

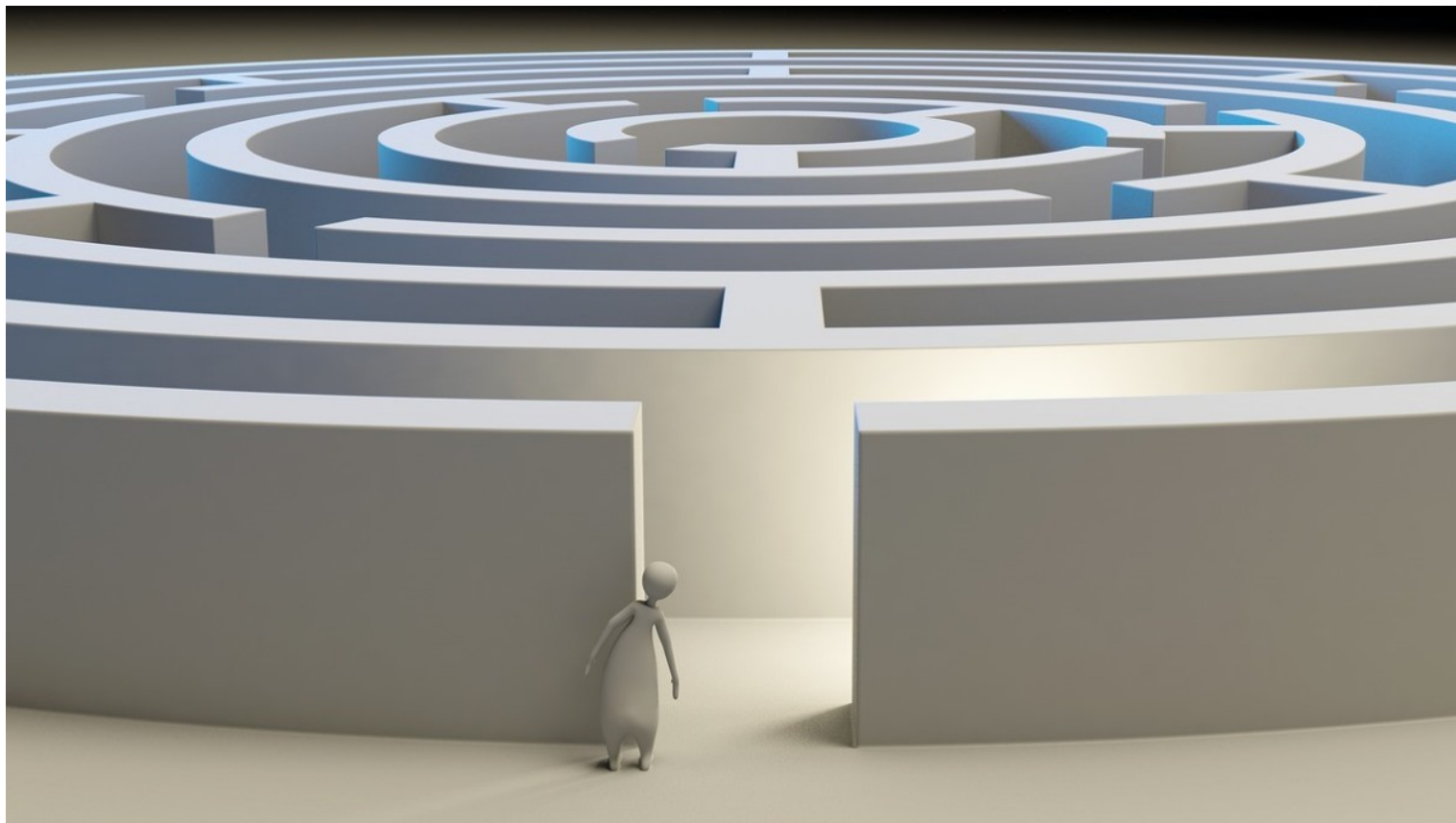
自我管理

學會拆解問題，突破人生撞牆期

哈佛知識+ HBR +

數位版文章 | 2018/7/28

瀏覽人數：13480



必須要知道自己在哪裡發生問題，然後徹底「拆解問題」，才能真正學到經驗，未來才不會又犯類似的錯。

以下的對話、問題你曾經聽過嗎？

A 君：「目標雖然設定在那邊，怎麼都一直沒有開始實現呢？」

B 君：「我的問題就是一直卡關，根本不知道怎麼開始？」

C 君：「雖然計畫做是做了，但總是沒辦法依照計畫完成？」

這些對話可能是事實，也可能只是職場上閒聊的抱怨。但無論哪一種，都有一種心情在其中：

我希望讓自己變得更好，希望突破困難，希望能解決問題，只是目前方法上不得要領。

以上這些話都是我們的求救訊號！發出求救訊號，就是目前某件事對我們造成困擾，阻礙我們更往前一步。因為我們都希望自己生活能夠過得更舒適，去追求更高的理想，那麼就必須把干擾的因素給排除掉。

只是，我們常常在「拆解問題的方法」上不得要領，目前的方法不斷讓我深陷泥淖，卻不知道該如何脫身而呼救。

沒有拆解問題，就不會在問題上學到經驗

像是很多朋友會遇到的減肥問題，就是一例。大家對於少吃多運動大概聽到耳朵快長繭了，健康的方法其實大家都知道，但為何仍有不少人為這件事困擾著呢？並且在這樣的問題中反覆循環呢？

我看過親朋好友有一陣子每天山珍海味、常常吃好料而發福，有一陣子又因為縮衣節食而變瘦，如此不斷循環。這表示問題沒有被「根本的解決」，還不斷重新上演，每每問他怎麼又來了呢？就會聽到「沒辦法呀！」、「哎呦，你不知道啦！」之類的話語。

這時候，我就一直思考是什麼樣的原因，造成人不斷在問題當中循環而無法解脫。

每一年的年中、年底，都會看到大部份組織、企業，都在回顧檢視這一年度的表現。個人也是，常常會選擇在年底這個好時間，透過回顧來釐清這一年做了什麼事情。

這當然是重要的，但只有回顧過去也沒用：

