

# 一页纸创意思考术

作者：丹·罗姆

□  
一页纸创意思考术

[美] 丹·罗姆 著

郑澜 译

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

目录

[写在前面的话](#)

[\[第一章\] 像珍视生命一样珍视画图](#)

[\[第二章\] 谁的图画得最好，谁就是赢家](#)

[\[第三章\] 先画一个圆圈，再给它命名](#)

[\[第四章\] 眼到哪里，思维就跟到哪里](#)

[\[第五章\] 从“人物”开始](#)

[\[第六章\] 领导之道：将目的地描绘出来](#)

[\[第七章\] 销售之道：让别人和你一起画图](#)

[\[第八章\] 创新之道：在画中颠覆世界](#)

[\[第九章\] 培训之道：看图说话](#)

[\[第十章\] 有疑问就画出来](#)

[致谢](#)

【  
欢  
迎  
加  
入  
罗  
友  
书  
社

,

微

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，罗辑思维，得到APP

信

，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】：

1

5

5

3

5

2

3

7

4

8

7

,

罗

辑

思

维

,

得

到

A

P

P

,

樊

登

读  
书  
会  
，  
喜  
马  
拉  
雅  
系  
列  
海  
量  
书  
籍  
与  
您  
分  
享  
】

谨以此书献给我的父亲，

感谢您把我培养得羽翼丰满。

□  
□  
□  
□

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

写在前面的话

天一破晓，我们的眼睛就能像磁铁般捕捉到周围不计其数的图像。

——列奥纳多·达·芬奇（Leonardo Da Vinci），意大利学者、艺术家

手绘图永远不会过时。

——马特·格勒宁（Matt Groening），美国漫画家、制片人

2007年6月29日，经过历时一年的写作，我完成了《餐巾纸的背面》的书稿。这个日子之所以令我记忆犹新，是因为当天我正写到书稿的最后一页，却不得不中途停笔，转而收看史蒂夫·乔布斯的苹果手机发布会现场直播。那天是个大日子。

接下来的几年内，我有幸和几百家组织分享我的视觉化思考方式。这些组织中既有世界500强企业，也有贫民区的学校。后来，在电脑里检索文件时，我才发现自己已经做了723场演讲，并为这些演讲手绘了9 246张图。真是庞大的数字啊。

一路走来，我的学习心得可以总结如下：

图像能够帮助人们学习，最好的图像也是最简单的图像。

要做到简单其实是一件难事，但有一套流程能够使难事变得更容易。

手绘图让人发自内心地感到喜悦，而喜悦感能增强人们的脑力。

每个人都能画图，即使他们以为自己不行。

在这本书中，我将和你分享10条有关视觉化思考的最深切体会。前两条阐述的是我们为什么应该画图，接下来3条事关画图的方法，最后5条展示的是当你想领导团队、推销产品、创新、培训，或仅仅想在通往成功之路上应对种种问题时，你该画些什么。

如果你曾读过我此前的著作，那么你将在本书中发现一两种熟悉的工具。这些工具经受了若干年时间的检验，现在已日臻完善。除此以外，我还将向大家介绍多种新工具。倘若

□

这是你第一次接触我的方法，我也表示欢迎！即将展现在你眼前的，是一种全新的思考方式。

丹·罗姆

2016年写于美国旧金山

□

[第一章]

像珍视生命一样珍视画图

CHAPTER ONE

应该让每个通晓绘画的人知道，他们手中其实握着一笔巨大的财富。

——米开朗琪罗（Michelangelo），文艺复兴时期意大利雕塑家、画家

仅仅在过去两年就产生了全球现存90%的数据。

——IBM文章《大数据是什么？》

□

指向图像的三个数据

最近，以某项研究为契机，意外发现的三个数据使我惊讶不已。第一个数据来自IBM（国际商用机器公司），据说人类迄今为止积累的所有数据中，90%在过去两年内产生。第二个数据来自思科公司，据说当今网络上传输的全部数据中，90%为可视化数据。第三个数据来自我从事企业培训工作的切身经历：90%的商务人士不知如何在工作中有效利用可视化数据。

