

《创新的本能：类比思维的力量》，约翰·波拉克著

注：读书笔记仅做记录，可读性较差。

作者真不愧是总统撰稿人，每一个主题都铺得非常大，或许这就是格局，看这本书最大的收获是进一步确信了类比的重要性，而且从更加底层的视角理解类比，用本书的观点总结类比思维，那就是用一个连贯的故事强调熟悉的事物与不熟悉的事物之间的相似性来识别对自己有利的抽象概念以唤醒情感共鸣。

本书举了非常多类比的例子，小到沙滩里藏沙、多米诺骨牌、桌面上的鼠标，大到印刷术、万维网、流水线、飞行器，这些例子不止为读者打开了类比思维的窗，还提供了好类比的参考标准，一个好类比能带来超凡的积极影响。

本书给出了类比的本质，这帮助我们如何构建一个好的类比，也帮助我们识别不好的类比，同时也帮助我们避免被别人设计大类比牵着鼻子走。

- 1.用熟悉的事物解释不熟悉的事物；
- 2.强调相似性，隐藏差异性；
- 3.识别有用的抽象概念；
- 4.讲述连贯的故事；
- 5.唤起情感共鸣。

16个笔记

◆ 第1章 从苹果到橘子：类比本能激发思维

我们在平常已经默认会使用很多看似显而易见的类比，就像这里的火箭、僵局、拥抱，不过很少把它们拆解出来，这种拆解，可能会让我们的类比思维更加接近本质，类比也会越来越高级。

“今天的股市如火箭般上涨，因为操盘手欣然看到美国国会打破几个月的僵局，热烈拥抱两党制订预算计划。”

◆ 找到我们的路

这种类比应该全是比较高级的类比了，通常的类比是平行的，比如把A比作B，要么A和B都是具体的，要么A和B都是抽象的，把具体的狼来了抽象成说谎，把抽象的得到不到的沮丧，具体成狐狸眼中的酸葡萄，这种抽象需要很好的归纳演绎能力。

《伊索寓言》中“男孩谎称狼来了”的故事被缩短为类比表达“狼来了”。在另外一个寓言“狐狸与葡萄”中，一只狐狸因为够不到成串多汁的葡萄而非常沮丧，不管它多么努力，始终摸不到悬挂着的葡萄。最后，狐狸宣称这些葡萄看上去是酸的，后人把这种情绪转换成“酸葡萄”的表达。

有什么样的头脑，就有什么样的类比，这不确定是否在讽刺那些比喻马桶圈的人，不过这的确是一个事实，手里有一把扳手，看什么都像螺丝钉。

“许多人说‘嗨，是罗伊·布朗的错’。”在埃德塞尔汽车失败后的数年，布朗告诉采访者，“我是在执行命令，我做得很好。”然而，他叹了口气说：“是人们对马桶座圈的头脑。”这就是类比思维的本能。

◆ 第2章 三振出局：类比塑造结果

三振出局，用美国人熟知的棒球运动来类比，这能引起广大民众深深的共鸣，只是如果要以这个类比来作为量刑标准，可能就不是那么容易了。

正如时任纽约州州长的马里奥·科莫所言：“在棒球赛中，三振出局。在对付暴力罪犯中，就应该是：三次犯罪就要进监狱，且永远不得出狱。”

这就是类比的力量，类比能让人们接受一个原本不是那么明确的观念，而且深信不疑，但是与此同时，类比也带来了许多不必要的信息，为原本的事实赋予了更多的内容，这就导致用不同的观念来类比战争，会导致战争的不同结局。

很快，反对者迅速猛烈抨击对这个战争的定义，他们认为这是从战争中退缩的表现。“总统今天的演讲将被恐怖分子看作一次胜利。”乔治亚州共和党参议员萨克斯比·钱布利斯说。或许他说对了，但这也表明了美国人开始从自己建构的这个糟糕的类比中醒悟过来，而这次醒悟本身就是一种胜利。

◆ 口红经济

又一次认识有备无患，武装自己的目的不是为了遇到灰熊时的战斗，更多的是给灰熊传递一种威慑力，不战而屈人之兵，才是上策。

既然无人能辨别真假，我们为何不把自己变得像灰熊一样强壮，以防真的出现大灰熊呢？”

用一个连贯的故事强调熟悉的事物与不熟悉的事物之间的相似性来识别对自己有利的抽象概念以唤醒情感共鸣。

- 1.用熟悉的事物解释不熟悉的事物；
- 2.强调相似性，隐藏差异性；
- 3.识别有用的抽象概念；
- 4.讲述连贯的故事；
- 5.唤起情感共鸣。

这说明，有时候一个类比可能大家也并不是很认可，但是这个类比可以让自己希望的结果得到支持，为了自己的决定有更加丰富的理由，也就认可了，所以情感共鸣才是类比的真正目的，至于如果类比，如何寻找相似性，不过是寻找理由的过程。

