。"

优斗: "这种工作方式不可以吗? 我觉得是明智之举呀。"

佐织: "绞尽脑汁地思考之后,结果却发现又重新做了一份与已经做过的资料类似的东西。也就是说,做了两次相同的事情。"

优斗: "原来如此。一方面这算是重复劳动,另一方面是浪费了宝贵的时间。"

佐织: "首先要确定需要准备的资料的形式,也就是设定好目标,然后考虑需要做的工作,这种思路才对吧。最后再灵活运用曾经的格式和数据,将必要的工作量减少到最小值。这样似乎就无懈可击了!"

佐织: "那么问题来了,为什么要运用'逆向思维'呢?"

优斗: "因为使用这种方法可以避免'无用的思考'。"

#### 03. 为什么拥有"逻辑思维"的人无比强大

#### "逻辑思维"是什么?

佐织与优斗忽然发现窗外已是一片琉璃世界,外面的风景与京都市区的 繁华景象迥然不同。列车穿行在白雪皑皑的山间,正朝着东京进发。

佐织: "我的上司是个很爱思考的人, 所以也总是这么要求我们。"

优斗:"这样啊,但是这样也是不对的吧?"

佐织: "不,这没什么错。但是对我这种完全凭感觉生存的人来说,上司的'你自己再好好想想'这句口头禅简直是一种拷问!"

优斗: "是拷问吗……"

佐织: "这么说起来,我上周也被教训了。他说我'你就不能考虑得再 合乎逻辑些吗?'那还不是因为······阿······气死我了!"

乘务员走进了这节车厢,大概是为了安全起见进行巡视。佐织又重新拾起了话头。

佐织: "逻辑究竟是什么呀……真是受不了了。"

优斗: "是'线'吧。"

佐织: "什么?"

对于优斗脱口而出的答案, 佐织很是意外, 不由得一时语塞。

优斗: "我认为逻辑思维就是有依据地进行思考,就像'用线连接事物'一样。"

佐织: "什么意思? 我完全不懂。"

优斗: "那……佐织姐再配合我玩个游戏吧。"

佐织: "又来? 真是拿你没办法呀。"

佐织虽然满口的不情愿,但内心其实对接下来优斗要抛出的"谜面"还 是有点儿期待的。

#### 建立标价的逻辑体系

优斗: "现在开始说问题了,请您凭着自己的逻辑给1克铝标价。"

佐织: "1克铝的价格?这种东西我怎么会知道呀。"

优斗: "不是让您动用知识储备答题,是让您稍微动脑思考一下。"

佐织: "就算这样我也不……"

佐织在抱怨间忽然想明白了一件事:确实,回答知识性问题的话,谁都 会答,而回答这种问题大概就需要"独立思考"了。

佐织: "10日元。"

优斗: "为什么呢?"

佐织: "当然凭我最引以为傲的直觉了,你有意见吗?"

优斗: "没,没意见。但是这能算是您思考后的答案吗?"

优斗说得很有道理, 佐织无从反驳。

优斗: "那我说一下我的答案可以吗?"

佐织: "嗯,好啊,快说吧!"

优斗: "1日元。"

佐织: "为什么是1日元呢?"

优斗: "因为我用'线'连接了一下等价关系。"

优斗再次提及了"线"这个关键词,这勾起了佐织的好奇心,于是佐织便连忙催促优斗继续讲下去。

#### 从优斗的思考方式中学习"逻辑"的本质

优斗: "其实我也不知道1克铝的正确价格,也就是说我并没有这方面的知识储备,所以我选择了这种思路:是不是存在一种我熟悉价格的铝制

品。"

佐织: "嗯?"

优斗: "佐织姐, 您有想到什么东西吗?"

佐织: "优斗,我心里一团乱麻,你就别再问我了,快告诉我你的答案吧!"

优斗: "啊,好的。"

优斗在笔记本上用钢笔写写画画,佐织则目不转睛地注视着他。

优斗: "比如说1日元硬币是铝质的,并且重量为1克,价格自然是1日元。也就是说1克铝可以与1日元硬币用'线'连接,而1日元硬币也可以用'线'和1日元金额连接。"

佐织: "然后呢?"

优斗: "也就是说,在两者之间放置一枚1日元硬币的话,不就能把1克铝的实物与价格这两种概念连接起来了吗?"

佐织: "确实如此,原来你是想告诉我这个道理呀。"

优斗: "是的,这样的话就建立了1克铝与1日元之间的价格关系。"

佐织: "原来如此,刚刚我并没有借助你所说的'线',而是胡乱思考了一番。稍微抽象地讲,如果在现实生活中两种东西之间没有这种'线'的话,我们可以在两者之间插入一个可以同时与两者用'线'连接的媒介,通过将三者组合的方式思考问题。"

佐织顺口说出的"组合"这个词,使她想起了另一个概念。

#### 你在运用三段论吗?

佐织: "这和三段论一样,就是那个如果A是B的规则。"

优斗: "是的。如果A是B,且B是C的话,组合上述关系可得 A是C。"

佐织: "果然如你所言,看起来就像有线在中间连接一样。"

优斗: "所以我觉得逻辑思维指的就是'用线连接'的思维方式。"

佐织: "原来如此呀!"

优斗: "您在和我交谈的时候,应该立刻就注意到我是理科生了吧。我 觉得您肯定是把我想象成了A,把数学教材想象成了B,把理科生想象成了C, 然后把A、B、C用线串联起来,最后才得出了结论。"

佐织: "我确实是看到你在读貌似晦涩难懂的数学参考书才觉得你是理 科生的。"

由此可见, "三段论"从字面上看似乎是什么高深莫测的理论,但它其实是我们每个人在日常生活中都会运用到的一种基本的思维方式。

优斗: "我是在大学课堂上学到的三段论,社会上的人也要学习这种理论吗?"

佐织: "是啊,我记得刚入职的时候在接受职员培训时学习过,课程的 名称好像是逻辑思维培训。"

优斗: "这样啊,看来三段论真是成为社会人之后也会需要的思维方式呀。"

佐织: "广告公司主要是做策划,做策划就需要有创意,所以广告公司需要创意,大概就是这样。"

优斗: "原来如此。"

佐织: "其实这是我的上司总挂在嘴边的话。"

佐织不由得苦笑了一声。佐织感到颇受打击,自己是知道三段论的,而 且还受过专门的培训,但是一旦实际需要时却一筹莫展。为了转换心情,佐 织决定和优斗聊些闲话。

佐织: "咱们换一个话题吧,优斗有什么喜欢的话吗?"

优斗: "喜欢的话吗?"

佐织: "嗯嗯。最近我在电视里看到一种说法,说是想要了解一个人, 最有效的方式就是问他最喜欢的一句话是什么,因为这是最能体现一个人价 值观的一句话。"

优斗: "原来如此。"

优斗陷入了沉思, 佐织则静静地等待他的答案。

优斗: "是'思考百遍,答案自见'。"

佐织: "啊!我明明想换个话题来着,没想到又是'思考'。"

优斗: "不好意思,但我确实最喜欢这句话。那个,佐织姐您最喜欢的一句话是什么?"

佐织: "反问得妙啊,不过你不要笑话我。"

优斗: "好,一定不会的。"

优斗洗耳恭听。

佐织: "Don't think. Feel! (勿思勿想,用心感受!) 这是我的座右铭哦。"

#### 04. 万事皆有的三个依据

#### 什么是归纳型思维?

优斗: "Don't think. Feel! 至理名言呀。"

佐织: "你说的绝对不是实话。"

很明显两个人最喜欢的话迥然不同,优斗不禁苦笑了一声,而佐织则白了一眼口是心非的优斗。

佐织: "算了,反正一直以来我都是凭感觉做决定的。比如去哪所大学读书,在哪个公司工作,以后恋爱可能也是如此·····"

优斗:"这样啊。"

佐织: "但是,再这样下去的话以后的路可能就走不通了。"

看到佐织担忧的表情, 优斗默默地将视线转向了别处。

佐织: "说到逻辑思维,你还有什么习惯性的思考方式吗?"

优斗: "有。"

佐织: "回答得真快呀,哈哈,那么究竟是什么呢?"

优斗: "是归纳型思维。"

佐织: "功能型?是指很好地发挥功能的思维方式吗?"

优斗: "是归纳型,不是功能型。"[1]

优斗拿起手边的蓝色钢笔,在笔记本上写下了正确的词语。

佐织: "这是什么意思呢?"

优斗: "其实刚刚谈论的三段论是演绎型思维,与之相对的便是归纳型思维,指的是基于多个依据得出结论的思维方式。"

佐织: "听起来好难啊。"

优斗: "并不难。比如说······假如佐织姐的一个朋友盛赞一家意大利餐厅的饭菜可口。"

佐织:"嗯,然后呢?"

优斗: "您会产生去一探究竟的想法吗?"

佐织: "不会吧,这不过是我那位朋友的个人偏好罢了。"

优斗: "那如果又有一个朋友盛赞那家餐厅呢, 佐织姐会去吗?"

佐织: "容我想想。"

优斗: "如果又有一个朋友也向您盛赞那家餐厅的饭菜可口呢……"

佐织: "你是想累加到我说'去'为止吗?"

佐织的回击颇有诙谐的意味, 优斗不由地听乐了。

#### 我对归纳型思维的印象是"多画线"

优斗: "但这就是归纳型思维呀。"

佐织: "什么?"

佐织仍是困惑不解,优斗看到佐织脸上似乎写着"请再说得通俗易懂一些",便继续补充了一些描述。

优斗: "简单地说,归纳型思维是指基于多个依据进行推理从而得出结论的思维方式。我个人对它的认识是'多画线的思维方法'。"

佐织: "'多画线'?刚刚是'用线连接'对吧,那现在这个'多画线'是怎么回事呢?"

佐织忽然有了兴趣,像刚刚一样又催促起了优斗。优斗在笔记本上画了图(见下图),然后通过图向佐织解释。

图1: 一个朋友称赞好吃

朋友:这家餐厅的菜特别好吃!

小A: 真的好吃吗?

图2: 三个朋友称赞好吃

三个朋友:好吃!好吃!好吃!

小A: 可能好吃吧。

图3: 六个朋友称赞好吃

六个朋友异口同声: 好吃!

小A: 肯定好吃!

优斗: "比如,评价我们刚刚提到的那家意大利餐厅,我们将调查对象的最大值设定为6人。"

佐织: "好的, 然后呢?"

优斗: "你觉得3幅图中, 凭哪幅图可以推测出这家餐馆味道可口?"

佐织: "图3吧。"

优斗: "为什么呢?"

佐织: "因为图1只有一个人称赞'好吃',如果余下5人都给差评的话,自然就能想到'这家店不好吃',是吧?"

优斗: "原来如此。"

佐织: "图2虽然有3个人,但情况有些微妙。这完全取决于剩余3个人的评价,所以无从判断。"

优斗: "也就是说,能得出结论的情况和不能得出结论的情况的差别就在于连接依据与结论的'线'的数量有多少。'线'的数量越多,就越容易使人信服。"

佐织: "原来如此,看起来在你的印象中是这样的: '线'的数量越少越不容易得出结论, '线'的数量越多越容易得出结论。难怪你刚刚用了'多画线'的说法。"

优斗: "但说到底这不过是我个人的感觉而已。"

佐织: "确实,这可能适用于会议或者提出方案的场合,因为在这些场合中,必须让自己的发言有理有据。如果一条线都没有,就算宣称'就是怎

样',也不会有人信服的。"

优斗: "对,这就是归纳型思维方式。"

佐织: "说到这里我突然想起来一件事!上个月我就无凭无据地乱发言了,结果被上司斥责'你好好想想再发言!'"

迄今为止, 佐织一直都是不进行"多画线"的预先思考, 鲁莽蛮干。说起来这倒是挺符合她风风火火的做派。

佐织: "我的上司和优秀的前辈们在介绍方案时总说'三条依据',其实就是说有三条连接结论与依据的线,是吧。"

优斗: "佐织姐,我也在书上看到过这种说法,但是'三条依据'就足够了吗? 作为学生来讲,我总觉得依据是多多益善的。"

佐织: "大体上三条就足够了吧,确实依据越多越具有说服力,但商务人士都很忙,所以为了在短时间内说服听众,比较实际的做法是选取三条最具说服力的依据。"

优斗: "原来如此,受教了。"

## 意外的重逢

这时,乘务员提醒要查票了。

佐织: "咦?我把车票放在哪里了?"

佐织在上衣的口袋里没有找见车票,于是又继续在放在上面行李架上的背包口袋里寻找。找了好一会儿终于找到了车票,在把车票交给乘务员的那一瞬间······

乘务员:"难道是……佐织?"

听到乘务员的话, 佐织大吃一惊, 开始仔细打量乘务员的面孔。

刚刚佐织一直在专心与优斗聊天,完全没有注意到乘务员是何许人,这会儿看到了他名牌上写着"上田",再加上那似曾相识的面孔和声音,虽然他戴着帽子,但佐织还是十分确定面前这个人是旧相识。

**佐织:** "你是上田?不会吧,你真的是上田吗!"

上田: "是我呀,好久不见。"

优斗: "什么情况?"

佐织注意到一脸惊讶的优斗,于是便用全车厢都足以听见的嗓音高声向 优斗介绍了这位她学生时代的男朋友。

[1] 归纳型思维(帰納的に考えること)与功能型思维(機能的に考えること)两者在日语里发音相同。

# chapter 2 从不会输的辩论技巧

- 01. 如何让"断舍离"变成万能技巧
- 02. 不要再被问到哑口无言
- 03. 你需要"舌战群儒"的辩论技巧
- 04. 用理性战胜辩论对手

# 01. 如何让"断舍离"变成万能技巧

## "苦涩的回忆"

在分别介绍完上田和优斗之后,佐织开始跟上田说话。

佐织: "对哦,你好像说过想在铁路公司上班,是吧!"

上田: "啊,算是吧。"

佐织: "上田从事了自己喜欢的工作,好厉害呀!"

上田: "哪里哪里,我不过只是运气好罢了,比起这个……"

上田的视线转移到了佐织的脚边,不住地打量她。对于上田的这番打量,佐织生出了一种"怀念"的感觉。

**佐织:** "你看什么呀? 怎么了?"

上田: "我在想你真是一点儿也没变呀。"

佐织: "嗯?"

上田:"比如立马脱掉鞋子。"

上田小声说道。

佐织穿不惯这种高跟鞋,于是便养成了坐下之后就立马脱掉鞋子的习惯。

佐织: "啊!因为脚很痛嘛,你们男生是不会懂这种痛苦的。"

上田: "看到你还和从前一样,我很开心。"

佐织: "嗯,我觉得你也没变。"

上田注意到了旁边优斗的视线,便回过神,想起来自己要查票。

上田: "您好,请出示一下车票。"

优斗: "给您。"

上田:"谢谢。"

上田把车票还给优斗后,又将目光转到了佐织身上。

佐织: "啊,不好意思,打扰你工作了吧。"

上田: "那……下次再聊。"

上田小声说道,然后就回归工作了。佐织则呆呆地陷入了沉思,上田说的"下次",大概只是一句客气话吧。

优斗: "请问,这是时隔多久的重逢呢?"

