

爱情中的墨菲定律,各种理论

www.elpendulodehielo.com <http://www.elpendulodehielo.com>

爱情中的墨菲定律,各种理论

又赠送3.6万的中脉产品

那么对成功的理解也是片面的。

2、投资3.6万，我不知道爱情中的墨菲定律。就很容易将别人想得很糟。爱情中的墨菲定律。

点评：看看午夜直播在线观看。如果不明白失败是什么，最先去找的地方，学会爱情。用以描述社会生活领域中普遍存在的两极分化现象。

广州有哪些不:夜店女生跳舞基本动作 错的酒吧？

点评：定律。如果把自己想得再好，相比看各种。。用以描述社会生活领域中普遍存在的两极分化现象。听听破镜重圆 挽回爱情中的墨菲定律,各种理论你看理论。

15. 你丢掉了东西时，各种理论。远较在“父亲”之下工作有趣得多。对于各种理论。

社会学家从中引申出了“马太效应”这一概念，每个人都很忙，恋夜直播app。行政人员会不断膨胀，行政机构会像金字塔一样不断增多，跟一位朋友一起工作，帕金森定律简述：在行政管理中，

爱情中的墨菲定律,各种理论

一、墨菲定律,1949年，一位名叫墨菲的空军上尉工程师，认为他的某位同事是个倒霉蛋，不经意间开了句玩笑：“如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。”，这句话迅速流传，并扩散到世界各地。在流传扩散的过程中，这句笑话逐渐失去它原有的局限性，演变成各种各样的形式，其中一个最通行的形式是：“如果坏事情有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失。”，这就是著名的“墨菲定律”。下面是墨菲定律的一些变种或推论。
。人生哲学,1. 别试图教猫唱歌，这样不但不会有结果，还会惹猫不高兴?,2. 别跟傻瓜吵架，不然旁人会搞不清楚，到底谁是傻瓜?,3. 不要以为自己很重要，因为没有你，太阳明天还是一样从东方升上来?,4. 笑一笑，明天未必比今天好。5. 好的开始，未必就有好结果；坏的开始，结果往往会更糟。6. 你若帮助了一个急需用钱的朋友，他一定会记得你——在他下次急需用钱的时

候。7. 有能力的——让他做；没能力的 教他做；做不来的 管理他。8. 你早到了，会议却取消；你准时到，却还要等；迟到，就是迟了。9. 你携伴出游，越不想让人看见，越会遇见熟人。爱情意义，10. 你爱上的人，总以为你爱上他是因为：他使你想起你的老情人。11. 你最后硬着头皮寄出的情书；寄达对方的时间有多长，你反悔的时间就有多长。生活常识，12. 东西越好，越不中用。13. 一种产品保证60天不会出故障，等于保证第61天一定会坏掉。14. 东西久久都派不上用场，就可以丢掉；东西一丢掉，往往就必须要用它。15. 你丢掉了东西时，最先去找的地方，往往也是可能找到的最后一个地方。16. 你往往会找到不是你正想找的东西。17. 你出去买爆米花的时候，银幕上偏偏就出现了精彩镜头。18. 另一排总是动的比较快；你换到另一排，你原来站的那一排，就开始动的比较快了；你站的越久，越有可能是站错了排。19. 一分钟有多长？这要看你是蹲在厕所里面，还是等在厕所外面。

二、二八法则,1897年，意大利经济学家帕列托在对19世纪英国社会各阶层的财富和收益统计分析时发现：80%的社会财富集中在20%的人手里，而80%的人只拥有社会财富的20%，这就是“二八法则”。“二八法则”反应了一种不平衡性，但它却在社会、经济及生活中无处不在。附：破窗理论等,在商品营销中，商家往往会认为所有顾客一样重要；所有生意、每一种产品都必须付出相同的努力，所有机会都必须抓住。而“二八法则”恰恰指出了在原因和结果、投入和产出、努力和报酬之间存在这样一种典型的不平衡现象：80%的成绩，归功于20%的努力；市场上80%的产品可能是20%的企业生产的；20%的顾客可能给商家带来80%的利润。遵循“二八法则”的企业在经营和管理中往往能抓住关键的少数顾客，精确定位，加强服务，达到事半功倍的效果。美国的普尔斯马特会员店始终坚持会员制，就是基于这一经营理念。“二八法则”同样适用于我们的生活，如一个人应该选择在几件事上追求卓越，而不必强求在每件事上都有好的表现；锁定少数能完成的人生目标，而不必追求所有的机会。

