

## —前言—

我曾看過一個電視節目，  
該節目是在介紹「廣受大眾歡迎的麵包排名」。

第3名是紅豆麵包。

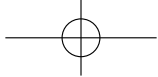
第2名是菠蘿麵包。

那麼，第1名呢？

給你5秒的時間想想看。

是奶油麵包？果醬麵包？還是咖哩麵包？

想必你的腦袋這時浮現了各種答案。



第1名到底是哪種麵包呢？

答案就是「吐司」。

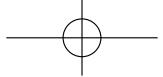
這答案應該會讓很多人大失所望，我彷彿可聽到大家心裡的聲音，像是「什麼嘛，竟然是吐司！」、「欸，怎麼可能——」等等。老實說，我在看那個節目的時候心裡也有同樣感受。

不過請各位仔細想想，姑且不論是不是第1名，大家都沒想到「吐司」這件事，是不是有些不可思議？

能夠想到「吐司」的人究竟是如何思考的呢？

常聽說：「商業世界講求的是速度。」

這點完全正確。更清楚、明確地說，就是「發想並實行好點子的速度越快，生意成功的可能性就越高。」



但點子從何而來？

有想出好點子和沒想出好點子時的大腦，分別發生了什麼事？  
該怎麼思考才能想到「第1名II吐司」？

其實，開發熱門商品就和這種找出吐司的行為很類似，也就是要  
想出「明明大家都想要，但卻都忽略的東西」。

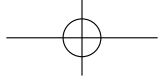
這樣的點子會在你想到的那一刻，令周圍的人懊惱地跺腳大嘆：  
「什麼嘛，那個我也有想到啊」、「糟糕，被搶先一步了！」

而達到這種目標的「用腦方法」，正是本書主題。

這就是所謂，聰明與否與學歷無關的例子。

事實上，即使是過去不善讀書、一碰到考試就頭大的人，出了社  
會後與名校畢業的菁英競爭，有時還是能夠贏過菁英。

反之，即使是在學生時代被認為很優秀而進入知名大企業工作的  
人，在商業世界裡也有可能被降格為「庸才」。



你身邊應該也有不少這樣的例子，但為何會出現這樣的逆轉現象呢？

答案很簡單。在商業的戰場上，比起知識量與學歷，「找出吐司的能力」才是真正的決勝關鍵。

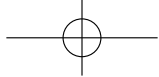
想不出點子的時候到底是欠缺了什麼？

那麼，如「吐司」般的發想，亦即要想出在競爭中會讓對手覺得「糟了！」的點子，到底需要什麼條件？

就是邏輯思考的能力。

但我想一定有人不太能接受「創新能力≠邏輯思考能力」這樣的公式。這是為什麼呢？

當我們的創意點子輸給其他人的時候，通常都會歸咎於以下幾個原因：



- 知識的量不足，所以輸了。
- 靈感不足，所以輸了。

也就是說，幾乎沒人會認為是「因為邏輯不足，所以輸了」。

但令人意外的是，就商業而言，知識的量或靈感其實很少成爲失敗的原因。

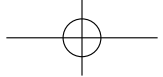
因失敗而奮發向學的人，以及因缺乏靈感而悲嘆的人，很可能都弄錯了問題的癥結。

要比競爭對手更快地想出更好的點子，你真正需要的不是藉由收集資訊或學習來磨練你的靈感。

能在競爭中脫穎而出的點子，來自邏輯思考——這就是貫串本書的中心理念。

「但爲何這麼說呢？」

「所謂的邏輯思考到底是什麼？」



現在還不懂沒關係，接下來，我們會在本書說明「致勝思維」的過程中，你應該就能漸漸看清兩者之間的關聯性。

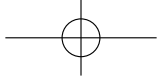
### 在BCG及博報堂所體悟到的「失敗的本質」

我必須要老實招認，其實我也是東大法學院的畢業生。畢竟學生時代書唸得還不錯，若要說我從不覺得「自己很聰明……」那肯定是騙人的。

但這樣的我在大學畢業後，於廣告代理商博報堂及提供策略諮詢服務的波士頓顧問公司（BCG）工作期間，也還是嘗到了令人厭惡的失敗滋味。

仔細回想，我的失敗打從應徵博報堂的筆試階段就開始了。

——請寫出50字以內的說詞，來說服小賣店的阿姨閱讀日本憲法。



這是我當年筆試的題目。自認答得不錯的我，在進入公司後的某次聚餐活動中，向負責人事聘任的人探聽：「我那題的答案，寫得如何？」

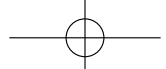
結果他毫不猶豫地回了我一句：「喔，那個啊，零分。」

我本來還懷疑是我聽錯了，對方卻張大眼睛看著我，再次確認那題我真的就是「零·分」。

從那時起，我便不斷地思考「我爲什麼輸了？」、「對方爲何贏了？」

最後所歸納出的結論，正是本書的書名——**邏輯思考的本質**。

因此，我之所以撰寫本書，就是爲了幫助那些想突破學歷障礙、勝過對手的人，以及徒有學歷、但在工作上卻不斷嚐到失敗滋味的人。



### 思考不要從「工具」學，要從「本質」學

我經常以邏輯思考和問題解決為題，擔任企業培訓課程的講師。而這些聽講的客戶從大企業的經營者、高級主管到年輕員工都有，至今已累積超過萬人。最近這一年來，甚至有幸獲邀至六本木之丘學院演講，而且託大家的福，據說頗受好評。

對於「想立刻成為創意點子王」或者「想知道簡易邏輯思維工具」的人來說，我要講述的內容可能會令人有些失望，因為我所論述的是更單純、更基本的東西。

話雖如此，請各位放心，本書不會只有理論，也會具體提出實踐技能。

在此向各位保證，讀完本書後，你就能清楚理解「要在商場上勝出，該採取什麼樣的思考方式？」

接著，就讓我們先從何謂「贏在思考力」開始談起。