佐织: "嗯?哦,因为我们大学之后就再没见过,所以这应该是第7个年头了吧。居然会在这里再会,真是想不到啊。"

优斗静静地听佐织讲话。

佐织: "上田很聪明的,学习成绩也很好。那时我们总拌嘴,不过我总是落败·····"

优斗没有插话,只是静静地听着。

佐织: "我都是凭着情绪和气势吵架的,上田则与我相反。怎么说呢,感觉就像是被'说服'了一样。"

忽然, 佐织想起一件事, 这件事意外地将二人的谈话引到了另外一个方向。

佐织: "优斗,可以请教你一个问题吗?"

优斗: "请讲。"

佐织: "'整理'是什么意思呢?"

优斗: "嗯?'整理'?"

佐织: "嗯嗯, '整理'。"

看到优斗一脸吃惊的表情, 佐织不由得苦笑了一声。

佐织: "哈哈,你脸上写着'为什么会问这种问题呢',不过你现在先不要质疑,我就想问问你是怎么看待'整理'的。"

听完佐织的这番话,优斗突然把笔记本和钢笔递给了佐织。

## 整理是什么呢?

佐织: "喂,这是什么情况?"

优斗: "佐织姐,请您用纸笔整理一下我将要说的话可以吗?"

佐织: "具体该怎么做呢?"

优斗: "方法不限,总之要用自己的方式整理。"

佐织: "OK, 我明白了。"

佐织虽然觉得很麻烦,但对优斗将要传授的内容还是满心期待的。

优斗: "现在开始。我们曾对100位女性的恋爱经历进行了问卷调查,其结果显示: 有45位女性曾甩过男性,有38位女性曾被男性甩过。另外,不曾甩过男性的女性中有20%的人有被男性甩过的经历。"

佐织: "停一下!"

优斗: "怎么了?"

佐织: "优斗, 你不会觉得我是被上田甩了吧?"

优斗: "不是的,您多虑了!"

佐织对优斗怒目而视。佐织本来想说"虽然就是这么回事",但话到嘴边又赶忙咽了回去。为了避免优斗察觉佐织还佯装生气掩饰。

旁边的优斗也在为问问题时的考虑不周而不安。

佐织: "算了,不和你计较了。我现在开始整理,你能再慢慢地说一遍吗?"

优斗: "啊,好的。"

佐织边听优斗重复问题边奋笔疾书。

佐织: "不管怎样,暂且算是完成了。我是分条罗列的,是不是有种一目了然的感觉?"

佐织的整理结果:

- 1. 共有100位女性;
- 2. 有45人曾用过男性:
- 3. 有38人曾被甩过;
- 4. 不曾用过男性的人中有20%的人曾被甩过。

优斗: "多谢。"

优斗看了一下佐织分条罗列的图,继续说道。

优斗: "那么请问,有多少人甩过人也曾被人甩过呢?"

佐织: "哎?这种追加提问你事先没说啊!等等······因为不曾甩过男性的女性中有20%是被甩过的人······啊,受不了了!果然我不擅长这种事情。"

佐织故意气呼呼地鼓起脸颊, 举双手以示投降。

优斗: "分条罗列确实是显得井井有条,也方便查看,但是我会选择这种整理方式。"

佐织: "……?"

优斗从佐织手里接回纸笔,开始刷刷地画起了表(见下表)。

优斗的整理结果					
			被甩过		
			YES	NO	
				62人	
			38人		
<u></u>				(100-38)	
_			27人	18人	
甩	YES	45人			
过			(38-11)	(62-44)	
别		55人	11人	44人	
人	NO				
		(100-45)	(55×0.2)	(55-11)	

# 不曾甩过男性的人的20%

优斗: "画好了,这是我整理的表格。"

佐织: "这是什么表?"

优斗: "是整理结果。"

佐织: "你是怎么做的?"

优斗: "我现在给你解释。"

这时,上田刚好检查完11号车厢的车票,开始朝12号车厢走去。而佐织 满脑袋都是这个谜一样的表格,刚刚还萦绕在脑海里的"前任"已荡然无 存。

佐织: "我觉得我现在亡羊补牢的话,还不晚。所以请问所谓的整理到底需要做些什么呢?"

优斗: "一言蔽之,就是制作表格。"

## 02. 不要再被问到哑口无言

## 逻辑性整理

优斗: "我们这次的话题涉及了'甩'与'被甩'两个概念。"

佐织:"嗯,确实如此。"

优斗: "并且前者可以细分为有和没有这两种情况。也就是说,可以细分为被甩过和没被甩过这两种情况。"

佐织: "同理,被甩也可以分为有和没有两种情况是吧。"

由于每个概念都能细分为两种情况,所以可以得出2+2=4种的结果,进一步组合这几种情况可得到2×2=4种的结果。综上所述,这个话题一共包含4+4=8种结果。

优斗: "如上面的表格所示,不曾甩过男性的女性有100-45=55人。因为其中有20%的人曾被甩过·····"

佐织: "所以就是55人的20%,也就是11人是吧,因此旁边的空格里可填'55-11=44人'的结果是吧。"

优斗: "没错。剩下的工作就是在保证表格内容具有一致性的前提下,做完形填空。也就是说,甩过别人也被别人甩过的女性共有27人。"

佐织:"的确,这种整理方法井井有条。"

优斗: "是的。这样整理的话,无论突然被问及什么问题都能对答如流,因为这张表格涵盖了这一问题所涉及的所有数字。"

事实正如优斗所言,但是佐织内心仍有疑惑,于是便毫不客气地继续询问下去。

## 为什么要"用表整理"呢?

佐织: "但是, 你为什么没有考虑分条罗列, 而是想到了用表格呢?"

优斗: "原因是……"

佐织: "嗯,我知道你的做法可能更合适,但是我这种人是想不到这种做法的呀。"

优斗: "原来如此……"

优斗想了一下该如何向佐织解释"表格优于分条罗列"的原因。

优斗: "如果需要整理的主题只有一个的话,采取佐织姐那样分条罗列的方法也未尝不可。比如请您回忆一下咖啡馆的菜单,诸如混合咖啡、美式、拿铁、摩卡什么的。"

佐织: "嗯,正是分条罗列呀。"

优斗: "但是如果涉及杯型的问题呢?混合咖啡的小杯、中杯和大杯; 美式的小杯、中杯和大杯;拿铁的······这些情况还能选择分条罗列吗?"

佐织: "嗯,这样的话就会做成类似表格的东西,大概是各种咖啡的小杯、中杯和大杯分别的售价之类的。"

优斗: "正是这样。如您所言,如果整理的切入点有多个的话,制作成 表格会更显得井井有条,也更容易一目了然。而且不必反复书写商品名和杯 型,免去了许多无用功。"

有多个整理的切入点的情况如图所示:



佐织: "原来如此呀!确实刚刚的那个问题也存在'甩'与'被甩'两个整理的切入点。"

在做整理的时候,整理的切入点未必只有一个。为了能够把任何事情都整理得井井有条,选择优斗所介绍的表格会更加合适。

优斗: "顺便一提,这辆高铁的座次表也能用表格的思路进行整理。比如1号车厢,有A~E和1~13这两个切入点,所以比起分条罗列用表格整理更

能达到一目了然的效果。"

佐织: "的确!其实在网络上预约机票的时候也是通过这样的画面来选座的。"

## "整理"工作做得好便能对答如流

优斗: "我有一些个人见解,不知道佐织姐有没有兴趣听。"

佐织:"嗯,请讲。"

优斗: "我觉得用表格整理能够准确地把握何处存在何物。"

佐织: "嗯?"

优斗: "比如橱窗里的收纳盒,在我看来就像按照表格整理好的状态一样。比如春夏装在这里,秋冬装在那里。"

佐织: "也就是能够准确地把握何处有何物的一种体现吧。"

佐织不由得想起了自家的橱窗,然后便在心里嘀咕:面对自家的橱窗,就算是说恭维话,也夸不出"真是整齐呀"这种话……

优斗: "如果不用表格整理好,一旦到了有需要的时候,就无法迅速找到。"

佐织: "这说的不就是我吗。类似'咦?那件衬衫我放到哪里去了?'的事情,在我身上时常发生呀。"

优斗: "我偶尔也会遇到这种事。"

听到优斗这么说, 佐织稍微松了口气。

佐织: "所以说如果脑袋里是一团乱麻的话,一旦需要什么东西,就没办法迅速找到。"

优斗: "是的, 想要寻找什么东西的时候大脑就会陷入一片混乱。"

佐织: "所以如果没有整理清楚,稍微被问些深入的问题就会哑口无言。就像刚刚那个甩与被甩的问题一样,你突然追问一个问题,我就无话可说了。"

随后的2分钟内,两个人像是"温习"之前一路上的对话内容一样,陷入了一阵沉默中。

## 不会再让任何人批评自己"你好好整理一下"了

优斗: "那个……佐织姐。"

佐织: "嗯?"

优斗: "我能问您一件事吗?"

优斗看起来好像有点儿犹豫不决。

佐织: "嘻嘻, 你是不是想问我为什么会问'整理是什么'这种奇怪的问题?"

优斗: "是的。"

佐织扑哧一声笑了出来,然后如实回答了优斗的疑问。

佐织: "上学的时候,我总是被刚刚那个上田说教。"

优斗: "啊?"

佐织:"被他说'和没理清自己观点的人吵架一点儿意义也没有'。"

优斗: "嗯?"

佐织: "也就是说,他想表达的是我说话毫无逻辑,所以我应该在大脑 里先好好整理一下再和他讲话。"

优斗: "好吧。"

佐织: "我那时缺乏对任何质问进行反驳的能力,而且我凭感性说出的话全都被他驳倒了,所以和他吵架我总是落败。"

优斗默默无言, 认真倾听佐织的讲述。

佐织: "我想起了这件事,所以才想问你'整理是什么'。我现在终于明白了整理究竟是什么,也意识到了如果不整理好思路就不可能赢得辩论的事实。"

优斗:"嗯。"

佐织: "喂,你好歹多说几句话呀。"

优斗: "啊,好。那个……那个……"

看到优斗一脸困惑张口结舌的样子, 佐织不禁扑哧一声笑了出来。

佐织: "为什么理不清自己思路的话就无法与别人进行辩论呢?"

优斗: "因为不能瞬间在自己的头脑里找寻到'想要之物'。"

# 03. 你需要"舌战群儒"的辩论技巧

## 否定对方观点的技巧

车内响起了即将到达名古屋的广播。直到此刻,佐织才开始留意起播音 员的声音,但似乎不是上田的嗓音。

**佐织:** "我还有不明白的地方。"

优斗: "不明白什么呢?"

佐织: "把头脑整理清楚的话,就能够应答如流了吗?"

优斗: "是的。"

佐织: "但是,单凭这一点不一定能稳操胜券吧?"

优斗: "容我想想……可能确实如此。"

佐织想起了自己总被上司反驳的经历。

佐织: "优斗你也会在数学研讨会上与人进行讨论吧?"

优斗: "当然了,几乎每天都会与人讨论。"

佐织: "在讨论时肯定会遇到想要否定对方观点的情况吧,类似'您的观点有待商榷'之类的说法,那这种时候有什么技巧性的方法吗?"

优斗: "否定对方观点的技巧吗?这个问题好有趣啊。"

佐织一点儿也不觉得这个问题有趣,但还是不自觉地对优斗的见解充满 了期待。

优斗: "我觉得有两点,首先是举反例。"

佐织: "反例?"

## 优斗自创的"猪肝炒韭菜问题"

优斗: "对,比如说……"

佐织: "比如什么?"

优斗: "假设有这么一个辩题,'猪肝炒韭菜'和'韭菜炒猪肝'哪个菜名更合适?"

佐织: "什么?"

面对这么奇怪的问题, 佐织的表情只能用"瞠目结舌"来形容了。

优斗: "我刚刚说'猪肝炒韭菜'和'韭菜炒猪肝'……"

佐织: "明白了,明白了,然后呢?"

优斗: "我认为'猪肝炒韭菜'更合适,现在请佐织姐进行反驳。"

佐织: "也就是说我需要否定你的观点,得出你的观点有误的结论是吧。"

优斗: "对,不必太严肃,就像玩游戏一样试试看。"

在优斗抛出的所有谜语和游戏中,这是佐织唯一一个觉得有趣的游戏, 于是欣喜地应允了。

优斗:"游戏开始。我觉得'猪肝炒韭菜'更合适。"

佐织: "为什么呢?"

优斗: "我觉得在'猪肝炒韭菜'这道菜里猪肝是主角。"

佐织: "然后呢?"

优斗: "我认为因为猪肝是主角,所以应该放在配角韭菜之前,否则主角会闹别扭的。"

佐织: "哈哈哈,好有趣。"

优斗: "所以,猪肝在前,韭菜在后,也就是说'猪肝炒韭菜'更合适。"

佐织: "原来如此, 所以呢?"

佐织已经将否定优斗观点的"任务"抛到了九霄云外,优斗不由地苦笑了一声。

## 以"洋葱金枪鱼腩"为例进行思考

优斗: "佐织姐,您这样可不行啊。"

佐织: "哈哈,抱歉,都是因为你的观点太有趣了。但是我觉得你的观点存在两个破绽。"

优斗: "是什么呢?"

佐织: "首先是猪肝是主角这种说法,也会有人觉得韭菜是主角,这种说法完全是基于个人的主观判断吧。"

优斗: "是的,我也这么认为,因此想从哪个是主角这个点突破可能比较困难。"

现在来看,另外一个破绽成了关键点,两个人的争辩已经进入了白热化 状态。

佐织: "那就是'因为猪肝是主角,所以应该放在配角韭菜之前'这一点了。"

优斗: "那您打算怎么驳倒这个观点呢?"

佐织: "但是你'主角在前'的观点很有道理呀,因此好难啊!"

佐织一筹莫展。

佐织: "不行了,我放弃了!如果是你,你会怎么反驳呢?"

优斗: "很简单,只要举出反例就行了。"

佐织: "这个你刚刚说过对吧,那么反例究竟是什么呢?"

优斗: "是洋葱金枪鱼腩。"

对于优斗意味不明的话,佐织再一次露出了"瞠目结舌"的表情。这一次,佐织完全石化了。

佐织: "这是什么暗号吗?"

优斗: "抱歉,怪我的表述有问题。是做寿司用的洋葱金枪鱼腩。"

佐织: "这个很好吃啊,洋葱金枪鱼腩寿司是我在寿司店必点的菜品。"

优斗: "就是那个洋葱金枪鱼腩, 洋葱和金枪鱼腩哪个是主角呢?"

佐织脸色略变,似乎意识到了"主角"这个词的出现会把他俩的谈话推 向高潮。

佐织: "我觉得洋葱金枪鱼腩的主角是……是金枪鱼腩吧,毕竟金枪鱼腩只有在寿司店才见得到呀。"

优斗: "对,我也这么认为,毕竟在菜市场也买不到。"

佐织: "但是,这说明了什么问题呢?"

优斗: "你还没想到吗?"

优斗似乎想让佐织自己想明白这个问题,因此故意闭口不言。就在下一 秒,佐织脸色忽变。

猪肝炒韭菜和洋葱金枪鱼腩的逻辑一样吗?

主角	猪肝	金枪鱼腩
配角	韭菜	洋葱
名称=主角+配角	猪肝炒韭菜	金枪鱼腩洋葱

## "反例"只需一个

佐织: "主角在后!"

优斗: "对,主角金枪鱼腩在配角洋葱之后,也就是说……"

佐织: "刚刚那个猪肝炒韭菜的观点就不攻自破了。"

通常情况下,一个观点必须有理论事实支撑。如此一来,只要找出一个 不符合其理论的事实例子就能否定其正确性。

优斗: "我们刚刚谈及的洋葱金枪鱼腩就是一个与猪肝炒韭菜观点相悖的例子, 所以·····"

佐织: "所以这就是一个反例对吧。"

优斗: "对,反例的便利性就在于只需一个就能说明问题。"

佐织: "那这是什么意思?"

