



推出你的影響力：每個人都可以影響別人、改善決策，做人生的選擇設計師

[Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness](#)

作者：[理查·塞勒](#)、[凱斯·桑思坦](#)

原文作者：[Richard H. Thaler](#)、[Cass R. Sunstein](#)

譯者：[張美惠](#)

出版社：[時報出版](#)

出版日期：2014/06/23

## 內容簡介

2017 諾貝爾經濟學獎得主

——理查·塞勒 Richard H. Thaler——

最經典的行為經濟學鉅作！

輕輕一推就能改變人心的神奇力量！

說服不必聲嘶力竭，改革無須劍拔弩張

所有工作者、教師與為人父母者都需要的一本書

我們每天生活在各種決策之中，從一般日常事務到國家的重大政策方向，都是一連串的選擇或被選擇——既深受影響，也時時刻刻在影響他人。

但這一切的選擇或被選擇並不全然是有意識、有自覺的，人類天性上的缺陷，經常使人們在做決定時有些被動、不夠深思熟慮，傾向於採用經驗法則（預設值），且通常不去思考同一問題若換個方式陳述，自己是否也會有不同的答案。

幸好，人們還是可以試著以有效的心理學方法避免上述不甚理性的決策行為，並為自己或他人做出更好的選擇。本書兩位作者塞勒與桑思坦擁有深厚的行為經濟學背景，並以過去四十年來社會科學的審慎研究結果為基礎，提出在心理學上已被證實有效的全新思維——「推力」(Nudge)。

只要創造出適當的決策環境，就能促使人們自動做出較好的決定。不需要強迫、硬性規定，更不必妨礙任何人的選擇自由，自然會形成一股「推力」，把人事物推往你期望的方向——這一切端看你如何扮演「選擇設計師」(choice architect) 的角色。

事實上，我們可能早已在扮演選擇設計師的角色而不自知。你可能是醫生，必須為患者分析各種療法之優劣；你可能是老師，必須設計出能激起學生熱情的教案；身為主管，你得想出能讓

員工全力以赴的薪酬獎勵方案；或者你是員工，必須說服老闆接受你的提案；你也可能為人父母，要想辦法讓孩子願意早點入睡、多吃點健康的食物——這些都涉及個人的意願，取決於你如何陳述問題，讓對方心甘情願選擇你期望的、且確實能帶來最佳結果的選項。

要讓每件事都朝我們期望的方向前進通常十分費力，要說服所有人從來就不是件容易的事。但只要學會運用「推力」，透過聰明的選擇設計，說服他人再也不必聲嘶力竭、意見不合也無須劍拔弩張，人人都可以在關鍵時刻推出不同以往的影響力！

### ★ 小推力×大影響的實證 ★

1 | 荷蘭史基霍機場的男廁 | 設計者在小便斗刻上一隻黑色小蒼蠅，讓多數如廁男士自動瞄準，外濺的情況減少了 80%。

2 | 學校的自助餐廳 | 把較健康的食物放在視線易觸及且拿取方便的位置，學生選擇健康食物的比例大幅上升。

3 | 測試效應 | 當被問到未來多久會使用一次牙線，人們就會更常使用牙線；當被問到未來一週是否會吃油脂食物，人們就會少吃一點。

4 | 減重 | 大盤子與大包裝就是會讓人吃得更多。刻意換用小盤子並選購小包裝食物，有助於減重。

## 作者介紹

### 作者簡介

#### 理查·塞勒 Richard H. Thaler

行為經濟學創始人。任教於芝加哥大學商業研究所，擔任行為科學與經濟學的凱勒傑出教授兼決策研究中心主任。此外塞勒也是美國經濟研究局（National Bureau of Economic Research）的研究員。

#### 凱斯·桑思坦 Cass R. Sunstein

過去十五年來，桑思坦是全美最常被援引的法律學者，同時在行為經濟學界亦有重要地位。2009 年至 2012 年曾任白宮資訊與管制事務辦公室（OIRA）主任。現為哈佛法學院羅伯沃斯利校級教授（Robert Walmsley University Professor）。

### 譯者簡介

#### 張美惠

台大外文系畢，輔大翻譯研究所肄業，曾獲「梁實秋文學獎」譯詩組佳作，譯有《EQ》、《新工作潮》、《EQ 測驗書》、《什麼都能算，什麼都不奇怪》等。