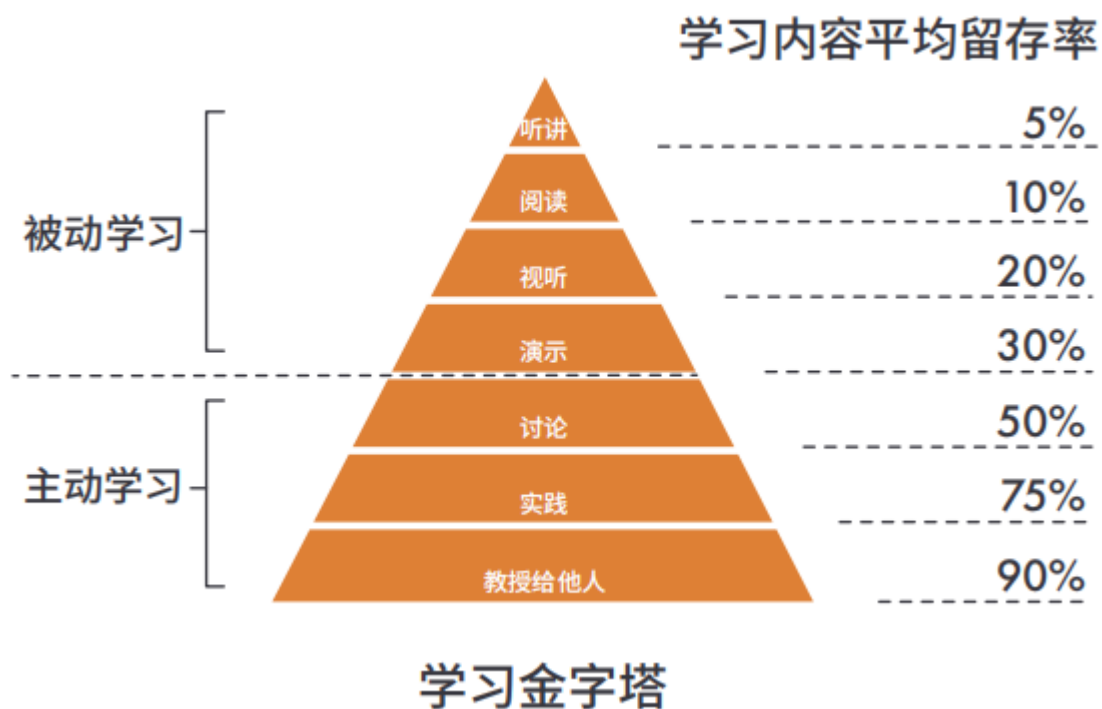


# 提升个人能力的四十个思维模型

## 一、学习力

### 1. 学习金字塔



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，学习者在两周后还能记住的内容有多少。根据此模型，学习效果在 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。

### 2. 费曼技巧

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。



3. 刻意练习

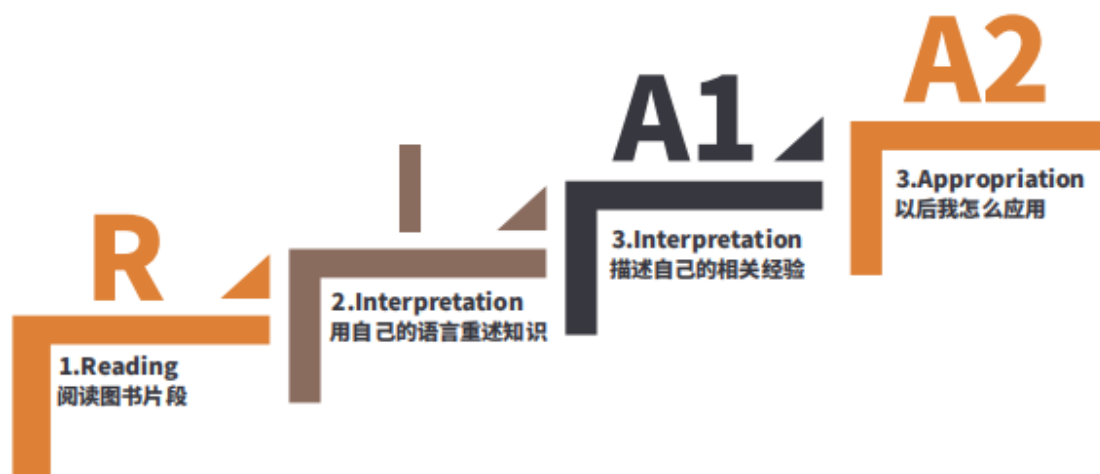


刻意练习是一种提升技能和能力的有效的训练方法，由安德斯·艾利克森在《刻意练习》一书中提出。它的特点是只在“学习区”练习，大量重复训练，精神高度集中，持续获得有效的反馈。