优斗转动脑筋思考了一下佐织的提问,想找出一个易懂的例子进行说明。

优斗: "比如'任何一个10的倍数都能被5整除'这一观点,您觉得是正确的吗?"

佐织: "肯定是正确的呀。"

优斗: "对,毫无疑问是正确的。那'任何一个3的倍数都能被5整除'呢?"

佐织: "是错误的。因为6也是3的倍数,但6不能被5整除。"

优斗: "这就是一个典型的反例,仅凭这一个反例就能驳倒'任何一个3的倍数都能被5整除'这一观点。"

佐织: "原来如此, 经你这么一说还真是!"

看到佐织恍然大悟的样子, 优斗也欣慰地笑了。

优斗每天都埋头于数学专业的研究,迄今为止虽说曾教过初中生和高中 生数学课,但从来没有过教商务人士的经历。

优斗: "嗯……"

佐织: "怎么了?"

优斗: "没什么……"

佐织: "什么呀? 说来听听嘛。"

优斗: "我想说佐织姐您还真是敏而好学不耻下问,连我这种学生的观点都能欣然接受。"

佐织: "你这样认为吗?"

优斗通过与佐织的谈话逐渐意识到,继续交谈下去受益的其实是自己。

## 04. 用理性战胜辩论对手

## "悖理法(归谬法)"是什么?

佐织: "刚刚你说有两个否定对方观点的技巧,另外一个是什么呢?"

优斗: "另外一个是'悖理法'。"

佐织: "'悖理法'? 听起来很可爱的样子,有点儿像'呀嘿'的发音。"

对于佐织丰富的想象力, 优斗无言以对。

优斗: "不是的, 悖理法是违背常理的意思, 故名'悖理'。"

佐织: "我怎么感觉自己的脑子不够用了, 听起来好难呀。"

优斗: "并不难,很简单。"

佐织: "呼……"

优斗又开始在笔记本上写写画画。但优斗此刻的表情与列车刚出新大阪 站时略有不同,他看起来带着些许笑意。

问题: 讲真话的是C吗

前提:在A、B、C三个人中,只有一个人有对象,并且只有他讲了真话。

A的发言:有对象的不是B。

B的发言:有对象的不是C。

C的发言: 有对象的是我。

优斗: "为了便于说明,请您思考一下这个问题给出答案。"

## 据理否定优斗的观点!

佐织: "又是以恋爱为题材呀,反正我现在也是单身,无所谓了。"

优斗: "啊?您别误会,我不是那个意思。"

佐织: "哈哈, 开玩笑啦, 然后呢?"

优斗: "基于已知条件, 我认为实际上有对象的人是C。"

佐织: "嗯?是这样吗?"

优斗:"请您据理否定我的观点。"

佐织: "原来如此,是这样的问题呀。"

佐织明白了优斗的命题意图之后便开始思考了,但是还没到一分钟,她 的注意力就开始涣散了,然后默默地举双手表示投降。

优斗: "佐织姐, 您放弃得也太快了吧!"

佐织: "才不是呢!这叫人贵有自知之明!所以答案是什么呀?"

优斗: "这得使用悖理法解题。"

优斗不慌不忙地在笔记本上写下"悖理法"三个字后就开始正式讲解了。

优斗: "首先假定我的观点为真。"

佐织: "我们明明是要否定你的观点,现在却要假定它为真吗?"

优斗: "请先听完我的解释,因为一旦做出这种假设,那么就可以得出 只有C在讲真话的结论。"

佐织: "嗯,是的。因为本来就是假定只有C有对象,所以C的发言肯定是真的了。"

优斗: "如此一来, B的发言呢?"

佐织: "B的发言?'有对象的不是C',那就是谎话。"

优斗: "对,那A的发言呢?"

佐织: "A的发言?'有对象的不是B',咦······这个也是真的呀,因为只有C有对象啊。"

优斗: "说得没错,但你有没有觉得哪里很奇怪?"

**佐织:** "奇怪?"

## 与前提条件相悖!

这个问题的大前提是"只有一个人讲的是真话",从这个大前提来看的话,很明显现在产生了自相矛盾的情况。

佐织: "我明白了! 现在就有两个人说的是真话!"

优斗: "对,这就与前提条件相矛盾了。为什么会产生这种矛盾呢?这是因为·····"

佐织: "因为假定了你的观点是正确的。"

优斗: "真是一针见血啊!"

佐织: "原来如此!做出假设→得到与前提条件相悖的结论→觉得荒谬 →查找原因→发现问题在于开始做出的假设→因此可以否定此假设,是这样 的思路吧?哇,整个思路都用'线'串联起来了。"

优斗: "完美!这种思路就叫悖理法。"

佐织第一次了解了悖理法,再加上优斗的赞美之词,不由得心花怒放。

佐织: "按照这个思路思考下去的话……那有对象的究竟是谁呢?"

优斗: "同样,如果假定有对象的是A的话,那么B讲的也是真话,又与前提条件矛盾了;假定有对象的是B的话就不会出现这种情况。"

佐织: "也就是说,有对象的是B是吧。"

优斗: "对。"

佐织: "OK! 我明白了。刚刚提到的举反例和现在谈论的悖理法其实在工作中也大有用处。"

优斗: "是吗?比如呢?"

优斗即将告别学校进入社会, 所以他对这个话题很感兴趣。

佐织: "比如在会议中或者与他人讨论时,对于同事或者后辈的观点,可以通过举出反例进行反驳。也可以假定他的观点是正确的,然后思考是否

会产生荒谬的结论,以此来反驳其观点。"

优斗: "这么一想,我以前在研讨会的讨论环节也经常使用这两种方法。"

佐织: "虽然只是偶尔在电视上见到,但政治家在国会的讨论期间不是 也经常批判对方的观点吗?总感觉他们也使用了这种辩论方法。"

优斗: "经您这么一说感觉还真是,这种逻辑思维果然是成为社会上的人之后也会用到的呀。"

佐织: "是啊,确实掌握这些思维方式的话能够一改形式主义,进行有价值的讨论。"

在数学的世界里,想要证明一个命题为真非常困难,因为它不允许存在 一个反例和矛盾之处。但是想要证明一个命题为假却易如反掌,因为找到一 个反例或者矛盾之处即可。

这种思维方式不仅适用于学术领域,对于佐织这种职场人士来说也是一 把利器。

佐织: "嗯……"

优斗: "佐织姐,您怎么了?"

佐织: "什么怎么了?"

优斗: "没什么,就是您看起来有点儿闷闷不乐的感觉。"

佐织: "哈哈,没这回事啦。"

双方沉默了一会儿。

佐织: "一直以来,工作上是这样,与上田之间也是这样……"

优斗不说话,静静地听着。

佐织: "我既不能把东西整理得井井有条,也不懂得反驳别人观点的技巧·····"

佐织: "如果能早点儿知道这些知识,大概就能有理有据地与别人辩论了吧。"

佐织: "事到如今,我总觉得自己的人生有点儿一直在吃亏的感觉。" 优斗默默无语,欣赏着窗外的风景。

列车刚好驶入名古屋站,乘客们鱼贯而入,本来还有几个空座的11号车厢一下子坐满了人,然后列车又朝着东京进发了。

优斗: "怎么觉得车厢到处都是开易拉罐的声音啊。"

佐织: "是啊,对于我们这些普通职员来说,在新干线上喝杯饮品的时间,简直是人生最幸福的时光。"

优斗: "是吗?"

佐织: "我也有点儿口渴了,你想喝点儿什么呢,我请客哦。"

看到推着小车走进车厢的售货员, 佐织立马喜笑颜开了。

# chapter 3 告别优柔寡断,半分钟做出决策

- 01. 为什么你会优柔寡断
- 02. 如何在没有标准参照的情况下做出判断
- 03. 如何在别人的步步紧逼中完美还击
- 04. 快速决断的秘诀

# 01. 为什么你会优柔寡断

## 想摆脱优柔寡断的作风

佐织: "您好,请问都有哪些饮料呢?"

佐织询问着终于来到了他们身边的女售货员,这位女售货员的胸牌上写着"奥田"两个字。

奥田: "有咖啡、红茶、绿茶和各种果汁,酒的话则有啤酒、日本酒、 威士忌、烧酒和高杯酒。"

佐织: "选什么好呢……优斗你想喝点儿什么?"

优斗: "您真的要请客呀,这样好吗?"

佐织: "当然了,随便点。"

优斗: "那我要一杯热咖啡。"

"好的。"女售货员微微点了点头,然后自然而然地将目光投到了佐织身上。

佐织: "那个……嗯……选什么好呢?好难选啊。"

优斗: "佐织姐, 您能喝酒吗?"

佐织: "不太能喝。虽然在工作不顺心的时候会稍微喝点儿······哎呀, 这听起来怎么有点儿像喝闷酒啊。"

奥田: "女士,请问您需要什么饮料?"

佐织: "啊,抱歉,耽误您的工作了,那我也来一杯热咖啡吧。"

奥田边点头边说了声"好的",然后递了两杯热咖啡给他们。

佐织一边看着正在数找零的奥田,一边开始思考一件事情。

佐织:"说起来我怎么这么优柔寡断呢。"

奥田: "找您400日元。"

佐织: "好的,谢谢您。很抱歉耽误您的时间了,我有点儿优柔寡断。"

奥田: "哪里哪里,没关系的。因为饮料会影响人的心情,所以会有点儿难以抉择。特别是女性乘客,有很多人苦恼于这个问题。"

佐织: "真的吗?"

奥田: "嗯,而且有时我也有些优柔寡断,这没什么的,您请慢用。" 接过找零,佐织习惯性地微笑回礼。

优斗: "佐织姐是优柔寡断的人吗?"

佐织: "嗯,这也是个老毛病了。我不善于快速做决定,你呢?"

优斗: "我嘛,我觉得自己并非优柔寡断的人,至少从没有人这么说过我。"

佐织的脑海里忽然浮现出一个想要询问优斗的问题,就是优斗在做决定的时候是如何思考的?

佐织: "优斗,你在因为选择过多而苦恼时,会怎样思考然后再做出选择呢?"

优斗: "苦恼的时候吗?"

佐织: "你这种理智客观的人,难道没有犹豫不决的时候吗?"

优斗: "确实没有,我的思考方式简单来说就是确定一个评价方法。"

佐织: "有点儿似懂非懂的感觉,有什么具体的例子吗?"

优斗: "有,那我就说一件发生在几个月前的事吧。"

优斗又开始在手边的笔记本上写写画画, 佐织一边用余光看着优斗, 一边喝了几口咖啡。

## 哪家店铺更优秀?

优斗: "在秋季学园祭<sup>[1]</sup>时,我们研讨会的成员筹划了一家炒面馆,但是在不远处也有一家由另一个研讨会的同学们开的炒面馆。为了便于区分,我把我们组开设的炒面馆记为A,对方的炒面馆记为B。两家炒面馆各自的营业额、员工数和营业时间如下所示。"

问题:优秀的店铺是A还是B?

	营业额	营业员数	营业时间
炒面店A	42000日元	5人	10小时
炒面店B	40000日元	8人	8小时

佐织:"嗯,然后呢?"

优斗: "接下来请佐织姐思考一下哪家店铺更为优秀?"

佐织: "好的,没问题。"

优斗: "我先说自己的意见。因为A店的营业额较多,所以我觉得A店更优秀。"

佐织立刻就想要反驳优斗,毕竟论工作经验,自然是佐织更胜一筹。而 且就算对数字不敏感,但从这种表格里提取信息对于佐织来说也如同家常便 饭一般。

佐织: "等一下,做生意可没有你想的那么简单。"

优斗:"此话怎讲?"

佐织: "不是还有另外一种评价方法吗?以较少的人数高效地获取营业额的店铺更优秀。"

优斗: "原来如此,也就是说通过计算营业员的人均营业额进行评价是吧。"

佐织: "对。"

优斗快速地心算,并把计算结果填进表格。

优斗: "顺便一问,最右侧的营业时间从商务的观点来看有评价的价值吗?"

佐织: "这个问题嘛······因为用这组数据可以计算出每小时的平均营业额,我觉得还是有利用价值的。"

优斗: "原来如此,也就是说通过计算每小时的平均营业额进行评价是吧。"

其实这场讨论的发展尽在优斗的掌握之中,那么优斗到底想通过这番讨论说明什么问题呢?

优斗: "佐织姐,我把咱们的谈话内容整理成了表格。"

佐织: "是吗,果然整理成表格之后既显得井井有条又方便查看。"

优斗: "话说回来,到底是A店优秀还是B店优秀呢?"

佐织: "嗯?"

佐织又仔细地看了一遍优斗整理的表格,按照人均营业额进行评价的话 是A店比较优秀,按照每小时的平均营业额计算的话则是B店比较优秀。

佐织: "的确,只看一个方面的话A店是比较优秀,但换用其他的评价标准的话则变成了B店比较优秀。那么这种情况下该如何评价呢?"

很明显这是一个商务人士经常会考虑而且应该早就习以为常了的问题, 但是尽管如此,佐织还是一筹莫展,这使得佐织颇受打击。

## 选择太多,人就会迷茫

优斗: "我觉得这恐怕和您刚刚因难以选定饮料而苦恼的事情是同一个 道理。"

佐织: "那究竟是怎么回事呢?"

优斗也喝了一口咖啡,然后轻咳一声清了清嗓子。

优斗: "我冒昧地再问一遍,刚刚您在选择饮料的时候为什么那么苦恼呢?"

佐织: "那是因为今天发生了一件令人不快的事,所以从治愈心灵的层面来讲我想喝杯啤酒,但是与你谈话需要用脑,而我又想继续与你交谈,所以觉得提神醒脑的咖啡可能更合适……"

优斗: "也就是说,您做决定的判断标准有'治愈系的饮料'和'提神 醒脑的饮料'两条是吧。"

佐织: "你是想说如果基于两条截然不同的判断标准思考的话,无论怎么绞尽脑汁也难以抉择是吧。"

优斗: "对。所以和先前讲过的一样,我在做选择的时候是要先确定唯一一个评价方法的,换言之,就是确定唯一一个选择准则。"

[1]学园祭是在日本校园内举行的活动,在学园祭时可以进行演出、现场画像、办鬼屋、开设女仆咖啡厅、开设饭馆等活动。

# 02. 如何在没有标准参照的情况下做出判断

## 简单思考

车内的电子屏幕上滚动着"列车正在经过三河安城站"的字样。佐织和 优斗所在的车厢大多是出差回来的公司职员,因此车内浮动着淡淡的酒香。

佐织: "原来如此,选择准则不唯一的话,人自然就会迷茫。"

优斗: "没错。"

佐织: "比如就拿刚刚的例子来说吧,我们讨论的最终结果如果是按照 人均营业额评价的话会得出A 店比较优秀的结论;按照每小时的平均营业额 评价的话则会得出B店比较优秀的结论对吧。"

优斗: "对。无论选用哪条标准,都能立刻做出决定。"

佐织不禁感慨,自己以前考虑事情的时候想得太复杂了。

思及此,佐织脑海里不由得浮想联翩,"思考的方式简单点儿"这句上司经常挂在嘴边的话原来这么有道理。

佐织: "优斗,你说的我都懂,也十分赞同。但是我觉得会有无论如何 也难以确定唯一一个判断标准的时候呀,对优柔寡断的人来说更是如此。"

优斗: "比如说?"

