

学习力

模型01: 学习金字塔 模型02: 费曼技巧 模型03: 刻意练习 模型04: RIA阅读法 模型05: 二八定律

思考力

模型01: 黄金圈法则 模型02:5W1H分析法 模型03: 思维导图 模型04: SWOT分析 模型05: 10/10/10法则

创造力

模型01: 六顶思考帽 模型02: 头脑风暴 模型03: 逆向思维 模型04: 类比思维 模型05: SCAMPER创新思约

设计力

模型01:设计思维 模型02: 最小可行产品(MVF 模型03: 峰终定律 模型04: AARRR漏斗模型 模型05: 上瘾模型

共情力

模型01: 五大圈层模型 模型02: 高效倾听模型 模型03:情绪ABC模型 模型04: 乔哈里视窗 模型05: 冰山模型

故事力

模型01: 故事五要素 模型02: SCQA模型 模型03: STAR模型 模型04: STORY模型 模型05: "英雄之旅"模型

领导力

模型01: 领导力梯队 模型04: 管理4C模型 模型05: TOPIC模型

整合力

模型01: 杠杆思维 模型02: POA行动 模型03: 系统思维 模型04: 整合思维模型 模型05: 多元思维模型



1、学习金字塔 学习内容平均留存率 被动学习-20% 30% 50% 主动学习-75% 90%

模型介绍:

学习金字塔是由学习专家爱德加·戴尔于1946年提出的, 它用数字形象地呈现了:采用不同学习方式,学习者在两 30%以下的,都是个人学习或被动学习;而学习效果在 50%以上的,都是团队学习、主动学习和参与式学习。

当你需要学习新知识、新技能时,可以参考此模型,找到最

2、费曼技巧 模型介绍:

费曼技巧号称是"史上最强学习方法",其核心是 通过教别人的方式让自己学会,这也是"学习金字 塔"中最高效的一种方式。之所以叫费曼技巧,是 因为物理学家理查德•费曼经常使用这种方式来 学习新知识。

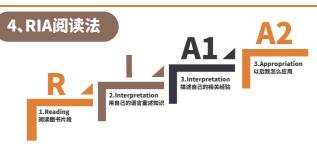


选择要 学习的概念

3、刻意练习

刻意练习是一种提升技能和能力的有效的训练方法,由安德斯·艾利克森在《刻意练 习》一书中提出。它的特点是只在"学习区"练习,大量重复训练,精神高度集中,持续 获得有效的反馈。

当你想要针对性提高某种技能或能力时,可以采用刻意练习的方法,进行有效训练



RIA便签阅读法出自赵周的《这样读书就够了》, 当你想通过阅读有更高效的 其核心是把书里的知识进行拆解,达到学以致 提升时,可根据RIA步骤来安 用的目的。对个人学习者,RIA=阅读原文+重述 排读书活动。



5、二八定律

模型介绍: 二八定律是19世纪末20世纪初意大利经 济学家帕累托发现的。他认为,在任何一 组东西中,最重要的只占其中一小部分, 约20%,其余80%尽管是多数,却是次要 的。二八定律也可用于学习领域,掌握 20%的核心内容,能够解决80%的问题。

当你想要快速掌握技能时,可把精力放在学 习最关键的20%的核心内容上。

1、黄金圈法则

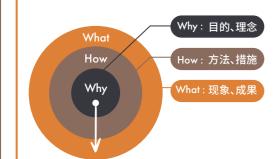
学习力

思考力

创造力

设计力

共信



模型介绍: 黄金圈法则最早是由TED演讲者西蒙斯·涅克提 为什么),主要讲原因、目标、理念、宗旨;中间层是 How (怎么做),主要讲怎么做,也就是具体的操 作方法和路径;最外层是What(是什么),主要讲 这件事情是什么。西蒙斯认为,好的思维模型应该 是"由内而外"的。

当你思考问题时,可以采用黄金圈法则,由内而外 探究事物本质,找到解决问题的根本方法。

2、5W1H分析法



何时用:

巧进行练习。



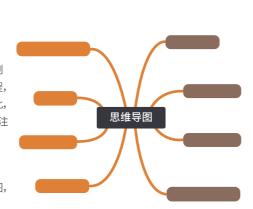
5W1H分析法是一种实用的思考方法。它指对选定的 对象从原因(WHY)、对象(WHAT)、地点(WHERE)、 时间(WHEN)、人员(WHO)、方法(HOW)六个方面提 出问题进行思考。同时,它也是很好的头脑风暴方式, 适用于任何问题。

