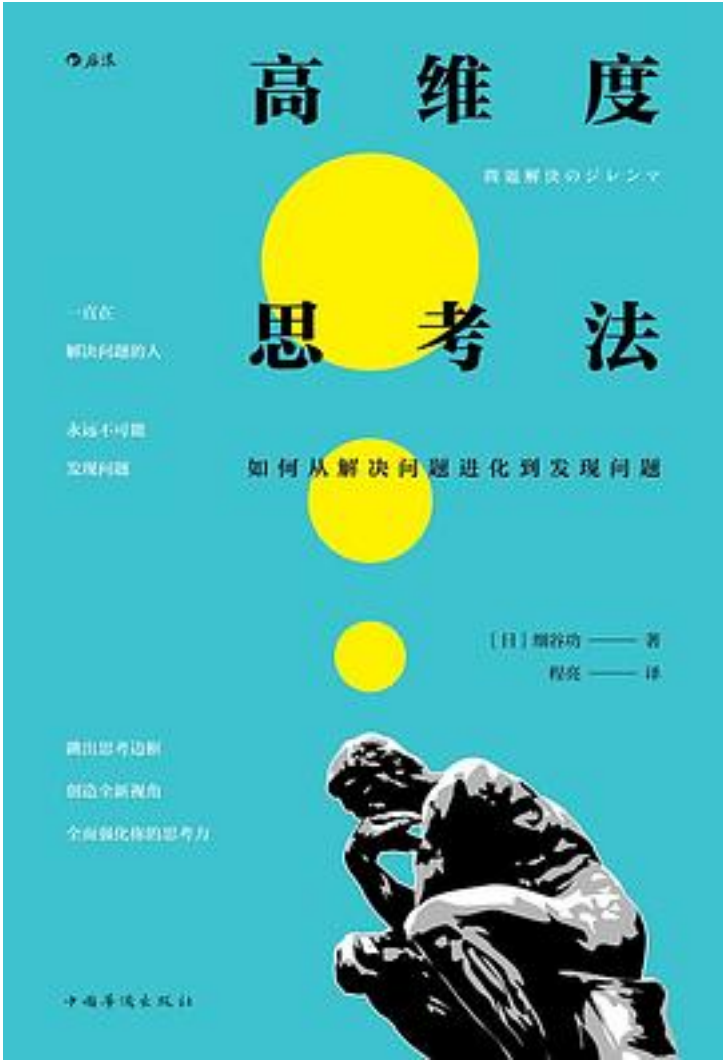


高维度思考法



[高维度思考法_下载链接1](#)

著者:[日] 细谷功

出版者:后浪 | 中国华侨出版社

出版时间:2018-6

装帧:平装

isbn:9787511376336

跳出思考边框，创造全新视角

全面强化你的思考力

◎ 编辑推荐

☆

一直都在埋头于解决问题的你，真的知道问题到底出在哪里，如何找到“对的问题”并解决吗？

在科技不断发展的今天，我们真正要做的并不是忙于应对已经发生的问题，而是要勇于发现并定义新的问题。然而，世人往往被“解决问题型”的价值观所束缚，并没有意识到发现问题的重要性。这本书，将告诉你解决问题和发现问题的思路差异，教你如何发现问题，带给你新的启示。

☆ 蚂蚁型思维 or 蝓蝓型思维

作者以伊索寓言中的蚂蚁和蝓蝓为例，从3个方面分析了解决问题型的思维和发现问题型的思维的特征。同时也指出注重储存知识的蚂蚁固然能够考虑到最大限度地利用现有资源去解决问题，然而这也是他们的思维“牢笼”。相反，蝓蝓“从没有的事物”这一角度去发现问题的蝓蝓，虽然能够更加灵活地跳出现有体系，但却可能经验不足。这二者各有利弊，在了解这二者思考方法上的差异的基础上，思考如何发挥自己的长处，克服自己的短处才是重中之重。

☆ 提升维度，发现问题、定义问题

为了发现尚处于未知领域中的问题，最关键的是提升思维的自由度。从不同的事物之间找出共同法则的类推法；能够发现思维盲点、找到新视角的“轴”；通过重复询问“为什么”抓住事物本质的Why型思维，作者在书中介绍了3种方法，教你如何跳出现有的思维障碍，站在全新的视角重新定义问题，掌握发现问题的思考方法。

◎ 内容简介

一直在解决问题的人，永远不可能发现问题。理解“发现问题的思路”，意识到“无知、未知”，就能获得打破“常识之墙”的创意。现阶段，我们往往被“解决问题型”的价值观所支配，在已知的范围内努力解决已经存在的问题。然而，“靠知识量取胜”和“解决既有问题”已不再是我们该努力的课题，发现并定义存在于未知领域内的问题才是我们更应该做的。