必須要知道自己在哪裡發生問題，然後徹底「拆解問題」，才能真正學到經驗，未來才不會又犯類似的錯。

正如聖哲蘇格拉底曾說過：「沒有經過反省的人生，是不值得活的。」如果對於問題只是問了就算了，而沒有徹底拆解，就很難從同樣的問題中解脫。

沒有拆解工作，年資深也只是原地打轉

我常常遇到朋友來詢問我跟職涯選擇有關的建議，有的希望換產業，有的希望換環境，但都帶著徬徨語氣，和隱晦的試探角度。

我能夠明白這樣不安的心理狀態，所以我會看情況請教對方兩個關鍵問題：

⇒ 你過去這段時間的工作做了些什麼？

⇒ 你希望你未來能夠有什麼樣的生活呢？

為什麼要先問他「工作時做了些什麼」呢？因為工作的時間長度，不一定能夠轉換為實力，甚至也不一定代表累積資歷，如果沒有在工作時常常拆解問題，找出方法，那麼工作再久，往往也只

是一段經歷痕跡罷了。

就像我朋友公司召募會計，原先設定是三年工作經驗，結果一在人力銀行開啟徵才後，居然有超過十年資歷、甚至二十年的資深會計也來投遞。只是面談完之後，卻發現這些資深會計的工作模式跟工作內容，數十年幾乎都沒有改變，不像會計而比較像是出納，所以無法因應目前公司會計的需求。

拆解工作，找到問題，才是成長與改變的開始。

最後我朋友只能感謝這群資深會計願意前來面試，然後反而去錄取有學習動機、態度佳的年輕人。

這是真實發生在我周遭的故事。

沒有拆解目標，最後只剩讓人懊悔的不選擇

而第二個問題：「你希望你未來能夠有什麼樣的生活呢？」則是希望看到對方如何去拆解未來的問題與工作。

未來會強迫走到你的面前，不會等你慢慢累積經驗，所以我們不只要能拆解過去問題，更要能拆解尚未遇過的問題。時間是不等人的隊友，不論我準備如何，時間都會自己不斷往前，我只有採取行動，才能跟上時間的腳步。

我們都會從年輕到年紀漸長，會遇到越來越多的人生課題，需要有經驗的前輩給予我們建議。但說實在的，這樣的徵詢不要做太多次，因為徵詢次數越多，會聽到很多建議看似很好，但是因為太多建議，反而忘了自己也要有所行動。

