

淘金式思维 (critical thinking) ——决策者辨明信息的思维神器

课程背景：

当今互联网时代，海量信息的高速传播；企业决策者面临着大量真伪难辨，对错难分，是非难断的信息，而信息作为决策的基础，直接影响着决策质量。信息对于决策之重要，差之毫厘，谬以千里。对每个人来说，健康医疗、投资理财、商业决策，科研教育等等重要领域重大问题均需要一套适合新时代的决策和思考模型。

对于企业决策者来说，政策形势，行业前沿、客户关系、商业谈判、市场舆论、产品技术、生产质量等领域都需要更高、更快、更缜密、更训练有素的决策能力。本课程以淘金式思维。

(critical thinking 又译作批判性思维) 为核心，从辨明信息开始，为需要做出大量决策的管理者和领导者，提供更为理性，更为有力，更为深入的信息思维模式。避免在决策上造成重大损失，力求通过最小投入产生最大效益，从而在竞争激烈商战中脱颖而出，抢得先机。

课程收益：

本课程帮助决策者系统全面的认知信息的真伪，类别以及层次，能够有效的识别新信息的质量，帮助粗中取精，层层深入，系统全面理性的分析问题，解决问题，增强思维能力和沟通、谈判等商务过程中的洞察力。

课程时间：2天,6小时/天

课程对象：企业具有决策权的管理者和领导者，经常面对大量信息需要处理的知识型工作者。

课程方式：讲解、互动和练习

课程大纲

开场：

案例：山田本一的故事

1. 海绵式思维与淘金式思维
2. 淘金式思维的基本模型
3. 淘金式思维的边界
4. 淘金式思维的五个层级

第一讲：事实与观点

案例解读：鹰的故事

1. 什么是事实
2. 什么是观点
3. 如何提炼核心观点？
4. 如何辨明事实和观点
5. 对事实与观点的态度

案例与练习

第二讲：观点与理由

案例：蛤蟆鼓

- 一、没有理由的观点
- 二、有理由的观点
- 三、两种理由

1. 修辞学的说服
2. 逻辑学的说服

四、谬误

1. 人身攻击
2. 转移话题
3. 思维跳跃
4. 扩大化效应
5. 其他谬误

案例与练习

第三讲：理由与证据

案例：电车上的怼话

一、段落和文章中的逻辑结构

二、由常识理由支撑的结论

三、由证据支撑的结论

四、证据的类型

1. 物证
2. 人证
3. 经验
4. 录音录像

五、逻辑链：推理与假设

第四讲：证据与统计

案例：儿玉泰介的跑步方法

一、证据的说服力比较

二、个案经验与大样本的差别

三、统计数据的偏差

四、数据用来说明问题还是用来说服他人？

1. 偏差数据
2. 可重演性

第五讲：统计与信度

1. 皮格马利翁效应
2. 双盲实验
3. 为什么中药通不过 FDA?
4. 什么样的信度
5. 看不见的数字：幸存者偏见
6. 贝叶斯法则

案例与练习