4. RIA 阅读法

RIA 便签阅读法出自赵周的《这样读书就够了》，其核心是把书

里的知识进行拆解，达到学以致用目的。对个人学习者，RIA=阅读原文+重述原文+A1(联系经验)+A2（规划运用）。



## 5. 二八定律

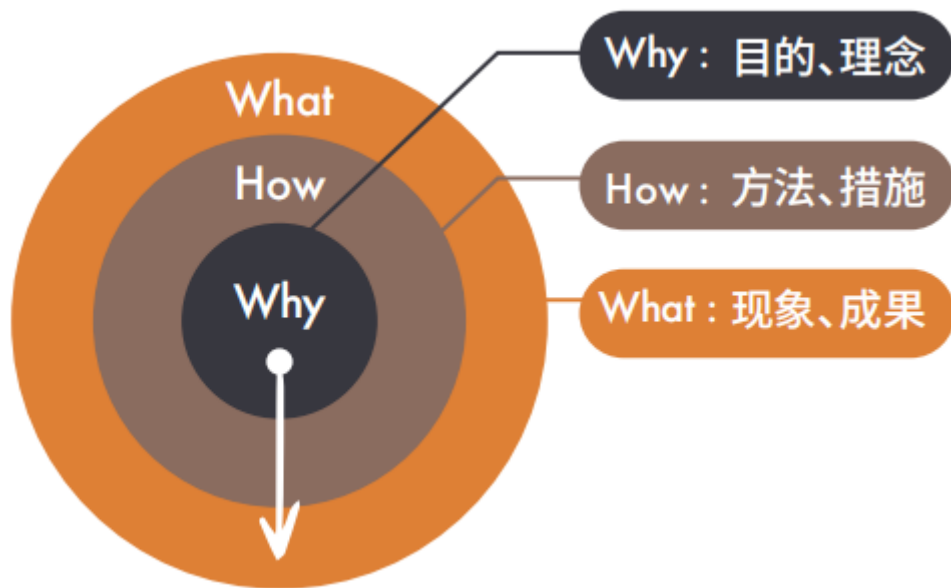
二八定律是 19 世纪末 20 世纪初意大利经济学家帕累托发现的。他认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约 20%，其余 80% 尽管是多数，却是次要的。二八定律也可用于学习领域，掌握 20% 的核心内容，能够解决 80% 的问题。



## 二、思考力

### 1. 黄金圈法则

黄金圈法则最早是由 TED 演讲者西蒙斯·涅克提出的，概括了看问题的三个层面。最内层是 Why（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。

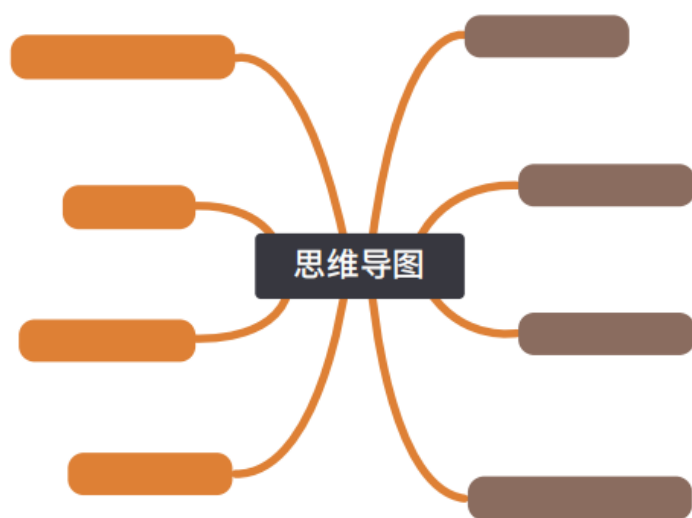


## 2. 5W1H 分析法



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。

### 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。

#### 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。

#### 5. 10/10/10 法则

**10**分钟后，我会怎么看待这个决定？

**10**个月后，我会怎么看待这个决定？

**10**年后，我会怎么看待这个决定？

10/10/10 法则来自股神巴菲特，它可以帮助我们用最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：10 分钟、10 个月、10 年后，我会怎么看待这个决定？

### 三、创造力

#### 1. 六顶思考帽



**白帽子**  
陈述问题事实



**绿帽子**  
提出各种假设



**黄帽子**  
评估建议优点



**黑帽子**  
列举建议缺点



**红帽子**  
进行直觉判断



**蓝帽子**  
总结并最终决策

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益的创造。

## 2. 头脑风暴



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，充分发表看法。

## 3. 逆向思维

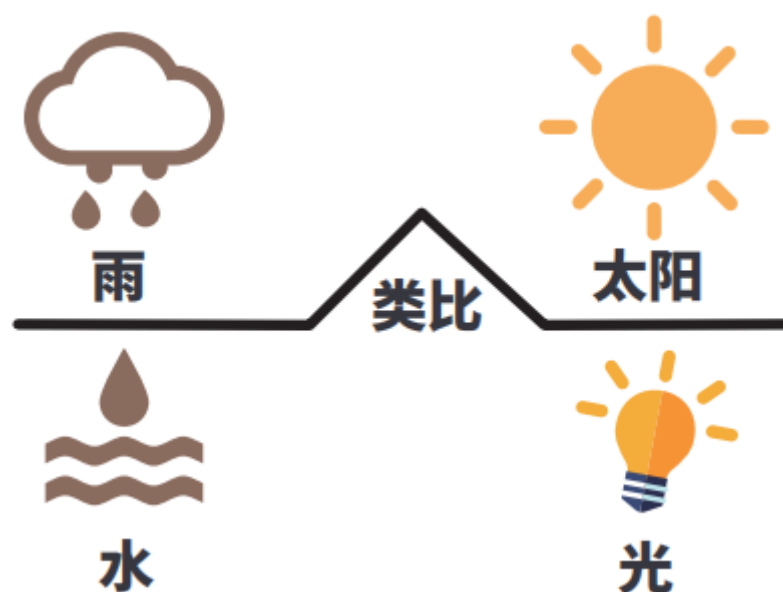
逆向思维是对司空见惯的事物或观点反过来思考的一种思维方式。当大家都朝着一个固定的方向思考问题时，朝着相反的方向思考，就是逆向思维。对于一些问题，倒过来思考，反而会使问题简单，也会