佐织: "举个例子来说,如果你身处左右为难的情景下的话你会怎么做呢?"

优斗: "具体是什么样的情景呢?"

佐织: "假如有两个女生同时向你表白,你必须在两者中间做出选择,你会怎么做呢?"

优斗脸羞得通红, 佐织见他这样觉得十分有趣。

佐织: "两个女生都很可爱哦,而且最重要的是都非常喜欢你。这是大多数男性的梦想吧?"

优斗: "我,我不知道……"

佐织: "哈哈哈,那我们人见人爱的优斗会怎么选择呢?运用刚刚那个简单思考的方式,能够爽快地做出抉择吗?"

优斗: "这个……确实判断标准不可能只有一个……"

刹那间,刚刚还有点儿动摇的优斗表情忽变,目光直直地盯着前方,开始了深思。大概是已经进入了"思考模式"。

## 加权是什么?

优斗: "这种情况要导入加权。"

佐织: "我没听错吧?什么腌菜?虽然我能确定肯定不会是腌菜什么的……[1]"

优斗: "不是腌菜哦。"

佐织: "这一点我也知道,肯定又是我不了解的东西。"

优斗又开始在笔记本上画表格了(见下文)。佐织一边用余光斜视着优斗,一边把略微变凉的咖啡一饮而尽。

从3个维度对A同学和B同学进行评价

	性格	离家远近	颜值	合计
A同学	2	7	6	15
B同学	8	3	4	15

优斗: "比如按照相对评价法给二人的颜值打分,满分为10分。假定A同学得6分,B同学得4分。同理,性格方面……"

佐织: "噗! 离家远近也作为评判标准, 真是符合你学生的身份, 这一项很贴切啊。"

优斗: "从距离上来讲,她住在我们想见面的时候就能马上见到的地方难道不是很好吗?"

听到优斗天真无邪的纯真话语, 佐织深切地感受到"年轻真好"。

佐织: "原来如此。意思是B同学虽然性格很好,但离你家近的是A同学是吧。但是这样赋值的话,总分不都是15分了吗?"

优斗: "对,所以需要进行加权运算。就我而言,这三条标准都很重要。但是一直拘泥于这些的话永远也不可能在A与B之间做出选择。"

佐织: "我明白了,所以你先确定这三条标准各自的重要程度,然后强迫自己分出优劣是吧。"

优斗: "对。对于这种情况,有一个非常方便的方法……"

佐织:"量化是吧。"

## 加权评分评价法的用途

优斗: "对我来讲,性格最重要,所以×3;其次是离家远近,×2;最不重要的是颜值,×1。如此这样,对数值一一赋予权重,然后再计算一下的话……"

优斗按照自己的评判标准,继续在纸上写写画画(见下表)。

- ①重要程度最高的是"性格"×3
- ②其次是"离家远近"×2
- ③最后是"颜值"×1

	性格	离家远近	颜值	A.1.
	(×3)	(×2)	(×1)	合计
. 11.11	6	14	6	26
A同学	(2 × 3)	(7 × 2)	(6×1)	
	24	6	4	
B同学	(8×3)	(3×2)	(4×1)	34

佐织: "A同学是26分,B同学是34分。也就是说基于这样的计算结果,你能得到选B同学做女朋友的结论是吧。"

优斗: "是的。这种方法运用了以上三个评价标准,而且还反映出了每个评价标准不同的重要度,是一种综合性的评价,所以对于得出的结果,我个人也是比较认可的。"

佐织: "优斗,我觉得这种思维方式可以运用到我的工作中。"

优斗: "真的吗?"

其实,这种运算方法叫作加权评分评价法,在商务领域也有应用。

在商务领域,如果一直拘泥于定性的(未量化的状态)讨论的话,则永远也不能分出优劣高下。但是讨论经过定量化(把一般来说不能用数值表现的事物量化)处理的问题就大不一样了。

佐织: "现在看来,难以做出决定的情况大多是由于在没有数据的情况下进行讨论导致的。所以,在需要做决定的时候,要先将问题量化,然后再进行定量后的讨论。真是长知识了。"

佐织一边连连点头称是,一边继续话题。

佐织: "我突然想到一件事。"

优斗: "请讲。"

佐织: "我们在给广告主做方案的时候,会积极地说明我们公司的服务与别的公司的不同之处,但经常会出现费尽口舌也没解释明白的情况。"

优斗:"这样啊。"

佐织: "有了!可以按照刚刚的方法把服务的不同之处量化,然后再进行解释说明,这样既方便理解,也能像你所说的那样,让客户觉得可以信任我们。"

但是就在下一个瞬间, 佐织忽然一脸坏笑。

佐织: "我想顺便问你一个问题。"

优斗: "什么?"

佐织: "迄今为止, 你真的是这么选择女朋友的吗?"

优斗: "并不是,因为……因为我从没被女生表白过。"

佐织: "啊?"

佐织自知失言, 调皮地吐了吐舌头。

## 在没有正确答案的世界中"决策"

优斗: "我也有一个问题想请教佐识姐,可以吗?"

佐织: "刚刚问了你一个很唐突的问题,作为赔礼,我肯定知无不言。"

优斗也将略微变凉的咖啡一饮而尽了。

优斗: "有一个问题我很感兴趣,就是在实际的工作中,比如刚刚那个例子,有A店和B店的相关数据,那么能根据这些数据判断出A店和B店哪个更优秀吗?也就是说,'人均营业额'和'每小时平均营业额'哪个数值更重要呢?"

佐织: "你是想说赋予哪个评价标准更多的权重是吧。"

优斗: "是的, 机会难得, 所以想请教一下您这位身在职场的前辈。"

确实,对于即将踏入职场的优斗来讲,职场上的前辈如何解决这类问题,是个很值得他关注的事情。

佐织: "无论如何都难以抉择的话该怎么办呢?"

优斗: "解决这个困惑的终极方法就是强行把选项量化。"

佐织: "答案恐怕会让你失望。"

优斗: "所以答案是什么呢?"

佐织: "简单地讲,就是需要具体问题具体分析,个人的工作效率和单位时间内的成果这两项指标在不同的工作中的重要性也不同。"

优斗: "这样啊······在工作中没有一个像数学公式一样放之四海皆准的判断准则是吧。"

佐织:"对,没有。"

其实细想一下你就会发现这是不言而喻的事情,如果存在这种万能的公式或者方法论的话,任何人都能轻轻松松地做出决定了。

优斗: "所以大家才会说'在商务世界里没有正确答案'这句话吧。"

佐织: "对,在你专研的数学领域,所有的问题都有正确答案,是吧?"

优斗: "嗯,学术与商务还是不一样的。"

佐织: "可能正是因为没有正确答案,所以拥有果敢的决断力才显得格外重要。"

[1]加权,日文为"重み付け",与"付け漬け(腌菜)"同音。

## 03. 如何在别人的步步紧逼中完美还击

#### 似曾相识

佐织: "喝完了?那我去扔一下垃圾,顺便去一趟洗手间。"

佐织拿着两个空空的纸杯向列车连廊上的垃圾箱走去。就在佐织扔完垃圾去过洗手间准备回到座位上去的时候,正好听到一个40多岁的男士在连廊上打电话的声音。

男士: "对对对,就是上次的事情,进展如何?"

这位男士上身穿着一件藏青色条纹夹克,下身穿着一条牛仔裤,脚上穿着一双价值不菲的皮鞋。

男士: "这样可不行啊,你考虑得也太简单了。我已经说过很多次了,你要逆向思考啊!别人向东走你也向东走可不行呀,越是这种时候越该往西走!"

这位说起话来颇有气势的男士应该是某家公司总经理吧,因为他那精明干练的身姿散发着"精英的气场",并表现出"一掷千金的气魄"。

男士: "对,那就拜托你了。明天子夜1点之前整理好你的创意,要知道你的工作是思考而不是操作。就这样,再见。"

因为佐织一直不自觉地盯着他看的缘故,所以他察觉到了佐织的视线, 并露出了疑惑的表情。佐织十分尴尬,她轻轻点头致意,然后迅速地离开了 连廊。

佐织: "咦?似乎在哪里见过他·····不,一定在哪里见过!那么他到底 是谁呢?"

佐织一直回想着关于那位男士的事,心里一团乱麻,怔怔地回到了座位上。听到优斗说"你回来啦",才回过神来。

#### 还有其他"决策"的技巧吗?

优斗: "您怎么了?看起来这么严肃。"

佐织: "啊?没、没事。优斗,我们接着刚刚的话题聊吧。"

优斗:"嗯,您想聊什么呢?"

佐织已经学会告别优柔寡断的方法了,但是在决策方面,还有想要请教 优斗的地方。

佐织: "还有别的有说服力的决策方法吗?"

优斗: "有说服力的决策方法吗?"

佐织: "对。我觉得我们谈论过的所有内容都很重要,但在实际工作中,必须向诸如上司或者下属这种'第三者'解释自己的决策,而且还要尽全力得到他们的认可。"

优斗: "也就是说,决策这个行为不是你一个人的事,对吧。"

佐织: "对,不是自己一个人决定了就可以了。"

确实,工作是需要许多人协同推进的,所以,对于任何一项决策都要附加上合情合理的依据。

优斗: "这样啊,这可能会有点儿麻烦,职场人士果然很辛苦。"

佐织: "哈哈,确实是这样,我就知道你也会觉得在职场生存是很辛苦的。"

优斗: "嗯,突然希望一直是学生。"

佐织: "哎呀,我是不是戳破了一个年轻人理想的泡沫呀。"

说着说着,两个人都笑了起来。

优斗: "有说服力的决策方法是吧。"

佐织: "对。刚刚提到的加权是一种方法,我还想多掌握几种这样的方法。"

优斗: "其他的方法也是有的。"

佐织: "真的吗?"

## 你在使用"消去法"吗?

听到优斗的答复, 佐织的心里不禁雀跃了起来。

佐织: "有的话请务必传授于我!但是你也知道,我对于那种名称晦涩 难懂的思维方式是一窍不通的。"

优斗: "没关系,非常简单,就算是小学生也能听懂。"

佐织在咽下"你是在说我是小学生水平吗"这句辩驳的话之后,催促优 斗赶快讲下去。

佐织: "那具体是什么方法呢?"

优斗: "是消去法。"

佐织: "消去法?这是个非常简单的方法吗?"

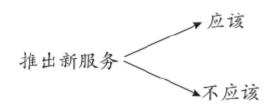
正如优斗所言,消去法的确是小学生都能懂的概念。但是在佐织的脑海里,"消去法"还没有和"有说服力的决策方法"这一主题联系起来。

佐织: "你照旧给我出一道我会的题目吧。"

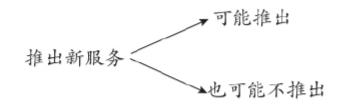
佐织竟然主动地向优斗要问题,优斗看到佐织这么积极上进,很是欣慰,微微点了点头说道:"好的。"然后便在笔记本上写下了问题(见下文)。

问题: A公司正在为应不应该在1年后推出新服务而苦恼,因为竞争对手B公司也可能推出相似的新服务。那么假如你是A公司的决策者,会如何思考并做出决定呢?

A公司(你)



B公司(竞争对手)



佐织: "是否应该推出新服务的问题,真是到了必须进行决断的时候了,要做决策,自然也就需要依据对吧。"

优斗: "对。"

佐织: "优斗,我怎么觉得有一种在谈论企业战略的感觉呀,这不是数学问题吧?你是从哪里学到这方面的知识的呢?"

优斗: "不,这是数学。"

佐织: "什么?"

见到佐织有这种疑问,优斗便耐心地向佐织解释了一些事情:在数学中有个比较新兴的理论,叫作"游戏理论",这个理论也能应用于企业战略。 优斗的问题只不过是运用了这个理论中极其基本的核心思想。而游戏理论简 单来说,就是一种以数学原理为指导,分析与战略决策相关行为的理论。

## 你会如何思考然后做出决定呢?

佐织:"游戏理论与智能手机里的游戏不一样吧。"

优斗: "对,不一样。至于为何冠以'游戏理论'这个名字,稍后您就会明白。"

现在已是晚上7点多了,列车从新大阪站出发至今已经行驶一个多小时了。

新干线稳载着佐织和优斗,朝着下一站——新横滨站进发。

## 04. 快速决断的秘诀

#### 再次利用"表格"整理

优斗: "佐织姐, 您先说一下自己的想法。"

佐织: "如果B公司推出新服务而A公司却不采取行动的话就会被占尽商机; 如果B公司不推出新服务的话……"

优斗: "会怎样呢?"

佐织: "咦?这种情况下A公司更应该推出新服务吧?这是怎么回事?"

优斗会心一笑,把笔记本和钢笔递给了佐织。

优斗: "佐织姐,事情剪不断理还乱的时候应该怎么做呢?"

佐织: "我想起来了!应该整理!"

优斗: "对,您试着整理一下?"

佐织: "嗯,我试试。整理就是'制作表格'是吧。"

佐织为了了解这个问题的结构,决心试着整理一下。佐织已经知道整理 的有效手段就是制作表格,但······

佐织: "我虽然知道必须要整理清楚问题,但是我该画怎样的表格呢?"

优斗: "佐织姐,您还记得我刚刚提及的那个关于恋爱经历的问卷调查吗?"

佐织: "嗯,好像是甩与被甩……"

优斗: "对。那时我做了怎样的整理表格呢?您回想一下。"

佐织: "我想起来了!'甩'这个概念可以细分出Yes和No两种情况,'被甩'的概念也是如此。所以……"

优斗: "是的,那么您现在考虑的企业战略问题该怎么办呢?"

佐织: "我想到了,我想到了。"

佐织笑逐颜开, 迅速地在笔记本上画出表格并且填好文字(见下表)。

问题: 应该推出新服务吗?

		B公司 (竞争对手)		
		推出	不推出	
A公司(你)	推出	(第一种情况)	(第二种情况)	
		平局	胜出	
	不推出	(第三种情况)	(第四种情况)	
		完败	平局	

#### 体验游戏理论

佐织:"整理好了!"

优斗: "那请您略作说明吧。"

佐织: "如果A公司与B公司都推出新服务的话,就能平分秋色,也就是'平局'。"

优斗:"嗯。"

佐织: "同理,如果A公司推出新服务而B公司不采取任何行动的话,结果很明显,A公司胜出。"

优斗: "确实,剩下两种情况也是按照这种思路考虑的是吧。佐织姐,干得漂亮!"

听到优斗的赞美之词,佐织一脸得意,似乎在说"这还不是小菜一碟!"

佐织: "现在开始分析问题,我觉得A公司已经到了必须要做出是否推出新服务的决定的时候了。但是……"

优斗: "但是什么?"

佐织: "但是根据表格已经可以得出结论了呀,推出新服务的话最坏也 是平局,如果不推出新服务最坏的结果就是惨败。不管怎么样,都不能选择 后者。"

优斗: "佐织姐,您发现了吗?"

佐织: "发现什么?"

优斗: "您刚刚做的分析结果,正是运用消去法得到的。"

佐织: "啊?"

## 用消去法思考指的是如下这种思维模式

因为没有"不推出"这个选项,所以选择"推出"。这就是最简单的消去法。

于是,两个人的讨论角度转换到了一个全新的视点。

优斗: "佐织姐,一直以来您都是站在A公司的决策者的立场进行思考,现在请您转换一下立场,站在B公司的立场考虑一下。B公司应该做出怎样的选择呢?"