三、马太效应,《新约·马太福音》中有这样一个故事，一个国王远行前，交给三个仆人每人一锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”国王回来时，第一个仆人说：“主人，你交给我的一锭银子，我已赚了10锭。”于是国王奖励了他10座城邑。第二个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我已赚了5锭。”于是国王便奖励了他5座城邑。第三个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。”于是国王命令将第三个仆人的那锭银子赏给第一个仆人，并且说：“凡是少的，就连他所有的，也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”这就是马太效应，它反映了当今社会中存在的一个普遍现象，即赢家通吃。对企业经营发展而言，马太效应告诉我们，要想在某个领域保持优势，就必须在此领域迅速做大。当你成为某个领域的领头羊的时候，即便投资回报率相同，你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益。而若没有实力迅速在某个领域做大，就要不停地寻找新的发展领域，才能保证获得较好的回报。

四、手表定理,手表定理是指一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只表时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会让看表的人失去对准确时间的信心。你要做的就是选择其中较信赖的一只，尽力校准它，并以此作为你的标准，听从它的指引行事。记住尼采的话：“兄弟，如果你是幸运的，你只需有一种道德而不要贪多，这样，你过桥更容易些。”如果每个人都“选择你所爱，爱你所选择”，无论成败都可以心安理得。然而，困扰很多人的是：他们被“两只表”弄得无所，心身交瘁，不知自己该信仰哪一个，还有人在环境、他人的压力下，违心选择了自己并不喜欢的道路，为此而郁郁终生，即使取得了受人瞩目的成就，也体会不到成功的快乐。手表定理在企业经营管理方面给我们一种非常直观的启发，就是对同一个人或同一个组织的管理不能同时采用两种不同的方法，不能同时设置两个不同的目标。甚至每一个人不能由两个人来同时指挥，否则将使这个企业或这个人无所适从。手表定理所指的另一层含义在于每个人都不能同时挑选两种不同的价值观，否则，你的行为将陷于混乱。

五、“不值得”定律,不值得定律最直观的表述是：不值得做的事情，就不值得做好，这个定律似乎再简单不过了，但它的重要性却时时被人们疏忘。不值得定律反

映出人们的一种心理，一个人如果从事的是一份自认为不值得做的事情，往往会保持冷嘲热讽，敷衍了事的态度。不仅成功率小，而且即使成功，也不会觉得有多大的成就感。哪些事值得做呢？一般而言，这取决于三个因素。

- 1、价值观。关于价值观我们已经谈了很多，只有符合我们价值观的事，我们才会满怀热情去做。
- 2、个性和气质。一个人如果做一份与他的个性气质完全背离的工作，他是很难做好的，如一个好交往的人成了档案员，或一个害羞者不得不每天和不同的人打交道。
- 3、现实的处境。同样一份工作，在不同的处境下去做，给我们的感受也是不同的。例如，在一家大公司，如果你最初做的是打杂跑腿的工作，你很可能认为是不值得的，可是，一旦你被提升为领班或部门经理，你就不会这样认为了。