产生许多新的点子。



#### 4. 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。

#### 5. SCAMPER 创新思维

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个切入点 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。



#### 四、设计力

##### 1. 设计思维



设计思维是一套以人为本的解决问题的方法论，从人的需求出发，

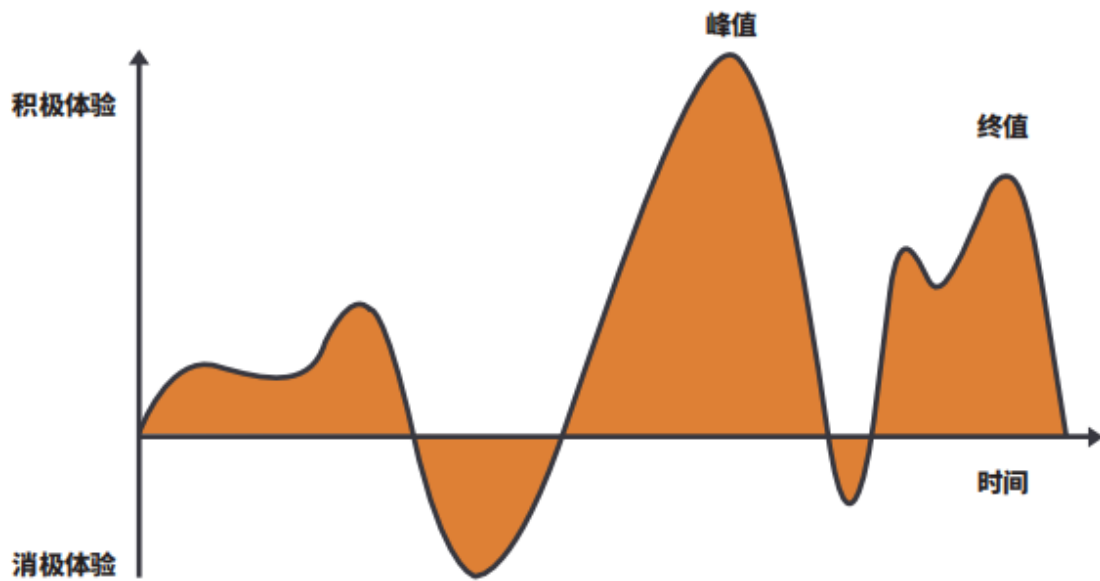
多角度地寻求创新解决方案，创造更多可能性。斯坦福设计学院将设计思维分成五大步骤：Empathy 同理心思考、Defifine 需求定义、Ideate 创意构思、Prototype 原型实现、Test 实际测试。

## 2. 最小可行产品（MVP）

最小可行产品（MinimumViableProduct，简称 MVP）的概念由 EricRies 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，不断迭代产品。