书中以伊索寓言中的“蚂蚁和蝓蝓”来做比喻，分析“解决问题型”和“发现问题型”这两种思考方式的不同和特征。指出擅长解决既有问题的人并不擅长发现问题，反之亦然。但是这二者在企业中同时存在，掌握发现问题的思考方式，自觉认识到自己原本在哪些部分上占优势，思考如何活用自己的长处，克服自己的短处，才是最关键的。

同时，为了更好地在未知领域中发现问题的方法，书中还介绍了三种提升视角或思考“维度”的方法，让大家更好地发现问题，正确定义问题，从而做到真正的问题解决。

作者介绍:

细谷功，商务顾问。毕业于东京大学工学部。初任职于东芝，后进入安永咨询公司（Ernst&Young Consulting, QUNIE前身），负责产品开发等领域的战略制定及业务改革计划的制订、执行和定义。现任QUNIE

顾问研究员，另于企业和大学开展思维能力相关的研修和业务。著有《地头力：从结果出发解决问题》等作品。

目录: 前言

PART I “知”与“无知、未知”阐明其结构

1.1 “未知的未知”这一死角

1.2 “知”是“事实和解释的组合”

1.3 “无知、未知”的思考框架

1.4 已知和未知的不可逆循环

1.5 苏格拉底和德鲁克所提倡的“无知”的两种视角

PART II “解决问题”的困境 能“解决问题”的人不能“发现问题”

2.1 “知（识）”的困境

2.2 “封闭体系”的困境

2.3 “解决问题”的困境

PART III “蚂蚁的思维” vs. “蝨蝨的思维” 从解决问题到发现问题

3.1 “蚂蚁思维”与“蝨蝨思维”的差异

3.2 从“存量”到“流量”

3.3 从“封闭体系”到“开放体系”

3.4 从“固定维度”到“可变维度”

3.5 从“奇点”出发的问题发现法

3.6 蚂蚁和蝨蝨能否共存共荣

PART IV 发现问题所需的“元思考法” 升维发现问题

4.1 上位概念与下位概念

4.2 通过“抽象化、类推”升维

4.3 通过思考的“轴”升维

4.4 通过“Why（上位目的）”升维

4.5 为了活用“元思考法”

后记

• • • • • [\(收起\)](#)

[高维度思考法_下载链接1](#)

标签

思维

思维方式

问题解决

自我成长

成长

成长励志

后浪

评论

与其堆叠一堆看不懂的名词，不如多写几个案例。究竟解决问题的人和发现问题的人，怎么就对立起来了？

一本很棒的书，非常值得一读。唯一的缺点，是在表达上，不够通俗，比如“上位概念”与“下位概念”以及“元思考法”及三种“升维”方法的介绍和论述，我估计可能对于那些只喜欢喝粥，不喜欢啃干货的人，在阅读方面会形成一定的挑战和门槛。

他牛逼的不是在怎么教你创意思考的方法，而是对无知的理解，对无知结构的探讨和分维（事实无知，解释无知，范围无知等）。这样的思路可以非常清晰探索未知领域，发现问题和奇点，重组原有知识结构，生成新创意模式。

有有趣的地方，但又浅尝则止。。

生活工作中，一直在解决问题，而不是提前发现问题，而这本《高维度思考法》偏向后者。
虽干货满满，也注定了无太多案例，理解起来有些难度。先是PR一遍，快读2遍，对于自己的思维盲点进行梳理，才完成思维导图。
蚂蚁思维vs蛭蛭思维，每个时期的自己都处于不同的思维，想一直保持蛭蛭思维，却不得用蚂蚁思维去衡量利弊，其实这样也挺好。另外，对于元认知，这是第二本书讲到了相关内容。PS：书的质量，手指滑过的地方会黑，书的印刷有待提升。

跳出已知的限制，从更高维度思考谈何容易，从智识上最多可以做到觉知到有未知到未知；数学系有句话：数学家能找到定理之间的相似之处，优秀的数学家能看到证明之间

的相似之处，卓越的数学家能察觉到数学分支之间的相似之处。最后，究级的数学家能俯瞰这些相似之处之间的相似之处。更高维度的思考本身就是智力的本身的一种度量。

这废话也太多了吧，第一章读完就差不多了，后面都是车轱辘话。
第一章是认识到“对未知的未知”，通过对这种“元未知”的思考，来迫使自己跳出思维惯性，有助于创新性思维的提升。

太啰嗦了，不如刘丰老师写的《开启你的高维智慧》好。另外我发现后浪的托混在评论里面。好就好，不好就是不好。要给别人客观的参考

全书有用的，整理起来就是以“已知”、“无知”和“未知”来区分知识。对应的就是已知的已知、已知的未知、未知的未知。分别对应事实本身、如何解释这个事实以及如何发现问题三个层面。后面的内容到处去给一些“维度”、“轴”这种X格满满的词，也算是日本人书的特色（但不确定原文如此还是翻译不到位）。

文字简陋,车轱辘话,
翻译也不太成,但贵在把许多模棱两可的感受概念化,讲出了啥是高维度,异视角.ps:书看到最后一章前,莫名失踪了...

