

## 六頂思考帽：換位思考（適用於分組專題的討論與腦力激盪）

---

愛德華·德波諾(Edward de Bono)博士被廣泛認為是現代創造性思維之父。他開創了許多實用思維工具，在全球範圍內用於學校和企業。其中最著名的是 [Six Thinking Hats-六頂思考帽](#)。

他將每一頂不同顏色的帽子（共有白色、紅色、黑色、黃色、綠色、和藍色）賦予不同的思考任務，解決「毫無頭緒地胡思亂想」的困擾。並透過「一次一頂」的思考帽，標示出當下每個人唯一的思考前進方向，避免主題失焦，讓溝通更有效率。另外一方面，依序戴上不同帽子，從不同面向的進行充分考量，更能使得思考效果全面且完善。

舉例而言，學生分組專題正在研擬「提高地區農產品銷售量」的對策，因此套用『六頂思考帽』來幫助思考。

### 白帽子：中立、客觀

中立、客觀，偏好以事實、數字、證據做判斷。

例：與去年相比，前兩季銷售業績下跌 30%，上個月因為風災導致業績下跌 35%。

### **紅帽子：直覺、情感**

代表情緒、感覺。傾向於以預感、直覺、印象來思考。

例：若是調整產品包裝外觀或規格，將引發消費者不滿，因此先採用促銷折扣方案。

### **黑帽子：謹慎、負面**

以批判、悲觀方式提出負面看法，包含實施的缺點、風險或不安因素。

例：折扣可在短期內創造更多營收，但長遠來看，改善產品、調整售價才是根本解決的方法。

### **黃帽子：積極、正面**

樂觀、正面思考，將焦點放在優點上，從利益、價值、可取之處著手。

例：打折促銷可以吸引更多原本不認識產品的消費者，有機會擴大市場。

## 綠帽子：創意、巧思

代表探索、建議、新觀念，以及可行性、多樣性等創造性思路。

例：也許可以從產品重新定位、找網紅來置入性行銷等方面著手。

## 藍帽子：統整、控制

綜觀全局，整合所有意見，並提出最終結論。

例：若決定採用促銷折扣方案，可以趁打折期間了解消費者的期望，評估是否以折扣價做為降價的標準。

在思考的過程，每一個人先從其中一頂帽子的立場思考，丟出對產品銷售的建議，充分聚焦討論一個立場後，接著每個人再轉換不同頂帽子，最後就能整理出不同意見。

- 
- 六頂思考帽的價值在於，清楚界定了角色扮演。例如，在腦力激盪會議中，要求所有人先用正面、積極的角度（黃帽子）思考問題，之後再提出負面批評（黑帽子），在不同面向間轉換。

- 六頂思考帽強調，一次只用一種思考模式，而不是同時應付一切，該思考聚焦，獲得更好的成果。



Youtube 網址：<https://youtu.be/DDJLIxeaJSI>