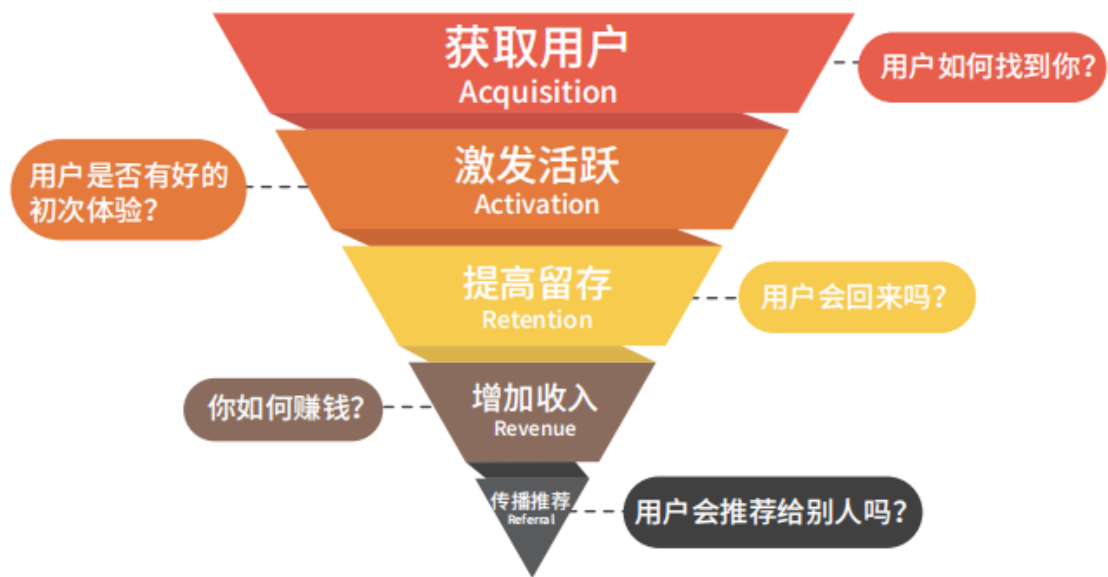
## 3. 峰终定律



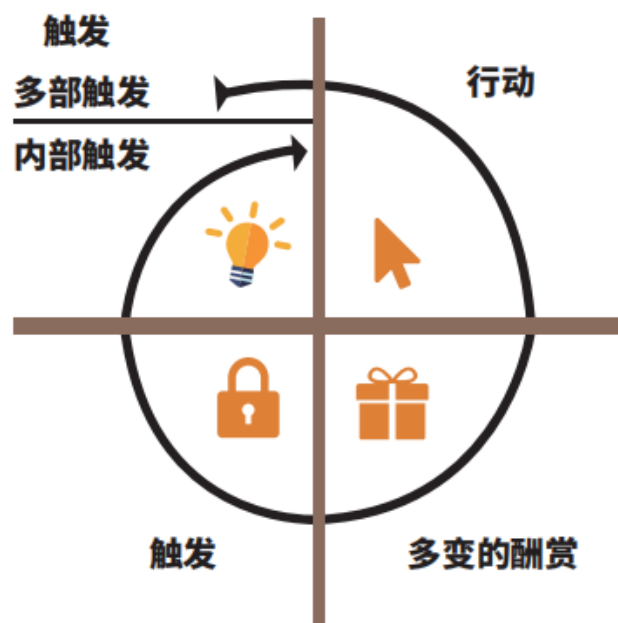
峰终定律是由美国心理学家丹尼尔·卡尔曼提出的，他经过深入研究，发现人们对一段经历的感受取决于两个时刻：峰值（最好或最坏的时刻）和结尾。峰终定律被广泛应用于体验设计中。

#### 4. AARRR 漏斗模型

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、个人成长等领域。



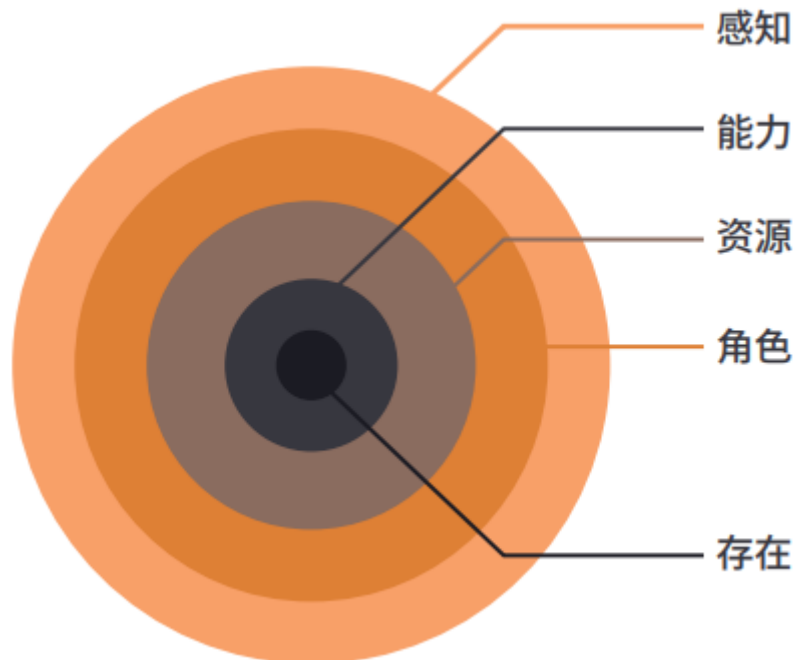
## 5. 上瘾模型



上瘾模型由尼尔·埃亚尔和瑞安·胡佛在《上瘾》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。

## 五、共情力

### 1. 五大圈层模型



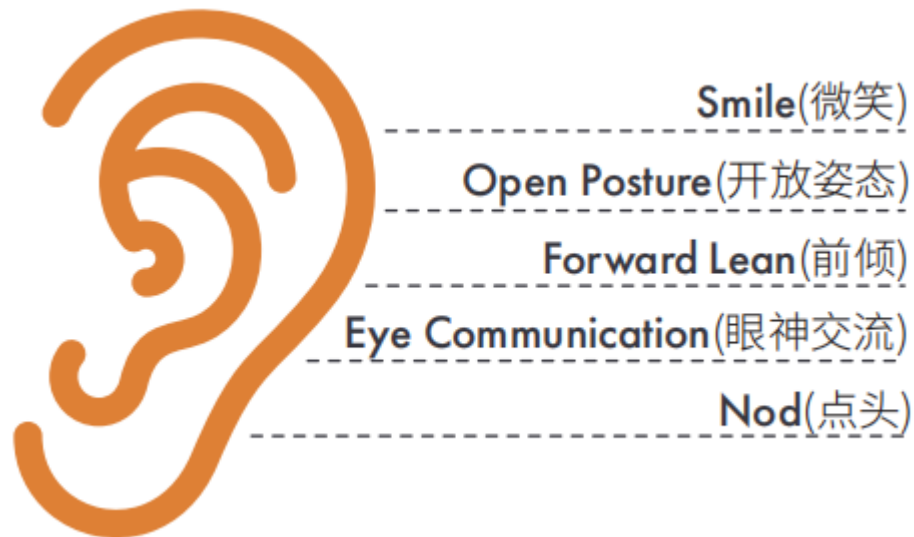
想深入了解一个人人，可以从五个圈层思考，层层递进：

- 1) 感知层，即外观、外貌
- 2) 角色框架层，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 对自己的存在是怎么感知的？