当你面对一个复杂问题时,可以从5W1H的6个方面 对问题进行全面分析。

3、思维导图

思维导图是一种表达发散性思维的可视化工具。制 作思维导图,是把画在中央的主题逐渐细分的过程, 帮助大家不同角度透彻地分析一个主题。不仅如此, 把所有内容都画在一张纸上,可以纵观全局,还能注 意到信息之间的联系。

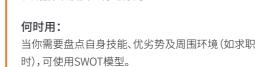
当你需要全面思考一件事情时,可以采用思维导图, 画出与之相关的要素,逐条分析。



4、SWOT分析

SWOT模型来自麦肯锡咨询公司,是一种战略分析工 具,包括企业的优势(Strength)、劣势(Weakness)、 机会(Opportunity)和威胁(Threat)。个人也可以使 用SWOT模型,分析自身的优劣势及外部环境的机会 和威胁,以便找到行动方向。

原文+A1(联系经验)+A2(规划运用)。





5、10/10/10法则

时,可问自己以上3个问题。

10/10/10法则来自股神巴菲特,它可以 10分钟后,我会怎么看待这个决定 帮助我们用长远的目光做出明智的选 择。使用该法则只需要记住3个问题:1 分钟、10个月、10年后,我会怎么看待这

10个月后,我会怎么看待这个决定

当你需要考虑决策会带来的长远影响

10年后,我会怎么看待这个决定

1、六顶思考帽



黑帽子

列举建议缺点

绿帽子

提出各种假设 红帽子 进行直觉判断

黄帽子 评估建议优点

模型介绍:

2、头脑风暴

六顶思考帽是英国爱德华·德·博诺博士开发的一种 思维训练模式,是全面思考问题的模型。一顶思考帽 代表一种思考模式,所以六顶思考帽实际上提供了 平行思维"的工具。使用六顶思考帽,能使混乱的思 考变得更清晰,使团体中无意义的争论变成集思广

进行团队会议时,可依次使用不同颜色的思考帽(采 总结并最终决策 用某一种思维进行思考),让会议更清晰,避免无意

头脑风暴由美国BBDO广告公司首创,是 一种在不受限制的氛围中,以会议的形式 进行讨论,打破常规,畅所欲言,充分发表

当某个问题需要更多创意和创新解决方案 时,可以组织成员来一场酣畅淋漓的头脑



3、逆向思维

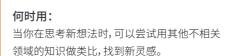
模型介绍: 逆向思维是对司空见惯的事物或观点反过来思考的 一种思维方式。当大家都朝着一个固定的方向思考问 题时,朝着相反的方向思考,就是逆向思维。对于一些 问题,倒过来思考,反而会使问题简单,也会产生许多 新的点子。

当你发现正向思考问题难以继续时,可不走寻常路, 采用逆向思维。



3、类比思维

类比思维是根据两个具有相同或相似特征的 事物间的对比,从某一事物的某些已知特征去 推测另一事物的相应特征存在的思维活动。





、SCAMPER创新思维模型

SCAMPER是一种创新思维方法,常用在改进现有产品、服务或商业模式 中, 由美国心理学家罗伯特·艾伯尔创作。它包括了7个切λ点—— Substitute (替代), Combine (合并), Adapt (改造), Modify (调整), Put to other uses (改变用途), Eliminate (去除), Reverse (反向)。通过这7点 有助于检验是否有更好的改进现状的新想法。

当你需要改进现有产品、服务或商业模式时,可用SCAMPER思考。



1、设计思维



构思、Prototype原型实现、Test实际测试。

想深入了解一个人人,可以从五个圈层思考,

层,即Ta的职业和其他社会角色 3. 资源结构

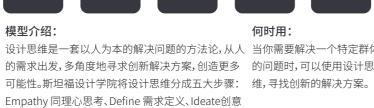
层,包含财富、人脉和精神财富 4.能力圈,即一

个人的能力 5. 存在感, 是一个人的内核, Ta对

当你想深入了解一个人时,可对应各个圈层更

层层递进:1.感知层,即外观、外貌2.角色框架

1、五大圈层模型



2、最小可行产品(MVP)



最小可行产品 (Minimum Viable Product, 简称MVP) 的概念由Eric Ries在《精益创业实战》中提出,指的是 用最快、最简明的方式建立一个可用的产品原型,推 向市场,测试用户是否喜欢这个产品,进而迭代完善 细节。利用MVP模型,我们可以低成本试错,不断迭代

当你面对多种选择,你可以构建一个MVP(最小可行 方案),低成本试错,做出正确决策。

2、高效倾听模型

tion)和Nod(点头)。

高效倾听可采用SOFEN技巧,它包含5个步

骤。Smile(微笑), Open Posture(开放姿态)