三个数据不约而同地指向“90%”这一数值。我们正前所未有的生成海量数据，尽管绝大部分数据是可视觉化的，大多数人并不知道如何让图像为己所用。无论我们身处哪个商业领域，该领域的未来都是可视化的。因此，为了实现业务增长，我们得学会利用图像。

另一个数据

□

后来，我又在《娱乐周刊》（*Entertainment Weekly*）中发现了另一个数据：亚马逊网站上近几个月最畅销的20本图书中，有7本是成人涂色绘本。《波士顿环球报》（*Boston Globe*）评论称，这一现象“突如其来、出乎意料，但又让人心生好奇”，涂色绘本已然“使几百万美国人为之深深着迷”。

在我看来，涂色绘本的风靡一点儿也不突如其来、出乎意料和让人好奇。人类生来喜欢可视化的东西，只不过大多数商务人士都忘了这一点而已。

画图是人类最古老的技能

早在3.2万年前，我们的老祖先欧格（Oog）和阿格（Aag）就在穴壁上作画。他们画野牛，画马群，还画许多漂亮的公牛。这些壁画的出现甚至先于武器、陶罐、珠宝和多数服饰。

□

欧格、阿格和世界上最古老的技能

如果我们的老祖先彼此有事相告，就会以画图的方式将信息记录下来。人类分享信息的欲望是如此迫切，以至于欧格和阿格的子子孙孙沿袭了祖上的做法，不断地回到同一个洞穴，在穴壁上留下同样的画，而且一画就是800年。

把成人绘画说成是“让人好奇”的？对此，我不以为然。唯一让人好奇的是商务人士为什么不怎么爱画图。

可视化的归来与延续

每个人上网时都依赖图像。我们浏览Facebook、YouTube、Pinterest、Instagram、Snapchat、Tumblr之类的图片与视频网站，不难发现社交媒体最大的关注点正是图像。图像的爆炸式增长并非新新人类一时掀起的潮流，也并非与商业世界毫无关联，而是在欧格与阿

格最早画下的线条的基础上演化出的逻辑延伸。如今，我们不过是拥有更发达的图像技术。

不要将分享图像视为社会的倒退或是对商业的威胁。相反，创造和分享图像是世界上最自然而然的事。

问题在于，有太多的图像质量不佳，或图像本身对我们没什么益处。多数网络图片可以被称为“惰性图”。可爱的猫、火车残骸和性感身材都有其吸引人之处，但它们吸引的是你大脑中最低等的区块。它们使你分神，占据着你的思想，却不会留下多少价值。

好的图像有意义，不仅化繁为简，还能激发深度思维，进而使我们获得启发。它们同样存在，只是数量更少，但这不是它们的错。惰性图之所以分散我们的注意力，是因为它们的创作者知道你的大脑喜欢看东西。我们不仅应该好好利用这一点，还应该把想法变成更好的图像。

为什么要这么做呢？因为正如思科公司提醒的那样，我们见到的数据有90%是可视化的。

当今时代的对话是可视化的

我们要加入的对话永远是顾客脑海中已经开始的对话。

——罗伯特·科利尔（Robert Collier），美国20世纪著名作家、广告文案创作者

如果你一边穿过办公室一边高声自言自语，那么没人会听你在说些什么。但如果你能加入某位同事已经在脑海中开始的对话，那么你的这位同事就会将注意力完全放在你身上，并邀请你加入对话。这种做法屡试不爽。

如今，这种对话已经实现了可视化。人们讲的故事是可视化的，购物是可视化的，新闻也是可视化的。倘若你想加入任何对话，只需把自己变得“可视化”。学会加入可视化的对话将使你受人瞩目、被人倾听。

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487

【欢迎加入罗友书社，微信：

，逻辑思维，得到APP

，逻辑思维，得到

，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

APP

□

别害怕画图

有的商务人士说：“我画不了图，所以我做不到可视化。”你可别跟他们一样。这句话就

像一个具有欺骗性的陷阱。它之所以具有欺骗性，是因为它假设可视化的前提是能够画图，而画图又是一件难事。可事实上，这两者都是错的。此外，我之所以把这句话形容为陷阱，是因为它阻止你启用大脑中最强大的问题解决区块，而你甚至不知道这样的区块竟然存在。