### 2. 高效倾听模型

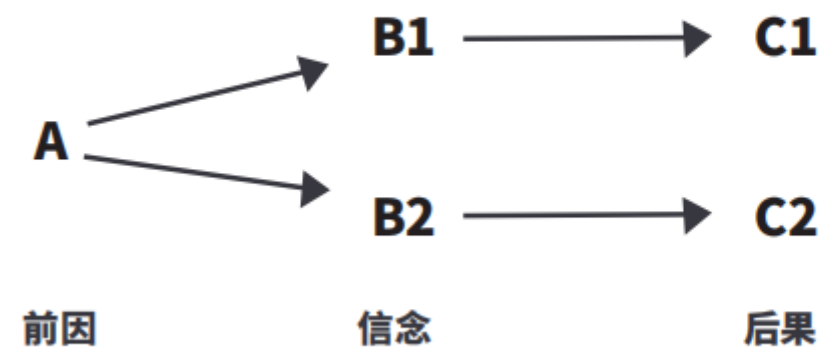
高效倾听可采用 SOFEN 技巧，它包含 5 个步骤。Smile（微笑），

OpenPosture（开放姿态）ForwardLean（前倾），EyeCommunication（眼神交流）和 Nod（点头）。



### 3. 情绪 ABC 模型

#### 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。**

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（Bridge），它就是我们的

信念和对情境的评价。同一情境之下（A），不同的人的理念以及评价与解释不同（B1 和 B2），所以会得到不同结果（C1 和 C2）。

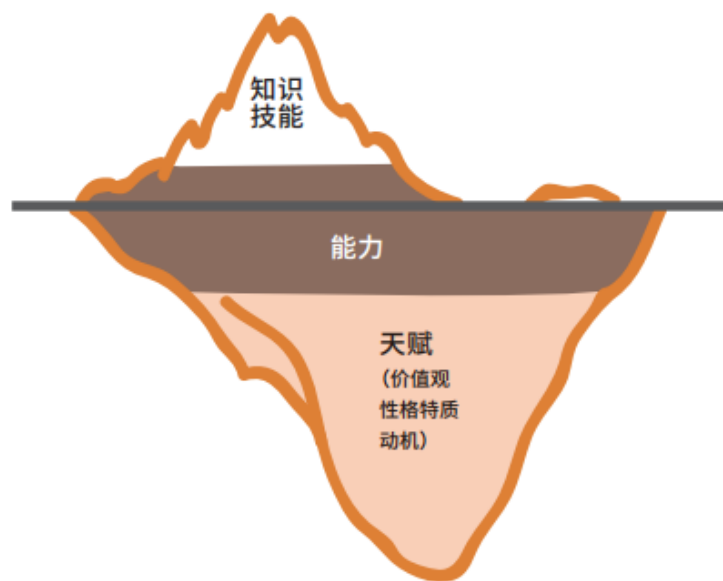
#### 4. 乔哈里视窗



乔哈里视窗由乔瑟夫和哈里提出，是关于沟通的理论。视窗理论将人际沟通的信息比作一个窗子，分成 4 个区域：公开区、隐藏区、盲目区、封闭区。真正有效的沟通，只能在公开区进行。但往往沟通会陷入隐藏区，导致效果差。