案例太少了

大部分的我们像蚂蚁一样勤勤恳恳，但却难以突破。作者认为，重要的不是解决问题，而是发现问题。只有实现思维上的进阶，不断的探索未知区域，才更有可能突破自我，不断提升。

除了日本人惯有的啰嗦和细碎，最后还是交代了一点干货。但是，作者对“类推”的理解过于狭窄，“类推”要害不在于寻找到事物的共有本质，本质是什么？谁知道？而是概率性地突破语言概念的人为限定，实现长驱直入的思维破障。“类推”恰恰是对抽象的反拨。

没意识到自己已在不知不觉间被某种固定观念束缚，也可称为一种无知，比单纯只是知道，不知道事实这个层次的无知更难察觉；此时忘却很重要，忘记曾经学到的东西，有意识的营造近于无知的状态，这并非自热的无知，而是由大脑的功能所实现的智慧型无知；我们已知的领域非常有限，倘若局限在其中思考，终究只能解决片段的，表层的问题，尤其在当今这个时代，重要的不是解决既有问题，而是发现并定义问题本身，因此，不带预判和偏见地思考根本问题是什么的能力至关重要。

突破固化思维，思索无知之知。比较难懂，但很有启发和创意。

通篇都是已知的道理啊啊好无聊。

关于知识的“分”与“连”的定义，以及升维思考法，收获巨大

七分吧，有些拖沓

这本书很有特色，而且必将是一本毁誉参半、有争议的书。为什么会这样呢，之所以有誉是因为作者提出的理论很有水平，之所以有毁是因为作者犯了一个大错误，作者只顾着从自己思考的角度阐述自己的理论，而没有去关注客户即读者的需求。先说毁的方面，从本质上来讲作家写一本书就是在开发一样产品，这件产品到底能不能成功，取决于客户认不认可，买不买账，有没有贴合客户实际情况，帮助客户解决自己的问题，所以从这一点来讲，作家首先应该是一个产品经理，要以洞察和把握客户需求为第一要务，要理解和掌握客户的实际情况，如果不去理性分析读者的实际情况，丝毫不考虑读者的诉求，这样的书无论理论有多高妙，阐述有多精彩绝伦都不能得到读者的认可，也就是说不管客户死活的书是买不出去的。而这本书就是在这个问（后文见详细书评）

第一，将事物抽象化，通过提取特征来进行思考。具体有两个做法，一是分类，按照事物的特点将其分类，同类事物可以相互借鉴；二是关系和结构的抽象化，将单个事物之间的结构关系进行高度提炼，把它们概念化，以此来拔高它的维度。第二，思考的轴。具体来说，就是将事物按照一个明确的方向进行分类，使其相互独立，完全穷尽。第三，用“5W1H”来探索事情的本质。比如，你要设计一款App，就会有下面一些问题：Who 用户是谁，谁负责交互，谁负责技术，谁来运营等。What，包括这个App什么样，主打的产品是什么。Why，也就是为什么要设计这款App，用户为什么要用。Where，这款App面向哪里的用户，有哪些推广渠道。When，产品什么时候交付，什么时候上线，什么时候开始推广。How，也就是怎么设计，怎么吸引更多用户。

书评

《高维度思考法》是我读过的细谷功的第二本书，也是本年度我第一个打五星的书。记得大概是在8年前，我读过他的一本《地头力》，写得非常不错，在那本书中，他对解决问题的方式，用why→what→how的金字塔方式，进行了分解，在书中，既有思维，又有方法，全书基本上没有什么废...

这本书最吸引我的是书里面举的两个例子。第一个例子是让回答两个问题：
【问题①】“列举便利店里出售的东西”（限时一分钟） 【问题②】
“列举便利店里不出售的东西”（限时一分钟）
第一个问题很容易回答，大家只要想象一下自己去过的便利店，然后在脑海中那个货架上看...

先来做个小测试，觉得以下每道题中A选项的描述更符合自己，请打-2；部分符合请打-1分；觉得B选项的描述更符合自己，请打2分；部分符合请打1分；两种都不符合请打0分。 1、 A.擅长团结合作，深受前辈青睐 B.个人主张强烈，也会与朋友或前辈发生冲突
2、 A.对数字敏感 B.对数字不...

一般人走迷宫的时候，都是从入口一步步慢慢摸索向前推进，中间可能会遇到阻碍则要原路返回，遇到锐意进取的或者还会想着打破墙壁，那么有没有一种更快更短的路径走出迷宫呢？换一个维度来思考，不要总站在地面，站在墙上来思考找出口基本上就是条条大路通罗马，天高地阔任你行...

某一特制冰箱大小能装下一头大象或河马，如何把一头大象装进冰箱？如何再把河马装进冰箱？ 1.把冰箱门打开；2.把大象装进冰箱；3.把冰箱门关上。
后一个问题，似乎只要把前一个问题答案中的大象换成河马即可， 1.把冰箱门打开；2.从冰箱中把大象取出；3.把河马放进冰箱；4.把冰...