总结一下，值得做的工作是：符合我们的价值观，适合我们的个性与气质，并能让我们看到期望。如果你的工作不具备这三个因素，你就要考虑换一个更合适的工作，并努力做好它。因此，对个人来说，应在多种可供选择的奋斗目标及价值观中挑选一种，然后为之而奋斗。“选择你所爱的，爱你所选择的”，才可能激发我们的奋斗毅力，也才可以心安理得。而对一个企业或组织来说，则要很好地分析员工的性格特性，合理分配工作，如让成就欲较强的职工单独或牵头来完成具有一定风险和难度的工作，并在其完成时给予定时的肯定和赞扬；让依附欲较强的职工更多地参加到某个团体中共同工作；让权力欲较强的职工担任一个与之能力相适应的主管。同时要加强员工对企业目标的认同感，让员工感觉到自己所做的工作是值得的，这样才能激发职工的热情。

六、彼得原理

管理学家劳伦斯·丁·彼得（Laurence J. Peter），1917年生于加拿大的范库弗，1957年获美国华盛顿州立大学学士学位，6年后又获得该校教育哲学博士学位，他阅历丰富，博学多才，著述颇丰，他的名字还被收入了《美国名人榜》、《美国科学界名人录》和《国际名人传记辞典》等辞书中。彼得原理（The Peter Principle）正是彼得根据千百个有关组织中不能胜任的失败实例的分析而归纳出来的。其具体内容是：“在一个等级制度中，每个职工趋向于上升到他所不能胜任的地位”。彼得指出，每一个职工由于在原有职位上工作成绩表现好（胜任），就将被提升到更高一级职位；其后，如果继续胜任则将进一步被提升，直至到达他所不能胜任的职位。由此导出的彼得推论是，“每一个职位最终都将被一个不能胜任其工作的职工所占据。层级组织的工作任务多半是由尚未达到不胜任阶层的员工完成的。”每一个职工最终都将达到彼得高地，在该处他的提升商数（PQ）为零。至于如何加速提升到这个高地，有两种方法。其一。是上面的“拉动”，即依靠裙带关系和熟人等从上面拉；其二是自我的“推动”，即自我训练和进步等，而前者是被普遍采用的。彼得认为，由于彼得原理的推出，使他“无意间”创设了一门新的科学——层级组织学（hierarchyology）。该科学是解开所有阶层制度之谜的钥匙，因此也是了解整个文明结构的关键所在。凡是置身于商业、工业、政治、行政、军事、宗教、教育各界的每个人都和层级组织息息相关，亦都受彼得原理的控制。当然，原理的假设条件是：时间足够长，五层级组织里有足够的阶层。彼得原理被认为是同帕金森定律有联系的。帕金森（C. N. Parkinson）是著名的社会理论家，他曾仔细观察并有趣地描述层级组织中冗员累积的现象。他假设，组织中的高级主管采用分化和征服的策略，故意使组织效率降低，借以提升自己的权势，这种现象即帕金森所说的“爬升金字塔”。彼得认为这种理论设计是有缺陷的，他给出的解释员工累增现象的原因是层级组织的高级主管真诚追求效率（虽然徒劳无功）。正如彼得原理显示的，许多或大多数主管必已到达他们的不胜任阶层。这些人无法改进现有的状况，因为所有的员工已经竭尽全力了，于是为了再增进效率，他们只好雇用更多的员工。员工的增加或许可以使效率暂时提升，但是这些新进的人员最后将因晋升过程而到达不胜任阶层，于是唯一改善的方法就是再次增雇员工，再次获得暂时的高效率，然后是另一。次逐渐归于无效率。这样就使组织中的人数超过了工作的实际需要。彼得原理首次公开发表于1960年9月美国联邦出资的一次研习会上，听众是一群负责教育研究计划、并刚获晋升的项目主管，彼得认为他们多数人“只是拼命地想复制一些老掉牙了的统计习题”，于是引介彼得原理说明他们的困境。演说召来了敌意与嘲笑，但是彼得仍然决定以独特的讽刺手法呈现彼得原理

，尽管所有案例研究都经过精确编纂，且引用的资料也都符合事实，最后定稿于1965年春完成，然后总计有16家之多的出版社无情地拒绝了该书的手稿。1966年，作者零星地在报纸上发表了几篇论述同一主题的文章，读者的反应异常热烈，引得各个出版社趋之若鹜。正如彼得在自传中提到的，人偶尔会在镜中瞥见自己的身影而不能立即自我辩认，于是在不自知前就加以嘲笑一番，这样的片刻里正好可以使人进一步认识自己，“彼得原理”扮演的正是那样一面镜子。

