

O B S A H

1.

Co to znamená, myslet freakonomicky?
(strana 13)

Nekonečná zásoba fascinujících otázek... Výhody a nevýhody kojení, hydraulického štěpení a virtuálních měn... Neexistuje žádný magický freakonomický nástroj... Snadné problémy se vypařují, těžké zůstávají... Jak vyhrát mistrovství světa... Soukromé zájmy versus všeobecné blaho... Myslíme jinými závity... Přináší manželství štěstí, nebo se berou šťastní lidé? ... Přemýšlejte jednou nebo dvakrát týdně a buďte slavní... Naše katastrofální schůzka s budoucím premiérem.

2.

Dvě nejtěžší slova
(strana 29)

Proč je tak těžké říct „já nevím“? ... Jasně, děti si vymýšlejí odpovědi, ale proč to děláme i my? ... Kdo věří v ďábla? ... A kdo věří, že 11. září bylo spiknutí? ... „Dodavatelé omylů“...

Proč je tak těžké měřit příčinu a následek... Pošetilé předvídání budoucnosti... Jsou vaše předpovědi přesnější než šimpanz vrhající šipky? ... Ekonomický význam internetu nebude „větší než u faxu“... „Ultracrepidarianismus“... Cena za předstírání, že víte víc, než víte... Jak by se měly trestat špatné předpovědi? ... Rumunský hon na čarodějnice... První krok řešení problémů: odložte morální kompas... Proč s kvalitou života stoupá i počet sebevražd a jak málo toho víme o sebevraždách... Zpětná vazba je klíčem k veškerému učení... Jak špatné byly první bochníky chleba? ... Nenechávejte experimenty jen na vědcích... Chutná dražší víno lépe?

3.

Jaký máte problém?

(strana 57)

Když kladete špatné otázky, dostáváte špatné odpovědi... Co to opravdu znamená „školská reforma“? ... Proč vědí americké děti méně než ty estonské? ... Možná za to mohou rodiče! ...

Neuvěřitelný, ale skutečný příběh Takerua Kobajašiho, šampiona v jedení hotdogů... Padesát hotdogů za dvanáct minut! ... Jak to dokázal? ... A proč byl o tolik lepší než všichni ostatní? ... „Hltat je neslušné“... Šalomounova metoda...

Nekonečné experimentování v honbě za dokonalostí... Zatčen! ... Jak redefinovat problém, který se snažíte vyřešit...

Mozek je kriticky důležitý orgán... Jak ignorovat umělé bariéry... Uděláte dvacet kliků?

4.

Pravdu hledejte jako na špatně obarvených vlasech,
u kořenů

(strana 73)

Hromada peněz nevyлéčí chudobu a plné letadlo potravin nevyлéčí hladomor... Jak najít základní příčinu problému... Znovu o souvislosti mezi povolením potratů a kriminalitou... Co má Martin Luther společného s německou ekonomikou? ... Jak tahanice o Afriku zapříčinily stále přetrvávající konflikty...

Proč otrokáři olizovali kůži otroků, které si kupovali? ...

Medicína versus folklor... O žaludečních vředech...

První trhák mezi léky... Proč mladý lékař vypil nebezpečné bakterie? ... Tomu říkáme nevolnost! ... Vesmír, který žije ve vašich útrobach... Síla exkrementů.

5.

Myslete jako dítě

(strana 95)

Jak mít dobré nápady... Síla maličkostí... Chytřejší děti za 15 dolarů kus... Nebojte se zjevného... 1,6 milionů čehokoli je hodně... Nenechte se svést složitostí... Co hledat na vrakovišti... Lidské tělo není nic než stroj... Freakonomové se chtějí bavit... Je těžké být dobrý v něčem, co nemáte rádi... Je „loterie bez prohry“ klíčem k šetření? ... Když se hazard potká s charitou... Proč děti prokouknou kouzelnické triky snadněji než dospělí... „Řekli byste, že vědce nebude snadné podfouknout“... Jak propašovat dětské instinkty přes hranice dospělosti.

6.

Jako dát batoleti bonbony

(strana 113)

Je to v motivacích, troubo! ... Dívenka, pytlík lentilek a toaleta... Co zmůže a nezmůže finanční motivace... Velký mléčný náhrdelník... Peníze za známky... Finanční motivace? Na velikosti záleží! ... Jak poznat něčí skutečnou motivaci... Proběhněte se se stádem... Proč je morální motivace tak slabá? ... Ukradněme si zkamenělé dřevo! ... Jedna z nejradikálnějších myšlenek v dějinách filantropie... „Nejvíce dysfunkční třístamiliardový byznys na světě“... Jak změnit typ vztahu... Pingpongová diplomacie a prodávání bot... „Vy jste prostě nejlepší!“... Zákazník je živá peněženka... Když se motivace obrátí proti vám... „Kobří efekt“... Proč je dobré chovat se k lidem slušně.

7.

Co mají společného král Šalomoun a David Lee Roth?
(strana 141)

Dva milí židovští milovníci teorie her... „Podejte mi meč!“ ...
Co skutečně znamenaly hnědé lentilky... Naučte zahradu,
aby se sama plela... Fungovaly opravdu středověké „Boží“
soudy s vařící vodou? ... I vy si občas můžete zahrát na Boha...

Proč jsou přihlášky na vysokou mnohem delší než žádosti
o volné pracovní místo? ... Zappos a „Nabídka“... Pivní alarm
tajné továrny na municí... Proč nigerijští podvodníci přiznávají,
že jsou z Nigérie? ... Cena falešných alarmů a jiných
falešných pozitiv... Všichni snadno oklamatelní,
udělejte prosím krok vpřed... Jak přelstít teroristu,
aby vám prozradil, že je terorista.

8.

Jak přesvědčit lidi, kteří se nechtějí nechat přesvědčit
(strana 167)

Především pochopte, že to bude těžké... Proč jsou vzdělanější
lidé extrémnější? ... Logika a fakta nemohou soupeřit
s ideologií... Zákazník má jediný volební hlas, který se počítá...

Nepředstírejte, že vaše argumenty jsou dokonalé... Kolik
životů by zachránilo automatické auto? ... Urážky si nechte pro
sebe... Proč byste měli vyprávět příběhy... Je tučné jídlo vážně
takové zlo? ... Encyklopedie etických selhání... O čem je vlastně
Bible? ... Desatero přikázání a televizní seriály.

9.

Výhody ústupu

(strana 187)

Winston Churchill měl pravdu – a taky neměl... Bludy kolem utopených nákladů a oportunitních nákladů... Nevyřešíte zítřejší problémy, když nenecháte plavat ty dnešní... Jak oslavit selhání večírkem a dortem... Proč nebyla nová pobočka v Číně otevřena včas... Musela těsnění na Challengeru skutečně selhat? ... Naučte se, jak selhat, aniž byste tím museli projít... Otázka za všechny peníze: „Kdy vytrvat a kdy to nechat být?“ ... Nechali byste o své budoucnosti rozhodnout hodem mincí? ... „Měl bych opustit mormonskou víru?“ ... Nový plnovous vám štěstí nepřinese... Ale opustit přítelkyni možná ano... Proč mají Dubner s Levitem tak rádi ustupování... Celá tato kniha byla o tom „nechat to být“...

A teď je to na vás.

Poděkování

(strana 208)

Poznámky

(strana 209)

Rejstřík

(strana 253)