畢竟人生是自己的，如果到最後自己的人生活在別人嘴巴下，那就太可惜了。

雖然沒有做過的事情，總是充滿未知，我們都希望用最有把握的方式去進行，我們希望對轉換後的生活也能有絕對掌握。但是這樣的心情，其實某程度也代表了自己對於未知恐懼，以及對不可掌握性的焦慮。

這樣的焦慮是人性，不用急著讓自己抽離這樣的情境當中，有時候你會從中找出一些自己思維的慣性，這也會是很棒的禮物。

擁有目標與夢想很好，只是夢想停留在空中樓閣，那就只是幻想。可能目標很大，卻也因為目標太大而心中感到壓力，而讓行動停滯不前，或是覺得等自己規劃好了之後再繼續吧？然後注意力就轉往其他工作事務上，當再次想起來的時候，已經又是半年一年後

的事情了，那時候的心情可想而知一定很糟，可能也在內心責備自己，這樣的情況可能在未來週而復始不斷發生。有些人可能會反駁我這樣的說法，可能會出現以下的理由：

「要顧慮的事情太多，一時半刻無法採取行動。」

「我還沒有找到做這件事的好時機。」

「我已經很努力做了，但就是還沒有看到什麼成績…。」

「我太多事情要照顧到，我時間上沒有辦法進行。」

「這麼多件事情都很重要，我不知道從何處下手開始進行。」

但是有一件事情要記得：不管是否對未來做出決定，都是一種決定，也都要付出代價的。因為，不選擇也是一種選擇，這樣的代價就是繼續在目前這樣的情況下，可能會繼續被目前的情況困住，這就是不改變的代價。

只是改變呢？有時也帶有風險，常常看到很多人想得很樂觀，但最後行動發現困難重重，沒有人保證改變一定會成功。

這樣做也有問題，那樣做也有問題，那我們到底該怎麼辦？這時候一樣需要拆解的技術。

任何事情都有一體多面，體制內工作有體制內的甘與苦，體制外創業有體制外的好跟壞。沒有對

錯，只是選擇，關鍵把你真正的想法拆解清楚：

⇒ 這樣的人生是你嚮往的嗎？

⇒ 這樣的人生是你願意的嗎？

⇒ 而這樣人生所出現的代價你願意接受嗎？

如果答案都是肯定的，那就做了吧！我無法掌握所有事，我只能把握自己在乎的關鍵事，其他的就交給時間來證明與蓋棺論定。

拆解問題是職場上的關鍵技術

而能夠如此豁達的心情，看待上述問題，我都要歸功於拆解。

透過拆解，我發現我可以理性思考，透過拆解，我不用一次又一次不斷更改事項的完成年份，卻在最後還是眼睜睜看著事件沒有任何進度。因此，我可以相對系統化地累積自己的資歷，而使自己的生活得到提升，讓自己在逐步的拆解中進步。

大前研一先生曾說過：「解決問題是工作的真諦。」

正因為每天都要面對這麼多問題，但卻不是每一個人都能夠處理問題。所以公司買的就是我們拆解問題、解決問題的能力，也因為我們能解決相對困難的難題，也因此會得到相對高的報酬。