#### 5. 冰山模型

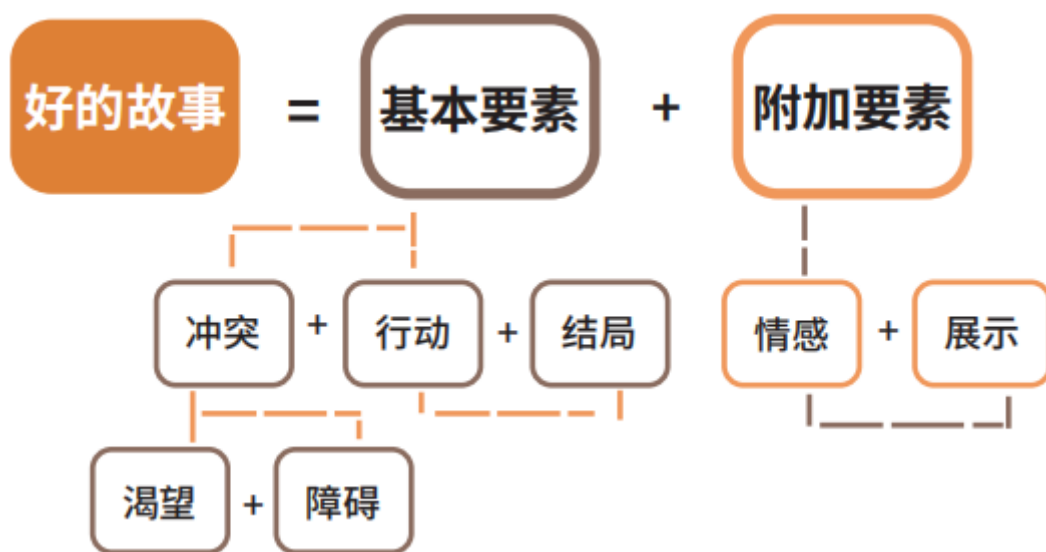




冰山模型是美国著名心理学家麦克利兰提出来的，它全面地描述了一个人的个体素质要素。冰山模型可以分成3层，最上层要素是知识和技能，中间要素是能力，最底下包括价值观、性格特质、动机。

## 六、故事力

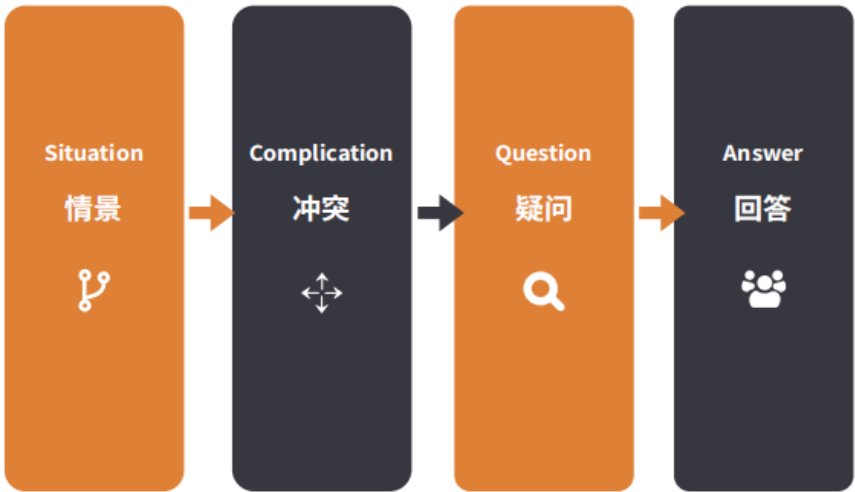
### 1. 故事五要素



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，展示能让他们身临其境。

2. SCQA 模型



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；Question（疑问），那该怎么办；最后是 Answer 回答，也就是解决方案。