Forward Lean (前倾), E (Eye Communica-

当别人向你诉说时,注意使用SOFEN技巧,

2、SCQA 模型

让对方感受到你在认真倾听。

3、峰终定律

3、情绪ABC模型

情绪ABC模型是由美国心理学家埃利斯创建的,其中A

(Antecedent) 指事情的前因, C (Consequence) 指事

情的后果。从前因到后果之间,一定会透过一座桥梁B(

境之下(A),不同的人的理念以及评价与解释不同(B1

当你被事情影响,产生负面情绪,用此模型察觉下,是

(3、GROW教练模型

和B2),所以会得到不同结果(C1和C2)。

模型介绍:

模型介绍: 峰终定律是由美国心理学家丹尼尔·卡 对一段经历的感受取决于两个时刻:峰 值(最好或最坏的时刻)和结尾。峰终定 律被广泛应用于体验设计中。

当你需要设计或优化用户的体验时,可 参考峰终定律,找到可重点优化的地方。

情绪"ABC"理论框架

结论:事物的本身并不影响人,人们只受对事物看法的影响。



4、乔哈里视窗

模型介绍:

模型介绍: AARRR漏斗模型,最初由美国著名风险投资机构的创

始人戴夫·麦克卢尔提出,由Acquisition(拉新)、 Activation(促活)、Retention(留存)、Revenue(创收) Refer(推荐)五个阶段组成,展示了用户全生命周期。 AARRR模型的核心思想也可应用于学习、个人成长等

何时用: 当你思考产品对应的用户全生命周期时,可参考此模

5、上瘾模型

上瘾模型由尼尔·埃亚尔和瑞安·胡佛在《上 内部触发 瘾》一书中提出,它本质是设计一套让用户连 续循环的行为模型,即"触发-行动-多变的酬 赏-投入",让用户在不知不觉中对产品上瘾, 从而成为忠实用户。

当你想设计一款令人欲罢不能的产品时,建 议应用上瘾模型。



模型02: 情境领导力模型 模型03: GROW教练模型

1、故事五要素

1、领导力梯队

自己的存在是怎么感知的?







管理部门

领导力梯队来自《领导梯队》一书,概况了在大公司,从员工成长为首席执行官,需要经历六个领导力发展阶段。

行故事构思。

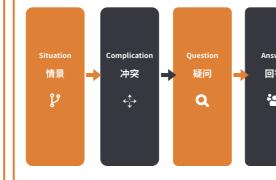
管理业务单

元/事业部

模型介绍:

一个好的故事,需要包括三个基本要素(冲突+ 行动+结局)以及两个附加要素(情感+展示)。 其中,情感能建立跟观众的连接,展示能让他

集团高管



2、情境领导力模型

练、支持和授权。

情境领导力最早由行为学家保罗·赫塞提 局

出。员工的成长过程根据"信心"和"能力"

当你面对处于不同阶段的下属时,可根据

此模型,采用不同的领导模式。

SCQA模型是一个结构化表达工具,是麦肯锡咨询 顾问芭芭拉·明托在《金字塔原理》中提出的。它由 四部分组成:Situation(情景),指由大家都熟悉的 情景、事实引入;Complication(冲突),即实际情况 往往和我们的要求有冲突;

也就是解决方案。

Question(疑问),那该怎么办;最后是Answer回答



模型介绍: STAR模型是最简单的故事方法,它包含三个部分: Situation (情境)即当 时发生了什么;Action(行动)即你做了什么行为;Result(结果)即最终结

当你要讲故事时,可用STAR模型构思最简单的版本。

模型介绍:

型帮助他们。

4、STORY模型 情节真实

当你与人沟通不顺时,当心是否已进入隐藏区,及时调 整,回到公开区。



兰提出来的,它全面地描述了一个人的 个体素质要素。冰山模型可以分成3层, 最上层要素是知识和技能,中间要素是

冰山模型是美国著名心理学家麦克利

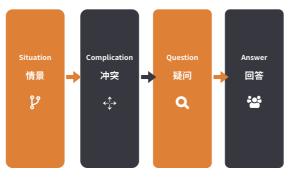
模型介绍:

当你想更好地认识自己或他人时,可使 用冰山模型分析。

故事力



当你想要讲出一个好故事时,可参考五要素进



Open Posture(开放姿态)

Forward Lean(前倾)

当你被要求临场发言,需要快速组织语言内容时

D1 工作能力弱工作意愿高

3、STAR模型

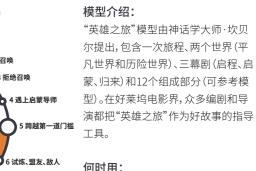
• 当时是什么样的情况? • 你做了什么行为?