佐织: "这还用问吗, 当然是和A公司一样选择'推出'呀。"

优斗: "对。只要B公司的决策者不是个十足的笨蛋……不,只要略有头脑的话,就也会使用消去法,选择'推出'。"

佐织: "等一下,这样一来……"

基于消去法思考可知结论为"第一种情况"

但是由于假定B公司也会推出新服务,所以仅仅依靠这一种服务恐怕不可能与其拉开太大的差距。

优斗: "佐织姐,在您整理出的4种情况中,实际上发生的是……"

佐织: "不论怎么想都会是第一种情况呀。"

	是否推出	A公司的消去法	B公司的消去法	综合性的消去法
(第一种情况) 平局	A公司推出 B公司也推出	V	V	V
(第二种情况) A公司胜,B公 司败	A公司推出 B公司不推出	~	×	×
(第三种情况) A公司败,B公 司胜	A公司不推出 B公司推出	×	V	V
(第四种情况) 平局	A公司不推出 B公司也不推出	×	×	×

优斗: "对,所以很容易就能做出要推出新服务的决定。"

佐织: "而且还具有说服第三者认可这项决定的理论依据。"

优斗:"对,它的说服力在干……"

佐织: "在于根据消去法,得出了'除此之外,别无选择'的结论。"

佐织暗自在脑海里用线串联起刚刚的讨论内容。其实在实际工作中,为了做出合理的决策,也会分析一些关于预期收益和开发费用方面的数据信息,只是有时候分析的结果不像前文提及的案例那样简单。但不可否认的是,游戏理论为"合乎逻辑并且有说服力的决策方法"提供了重要的启示。

## 联系到自己的工作……

佐织: "这就和我所在的广告公司与竞争对手的关系一样。比如,我们公司是否选择电视商业广告,竞争对手是否也选择电视商业广告这种情况。"

优斗: "的确如此。就像是在和'苦思冥想'的对手在玩策略游戏一样。"

佐织: "和'苦思冥想'的对手在玩策略游戏……是吗?"

佐织忽然热情高涨起来。

佐织: "也就是说,竞争对手只要稍有'谋略',就会与我们'英雄所见略同',然后必定会提出电视商业广告的方案。如此一来,我们就不能选择'不提出电视商业广告的方案'的选项。换言之,根据消去法考虑,必须做出'提出电视商业广告的方案'的决定。但是仅凭这一点是不可能使广告主满意的,所以必须提出'电视商业广告+a'的方案,利用'人无我有'的优势,或许可以赢得'比赛'。"

优斗: "您指的是什么啊?"

佐织: "'+a'的方案是指······比如说利用目标群体常用的、费用效果 比高的,并且能够与电视这种媒体相得益彰的SNS<sup>[3]</sup>来营造良好的口碑。"

优斗: "原来如此,广告行业是这样思考的呀。厉害!"

优斗: "顺便一提,您刚刚提到的利用SNS的策略,正是归纳性论述哦。 使用三根线说明了SNS这个结论。"

佐织: "原来如此!确实是这样呀。"

佐织内心激动不已。因为自己逐渐掌握了如何基于逻辑思考、做出决定 然后解释自己的决策依据的方法。同时也为自己的自信感到高兴。

佐织: "说到底,在众多促使自己做出决策的理由中,最具说服力的大概是'除此之外,别无选择'这句话吧。"

优斗: "对,我也是这么认为的。在数学的讨论中,运用消去法来陈述观点的事例不胜枚举·····"

佐织: "啊!我想起来了!"

优斗: "什么?"

佐织: "我想起来了呀!"

面对突然以整个车厢可闻的音量大声喊叫的佐织,优斗惊得瞪大了眼睛,不知所措。佐织想起了刚刚在连廊上偶遇的那个通身散发着"精英气场"的男士是何许人也。

佐织: "关于'我选择了那个的理由', 最具说服力的是什么?"

优斗: "是'除此之外,别无选择'。"

## 有理有据,才能够做出决定

举个例子来讲,在企业研修的活动中,有能够迅速做出决定的一组,也 有犹豫不决的一组。

为什么会有这种差别呢?原因就在于 "是否基于逻辑进行思考"。

前者基于逻辑进行了思考,所以做出的判断具有一定的依据,并且能够 自信地做出决定。后者则相反,他们讨论的内容毫无逻辑依据,所以他们之 间的讨论不过是浮于表面的争论,结果自然不能快速做出决定。

也就是说,能否基于逻辑进行思考甚至能够决定一个人的工作速度。

[3]包括社交网站和社交软件。

# chapter 4 能够培养创造力的思考技巧

- 01. 创意是如何产生的
- 02. 快速拥有创新力的技巧
- 03. 不断创新,让自己无可取代
- 04. 让你的每一个方案都令人惊叹

# 01. 创意是如何产生的

#### 忆起的"那个人"

佐织: "不好意思,我离开一会儿。"

佐织站起身,朝着连廊走去,逐个打量两侧乘客们的面貌。那位有着"精英气场"的男士刚刚出现在连廊里就意味着他的座位不在本车厢就在隔壁车厢。(免费书享分更多搜索@雅书.)

幸运的是, 佐织走到连廊上时, 那个通身散发着"精英气场"的男士又在打电话。

佐织假装在排队上厕所,实则是在等那位男士通完电话后开口搭话。

佐织: "您好……"

男士: "有什么事吗?"

佐织: "若是我眼拙认错人了的话还请海涵,请问您是加藤广明吗?" 佐织发挥了与生俱来的积极性,然而她面前的这位男士仍是一脸警惕之 色。

佐织: "我曾拜读过您的著作,觉得内容十分有趣,并从中受益颇多!"

加藤: "啊,多谢。"

佐织: "我也从事广告工作,但是,现在已经到了瓶颈期。"

加藤广明在广告界很有名,可谓无人不知无人不晓。

他常年在国内最大的广告公司担任创意总监,3年前开始做自由职业者,现在仍然参与顶级品牌的战略决策和商业广告的制作。

佐织: "那个……请问我可以请教您一个问题吗?"

加藤:"请讲。"

佐织: "我在拜读了您的著作之后,在思维方式上受益良多。但是,唯有一处不甚明了,还请您赐教。"

加藤: "只有一个问题的话,我可以为您解答一下,因为我时间有限,我答应这个请求主要是因为您看起来十分勤奋好学。"

佐织: "真的吗?真是万分感谢!"

看到佐织笑容满面的样子,加藤的警惕之色淡了些。

#### 想不出创意!

佐织: "看到您设计的广告后,我经常感叹远不及您的创意,您究竟是如何想出那种前所未有的创意的呢?"

加藤: "您是想问想出创意的技巧是吗?这是广告工作的基本功啊。"

佐织: "是啊,可是我好像还没有掌握这项基本功。"

加藤: "这的确是有技巧的。"

佐织: "真的吗?"

加藤: "用一句话来讲,就是'反其道而行之'。我在公司里经常说的一句话是'质疑常识',意思和刚刚那句是一样的。我这么讲,您能理解吗?"

**佐织**: "不好意思,我不太明白。"

佐织不经意间向窗外望了一眼,发现列车好像正在经过某个车站。大概 是滨松附近的车站吧。

对于佐织来讲,"想不出创意"也是其烦恼之一。从事广告业需要有源源不断地创造出新事物的能力,但是佐织即便在公司会议上,也经常出现因想不出创意而导致讨论无法继续进行的情况。

加藤: "举个例子来说吧,您知道最近正在播出的一个歌舞组合的新曲宣传广告吗?"

佐织: "嗯嗯,经常在电视上看到!这个广告只有解说词,但没有播放要宣传的歌曲,取而代之的是跳舞的脚步声和呼吸声,真的好酷!"

加藤: "那个广告,明明是为了宣传新曲,但为什么只播放了解说词、脚步声和呼吸声,您知道原因吗?"

佐织: "确实,广告中只有舞者的身影,却没有更为重要的歌曲……"

加藤: "但结果却是给观众带来了强烈的感官冲击,而这个广告也成了 热门话题。"

佐织:"嗯,确实如此。"

加藤: "其实这个广告的创意就来自于我刚刚说的那个技巧。"

就在这时,加藤的电话又响了起来。

加藤: "不好意思,我有点儿事,回聊……"

佐织: "啊,冒昧打扰十分抱歉,多谢您的指教!"

加藤: "要加油工作哦!"

加藤微微点头致意,转过身去接电话了。佐织深深地鞠了一躬,然后返回了座位,像被布置了许多暑假作业的小学生一样地心情沉重。

## "反其道而行之"是什么意思呢?

优斗: "您回来啦。"

佐织: "嗯。"

优斗: "怎么了? 您刚刚突然说'我想起来了!'"

佐织是个天生的话匣子,不可能对刚刚发生的事情只字不提。优斗耐心 地听完了佐织连珠炮一样的讲述,明白了事情的来龙去脉。

优斗: "我也知道那个广告,在15秒的广告中没有一个音符,只有舞蹈。"

佐织: "我所从事的广告行业,具有'创意比赛'的性质,因此不是每年兢兢业业地做好同一件事就可以的。"

优斗: "原来如此,创意比赛这一点有几分像数学。"

佐织: "我是一定要领会加藤先生所说的技巧的本质的!优斗,咱们一起想一下好吗?"

优斗: "好啊, 听起来很有趣啊。"

优斗合上了刚刚在看的数学专业书。

佐织: "首先是加藤先生说的'反其道而行之'。"

优斗:"嗯。"

佐织: "这句话虽然并不陌生,但具体指什么呢?是不是类似于'你让我往东,我偏要往西'呢?"

优斗:"比如说,是不是这样的呢?"

佐织: "嗯?你已经想到什么具体的例子了吗!?"

优斗: "嗯,我在思考数学问题的时候也有'反其道而行之'的习惯。 所以,总觉得自己是明白加藤先生所说的话的。"

看起来优斗已经有了一些对"反其道而行之"的印象。

佐织: "那请优斗教授一定要讲一下具体例子哦!"

优斗: "我,我才不是什么教授呢。"

佐织: "认真了呀?你要是不学着开玩笑的话,是不会受女孩子欢迎的哦。"

优斗: "不用您管啦!"

佐织看着这个"典型的乖乖学生"的侧脸,不由得苦笑了一声。

优斗: "那先从简单的算数问题开始。假如有A、B、C、D、E 5个人,并且需要从这5个人中选出4个人做接力选手,请问有几种选择方式?这个问题不涉及选手的出场顺序。"

佐织觉得很扫兴。比想象中的要简单,这是佐织对于这个问题的第一印象。

佐织: "这不很简单吗,只要选出4个人就行是吧?比如说可以是ABCD,也可以是BCDE······"

优斗: "对, 所以一共有几种选择方式呢?"

佐织: "还有ACDE、ABDE、ABCE吧,好麻烦啊。"

优斗: "回答正确,一共有5种方式。但是您刚刚的回答方式充其量不过是'正面攻击法'。其实稍微改变一下思考方式的话,1秒钟就能回答出这个问题的答案。"

佐织: "1秒钟?你又说大话呢。除非是提出问题的人,否则没人能在1秒钟之内全部数清。"

虽然佐织嘴里这么说,但其实早在心里考虑"如何能在1秒钟之内数清答案"这个问题了。确实如果靠这般一一列举就能解决问题的话就没必要特意提出来了,所以这应该是一个需要靠创意来解决的问题。

#### "反其道而行之"是这个意思

优斗: "如果是我的话,在解决这个问题时会往相反的方向思考。借用您的话就是'你让我往东,我偏要往西'。"

佐织: "这究竟是什么意思呢?"

优斗: "在这个问题中,'你让我往东'也就是选出4个人做接力选手,那'我偏要往西'相当于什么呢?"

优斗好像在说"请佐织姐说出答案"一样,通过反问把"发言权"过渡给了佐织。

佐织: "其反面大概是选出一个不能成为接力选手的人吧?"

优斗: "正是如此。'选出4个人做接力选手'这一行为的反面是'选出1个人不能成为接力选手'。"

佐织: "原来如此!这样的话按照后者的思考方式会更简单,因为只要从5个候选人中选出1个人就好了,所以自然而然就能得出共有5种情况的结论。"

优斗: "对,这就是名副其实的'你让我往东,我偏要往西'了。所以我们最终不是用刚刚提到的'正面攻击法'而是用'创意法'来求得正确答案的。"

如前文所述,在数学问题中,对于给定的问题,"反其道而行之"的思 路,经常会成为解决问题的快捷键。

优斗想说的是这种思维方式有助于想出创意。

佐织: "所以这是一种有助于想出创意的思维方式吧?"

优斗: "对。所以我在想创意的时候都会另辟蹊径,与常人的思路'背道而驰'。因为'正面攻击法'算不上是创意。"

佐织: "总结成一句话大概就是'创意即反其道而行之'吧。"

优斗: "这听起来有点儿像名言呀,好棒!"

优斗会心一笑,把佐织的名言记在了笔记本上。

佐织: "所以好的创意究竟是什么呢?"

优斗:"就是指另辟蹊径思考出来的结果。"

## 02. 快速拥有创新力的技巧

#### "质疑常识"的游戏

佐织: "我总觉得似乎已经明白了'反其道而行之'的意思。那我们进入下一个话题可以吗?"

优斗: "好的。"

佐织: "刚刚加藤先生在说想出创意的技巧时,也用了'质疑常识'这个说法。"

优斗: "质疑常识?"

佐织: "当然啦,字面意思我也明白。但是总觉得没有完全领会其中的深意,这到底是什么意思呢?"

优斗: "我明白了……"

优斗立刻陷入了沉思。优斗在头脑里同时思考着两件事情:一是使自己理解"质疑常识"的本质;二是思考如何解释才能使佐织也能明白这句话的含义。

优斗: "我觉得这句话可能是一种锻炼创造力的方法。"

佐织: "什么意思?"

优斗: "佐织姐,要不要玩一下'质疑常识的游戏'呢?"

佐织: "那是什么?"

优斗: "是一种帮助佐织姐从常识的条条框框中解放出来的训练。不, 您就把它当作是一种游戏吧。"

佐织: "要是抱着玩游戏的心态就能做到的话,我很愿意尝试哦。" 于是优斗迅速地在笔记本上写下了第一个问题。 优斗: "第一个问题,请思考一下测量我所画的这条绳子的大概长度的方法。"

佐织: "测量绳子的长度,是测量这种弯曲状态下的长度吗?"

优斗: "是的,测量笔直的绳子的长度易如反掌,但是这根绳子弯弯曲曲的,要怎么测量呢?"

#### 第一个问题:如何测量弯曲绳子的大致长度?

问题:有一条弯弯曲曲的绳子,请思考在保持弯曲状态不变的前提下测量这条绳子长度的方法。

常识:因为绳子是弯弯曲曲的,所以无法测量其长度。→质疑常识。

佐织: "嗯……"

优斗: "佐织姐,您现在有没有在心里下意识地认定了什么事呢?"