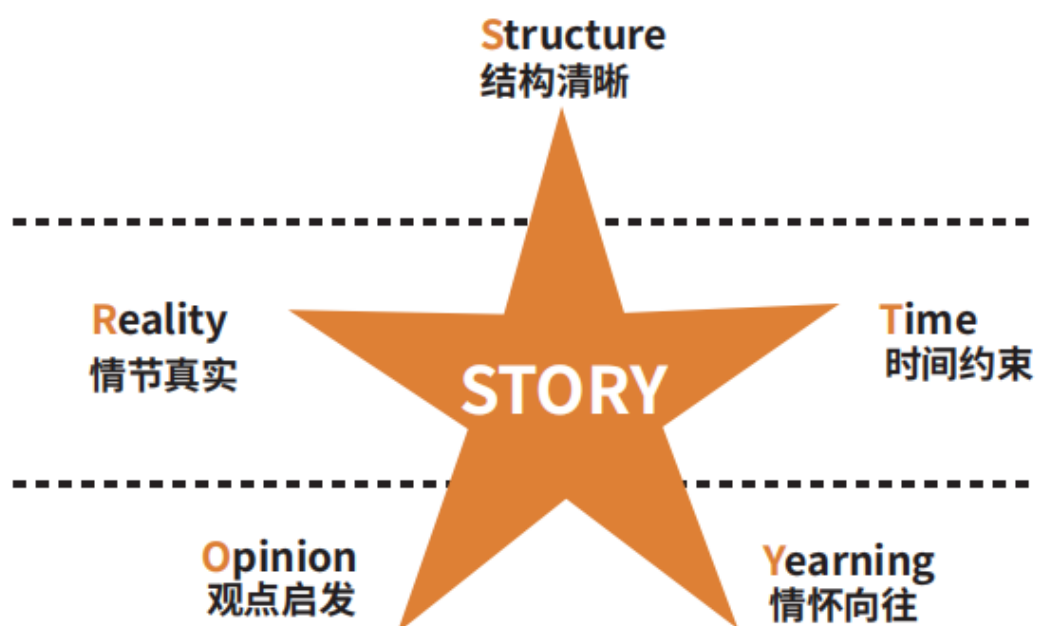
当你被要求临场发言，需要快速组织语言内容时可用。

3. STAR 模型



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）即最终结果是什么。

#### 4. STRY 模型



STORY 模型是一个故事评价标准。在此标准中，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）。

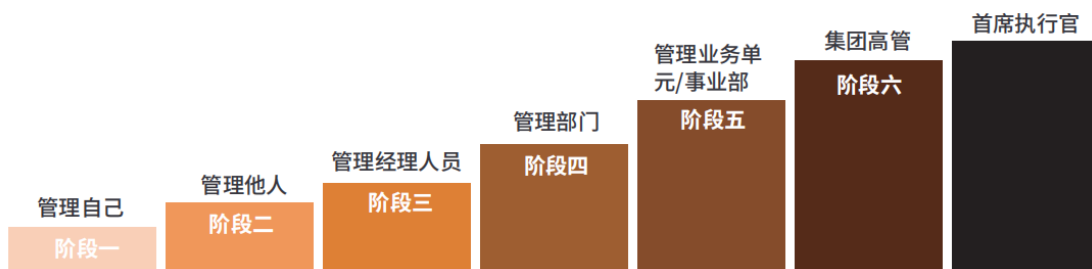
#### 5. 英雄之旅模型



“英雄之旅”模型由神话学大师·坎贝尔提出，包含一次旅程、两个世界（平凡世界和历险世界）、三幕剧（启程、启蒙、归来）和 12 个组成部分（可参考模型）。在好莱坞电影界，众多编剧和导演都把“英雄之旅”作为好故事的指导工具。

## 七、领导力

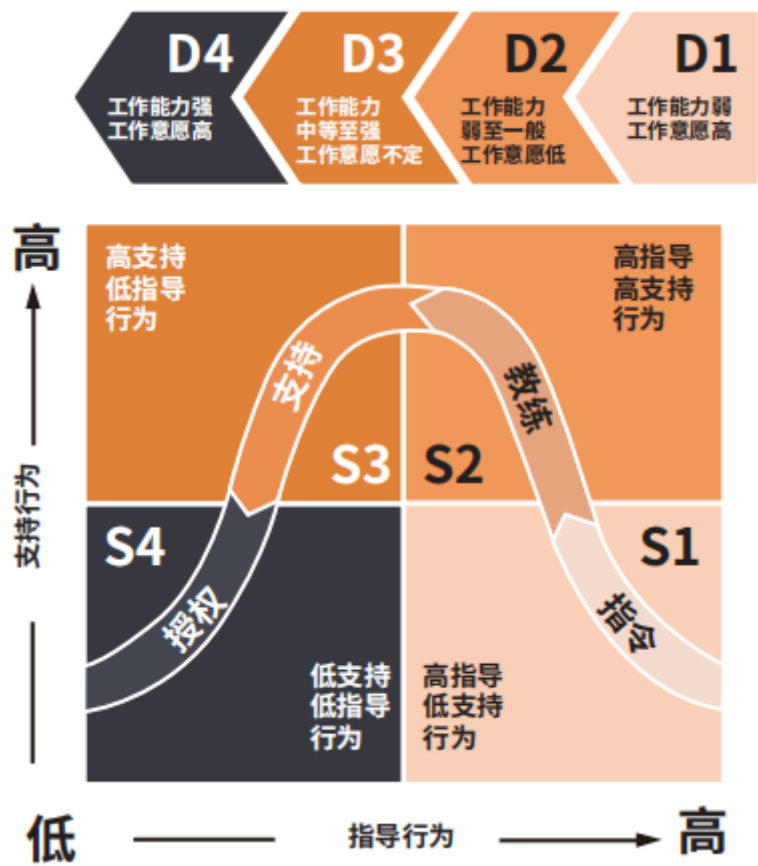
### 1. 领导力梯队



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。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。

2. 情景领导力模型



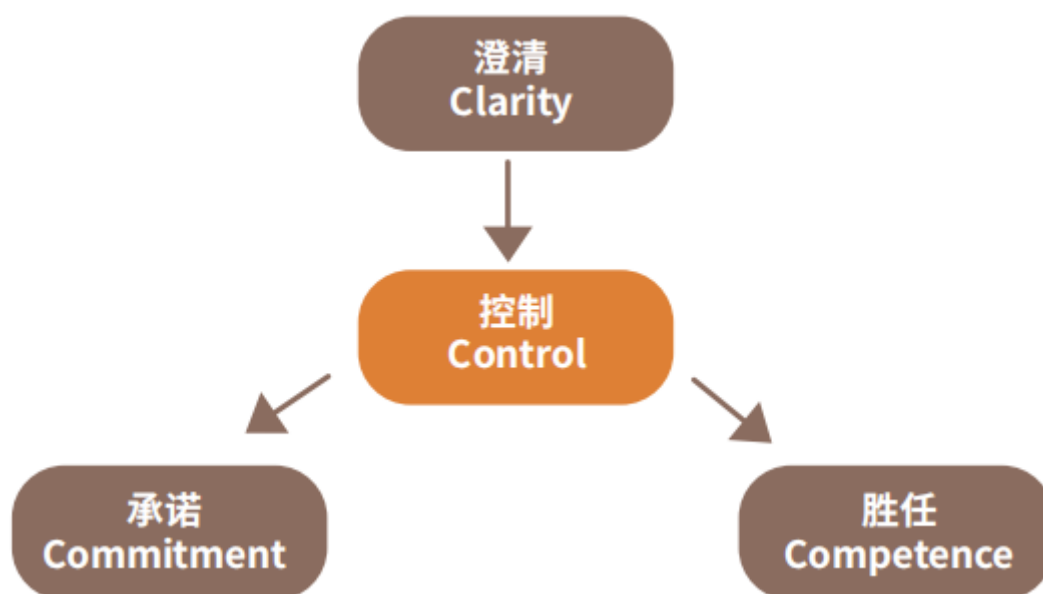
情境领导力最早由行为学家保罗·赫塞提出。员工的成长过程根据“信心”和“能力”的高低，可分为4个阶段，因此领导也应采用4种不同的领导模式，分别是：指令、教练、支持和授权。