□  
□  
□  
□

用“愚蠢”一词已经不足以形容这种想法，它更像是一个横在你成功之路上的巨型路障。

到底什么是画图

比起谈话，我更喜欢画图。画图不仅更方便，还使谎言无处藏身。

——勒·柯布西耶（Le Corbusier），法国著名建筑师、现代建筑运动先锋

正如写作是语言思维的记录机制一样，画图是视觉思维的记录机制。画图既不是一个谜团，也不是一项秘密才能，而是这样一种态度：我要好好利用自己身为视觉动物的本能。我会通过画图帮助自己理解这个世界，也会坚持画图，以此向世界展示我所看到的東西。像画家一样思考并非难事。事实上，你一直是这么做的。

看见一幅图或有了一个想法时，你的思维仿佛长了眼睛，把这个图或想法翻来覆去地“把玩”。这时，你就已经在画图了，只不过没用纸笔而已。

全神贯注地思考一个问题，并对这个问题进行分解时，你就已经在画图了。

思考一道智力题并对它进行层层拆解时，你就已经在画图了。

研究某种情境下缺失的东西时，你就已经在画图了。

说话时用手势协助表达时，你就已经在画图了。

什么是画图？

□

你要做的事与这些并没有什么不同，唯一的差别在于：准备好纸和笔，然后开始动笔。

现在，你是真的在画图了。

最棒的是，学习写作需要花费几年时间，学习画图却只需要几分钟（具体方法我将在第三章向大家展示）。

如何在无须画图时开始画图

有许多种简单的方法可以帮助你开始画图。而在此过程中，你甚至不会意识到自己实际上是在画图：

**从画一张图表开始。**对于大多数商务人士而言，画一张图表并不会使他们望而却步。

只需打开一个电子表格软件，选取一个图表模版，再选择所需数据，立马就会有一张图表呈

现在你眼前。这就是可视化。

**将顺序画下来。** 商务人士通常相当擅长把握流程，而流程图往往很容易画。你只需写下步骤，将它们按照正确的顺序排列，再用箭头连接这些步骤即可。有了流程图，你就能对需要做什么以及做事的顺序了然于心。

**凿出穹顶。** 有效的可视化训练就是帮你找到串联众多想法的“贯穿线”。你不妨收集一些随机产生但彼此关联的想法，把它们写在纸上（这时非常适合用便利贴），再把纸贴到墙上。接下来，寻找这些想法中的共同点，再将它们按共同点重组为若干类。之后，把分好类的想法按时间先后次序进行排列，再在各类想法之间画下一条贯穿的直线。在后续的任何讨论中，这条线都能从视觉上引导讨论。

**捕捉表情符号。** 表情符号集可视化、简单、强力三种特点于一身，正越来越广泛地被视为一种有效的沟通工具。因此，与其苦思冥想为下一次会议画什么东西，不如打开智能手机，选择一个表情包，给自己发个表情。之后，把这个表情的截图插入自己演讲的幻灯片中。你瞧，这完全就是一个可视化的故事。

#### 如何在无须画图时开始画图？

□

**商业断层线：** 一项使你开始画图的简单练习

我要向你介绍一种简单快速的练习方法，可以使你在商业事务中应用视觉化思考。这项练习被我称为“商业断层线”，它以一种简明的方式反映了现代商业的一条潜在规则：没有一成不变的东西。

这项练习是这样的：先画一条线，代表你所在商业领域的根本内涵，例如“销售书籍”、“策划婚礼”、“开发企业资源规划系统”，或“为购房者提供贷款”。你可以用任何词汇描述自己从事业务的核心。

□

接下来，画一条向前延伸的虚线。像其他大多数人一样，你或许也下意识地笃信这样一个想法：今天所做之事，可能和明天要做的事如出一辙。这条虚线代表的正是这个想法。

商业断层线代表着对前方现实的动摇。当某个新人涉足你所在的商业领域，把所有事情搞得一团糟时，断层线就会出现。或许是有人发明了一项新技术，或许是一个外来竞争者加入竞争，又或许是有人创造了一个全新的商业模式。当扰乱发生时，断层就会出现。