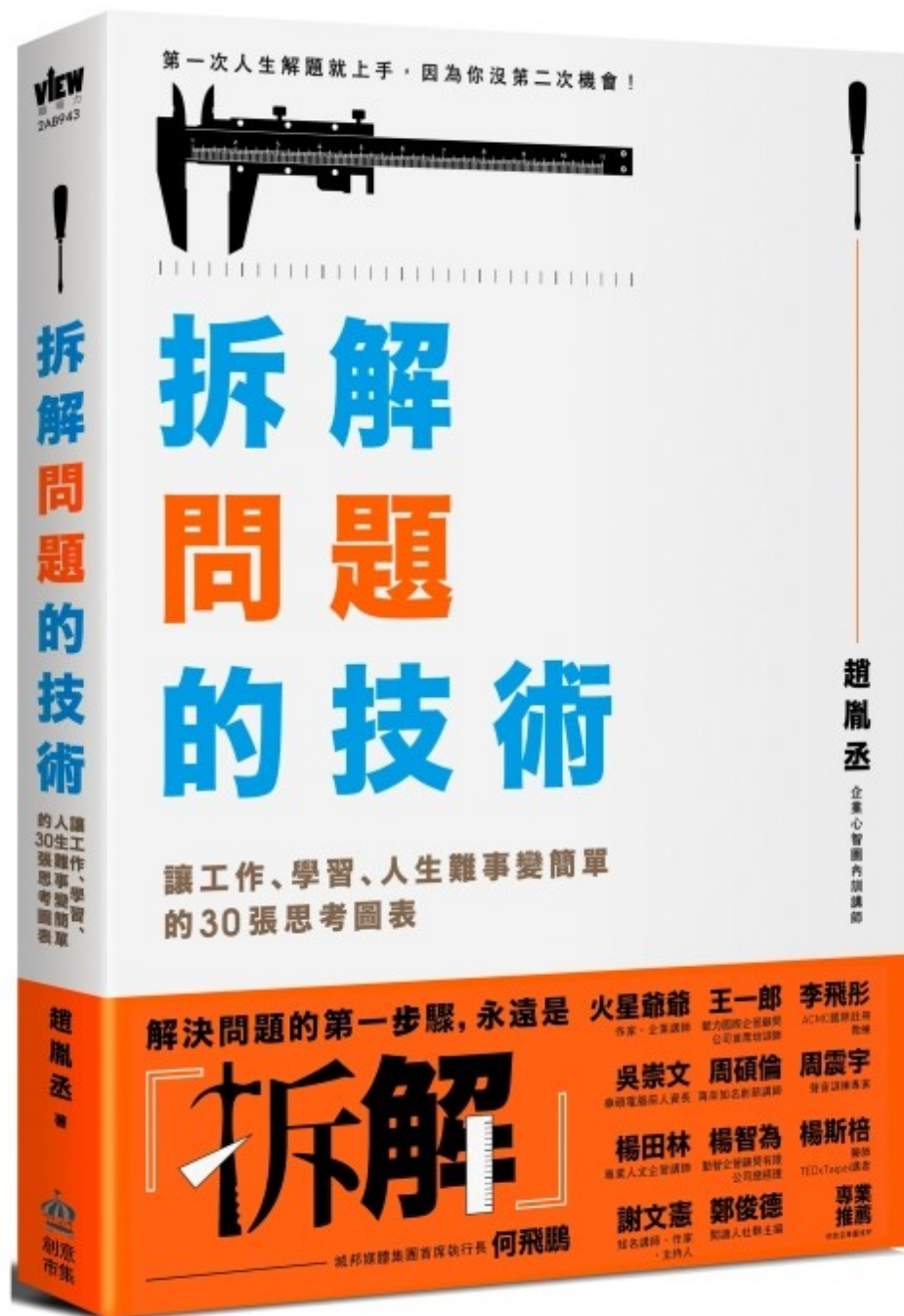
這讓我想到以前學到經濟學的供需法則。供需法則是說供給曲線和需求曲線兩條線構成一個經濟學模型，被應用作決定市場均衡價格和均衡產量，適用範圍是競爭性市場。這樣講可能太過模糊，我舉個生活案例就清楚了。當颱風過後，高麗菜可能一顆就上百元，

因為求過於供，資源稀缺的情況當然是價高者得。但也曾聽過隔年度產量太多，使得一顆高麗菜二十元還乏人問津，這就是供過於求，當然大家棄之如敝屣。這概念同樣也可以用到工作上。

把自己丟到市場上去看看吧！這樣才能準確評估自己的斤兩！我們可能會發現自己落在供過於求的趨勢當中，當下可能會有很多震撼。只是現實並沒有如此殘酷，而是像一面鏡子一樣，讓我們有機會了解自己的現狀，如此而已。

遇上問題，才能面對問題，才能拆解問題，也才能不斷進步。

要思考的是，我要如何做才能轉移到求過於供的高產值曲線上呢？這就是面對事實問題之後，「才會有」的向上提升想法，不用害怕。若知道現實情況卻又逃避不改善，那才會迎接更殘酷的未來，那就是往供過於求的價格底線移動，當低於底線太多，那就離被裁員不遠了。



本文摘錄自《拆解問題的技术：讓工作、學習、人生難事變簡單的30張思考圖表》一書，趙胤丞著，PCuSER電腦人文化出版。

哈佛知識+ HBR +

《哈佛商業評論》全球繁體中文版編輯部摘錄精選商管新書。

延伸閱讀





您已閱讀 0 篇