下意识认定的事即是"常识",质疑常识就是要抛弃这种下意识认定的事(注:此处"下意识认定的事"类似于我们日常所说的"思维定式")。

佐织: "我想一下,因为绳子是弯曲的,所以不能一次性测量出长度。 我应该下意识地认定了这样的事······"

优斗: "我的答案是这样的,因为绳子是弯弯曲曲的所以无法测量,但是反过来看的话,如果绳子是笔直的那么就能测量出长度。同理,不能一次性测出的长度可以细分成多次测量。也就是说,如果把这条弯弯曲曲的绳子想象成是由许多条笔直的短绳子组合而成的话,就能一下子测量出这条绳子的总长。"

佐织:"哦哦,原来如此。"

优斗: "其实这种思路也是数学中微积分的精髓,正是因为质疑常识, 另辟蹊径,才创造了新的理论。"

佐织: "啊,头脑聪明的人就是厉害呀。"

优斗: "那现在开始第二个问题了哦,这次的主题是天气预报。"

#### 质疑常识的游戏继续

优斗接着向佐织说了一个以"天气预报"为题材的题目。

问题: 佐织比较关心明天的天气状况,现在有三位气象员,佐织决定相信其中一位气象员的预报。那么听哪位气象员的预报能够以最高的准确率知晓明天的天气状况呢?

三位气象员各自做了如下的陈述。

A: 我预报的准确率为70%。

B: 我预报的准确率为50%。

C: 我预报的准确率仅为20%。

问题虽然简单,但如果不跳出常识的束缚便会很容易做出错误的判断。

佐织: "一般来说,会选A吧?"

优斗: "是啊。"

佐织: "但是,既然你把它当作问题来考我,应该有什么陷阱吧。"

优斗: "怎么说呢……请您好好思考一下再下结论。"

佐织: "投降了!我无论如何只能想到选A这个结论。"

佐织开始向优斗求助了。

优斗: "按照常识思考的话是A,但是我们要质疑这条常识。在这个问题中,您下意识认定的事情是什么呢?"

佐织: "下意识的……比如说预报准确率低的气象员不可信什么的?"

优斗: "对,要质疑这条常识!预报准确率低反过来讲就是失误率 高。"

#### 第二个问题: 听谁的更机智呢?

佐织: "啊,我知道了。也就是说听C的预报,然后把与其预报内容相反的结果作为明天的天气状况来看,是最机智的做法,因为这样算起来准确率能高达80%。"

优斗: "完美! 就是这样。"

佐织: "'质疑常识,提出不同的想法'原来是这么回事啊。"

优斗: "对,还是有点儿难度的。"

说话间, 佐织忽然意识到一个要点, 这个要点来源于优斗一直以来不断 重复的一句话。

佐织: "优斗,从刚刚开始你就不断地说'反过来'是吧。"

优斗:"确实如此,仔细想想的话我确实经常说这句话呢。"

佐织: "你擅长于打破思维定式,在你打破思维定式时,'反过来'这句话应该成了你的突破口。"

优斗: "我也觉得是这样的。佐织姐,现在要开始第三个问题了。" 这次优斗迅速地写在笔记本上的问题让人觉得不可思议。

## 03. 不断创新,让自己无可取代

#### 奇妙的谜语——"36=10"

佐织: "这是什么? '36=10'不是很奇怪吗?"

优斗: "是的。但是您之所以会觉得这个等式'奇怪',正是因为您的常识告诉您36和10只是数字而已,并且这两个数字完全不能画等号。"

佐织: "你是想说质疑那条常识就会产生不一样的想法是吧。"

优斗: "对。我觉得所谓'质疑常识',就是指这种戏剧性地转换视角的做法。"

佐织虽然明白了游戏的宗旨, 但仍是毫无解决问题的头绪。

佐织: "是要使'36=10'成立吗? 我觉得不太行,无论如何我都觉得这两个仅仅是普通的数字而已。这样下去的话,不管花多长时间,我也不能建立起使'36=10'成立的逻辑。"

#### 第三个问题:请使等号"="成立

优斗: "我就是想让您抛弃这种常识啊。"

佐织: "我明白了! 是这样的吧?"

佐织笑容满面,信心十足地在"="上画了条斜线。

优斗: "36≠10 (36不等于10), 您是这个意思呀……"

佐织: "对的吧?是正确答案吧?"

优斗: "佐织姐,很遗憾您回答错误。我提出的问题可是要使'36=10'成立哦。"

佐织: "这样啊。"

佐织忽然垂头丧气了起来。

优斗: "但是佐织姐您刚刚给出的答案,确实是听到这个谜语之后大多数人都会想到的答案。"

佐织: "噗,还是落入了你的圈套呀。"

优斗: "我有一个猜想也不知对不对, 佐织姐您是不是认为等号左边的36和等号右边的10是表示同一概念的两个数字呢?"

佐织: "嗯?概念?这又是什么意思?"

佐织一脸迷茫地望着优斗。

优斗: "比如说,如果36是表示人数的话,那10也一定表示的是人数这种想法。"

佐织: "我可能真的是这么想的。"

优斗: "这或许又是您下意识认定了的事,也就是说,可能这正是您需要打破的观念。36表示人数,10表示金额也未尝不可。"

佐织再次体会到了质疑常识的难处,但是优斗刚刚的建议却足以改变佐 织一直以来僵化的思维。

## 解开"36=10"之谜!

佐织: "感觉自己的视野一下子开阔了许多,想要解开这个问题就不能把36和10当作单纯的数字来看,还要考虑其背后的单位,只有这样才能建立起使'36=10'成立的逻辑关系是吧。"

优斗: "对, 佐织姐快解开谜底了哦。"

佐织: "单位嘛······有人数、金钱、时间、距离、容积、百分比等等。"

优斗:"嗯,没错。"

佐织: "百分比?"

佐织一边若有所思地嘀咕,一边在笔记本上写写画画,停笔的下一个瞬间,佐织满脸笑意地看向了优斗。

佐织的答案:

36 (度) =10 (%)

360度=100%

36度=10%

佐织: "看这个!怎么样?是正确答案吧?"

优斗:"哇! 佐织姐,干得漂亮!"

佐织: "果然回答对了!圆一周的角度是360度,而且可以代指100%。所以36度刚好相当于10%!喂,我是不是很厉害?"

优斗:"嗯!让我大吃一惊,真的好棒!"

自从谈话开始以来, 佐织从未如此开心过。看到佐织欢天喜地的样子, 优斗也由衷地开心起来。

优斗: "佐织姐, 其实这个谜语还有其他的正确答案。"

佐织: "怎样的答案?"

优斗的回答:

36 (千克/小时) =10 (米/秒)

36 (千克/小时) =36000 (米/小时)

=600 (米/分钟)

=10 (米/秒)

优斗: "36(千克/小时)=10(米/秒),也就是说转换一下速度单位。"

佐织:"速度单位?"

优斗: "对,只要在36和10的旁边填入各自的单位即可。"

佐织: "这种解法对于我这种典型的文科生来讲很陌生,我是绝对想不到的。"

优斗: "玩这种游戏开心就好,而且正确答案也绝对不止一个。但是, 万变不离其宗,都需要'抛弃固有的想法'。"

在提出新的创意方面,没有绝对的方法论。但是优斗向佐织传授了一个 有效的方法,即"怀疑常识",也就是抛弃固有的想法。

佐织: "OK, 感觉自己突然干劲十足, 还有其他的问题吗?"

优斗: "当然有喽,那现在进入第四个问题。"

佐织:"锵锵——"

优斗:"嗯?您做什么呢?"

佐织: "给游戏配音效呀。"

优斗不由得扑哧一声笑了出来。佐织胸无城府,天真活泼,优斗发现自己渐渐地喜欢上和这样的佐织聊天了。

佐织: "质疑常识真是知易行难呀。"

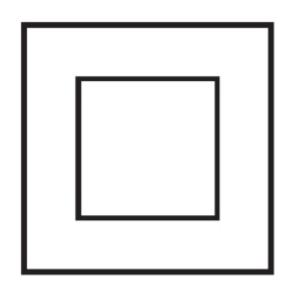
优斗: "比起'质疑', 更重要的是要学会'抛弃'。"

## 04. 让你的每一个方案都令人惊叹

## 最后一个问题是 "不需要计算的面积问题"

优斗: "第四个问题是这样的(见下图)。"

问题: 大正方形的面积是小正方形的面积的几倍?



佐织: "面积? 突然变成了数学考试呀。"

优斗: "啊,抱歉……"

佐织: "没关系啦,话说你这个问题没有标明图形的边长呀。"

优斗: "是的,因为不需要知道边长,只要知道大正方形的面积是小正 方形的面积的几倍就好了。"

佐织开始争分夺秒地思考问题。

佐织: "2倍。"

第四个问题: 不用计算的面积问题

优斗: "好厉害!回答得好快!您是怎么想出来的?"

佐织:"瞎猜的。"

优斗:"这可不行啊。"

佐织吐了吐舌头,好像在说"是吧,我也这么觉得"。

佐织: "解决这个问题需要质疑常识是吧。"

优斗: "对,请您先抛弃固有的想法再回答这个问题。"

佐织: "这个问题没必要按照图形现在的状态进行考虑吧,比如斜着看也可以吧。"

佐织一会儿把头偏向左边一会儿把头偏向右边,认真地端详这幅图。

优斗: "但是佐织姐您没必要动吧。"

佐织: "啊?"

优斗: "我的意思是您不必左右歪头,把图形调整到您认为合适的角度不是更好吗。"

佐织: "什么意思?"

优斗: "您是不是觉得这个图形一经画好就已经是固定不变的了?"

佐织: "是的。"

优斗:"抛弃这种固有的想法之后,会产生怎样的思路呢?"

下一秒, 佐织的脑海里忽然浮现出一个主意。

佐织: "原来是这样呀。"

优斗:"就是这样。"

抛弃固有想法来看图形:

图形一画好就是固定不变的

ļ

抛弃这种固有想法

转动图形到一个方便观察面积大小的位置 稍微转动小正方形

 $\downarrow$ 

再画出两条对角线的话,就能立刻看出大正方形的面积是小正方形面积的2倍大。

## 回忆起加藤广明的话

佐织似乎领会了优斗的提示。

佐织: "可以试着稍微旋转一下里面的小正方形是吧。"

优斗: "对,然后再画上2条对角线就更明显了。小正方形的面积相当于4个图中那种小三角形的面积,大正方形则相当于8个。"

佐织: "原来如此, 所以大正方形的面积是小正方形的面积的2倍呀。"

优斗: "对,这也算是个小小的创意是吧。"

数学本质上虽然是一门锻炼逻辑思维的学问,但有时候也会变成这种培养创造力的训练方法。但不管怎么说,数学都是锻炼思维能力的最强工具。

佐织: "这种解题思路对于你这种擅长数学的人来说可能是立刻就能想到的技巧,但对于我来讲却是一种十分新颖的方法。"

优斗: "可能吧,但是我觉得这种全新的思路从根本上来讲还是源于'质疑常识'的原则。"

佐织: "是啊,你出的题总是有共通之处。"

此时,列车正通过静冈站,两个人陷入了短暂的沉默之中。

优斗: "可擦圆珠笔,也曾风靡一时是吧。"

佐织: "嗯。"

优斗: "其设计灵感也是源于质疑圆珠笔不可擦这条'常识'吧。"

佐织:"确实是这样的。"

优斗: "我说句题外话,现在在我们学生中有一个很受欢迎的'女团'。坦白讲总觉得她们和其他的女孩儿们别无二致,不过她们经常举办'握手会'[1].

与粉丝们见面聊天。"

佐织: "所以才会产生亲切感,然后滋生出想要支持她们的想法是吧?"

优斗: "是的,明明不久前偶像还必须是那种倾国倾城,只可远观的存在呢。"

佐织: "这可能也是一个源于'质疑常识'的想法吧。"

佐织: "这么说我倒想起来一件事,据说英国通过一种新颖的创意使得乱扔烟头的行为骤减了。"

优斗: "嗯?"

优斗还没明白佐织缘何忽然提及这个案例。

佐织: "烟头应该丢掉是一个常识吧,但是也正因为有这种常识的存在 才会出现乱丢烟头的现象,所以通过质疑这条常识,产生了把烟灰缸设计成 投票箱,用烟头充当投票券的创意。"

优斗: "投票具体是怎样施行的呢?"

佐织: "比如说每周发起一次类似于'你认为A和B谁是全国最优秀的足球运动员?'这样的投票活动,然后把这种兼具烟灰缸和投票箱功能的箱子放置在街道上让人们投票。"

优斗: "原来如此!也就是说吸烟者可以把烟头投进自己想要支持的一方是吧。"

佐织: "对,而且据说投票箱都装有透明的玻璃,可以直观地看到得票数的多少。这种投票像玩游戏一样有趣,更重要的是城市因此变得更整洁了。"

优斗: "这真是一个新颖的想法。其实只是赋予了烟头一个'投票券'的身份而已是吧,果然智慧源于'质疑常识'。"

佐织点头称是。

佐织: "对了,我所从事的广告业更是如此。对于一则广告而言,有趣性和新颖性都占有一定的比重。"

优斗:"什么意思?"

佐织: "这是工作上的事情,你不懂也没关系。我想正因为如此,加藤 先生这样的人才会脱颖而出吧。"

优斗: "你们真的好辛苦!"

佐织: "没错,这是一个物资和信息都十分充盈的时代,所以无论是什么行业都追求新颖的创意。"

佐织想要总结一下刚刚的谈话内容,于是将视线从优斗身上移开,开始 在心里默默思考。

佐织似乎有点儿明白了什么是新颖的创意,而且佐织对它的印象与加藤 广明的那条并无音符的新曲宣传广告有关。

佐织: "我觉得自己终于领会到加藤先生话中的深意了。"

优斗: "是什么呢?"

佐织: "新颖的创意其实是源于反其道而行之,这可以比喻为在大家都 觉得应该向东行时你偏往西走的行为。"

优斗:"嗯。"

佐织: "但是说起来容易做起来难呀。我觉得想要做成这件困难的事, 质疑常识,不,抛弃常识的非凡魄力肯定是必须要有的。"

优斗: "您刚刚的总结真是精辟易懂,我也是那么想的。"

听到优斗的称赞, 佐织毫不掩饰内心的喜悦, 笑靥如花地说: "多谢夸奖。"

## 还有1个小时就将抵达东京?

优斗: "佐织姐,还有1个小时就要到东京了。"

佐织: "真的耶,时间过得好快呀。对了,从现在开始咱们玩'新颖游戏'吧?"

优斗: "那是什么游戏?"

佐织: "很简单哦,咱们两个轮流说出一种新颖的创意就好了。因为我 从事的工作需要很多创意,所以这也能成为一种很好的练习方式。"

优斗决定配合佐织提出的这个像是"头脑风暴"一样的提议,看来在列 车抵达东京之前的最后一段时光里,两个人将会欢乐无限。

佐织: "那就先从你开始吧。"

优斗: "从我开始吗? 嗯……没有算式的数学作业。"

佐织:"够新颖,可是不行。因为虽然这个创意很符合你的风格,但对 我来说却非常枯燥无聊,所以不行!再说一个令人发笑的吧。"

优斗: "啊,令人发笑的吗?"

佐织: "比如说,'老人味香水'怎么样?"

优斗:"哇!确实很新颖。但是这种东西会有人用吗?"

佐织: "为了防止丈夫出轨,妻子们可以提前在自己丈夫的西装或者手帕上喷上老人味香水呀。老人味对于99%的人来说都是很讨厌的气味,但对于极少的1%的人来说却可能大有用处。"

优斗: "原来如此! 说不定会很畅销呢, 那我也说一个……"

两个人正在谈笑风生,忽然佐织觉察到列车正在紧急减速。"希望号"列车从未在这个地方减速过。佐织由于经常出差所以会频繁地乘坐新干线,因此对于今天的异常状况格外敏感。

佐织: "好奇怪呀,居然在这个地方减速。"

优斗: "出了什么问题吧?"