我们再也无法预测未来将发生什么，这是导致许多商业活动走向终点的原因。

□

倘若你认为实际情形并非如此，请看看过去两年内出现的商业断层线：

□

你还能想出更多例子吗？

这就对了。无论你身处哪个商业领域——食品、医疗保健、服装、金融、科技，都得先画出一条属于你的业务线，再画出一条断层线，然后扪心自问：“哪些因素可能使这种事降临到我身上？”

画图即思考

我们总是在看，却并未真正看见什么。

一旦你把一个物体画下来，思维就变得有深度且高度专注。

——弥尔顿·格拉泽（Milton Glaser），美国著名图像设计师

别再把画图视为一个艺术创作过程，而应把它视为一个思考过程。如果你想对某个想法拥有更深入的理解，就把它画出来。如果你想成为一名更高效的领导者，就想想如何把愿景画出来，使其他人能够和你一样清晰地看见这个愿景。如果你想创新，不妨让画图带你从不寻常的视角看待寻常的事物。如果你想卖出更多产品，就把产品和想法以图像的形式呈现出来，它们将因此变得比非图像化的产品和想法更具说服力。

当今时代的对话是可视化的。去画图吧，就像你的世界不能没有它一样。

本章要点小结

※ 我们所处的世界充斥着越来越多的数据，而数据正变得越来越可视化。为了和世界保持联系，你必须利用人类与生俱来的可视化能力。

※ 画图是人类最古老的技能。现在，它已经卷土重来。

※ 画图并不是一个艺术创作过程，而是一个思考过程。

※ 许多方法可以使你重启视觉化思考，却无须你真正提笔画图。

**关键结论：当今时代的对话是可视化的。为了加入对话，你也得变得更加可视化才行。**

□

[第二章]

谁的图画得最好，谁就是赢家

CHAPTER TWO

没有哪个赛车手能对你说出他赛车的真正原因，但他或许可以用图画向你展示出来。

——史蒂夫·麦昆（Steve McQueen），美国演员

商业一直是可视化的

作为一名商务人士，在可视化方面落伍将使你付出惨痛的代价。我们当前所处的世界受视觉驱动，图像因此被推到台前。但这并非什么新鲜事物，毕竟自古以来，图像一直是推动科学、经济、技术、政治与商业领域取得重大突破的核心力量。新鲜的是，现在的我们再也不能忽视可视化技术。不过，这可是件好事。

为什么？因为有这样一条不成文的简单规则表明了图像的力量：谁的图画得最好，谁就是赢家。

赢家意味着什么

要想成为商业世界里的赢家，方法相当简单：找到一件自己非常擅长的事，坚持做下去，就能赚到许多钱。即使有无数种变通形式，一个基本的商业循环总是如此：做出别人需要的东西（幸运的话，这也恰好是你爱做的事），想办法把东西卖给有需要的人，同时不断改善自己的工作方法，再对一些人进行培训，以便他们在你不在时替你工作。

无论你从事何种业务，驱动业务向前发展的必然是四项任务：Insert

art0202领导、销

售、创新与培训。这四项任务若完成得很好，你从事的业务就能在长期竞争中胜出。但要是其中任何一个环节出了差错，你从事的业务迟早都会停摆。

【欢迎加入罗友书社，微信：15535237487，逻辑思维，得到APP，樊登读书会，喜马拉雅系列海量书籍与您分享】

□  
□

这个商业领域的成功公式看似简单，实则不然。领导、销售、创新与培训的方式有无数种，而图像之美就在于它能够帮助我们清晰界定这四项任务，并使我们的商业活动紧密围绕四项任务加以开展。

**领导：** 图像能帮助我们清晰地描绘愿景，以便我们和他人分享愿景，使他人了解我们期待的发展方向。

**销售：** 图像能帮助我们深刻理解一个问题，进而使我们得以向他人证明自己拥有解决方案。

□

**创新：** 图像能帮助我们以新视角看待旧事物，从而找出改善旧事物的公认方法。

**培训：** 图像能帮助我们理清行事步骤，以便向其他人传授工作方法，使他们能够像我们一样解决问题。

因此，让我们再次回到前文提及的那条规则，它实际上蕴含着那句“散发着铜臭味

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《一页纸创意思考术》丹·罗姆 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/836.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