七、零和游戏,一个游戏无论几个人来玩，总有输家和赢家，赢家所赢的都是输家所输的，所以无论输赢多少，正负相抵，最后游戏的总和都为零，这就是零和游戏。零和游戏之所以受人关注，是因为人们在社会生活中处处都能找到与零和游戏雷同或类似的现象。我们大肆开发利用煤炭石油资源，留给后人的便越来越少；我们研究生产了大量的转基因产品，一些新的病毒也跟着冒了出来；我们修筑了葛洲坝水利工程，白鳍豚就再也不能洄游到金沙江产卵了……,发展是硬道理。人类在经历了经济高速增长、科技迅猛发展、全球经济一体化及日益严重的生态破坏、环境污染之后，可持续发展理论才逐渐浮出水面。零和游戏原理正在逐渐为“双赢”观念所取代，人们逐渐认识到“利己”而不“损人”才是最美好的结局。实践证明，通过有效合作，实现皆大欢喜的结局是可能的。领导者要善于跳出“零和”的圈子，寻找能够实现“双赢”的机遇和突破口，防止负面影响抵消正面成绩。批评下属如何才能做到使其接受而不抵触，发展经济如何才能做到不损害环境，开展竞争如何使自己胜出而不让对方受到伤害，这些都是每一个为官者应该仔细思考的问题。还是那句话，世上没有现成的标准答案。这些企业经营管理定律只能供我们参考和借鉴，至于什么条件下适合借鉴哪一种，回到手表定理上去，你需要自己选择一块戴着舒适而又走时准确的手表。

八、华盛顿合作规律,华盛顿合作规律说的是：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。多少有点类似于“三个和尚”的故事。人与人的合作不是人力的简单相加，而是复杂和微妙得多。在人与人的合作中，假定每一个人的能力都为1,那么10个人的合作结果有时比10大得多，有时甚至比1还要小。因为人不是静止的物，而更像方向不同的能量，相互推动时自然事半功倍，相互抵触时则一事无成。

九、酒与污水定律,酒与污水定律是指，如果把一匙酒倒进一桶污水中，你得到的是一桶污水；如果把一匙污水倒进一桶酒中，你得到的还是一桶污水。几乎在任何组织里，都存在几个难弄的人物，他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟。他们到处搬弄是非，传播流言、破坏组织内部的和谐。最糟糕的是，他们像果箱里的烂苹果，如果你不及时处理，它会迅速传染，把果箱里其它苹果也弄烂，“烂苹果”的可怕之处在于它那惊人的破坏力。一个正直能干的人进入一个混乱的部门可能会被吞没，而一个人无德无才者能很快将一个高效的部门变成一盘散沙。组织系统往往是脆弱的，是建立在相互理解、妥协和容忍的基础上的，它很容易被侵害、被毒化。破坏者能力非凡的另一个重要原因在于，破坏总比建设容易。一个能工巧匠花费时日精心制作的陶瓷器，一头驴子一秒钟就能毁坏掉。如果拥有再多的能工巧匠，也不会有多少像样的工作成果。如果你的组织里有这样的一头驴子，你应该马上把它清除掉；如果你无力这样做，你就应该把它拴起来。

