## 人到底有多少种聪明—谈谈认知的多样性(3)

上次因为煮老师的事件,我们暂停了这个系列。很多朋友都在催更,因为大家都想知道,不一样的认知能力到底该怎么锻炼?

首先,我们来回顾一下上面两节内容我们讲了什么:

在第一节我们讲了人有很多种认知能力,传统的智商测试的智商,是解决抽象问题的能力, 而它与赚钱所需要的具象认知灵活性不一定完全一致。

而第二节我们讲了,最强的认知能力组合,取决于你做什么样的工作,而且我们也讲了"天赋与培养"是相辅相成的:有天赋的人,被培养得更快,而且被培养得更来劲。

那么在今天这一节,我们就来着重介绍一个话题: 当我缺乏一种认知能力的时候,如何培养这种认知能力是最科学、最省力、也是能达到的水平最高的呢?

但是说这个方法之前,我们先来讲一下学习的本质是什么,这样更能帮助我们理解我们的方法论。

### 一. 学习的本质是"改装大脑"

Dobzhansky 说过这么一句话:"Nothing in biology makes sense except in the light of evolution" (除非用进化的灯光去看,否则无法理解生物学的一切)。

如果我们用进化的灯光去照大脑,我们就会惊奇地发现,我们的大脑,并不是进化来学习数学物理的:一万年前的人,其大脑的解剖和生理都跟现代人毫无二致,但是他们的大脑是用来计算生存、寻找食物、底盘抢占和争夺配偶的。

我导师曾经说过,大脑每一个区域都经历了改装(repurposing),把寻找食物时候用的搜寻能力,变成了导航能力,然后再变成了平面几何的能力,然后再变成了宏观规划的能力;在计算食物时候的算术能力,慢慢变成了计算能力,然后变成了方程和代数的能力;用来采集狩猎时候所用的工具打磨能力,慢慢变成了机械能力,然后变成了工程的能力。

由此可见,我们人类都是运用自己在现实生活中的思维框架,不断慢慢演进、进化、然后抽提出知识的。

就像我们在实验中发现,人类用来理解"机械波、周期"的脑区,就是远古时代用来理解"四季"和"潮汐"的脑区,而人类用来理解"重力、电场、磁场"的脑区,就是远古时代用来理解"因果"的脑区。

所以,我们人类的本质就是"改装建构":我们学习了一个梨加两个梨,才能想到 1+2=3,然后才能想到数列、矩阵、各种非线性代数。

所以,学习的本质是基于我们的环境,进行一层又一层的抽象。

也就是说我们需要跟环境交互、从交互中不断总结、而且有反馈,我们学习才是最快最好的。

# 二.最好的认知能力锻炼:有交互的项目制加反馈

所以,最好的认知能力锻炼,就是基于这个认知能力,我们做一个有交互的项目,然后再加反馈。

我给大家举几个例子。

一个就是我们说的具象认知灵活性。它就可以通过一些交互性游戏来实现。比如,看见一个工具,想出它的十种用法。

看见一个具体的问题,想出它的十种解决方案。或者是看见一个商品,想出它的一些属性, 能够把它卖出去。

我经常解答的"如果我是你"的问题,也是锻炼自己的具象认知灵活性:通过给别人交互式解题来锻炼自己解决日常问题的能力。

如果你想解决一个产业性的问题,也可以通过像 F1 in school 这样的项目来完成。F1 in school 是一个教小朋友来组建车队的项目,它的官方流程是这样的:

第一步:组队。找 3-6 个人,想出队名,要有领队,制造工程师,设计工程,图形设计,和外联等等职责分配

第二步: 写商业计划, 找赞助, 自己写一个预算, 可以和车企以及行业合作。

第三步:设计,用 3D CAD 软件,做一个 F1 未来车型,可以用 IRC 指定的 F1 指导标准为牵引。

第四步分析: 用 CFD 进行空气动力学仿真,算出在虚拟式风下的速读和效率。

第五步: 做 3D 模型

第六步:测试,空气动力学

第七步:设计展台,展示所有步骤

第八步: 交评委

第九步: 工程学答辩, 评委问设计问题, 孩子们回答

第十步: 口头演讲。对所有评委进行演示

第十一步: 笔头测评, 交两个 10 页的文案, 一个讲商业策略, 一个讲工程策略

第十二步: 赛车。

这是赛车工业的一个完整步骤,通过跑完这个模拟的循环,不断进行反馈,你就可以学习 很多具象灵活的知识。

我也跟很多教授推荐用这种项目制反馈来训练研究生的方法。

通常在学校, 当研究生看完文献之后, 传统的讨论模式是讨论以下的问题:

- 1.总结文章的论点
- 2.批判性思考文章的论点
- 3.跟曾经看过的其他文献进行对比

### 而我推荐老师们用下面的问题来教:

- 1.设计一个研究, 能够验证或者是挑战文章中的一个核心观点
- 2.把这个设计的研究的实验方法,详细的写下来
- 3.把这个实验的可能的结果写下来,并且写出如果结果与原文不同,会对原来的文章的结论产生什么样的影响。

这些新型的方法是通过设计教学环节,让孩子们直接面对分析,应用和创造的高级技能,从而能更好锻炼他们的研究能力。

而你做一个企业也是如此:最好的锻炼,就是担当。你可以不自己创业,但是你可以告诉老板,把一个新的业务(比如海外市场),或者新的客户群(比如女装往男性客户群)给你开拓:这样你就知道开拓新业务的难度和风险在哪里了。

如果这样对你现实来说很难,那么你可以拆分这些部分,做拆分式游戏,每天来跟同事、朋友、或者自己跟自己玩。

第一. 看见外面的海报. 想想这个海报是否打动你, 还有什么可以修改的地方;

第二, 看见外面的商品, 想想如果它的价格贵十倍, 你有什么方法给它营销出去;

第三, 看见外面的产品, 想想如果你是产品经理, 如何对它进行修改。

这些把"生意"的元素提取出来的游戏,可以两个人一起玩,互相反馈。

还可以帮助朋友融资、找中介、帮助人去市场监督局调解,甚至帮助人去谈项目---这些都 是实战的机会。

### 三.总结

综上所述,我们还是靠跟现实的世界交互,不断产生反馈,不断总结知识,才能够迅速地提升认知能力,迅速地成长的。