标准中,好故事必须是结构清晰(Structure)、在约束时间内完成(Time)、 有观点启发(Opinion)、情节真实(Reality) 以及有情怀能共鸣 (Yearning) 当你需要评价一个故事时,可参考此模 型,给出系统的评价。



当你面对团队管理难题时,可以用TOPIC模型排查是哪个要素出了问题。



当你想构思一个情节跌宕起伏的长故

事时,可参考"英雄之旅"。

领导力

整合力



模型介绍:

源时,可参考。

在职业发展过程中,你可对应自己的现状和下一级目标,找到差距,着重提高。

杠杆思维就是用极小的成本撬动极大的资源,从而做到 收益最大化。这种思维在金融领域很常见,最典型的例 子是用30%的首付撬动100%的房产。迁移到其他领域 你可以做好一件事情,再以此去扩大影响,撬动更多可

当你手头资源有限,思考应该投入在何处可撬动更多资





模型介绍: POA行动力是由张宁原创的。公式里的P指 伙伴,O指目标,A指方法手段,POA指行动 越强;伙伴越多,行动力就越快速;目标越 小越聚焦,行动力就越强。

低 ——— 指导行为 ——

3、系统思维 系统

模型介绍:

系统思维是指在考虑解决某一问题时,不是把它当 做一个孤立、分割的问题来处理,而是当做一个有 机关联的系统来处理。简单来说,就是对事情全面 思考,不只就事论事。是把想要达到的结果、实现该 结果的过程、过程优化以及对未来的影响等一系列 问题作为一个整体系统进行研究。

当你遇到问题,考虑解决时,可采用此种思维,全面

GROW模型是约翰·惠特默在《高绩效教练》

一书中提出的教练方法。教练通过对被辅导

者进行Goal (目标) - Reality (现状) - Option (

选择)-Will(意愿)四个维度的提问,帮助人们

当别人向你求助,或辅导下属时,可采用此模

建立目标,看清道路,树立信心。

4、整合思维模型

4、管理4C模型





模型介绍:

力时,可采用4C模型。

模型介绍:

管理的4C模型是提升团队执行力的有

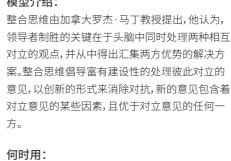
效方法,它包含四个行动,Clarity(布置

任务要清晰)、Commitment(承诺工作

要真心)、Competence(辅导员工要到

当你作为团队领导,想要提升团队执行

位)和Control(控制工作要全面)。



各取所长,找到解决方案。

5、多元思维模型

5、TOPIC模型

建立信任



模型介绍:

TOPIC模型是团队管理的五大要素,即Trust(建立信任)、Objective(目标导向))、Process(管理流程)。

iommitment (共同承诺)、Communication (高效沟通)。想要管理好团队,必须重视每个要素的情况。

多元思维模型是一个收集和处理信息,并依照信 息行动的框架。它完美融合了多个学科的分析方 法和公式,包括历史学、心理学、生物学、工程学、 物理学、化学等等。这个想法来自查理·芒格,"思 维模型是你大脑中做决策的工具箱。你的工具箱 越多,你就越能做出最正确的决策。"

当你在认识、思考、分析、决策时,多元思维模型

都可以带来多种学科视角。

参考书单

《刻意练习:如何从新手到大师》[美] 安德斯·艾利克森 / 罗伯特·普尔 《作家之旅:源自神话的写作要义》[美] 克里斯托弗·沃格勒 《从"为什么"开始:乔布斯让Apple红遍世界的黄金圈法则》[美] 西蒙·斯涅克

《斯坦福大学创意课》[美]蒂娜•齐莉格 《斯坦福人生设计课》[美]]比尔•博内特/戴夫•伊万斯

《六顶思考帽:如何简单而高效地思考》[法]爱德华·德·博诺

《上瘾:让用户养成使用习惯的四大产品逻辑》[美]尼尔·埃亚尔/[美]瑞安·胡佛 《用户体验要素:以用户为中心的产品设计》[美] 加瑞特 《关键对话》[美] 科里·帕特森/约瑟夫·格雷尼/罗恩·麦克米兰/艾尔·史威茨勒

《英雄之旅》[美] 约瑟夫·坎贝尔

《领导梯队:全面打造领导力驱动公司》[美]拉姆·查兰/斯蒂芬·德罗特/詹姆斯·诺埃尔 《高绩效教练》[英] 约翰•惠特默

《精益创业-新创企业的成长思维》[美] 埃里克·莱斯 《整合思维:成功者与平庸者的风水岭》[加拿大] 罗杰·马丁 《请停止无效努力》孙圈圈

本地图仅供参考学习及研究,不得复制及另行传播