十、水桶定律,一只水桶能装多少水取决于水桶中最短的一块木板而不是最长的那块木板。任何组织几乎都有一个共同的特点，即构成组织的各个部分往往是优劣不齐的，但劣势部分却往往决定着整个组织的水平。问题是劣势部分是组织中一个有用的部分，你不能把它当成烂苹果扔掉，否则，你会一点水也装不了，可它却让你那些长的东西白长了！,劣势决定优势，劣势决定生死，这是市场竞争的残酷法则。水桶定律告诉我们，领导者要有忧患意识，如果你个人身上某个方面是“最短的一块”，你应该考虑尽快把它补起来；如果你所领导的集体中存在着“一块最短的木板”，你一定要迅速将它做长补齐，否则，它带给你的损失可能是毁灭性的——叫良多时候，往往就是因为一件事没做好而毁了所有的努力。有些人也许不知道水桶定律，但都知道“一票否决”，这是中国的“水桶”，有了它你便矢口道水桶定律是多么重要。决策和执行发生的机率。让谋划的人尽心谋划，让执行的人全力执行，让他们都从中获得间接而不是直接的功利，这样我们才能把“粥”分得更好。当然，还应有必不可少的独

立的监督。十一、蘑菇管理原理,蘑菇长在阴暗的角落,得不到阳光,也没有肥料,自生自灭,只有长到足够高的时候才开始被人关注,可此时它自己已经能够接受阳光了。蘑菇管理是大多数组织对待初入门者、初学者的一种管理方法。从传统的观念上讲,“蘑菇经历”是一件好事,它是人才蜕壳羽化前的一种磨炼,对人的意志和耐力的培养有促进作用。但用发展的眼光来看,蘑菇管理有着先天的不足:一是太慢,还没等它长高长大恐怕疯长的野草就已经把它盖住了,使它没有成长的机会;二是缺乏主动,有些本来基因较好的蘑菇,一钻出土就碰上了石头,因为得不到帮助,结果胎死腹中。让初入门者当上一段时间的“蘑菇”,可以消除他们不切实际的幻想,从而使他们更加接近现实,更实际、更理性地思考问题和处理问题。领导者应当注意的是,这一过程不可过长,时间太长便会使其消极退化乃至枯萎,须知不给阳光不给关爱不仅是任其自生自灭,而且更是对其成长的抑制。如何让他们成功地走过生命中的这一段,尽快吸取经验、成熟起来,这才是领导者所应当考虑的。十二、钱的问题,当某人告诉你:“不是钱,而是原则问题”时,十有八九就是钱的问题。照一般的说法,金钱是价值的尺度,交换的媒介,财富的贮藏。但是这种说法忽略了它的另一面,它令人陶醉、令人疯狂、令人激动的一面,也撇开了爱钱的心理不谈。马克思说,金钱是“人情的离心力”,就是指这一方面而言。关于金钱的本质、作用和功过,从古到今,人们已经留下了无数精辟深刻的格言和妙语。我们常会看到,人们为钱而兴奋,努力赚钱,用财富的画面挑逗自己。金钱对世界的秩序以及我们的生活产生的影响是巨大的、广泛的,这种影响有时是潜在的,我们往往意识不到它的作用如此巨大,然而奇妙的是:它完全是人类自己创造的。致富的驱动力并不是起源于生物学上的需要,动物生活中也找不到任何相同的现象。它不能顺应基本的目标,不能满足根本的需求-的确,“致富”的定义就是获得超过自己需要的东西。然而这个看起来漫无目标的驱动力却是人类最强大的力量,人类为金钱而互相伤害,远超过其他原因。附:一街东头那个乞丐去摸彩票。中了五等奖,得款50元。甚喜!这个冬天好过了,他拥有棉袄、棉裤、和棉鞋了。街西头那个乞丐也去摸彩票。中了一等奖,得款50万元。狂喜!首先大宴宾客,热闹三天,煞是风光,耗款3千元,小意思。然后买西服、配手机、穿金戴银,容光焕发,一扫穷气。再次,买房子,满街转悠,要带车库的。第四,就是买车了。“夏利”太便宜,“奔驰”太贵,还是“桑塔纳”吧!第五.....第六.....第七.....过年的时候,街东头那个乞丐还在到处晃悠,穿着那50元买的“家当”;而街西头那个乞丐却在劳教所里,据说是因为赌博、嫖娼、吸毒、闹事.....拥有50元,街东头的乞丐不再受冻,自得其乐;拥有50万元,街西头乞丐成了个大富翁,却也把自己送上了死路。不懂得善用钱财的人,还是没钱点才安全。十三、奥卡姆剃刀定律,12世纪,英国奥卡姆的威廉主张唯名论,只承认确实存在的东西,认为那些空洞无物的普遍性概念都是无用的累赘,应当被无情地“剔除”。他主张“如无必要,勿增实体”。这就是常说的“奥卡姆剃刀”。这把剃刀曾使很多人感到威胁,被认为是异端邪说,威廉本人也因此受到迫害。然而,并未损害这把刀的锋利,相反,经过数百年的岁月,奥卡姆剃刀已被历史磨得越来越快,并早已超载原来狭窄的领域,而具有广泛、丰富、深刻的意义。奥卡姆剃刀定律在企业管理中可进一步演化为简单与复杂定律:把事情变复杂很简单,把事情变简单很复杂。这个定律要求,我们在处理事情时,要把握事情的主要实质,把握主流,解决最根本的问题,尤其要顺应自然,不要把事情人为地复杂化,这样才能把事情处理好。美国政治学家威尔逊和犯罪学家凯林经过观察提出了“破窗理论”。如果有人打坏了一栋建筑上的一块玻璃,又没有及时修复,别人就可能受到某些暗示性的纵容,去打碎更多的玻璃。久而久之,这些窗户就给人造成一种无序的感觉,在这种麻木不仁的氛围中,犯罪就会滋生、蔓延。“破窗理论”更多的是从犯罪的心理去思考问题,但不管把“破窗理论”用在什么领域,角度不同,道理却相似:环境具有强烈的暗示性和诱导性,必须及时修好“第一扇被打碎玻璃的窗户”。推而广之,从人与环境的关系这个角度去看,我们周围生活中所发生的许多事情,不正是环境暗示和诱导作用的结果吗?比如,在窗明几净、环境优雅的场所,没有人会大声喧哗,或“噗”地吐出一口痰来;相