列车减速得非常明显,周围的乘客也开始察觉到了这一变化。

最终,列车停了下来。因为车停在山间,所以窗外一片漆黑。紧接着, 车内的广播里传出了男乘务员的声音。 乘务员: "尊敬的旅客朋友们大家好,我们刚刚收到一则消息:在前面的区间内,由于大风天气的影响,架线上挂上了异物。为了保证安全行驶,列车需要暂停一段时间。在大家着急赶路的情况下做此决定,万分抱歉。"

优斗立刻听出了这是列车乘务员——佐织的前男友上田的声音。

优斗:"这是上田先生吧"

听到优斗的话, 佐织微微一笑说: "是啊。"

佐织: "总的来讲,'新颖的想法'到底是什么呢?"

优斗: "是一种99%的人都不会有的想法。"

#### 反常识思维也很重要

数学虽是一种锻炼思考能力的宝贵工具,但其内容也并非全是关于逻辑 思维的。

比起用线串联的思维方式,有时候像断了线的风筝一样自由飞翔的反常 识思维也很有必要。

从某种意义上来讲,这与逻辑思维是针锋相对的。

研究数学的人每天思考的就是这种事情,但这也是研究数学的人为之神往的原因。

[1]一种粉丝见面会的形式。粉丝可以和自己喜欢的偶像握手聊天。

# chapter 5 "狡猾"是一项高级技能

- 01. "聪明人"与"蠢人"之间的区别
- 02. 学会"狡猾"地处事
- 03. 你要学会独当一面
- 04. 让擅于思考成为你的武器

## 01. "聪明人"与"蠢人"之间的区别

#### "聪明人"的另一种说法

优斗: "安全检查可不能掉以轻心呀。"

佐织: "是啊,但是好烦哦,因为我不喜欢列车晚点。"

周围的人在谈论列车暂停的事,坐在过道对面的一位商务人士开始翻看手机了,大概是在浏览快讯吧。

佐织: "优斗,像你这种优秀的学生,身边肯定也有许多优秀的人吧。"

优斗: "好像是的,比如我的导师还有研究室里的小伙伴们都很优秀。 怎么说呢·····感觉他们都是很聪明的人。"

佐织: "这种人,用一句话来概括,是擅长什么的人呢?"

优斗: "用一句话概括,是吗?"

从新大阪站开始到现在,优斗一直在与佐织聊天,并且优斗发现佐织简单直接的提问对于自己来说是一个难得的锻炼"思考能力"的机会。

优斗: "嗯……"

佐织: "哦?这次你思考得很久,还挺少见的。"

优斗: "用一句话概括的话,聪明人就是'能够想到狡猾之事的人'。"

佐织: "狡猾之事?这是什么意思?我完全不懂呀。"

优斗: "不懂吧,哈哈,就是……请容我想一想如何解释……"

优斗大概在思索一种能够使佐织听得明白的比喻, 佐织则默默地等待着 优斗开口解释。

## "狡猾"究竟是什么意思?

优斗: "比方说,我只是打个比方而已。"

佐织: "比方说什么?"

优斗: "比如您是这趟新干线上的售货员。"

佐织想起不久前售卖给自己热咖啡的那位叫奥田的女售货员。

优斗: "如果新干线出现了现在这样的事故, 佐织姐您会怎么想呢?"

佐织: "怎么想?我想一下……不管是出于什么原因,总之是给乘客添麻烦了,所以作为列车上的一名员工来讲,会觉得很抱歉。"

优斗: "除了抱歉之外呢?"

佐织: "嗯······希望列车能够尽快开动呀。说句真心话,因为我想快点儿到达东京然后早点儿回家。"

优斗: "哦……"

佐织尚不清楚优斗究竟想说什么。

佐织: "我也不清楚自己会怎样,优斗,要是你的话你会怎么想呢?"

优斗: "我会觉得是机遇。"

佐织: "啊?"

优斗: "当然,由于给乘客造成了不便,所以首先会觉得很抱歉。但是同时在心里也会隐隐觉得这是个机遇。因为是做车内售货服务的,所以自然是乘客在车内待的时间越久越好,因为这样一来,售货时间就会延长。"

佐织: "这样啊。"

优斗: "不好意思,可能我这个想法会显得比较可恶。"

优斗还是一个学生,可是做出的回答却比自己更像一个商业人士,对此,佐织颇为震撼。

佐织: "确实可恶呀,但是我觉得这种想法在职场上肯定不会被否决的。当然肯定会有人竭尽全力解决事故,但从销售盈利的角度来看,列车到

达东京站的所需时长哪怕延长一丁点儿也是有益于盈利的。"

优斗: "对,这种想法虽然略显狡猾,但我还是想赞赏一声'好聪明啊'。"

佐织: "原来如此呀!"

佐织理解了优斗所说的"聪明的人都能狡猾地思考事情"的意思。世事 纷繁复杂,不是什么事都只能靠正规方法解决的。对于商务人士来讲,在不 违反规则的前提下灵活地思考是很重要的。

### "车内售货"再度出现

就在此时,那位叫奥田的车内售货员再次走进了11号车厢。

佐织: "真是说曹操曹操到呀!"

优斗: "是呀。"

心直口快的佐织立刻便和奥田搭上话了。

佐织: "请问现在还不能发车吗?"

奥田: "非常抱歉给您造成了不便,由于现在正在进行安全检查……"

佐织: "这种时候会有焦躁不安的乘客吧,真是辛苦你了,但是这个时候含酒精饮料反而会比平时卖得多吧?"

听到佐织出乎意料的话语,奥田的神色缓和了些许。

奥田: "哪里哪里,没有的事,还是乘客们比较辛苦。越是这种时候, 我越应该恪尽职守,使大家心情愉悦。"

佐织心想:果然是专业的,即便心里想着"实际上还是列车停着我们比较赚钱",嘴上也不照实说。

对于意料之中的客套话, 佐织十分佩服。看着奥田离去的背影, 佐织不由得反省了一下自己抱着恶作剧的心态提出这种问题的行为。

佐织: "优斗, 我要接着刚刚'狡猾'的话题说喽。"

优斗:"啊,好的。"

佐织: "聪明人等于能够思考狡猾之事的人,这一点我已经明白了,下一步是我想成为那种能够思考狡猾之事的人。"

优斗: "从狡猾这个词我联想到了'盲点'这个词,这个词大概是说那种'明明看起来大家都在思考实际上无一人在思考'的感觉。"

佐织:"嗯,我听懂了。"

盲点, 顾名思义, 是所有人都漏掉的要点, 也就相当于被所有人都忽视 的地方。

究竟如何才能寻找到盲点呢?

优斗: "说到底,想要找到盲点,我觉得还是要依靠咱们刚刚谈到的'反过来看'和'质疑常识'的思考方式。"

佐织: "是不是这个意思呢?聪明人是能够思考狡猾之事的人,而能够思考狡猾之事的人是那种善于灵活运用咱们刚刚一直在谈论的'反过来看''质疑常识'等思维方式的人。也就是说,聪明人是能够灵活运用咱们谈到的所有思维方式的人。"

优斗: "对,正是如此。佐织姐,您刚刚说的那一段话就是完美的三段 论哦。"

佐织意识到了优斗点明的三段论,不禁面露喜色。

这时,优斗又开始在笔记本上写写画画,似乎是要通过什么问题告诉佐 织狡猾的精髓。

佐织: "差不多要进入下一个问题了吧?我很期待哦。"

优斗: "嗯,这可能是最后一个问题了。"

# 02. 学会"狡猾"地处事

### 挑战"秘书问题"这一难题

优斗:"让您久等了。"

佐织: "接下来是什么问题呢?"

优斗: "这是在数学世界里十分著名的'秘书问题'。"

优斗所说的"秘书问题",在数学领域中,是作为最优问题被研究的一个主题,通过对面试的最优录用方法这一事例对其中的概念进行说明。

佐织: "那到底是一个怎样的问题呢?"

优斗: "是一个很有趣的问题哦,要使用'反过来看'和'质疑常识'等思维方式来思考一些略微狡猾的事,不知不觉间就能体验到聪明人解决问题的方法。这是一个完美契合这一话题的问题。"

佐织: "听起来很有趣啊,感觉像是用你传授的所有思维方式进行一次综合演练一样。"

优斗: "嗯,是的。但是与之前的问题相比可能会有点儿难。"

优斗向佐织说明了这个难题,如下所示:

"秘书问题":

录用1名社长秘书。

应聘者有A、B、C 3人。

公司的社长当然想要录用能力最高的那个人,但是,有几个条件。

- 1. 想要尽可能减少面试次数。
- 2. 面试必须逐个进行(不能3人同时面试)。
- 3. 必须在每次面试结束后当场决定是否录用(不可搁置)。

在这种条件下,请你想出一种方法,保证以最高的概率录用3人中能力最高的那一个。

佐织: "这……简单来讲,面试必须逐个进行是吧。"

优斗: "是的,而且在面试结束后,必须当场决定是否录用。"

佐织: "我还是没明白这个问题的本质……"

优斗: "我也觉得您没明白,我再稍微说明一下吧。作为一家公司的社长,当然想要录用3个人中能力最高的那个。"

佐织默然倾听,点头称是。

优斗: "但是另一方面,这位社长非常忙碌,所以想要尽量减少面试次数。这么说吧,他几乎想要立刻录用3个人中最先来面试的那个然后宣布面试结束。"

佐织: "啊,原来是这样呀。也就是说想要尽量以较少的面试次数来录用能力最高的人是吧。"

优斗: "对。问题是,为了实现这一目的,按照怎样的规则进行面试, 才能最大概率地保证录用的人能力最高呢?"

佐织: "原来如此呀,我明白这个问题的意思了。但是这个问题对我来说会不会太难了?"

优斗: "没关系,我会一如既往地协助您的。"

佐织: "那我能不能提一个请求?"

佐织忽然严肃起来,向优斗表明了她的请求。

佐织: "在咱们的讨论接近答案之前,请尽量多给我一些时间。"

优斗:"也就是说?"

佐织: "我想试着独立解决问题。"

优斗: "好吧。"

就在这时,车内响起了乘务员上田播报车内广播的声音。"由于已经确认好了安全情况,本次列车即将恢复行驶。"

佐织: "能够聆听你的教诲的时间已经进入倒计时了呀。" 佐织嘴上这么说着,同时把视线转到了书写着问题的笔记本上。

#### 挑战"秘书问题"!

列车缓缓开动,并一点点地加速。

佐织开始向对她来说最难的秘书问题发起挑战。

佐织: "总之要用到你一直以来教给我的所有的思维方式是吧。"

优斗: "对,首先我们假定能力最高的人是A,其次是B·····"

佐织: "最逊色的人是C是吧。"

优斗: "对。当然啦,这3个人的能力只有实际见到本人才能了解。"

佐织: "是啊,如果最先见到的是C,因为这个人能力平平,所以会苦恼是不是要立刻录用。"

优斗: "但是如果不录用的话,现在这种情况下,还不能确定能否在2次面试之内遇见能力比C高的人。"

佐织: "对!这才是问题的关键。"

优斗为了快点接近答案,决定引导佐织进行思考。

优斗: "佐织姐, 就这个问题而言, 3个人的面试顺序究竟有几种呢?"

佐织: "顺序? 列出3个人的面试顺序的话······是' $3\times2\times1=6$ 种',对吧。"

优斗: "回答正确,我现在把这6种情况全部以表格的形式写出来。"

佐织: "到现在为止我还算都明白。"

优斗: "佐织姐,若是想省力的话,那么需要举行几次面试呢?" 共有6种面试的顺序:

	第一个面试的人	第二个面试的人	第三个面试的人
第一种情况	A	В	С
第二种情况	A	С	В
第三种情况	В	A	С
第四种情况	В	С	A
第五种情况	С	A	В
第六种情况	С	В	A

**佐织:**"当然是一次啦。"

优斗: "这样的话,录用能力最高的A的情况有几种呢?"

佐织: "也就是说,无条件录用第一个来参加面试的人是吧。"

佐织看了一会儿笔记本,在优斗所画表格的右边写上了这个问题的答案。

佐织: "6种情况中1和2是符合的,也就是说有2种。"

优斗: "采用这种方法的话,录用A的概率是多少呢?"

佐织: "因为是6种情况中的2种, 所以概率是三分之一?"

优斗:"回答正确。"

但是佐织仍有不明白的地方,于是便接着询问优斗。

佐织: "但是呢,这么面试的话,因为必须当场决定录用与否,所以无 论是录取第二个人还是第三个人概率不都是三分之一吗?"

优斗: "佐织姐,好厉害啊。没错,就是您说的那样。"

佐织: "这么说来……稍等,我整理一下。"

佐织一边粗略地在笔记本上画表,一边在自己的头脑中做整理。

佐织: "反过来看,如果有一种方法能够以高于三分之一的概率录用A的话,那这种方法就是正确答案了对吧。"

优斗:"对,就是这样。"

佐织: "这么一来就能确定已经不需要考虑单纯的'录用第几个人'这种方法了,这也就是消去法是吧。"

好像在等着佐织说出这句话一样,优斗决定给予佐织最后的提示。之后 便依佐织所愿,不再提供任何帮助。

优斗: "佐织姐,迄今为止一切顺利,后面请以'质疑常识'为关键词进行思考。接下来就需要佐织姐您一个人努力了。"

听到优斗这么说,佐织忽然发现自己正在渐入解决问题的佳境。

对于佐织来说,这个"秘书问题"对自己是否有用已经不重要了,重要的是想要锻炼一下自己的思考能力,想要独立解决问题。仅仅是这种心情,就使佐织开始了前所未有的"自己好好思考"这种事。

# 03. 你要学会独当一面

#### 来吧,向着解决"秘书问题"进发!

佐织: "真的还有其他的方法吗?因为候选者有3个人,除了采取'录用 第几个人'的方法之外就没有其他方法了吧?"

优斗: "虽然我刚刚说过不会协助您了,但是如果您需要帮助的话·····"

佐织在心里想: 首先设身处地地考虑一下社长的心情,可能的话只想面试第一个人,但是却不知道第一个人是不是能力最高的。

优斗: "那个……"

佐织继续心里的活动:那该怎么办呢?有没有什么能够成为突破口的思维方法呢?难道是"质疑常识"吗?

优斗: "您打算一直沉默不语吗?"

佐织没有理会优斗,继续在心里想:质疑常识······面试第一个人的常识是什么呢?是必须当场决定是否录用吧,还有可能是想要录用第一个人然后结束面试······

优斗: "嗯……"

佐织陷于思考中无法自拔:参加面试的人的常识是什么呢?一定在想希望会被录用吧。

优斗: "真是认真呀!"

佐织不理会优斗,继续苦思:比如说,在这个节点偏偏反其道而行的话会怎样呢?

优斗: "喂?"

优斗一直盯着陷入沉思的佐织, 佐织却全然不知, 她目不转睛地盯着画 在笔记本上的表格。

佐织: "原来是这样啊!我明白啦!"