3. GROW 教练模型

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，帮助人们建立目标，看清道路，树立信心。



#### 4. 管理 4C 模型



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（辅导员工要到位）和 Control（控制工作要全面）。

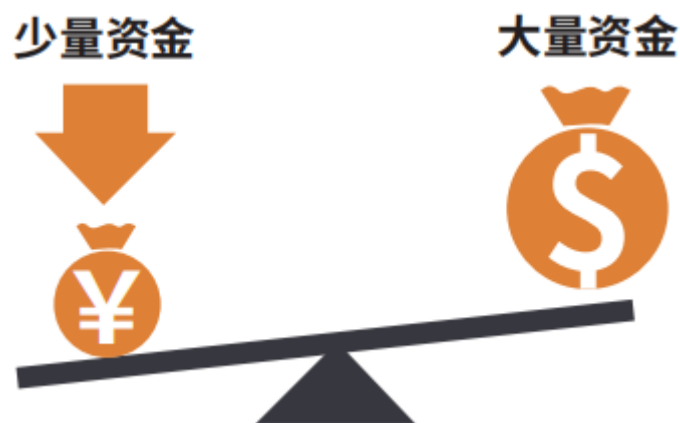
#### 5. TOPIC 模型

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）、Commitment（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。



## 八、整合力

### 1. 杠杆思维



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，撬动更多可能的事情发生。

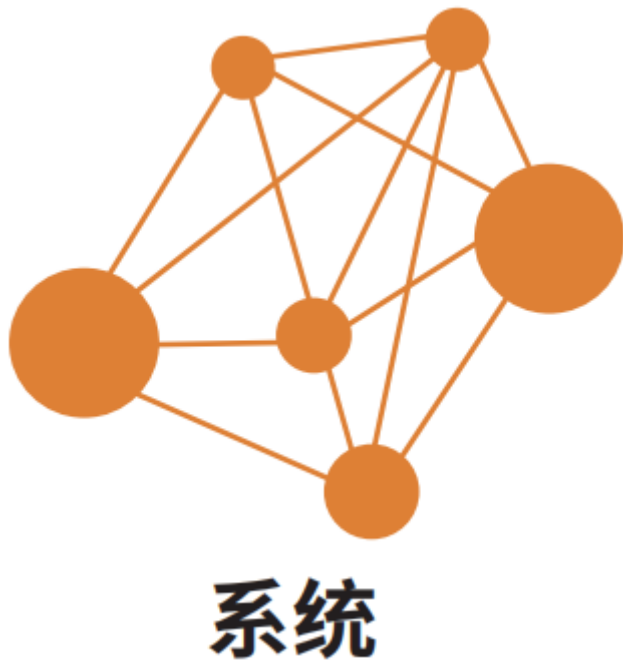
### 2. POA 行动

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 指行动力。根据这个公式，方法越有效，行动力就越强；伙伴越多，行动力就越快速；目标越小越聚焦，行动力就越强。



### 3. 系统思维



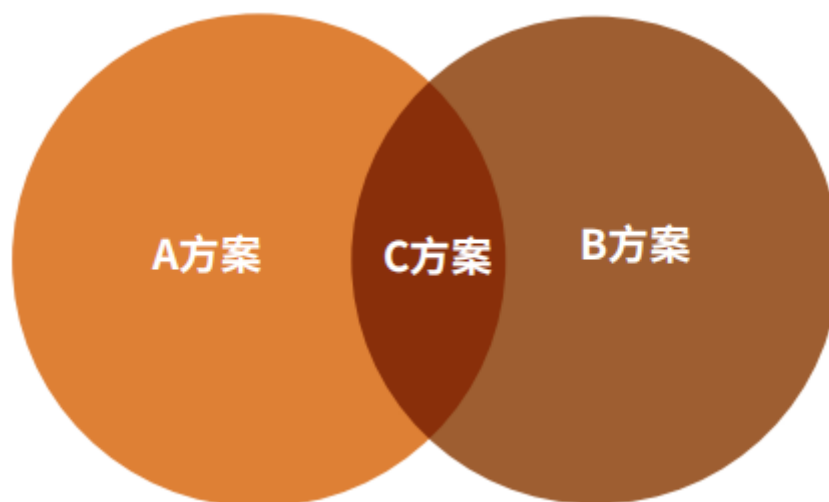
系统思维是指在考虑解决某一问题时，不是把它当做一个孤立、



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。

#### 4. 整合思维模型

整合思维由加拿大罗杰·马丁教授提出,他认为,领导者制胜的关键在于头脑中同时处理两种相互对立的观点,并从中得出汇集两方优势的解决方案。整合思维倡导富有建设性的处理彼此对立的意见,以创新的形式来消除对抗,新的意见包含着对立意见的某些因素,且优于对立意见的任何一方。



#### 5. 多元思维模型



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。”