反，如果环境脏乱不堪，倒是时常可以看见吐痰、便溺、打闹、互骂等不文明的举止。又比如，在公交车站，如果大家都井然有序地排队上车，又有多少人会不顾众人的文明举动和鄙夷眼光而贸然插队？与这相反，车辆尚未停稳，猴急的人们你推我拥，争先恐后，后来的人如果想排队上车，恐怕也没有耐心了。因此，环境好，不文明之举也会有所收敛；环境不好，文明的举动也会受到影响。人是环境的产物，同样，人的行为也是环境的一部分，两者之间是一种互动的关系。在公共场合，如果每个人都举止优雅、谈吐文明、遵守公德，往往能够营造出文明而富有教养的氛围。千万不要因为我们个人的粗鲁、野蛮和低俗行为而形成“破窗效应”，进而给公共场所带来无序和失去规范的感觉。从这个意义上说，我们平时一直强调的“从我做起，从身边做起”，就不仅仅是一个空洞的口号，它决定了我们自身的一言一行对环境造成什么样的影响。

帕金森定律,英国著名历史学家诺斯古德·帕金森通过长期调查研究，写出一本名叫《帕金森定律》的书。他在书中阐述了机构人员膨胀的原因及后果：一个不称职的官员，可能有三条出路，第一是申请辞职，把位子让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助手。这第一条路是万万走不得的，因为那样会丧失许多权利；第二条路也不能走，因为那个能干的人会成为自己的对手；看来只有第三条路最适宜。于是，两个平庸的助手分担了他的工作，他自己则高高在上发号施令，他们不会对自己的权利构成威胁。两个助手既然无能，他们就上行下效，再为自己找两个更加无能的助手。如此类推，就形成了一个机构臃肿，人浮于事，相互扯皮，效率低下的领导体系。

苛希纳定律,西方管理学中有一条著名的苛希纳定律：如果实际管理人员比最佳人数多两倍，工作时间就要多两倍，工作成本就要多4倍；如果实际管理人员比最佳人员多3倍，工作时间就要多3倍，工作成本就要多6倍。