优斗: "那个, 佐织姐, 您的声音有点儿太大了。"

佐织: "啊,抱歉,思考得有点儿忘我了。优斗,这个问题其实是这么回事吧。"

佐织拿着笔记本开始向优斗说明自己的想法。

佐织: "对于第一个参加面试的人来讲,其结果有录用和不录用两种。如果否定以往的参加面试的人自然是希望被录用的这个常识,那么结论应该是什么呢?我刚刚试着思考了一下这个问题。"

优斗: "嗯。"

佐织: "也就是思考了一下作为略微狡猾的社长会怎么想。"

优斗:"嗯。"

佐织: "第一个参加面试的人没有被录用的可能。也就是说,无论第一个参加面试的人是A、B、C中的哪一个,都不予以录用!"

此时此刻,优斗已经确信了一件事——佐织正行走在通往这个问题的正 确答案的路上。

佐织: "然后第二个参加面试的人就成了关键。如果第二个人的能力高于第一个人的话,可以直接决定录用此人,因为至少可以确定他的能力优于第一个人,而且他也极有可能是3个人中能力最高的!"

优斗:"嗯。"

佐织: "如果他的能力不及第一个人的话,也不录用他。这么一来就不得不面试第三个人了,而且必然要录用第三个人。"

优斗: "原来如此。顺便问一句,通过这个方法,真的可以保证录用A的概率大于三分之一吗?"

佐织好像正等着优斗这么提问一样,胸有成竹地抛出了自己的回答。

佐织: "采用这种方法的话,在6种情况中有第3、4、5三种情况是录用了A的,也就是说概率是二分之一。"

优斗: "好厉害! 这个答案真完美。"

佐织: "真的吗? 这是正确答案? 我做到了!"

优斗: "佐织姐,您的声音太……"

优斗一脸苦笑地向周围的乘客低头表示歉意。

优斗: "佐织姐您真的很厉害,完美地解决了这个问题。"

佐织: "是吧?我要是稍微认真一点儿就没有我解决不了的问题!哈哈,开玩笑啦。但是我刚刚确实仅凭我们谈论过的思考技巧就解决了一个问题。"

优斗为了引导佐织能够自己整理出从这个问题中得到的启示,决定继续谈论下去。

优斗: "顺便问您一句,我觉得解决这个问题的关键在于狡猾,但是狡猾之处在哪里呢?"

佐织: "在于无条件地不录用第一个人。这种做法与其说是狡猾,其实都有点儿卑鄙了。难道会有人明知道不会被录用还去参加面试吗?"

优斗: "对。但是站在面试方的立场来讲,您想到的方法的确是正确的。当然,这种潜规则对来参加面试的第一个人是秘而不宣的。"

佐织: "好狡猾,但是又好聪明。能想到这种方法的人就算是聪明人了吧。"

这时,周围的乘客开始收拾行李了,因为列车好像即将要到达新横滨站了。

佐织: "在到达东京之前解决了这个问题,真好呀。"

优斗: "现在看来,列车晚点也未必是件坏事呀。"

佐织: "等一下,这也太狡猾了吧?"

优斗: "为了发现盲点,这种程度的狡猾还是无可厚非的。"

# 04. 让擅于思考成为你的武器

### 在商务中也是"虽然狡猾但很聪明"的想法会胜出

佐织: "聪明人的确都在做这种事。"

优斗: "嗯?"

看着新横滨站的大厅, 佐织开始断断续续地讲起话来。

佐织: "接着刚刚的话题说,善于经商的人,确实都是这么想这么做的啊。"

优斗: "这样吗?我很感兴趣,比如说都有怎样的事呢?"

佐织: "比如报纸的订阅宣传广告,只订阅网络版的话每月需支付2000 日元,而订阅网络版和纸质版的组合套餐的话每月需支付4000日元。这么定价的话那大多数人都会选择前者。"

优斗: "但是,报社自然是最想卖出4000日元的套餐吧?"

佐织: "对,所以他们这么定价。"

佐织莞尔一笑,继续讲了下去。

佐织: "完整的定价是这样的,只订阅网络版的话费用是2000日元,只订阅纸质版的话费用是4000日元,而网络版和纸质版的组合套餐则是4000日元。"

优斗: "原来如此!这样的话花费4000日元订阅网络版和纸质版的组合 套餐才最有'赚到了'的感觉!"

佐织: "对,他们偏偏提供一个你绝对不会选择的选项。"

优斗: "这么说来,在这本关于行为经济学的书里也有类似的内容。这种方法也经常用于饭店的菜单之中,为了促使顾客们点特定菜品,事先准备好高价的菜单什么的······"

佐织点了点头,等待着优斗的下文。

优斗: "原来是这样啊!这种想法其实是在质疑选项'当然是被选中的好'这条常识所产生的结果呀。"

佐织: "对,这也是一个创意呀,而且是那种略显狡猾但很聪明的创意。"

列车发车了,缓缓地驶离了新横滨站的大厅,现在车内只剩三分之二的 乘客了。

这时, 优斗抛出了一个"狡猾但很聪明"的例子。

优斗: "我的妹妹现在正在关西的一所大学里读书。"

佐织: "这样啊。"

优斗: "那所大学最近只受理网上的申请。"

佐织: "只接受网上申请的学校很少见呀,也就是说没有纸质的申请书 是吗?"

优斗点了点头,继续讲下去。

优斗: "一直以来的常识都是认为申请书是纸质的,但这个学校的做法则直接否定了这条常识。结果据说现在这个大学的申请人数在日本已经达到了第一位。"

佐织: "成效显著啊,因为现在的高中生都是伴随着网络成长起来的一代,所以网上申请才备受好评吧。"

优斗: "对,而且比起纸质版更容易操作。另外,大学方面的宣传也很机智,说是这样比较环保。怎么说呢,反正我认为这也是一个略显狡猾但很聪明的案例。"

佐织: "确实如你所言,很多所谓的聪明人其实就是那种在做一些略显狡猾的事的人。我觉得如果能灵活运用你今天传授的精髓,谁都能做到这种程度的狡猾吧。"

佐织透过过道另一侧的车窗欣赏着外面流动的风景,同时在脑海里回想 着同优斗的对话。

#### "思考"能够成为商务的武器

佐织: "总觉得比起作为新员工时进行的研修,今天和你的谈话更让我 长知识。"

优斗: "佐织姐这样觉得吗?"

佐织: "嗯,我觉得本质是一样的,但是从你这种懂得在实际生活中灵活运用各种思维方式的人的口中听到这些话,不会像在教科书上看到的那样晦涩难懂,而是一点就通。"

优斗: "那太好了,我个人的确是十分喜欢思考的,所以自然而然地就进行了思考,这也是得益于学习数学的缘故。"

佐织: "看来想要学习什么的话, 听那个领域的专家讲话才是最佳捷径吧!"

闻言优斗连忙摇头,大概是想说"我才不是什么专家呢"!

佐织: "好想将你今天教给我的'反例'和'悖理法'用在明天的会议上,可是为了能够高谈阔论,必须先在头脑中整理好思路,这也很费脑……"

优斗: "对了, 佐织姐现在已经不那么优柔寡断了吧?"

佐织: "嗯,虽然一直以来我都是典型的'不能决断的人',但从此以后我会果断地做出决定,并且高效率地工作。"

优斗: "还有呢?"

佐织: "还有从明天开始,我会抛弃常识,用创新的思维工作!"

佐织自然没有察觉到优斗把"佐织姐,您好棒"这句赞美之词又咽了回去。

佐织: "坦白讲,我还是觉得自己思考好麻烦呀。"

优斗: "嗯?"

佐织: "我觉得我不能在工作中灵活运用这些思维方式。"

优斗: "您一定可以的,不,您不是已经在用了吗?刚刚的那个,秘书问题,您已经成功回答了啊。"

#### 优斗的出路是什么?

列车到达了品川站, 佐织透过车窗眺望大厅, 看到了边接电话边走路的加藤广明。

佐织回想起了与自己所仰慕的人的仓促交谈。

优斗: "马上就要到东京了啊。"

佐织: "这两个半小时好开心啊,不,应该是三个小时。"

优斗: "我也很开心。"

佐织: "列车刚驶出新大阪站我就和你搭讪,真是个明智的选择。现在 看来,我抱着行李穿着大衣傻傻地落座还成了你我谈话的契机呢。"

优斗: "是的,能与您交谈我觉得很幸运。"

佐织坦率地问出了一个自己很在意的问题。

佐织: "那个, 优斗啊, 你现在是研究生, 毕业了之后打算做什么呢? 是要成为数学家吗?"

优斗: "这个嘛……"

佐织: "嗯?"

优斗: "是继续搞研究还是参加工作,我现在也很苦恼。其实听了健谈 又活泼的您的一席话,我开始对工作感兴趣了,也觉得受益匪浅。"

佐织: "好会说话呀你,不过最后一句欠妥,受益匪浅的是我。"

优斗: "怎么说呢,我突然觉得早点踏入社会也未必是坏事。"

佐织缄口不语, 默默地递给优斗一张名片。

佐织: "以后,约个时间再会吧,作为谢礼,到时候我请客哦。"

优斗: "真的吗?那我确定工作后一定去叨扰佐织姐!"

佐织: "好啊,等你来哦。"

优斗: "那个……这就算是约会了吧。"

优斗满面通红,看着优斗一脸害羞的样子佐织不由地笑出了声。

佐织: "约会?哈哈,只要你不嫌弃我这个老阿姨就好。"

优斗: "我不嫌弃的!"

佐织: "优斗啊,这种时候你应该说'你才不是老阿姨呢'。"

优斗: "啊,不好意思,我不太会说话。"

两个人的笑声在车内回荡,这时,车内响起了乘务员上田的广播声。

上田: "列车即将到达终点站——东京站,请各位乘客在下车时带好您的随身物品。此外,受大风天气的影响,架线上挂上了异物,因此进行了安全检查,为您带来了不便·····"

在这趟列车上, 佐织还遇到了阔别七年的前任。听着上田的播音, 佐织回想起了些许学生时代的时光。如果有可能, 佐织心里还是很想和上田再多说几句话的。

#### 什么是解决问题?

我对解决问题的定义是这样的:

灵活运用"逻辑思维"与"创新思维",找到问题的最佳解决办法。

"思考"这种行为,追根究底也不过是运用这两种思维方式而已。

另外,只遵循逻辑思维不行,同样,一味地追求标新立异也不妥。我们需要通过在两种思维方式中找到一个平衡点来解决问题,比如本章中提及的"秘书问题"。

此时此刻,您也肯定有急需解决的问题。

请您效仿本书中的佐织,通过灵活运用"逻辑思维"与"创新思维"来解决您的问题。我相信您一定能找到问题的突破点。

# 尾声

# 不再逃避的人生

### 不再逃避的人生

#### 佐织的决心

佐织: "横山科长,您现在方便吗?"

次日, 佐织出现在了东京的某个办公室里, 她向上司横山科长汇报昨天的事情。

佐织: "昨天我去大阪向小野寺部长表达了歉意。"

横山: "然后呢?对方什么反应?"

佐织: "我觉得他算是接受了我的道歉,但是对于今后的合作则比较消极。"

横山: "这也能够理解。"

横山一言不发地看着佐织,脸上写着"你打算怎么做呢?"这句话。

佐织: "小野寺部长对我们公司,不,对我的信任已经跌至了谷底。"

横山: "嗯……"

佐织: "但是,反过来看,他对我的信任已经不能再减少了。"

横山: "什么意思?"

佐织: "按照常识来看,对方不可能与曾有过重大失误的我继续合作。但是,我想质疑一下这条常识。我觉得肯定有一种方案是只有曾犯过重大失误的我才能提出的,虽然现在我毫无头绪,但是只要认真思考一番的话我一定能想到的。"

横山扑哧一声笑出声来, 当然这笑声绝不是在嘲笑佐织。

佐织: "我想过后再去一次大阪同小野寺部长见面。"

横山: "哦?"

佐织: "一直以来我都是靠着干劲儿和气势工作的,虽然这样也解决了不少问题,但是不得不承认,这样很肤浅。这次我深切地感受到,这种方式有很大的局限性。"

横山: "是吗?"

佐织: "嗯,所以我想好好思考一下,思考一下广告这份工作、广告主、咱们公司以及自己,我想试着用头脑工作。"

横山: "常盘呀, 你怎么了? 今天好像换了个人一样。"

佐织: "没,没什么。"

横山: "这样啊,那,加油吧。"

佐织: "嗯,好的!"

横山: "如果你真的准备再去拜访小野寺部长的话……"

佐织: "嗯?"

横山: "去的时候也叫上我,既然要较量,那就绝对不能输!"

听了横山的话, 佐织下定决心要"复仇"。

#### 我要改变

在一个周日的午餐时间, 佐织出现在了东京站附近的一家意大利餐厅里, 餐桌的对面坐着一位男士。

上田: "那个时候我真的很震惊,毕竟都七年没见了。"

佐织: "而且因为我对你的印象还停留在学生时代,所以看到你穿着制服的样子觉得很新鲜。"

上田: "我原以为你已经换了电话号码,试着打了一下居然打通了。" 在那次偶然重逢的几天后,上田给佐织打了个电话,提出了再会的邀请。

上田: "那个时候咱们都还年轻, 总是吵吵闹闹的。"

佐织: "嗯,我还记得你曾说过'你真是既愚蠢又有千百样不好'这种话,真的是太过分了!"

上田:"对不起……"

这时,两个人已经吃完饭了,悠闲地品尝着餐后的咖啡。

上田: "佐织, 你真是一点儿也没变啊。"

佐织: "什么意思?"

上田: "还是那么活力十足活泼开朗,和你聊天总能心情愉悦。"

佐织: "哦……"

上田: "那个,方便的话下次约顿晚餐怎么样?青山有家很不错的店·····"

佐织突然变得严肃起来,放下了手里的咖啡杯。

佐织: "对,我是一点儿也没变。"

上田: "嗯?"

佐织: "从学生时代到现在我一点儿也没变,但是这样可不行。"

上田: "什么意思?"

佐织: "我很喜欢现在的工作,想变得更加优秀,但是一直像现在这样就不行了,我必须要改变自己。"

上田: "改变?"

看着佐织认真到令人震惊的表情,上田一时不知道该说些什么。

佐织: "要是曾经的我,肯定会很乐意与上田共进晚餐,因为不管怎么说,Don't think. Feel! (勿思勿想,用心感受)可是我的座右铭呀。"

上田: "嗯……"

佐织: "但是,这样的话肯定是不行的。"

上田隐隐猜到了佐织现在的所思所想和想要说的话。

佐织: "我很开心你能邀请我,但我要好好考虑一下。"

上田明白其实佐织已经婉拒了自己,不由得叹了口气,但脸上还是露出了暖暖的微笑。

上田:"哦,好的。"

佐织: "嗯。"

上田: "我撤回刚刚说过的话。"

佐织: "什么话?"

上田: "总觉得你还是改变了一些。"

佐织走出餐厅与上田道别, 然后各自向相反的方向走去。

这时, 佐织开始认真地考虑一件事: 想要变得被人说"简直是判若两人"。

让佐织产生这种想法的契机来源于一个叫浅野优斗的青年。

如果真的能够再见面,好想让他看看自己全新的模样。怀着这样的愿望,佐织开始朝前走去。

佐织的高跟鞋碰触地面的声音,显得比往日更为坚定有力一些,噔噔的 声音,回荡在东京的街道上······ 致每一位想要改变的读者认真思考。

这是每个人都必不可少的行为。

常盘佐织是幸运的,她邂逅了优斗,从而得以窥见擅长数学的人的"思维方式"。虽然仅仅是一星半点,但也改变了她的人生。现在轮到您了。

我希望读完这本书之后,您能牢固地掌握思考的基本方法,像佐织一样 有所改变。