大多数把DNA当作指纹的类比也可能有另一个情感目的，即为维持对已知强奸犯的判决提供合理的理由，因而避免极可能因投票推翻对金的判决产生的厌恶感，这对各类案件审理的连锁反应遍及全国。

◆ 第3章 T骨模型：类比激发创新

我们一起一直学习到的是，哥白尼害怕他的理论被宗教教义反对，于是拖到自己的最后一刻才发表，其实换个角度（不一定正确），有可能宗教根本不会在意到哥白尼这一颠覆性的思想，而真正让这一思想影响到宗教地位的，可能是因为低成本到印刷术。

在随后将近30年间，哥白尼不断探索并为他的著作《天体运行论》搜集资料。最终，在1543年哥白尼临终之时，这本著作得以出版。哥白尼害怕他的理论会因为与宗教教义相悖而遭到强烈的反对，但实际情况是罗马教皇和他的拥护者们丝毫没有理会这本书。当时，印刷机作为一种相对新的技术，把哥白尼这一革命性的想法传遍了整个欧洲。

◆ 砸断所有人的腿

这个类比看起来不是那么新颖，不过在商业世界里就是非常了不起的创新，流水线式作业来源于屠宰场，却改变了后来上百年的工业发展，堪称一绝。

克兰还是坚持自己的看法。就其核心而言，这个类比非常简单：福特公司可以制造专门的传送带让零件随着移动的组装线而移动，并让每个工人像屠夫一样，各自执行特定的任务。他曾在铸造厂工作过，那里的工人用传送带传送沙石；在啤酒厂，工人也是用传送带运送谷物的。汽车制造大同小异。

Speedo的鲨鱼皮泳衣被奥运会官方禁止，不是因为其的劣质，而是因为是不可比拟对创新突破，这无疑是对创新最大的尊重。

2008年夏，在北京奥运会上获奖的游泳选手中，包括迈克尔·菲尔普斯在内的98%的游泳运动员都穿了特制的泳衣。后来官方认为穿上鲨鱼皮泳衣给游泳运动员带来了太多的优势，所以在以后的比赛中明令禁止使用这种泳衣。

◆ 第4章 美国的早晨：类比具有说服力

读到这里不禁心中一紧，类比的强大魔力可能会让自己被别人牵着鼻子走，当说服别人时，巧用类比很重要，这也是本书作者想极力说明的，不过另一方面也不得不重视，为了不被别人左右自己的思维，一定要分清对方类比时故意忽略的差异，当听到就像……，和……一样，如同……等字眼的时候，有必要提高警惕。

在兜售这一给定的类比时，这种先入为主的有利条件有特别的优势。美国西北大学的心理学教授黛德·金特纳和她的同事做的研究表明，即便最简单的类比，也能创造“类比的介入效果”，听者把类比作为提供的现实，误以为是自己推理，这些推理甚至与他们以前的态度或信念不一致。称之为抵抗是徒劳的假设。

如果仅从类比来看，用熟悉类比不熟悉，强调相似忽略差异，识别抽象概念唤起情感共鸣，这几点已经可以概括类比的精髓，但为什么还要连贯的故事呢，连贯的故事不只是对于类比，对于表达任何一个观点都至关重要。连贯的故事能在不同的位置刺激到对方的思维，看似听起来就很自然的样子，也更容易让对方达到情感共鸣，从这个角度看，用熟悉类比不熟悉，本身就是为了讲一个连贯的故事。

正如心理学家丹尼尔·卡尼曼指出：“连贯的信息对于好故事很重要，不完整的则不重要。的确，你会发现，知道的不多就更容易把你所知的与连贯的模式匹配。”正因如此，人们趋于夸张他们所遇到的事情的连贯性，通常会破坏准确性。

◆ 第5章 顾全大局：如何选择更好的类比

人们面对一个问题，并非需要一个完美的答案，只是需要一个自己可以接受的答案，只是希望唤起自己的情感认可，至于准确的答案是什么并没有那么重要，毕竟世界上本来就没有那么多准确的答案。

卡尼曼认为人们容易快速做出判断的理由如下：当人们遇到一些本质上很难的问题，或者没有足够的证据做出合理的决定时，常常只会回答一个简单的问题，并且有一个答案就够了。这个替代的问题被称为启发式问题，与希腊词“eureka”属于同根词，意思是“我找到了”。

快读完这本书，看了很多例子，最后发现“看不见的手”是最经典的类比，是那么的贴切，用一只看不见的手解释市场规律，用我们最熟悉的事物类比看不见摸不着的事物，而且这个类比故事是那么的深入人心，以至于我们有时候真的会在意经济市场是不是真的在上帝之手控制之下。

亚当·斯密的类比“看不见的手”具有微妙而持久的影响，该类比强调了选择框架的非凡力量。

完~