

蘋果橘子 思考術。

隱藏在熱狗大賽、生吞細菌
與奈及利亞詐騙信中的驚人智慧

Think Like a Freak
The Authors of *Freakonomics*
Offer to Retrain Your Brain

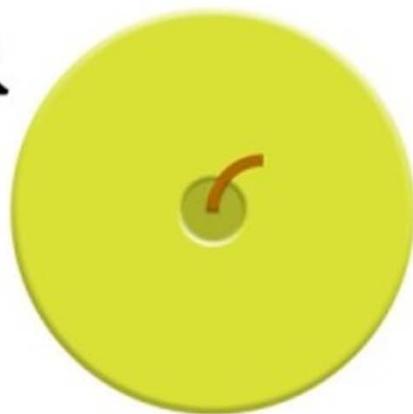
from

《蘋果橘子經濟學》作者
李維特 Steven D. Levitt
杜伯納 Stephen J. Dubner

許恬寧 — 譯

「這本書將改變你的人生。」——倫敦《每日快報》(The Daily Express, London)

城邦讀書花園



簡報人：趙如玉
萬順顧問開發有限公司

2015/6/2



目錄

- 
- 第1章 什麼是「蘋果橘子思考術」？
- 第2章 最難說出口的那三個字
- 第3章 你究竟有什麼問題？
- 第4章 真相就像髮根沒染的布丁頭，藏在根源裡
- 第5章 像個孩子般思考
- 第6章 就像給小朋友巧克力
- 第7章 所羅門王和搖滾樂手大衛·李·羅斯有什麼共通之處？
- 第8章 如何說服不想被說服的人？
- 第9章 放棄的好處

一. 什麼是「蘋果橘子思考術」？

- 面對問題時，你得放下心中的道德羅盤——因為如果你已經決定要怎麼做的話，就很難看清楚問題的真面貌。
- 終結世界上有〔正確〕與〔錯誤〕的方式，有〔聰明〕與〔愚蠢〕的方式，有〔A派〕與〔B派〕的方式。
- 從不同角度、不同施力點、不同期待來看世界。



二. 最難說出口的那三個字

- 學會說「我不知道」——除非你承認自己真的不知道，否則幾乎不可能學會該做的事。
- 只因為你很擅長某件事，並不代表你擅長每一件事，對自己的能力做華而不實的假設，未能認知到自己不懂什麼，毫不意外可能導致災難。
- 不要為了你還有多少不知道的事而感到尷尬。

三. 你究竟有什麼問題？

- 無論你正試圖解決什麼問題，一定不能只針對問題恰巧引起你關注的那個明顯部分下手。在你投注全部的時間和資源之前，絕對要事先好好定義問題，更好的辦法則是重新定義那個問題。
- 解決問題已經夠難，如果你事先決定自己做不到，只會雪上加霜。

四. 像個孩子般思考

- 像孩子般思考——這能讓你問出更好的問題、想出更好的點子。
- 小思考的大學問，小問題比較少被人問起，也比較少被研究，或許根本沒人碰過。
- 任何改變都是一件很困難的事，但讓小問題發生改變的可能性，高過大問題。
- 真正從新的角度看事情，有時可讓你得到解決問題的優勢。

五. 就像給小朋友巧克力

- 成為精通誘因的大師——無論如何，誘因都是主宰這個世界的根本要素。
- 解決任何問題的基本步驟，就是了解特定情境下，所有相關人士的誘因。
- 一旦你了解人們在處理誘因時，有多少心理因素在起作用，便可以利用古靈精怪的把戲，打造真正有用的誘因計劃。
- 以正派的方式對待其他人。

六. 如何說服不想被說服的人?

- 首先，你要了解，說服人是多麼困難的一件事，以及背後的原因。意識到對手的意見，大概是依據意識型態與從眾思考，而不是事實與邏輯。
- 直接來，不如想點花招。
- 理性比較優缺點，坦誠面對。
- 開始講故事—大量使用事實。

七.放棄的好處

- 放手的智慧－機會成本：你每為一件事投入一塊錢、一個小時，或是一個腦細胞，就是在讓自己沒有機會把那些東西用在其他地方。
- 資源不是一種無窮盡的東西，如果不願意拋棄今日行不通的東西，將無法解決明日的問題。
- 盲目堅持有時只會創造出悲劇。學會慶祝失敗，放棄，可能是更有勇氣的決定。

The End



謝謝聆聽

恭請指導