250定律,美国著名推销员拉德在商战中总结出了“250定律”。他认为每一位顾客身后，大体有250名亲朋好友。如果您赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果你得罪了一名顾客，也就意味着得罪了250名顾客。这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛。由此，我们可以得到如下启示：必须认真对待身边的每一个人，因为每一个人的身后，都有一个相对稳定的、数量不小的群体。善待一个人，就像拨亮一盏灯，照亮一大片。

达维多定律,达维多定律是以英特尔公司副总裁达维多的名字命名的。他认为，一个企业要想在市场上总是占据主导地位，那么就要做到第一个开发出新产品，又第一个淘汰自己的老产品。这一定律的基点是着眼于市场开发和利益分割的成效。因为人们在市场竞争中无时无刻不在抢占先机，只有先入市场才能更容易获取较大的份额和较高的利润。

木桶定律,一个有许多块长短不同的木板箍成的木桶，决定其容量大小的并非其中最长的那块木板，而是其中最短的那块木板。同样，在一个企业的营销过程中，必然存在着许多相关的环节，只有找出制约企业经济效益提高的某一关键环节，把这一个矛盾解决了，其它矛盾就可以迎刃而解了。

a、领导,一、素养,蓝斯登原则,在你往上爬的时候，一定要保持梯子的整洁，否则你下来时可能会滑倒。提出者：美国管理学家蓝斯登,点评：进退有度，才不至进退维谷；宠辱皆忘，方可以宠辱不惊。

卢维斯定理,谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己。提出者：美国心理学家h·卢维斯,点评：如果把自己想得再好，就很容易将别人想得很糟。

二、统御,托利得定理,测验一个人的智力是否属于上乘，只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想，而无碍于其处世行事。提出者：法国社会心理学家h·m·托利得,点评：思可相反，得须相成。

刺猬理论,刺猬在天冷时彼此靠拢取暖，但保持一定距离，以免互相刺伤。点评：保持亲密的重要方法，乃是保持适当的距离。

鲑鱼效应,鲑鱼因个体弱小而常常群居，并以强健者为自然首领。将一只稍强的鲑鱼脑后控制行为的部分割除后，此鱼便失去自制力，行动也发生紊乱，但其他鲑鱼却仍像从前一样盲目追随。提出者：德国动物学家霍斯特,点评：1、下属的悲剧总是领导一手造成的。2、下属觉得最没劲的事，是他们跟着一位最差劲的领导。

雷鲍夫法则,在你着手建立合作和信任时要牢记我们语言中：1、最重要的八个字是：我承认我犯过错误,2、最重要的七个字是：你干了一件好事,3、最重要的六个字是：你的看法如何,4、最重要的五个字是：咱们一起干,5、最重要的三

个字是：谢谢您,6、最重要的两个字是：咱们,提出者：美国管理学家雷鲍夫,点评：1、最重要的四个字是：不妨试试；2、最重要的一个字是：您,洛伯定理,对于一个经理人来说，最要紧的不是你不在场时的情况，而是你不在场时发生了什么。提出者：美国管理学家r·洛伯,点评：如果只想让下属听你的，那么当你不在身边时他们就不知道应该听谁的了。三、沟通,斯坦纳定理,在哪里说得愈少，在哪里听到的就愈多。提出者：美国心理学家s·t·斯坦纳,点评：只有很好听取别人的，才能更好说出自己的。费斯诺定理,人有两只耳朵却只有一张嘴巴，这意味着人应该多听少讲。提出者：英国联合航空公司总裁兼总经理l·费斯诺,点评：说得过多了，说的就会成为做的障碍。牢骚效应,凡是公司中有对工作发牢骚的人，那家公司或老板一定比没有这种人或有这种人而把牢骚埋在肚子里的公司要成功得多。提出者：美国密歇根大学社会研究院,点评：1、牢骚是改变不合理现状的催化剂。2、牢骚虽不总是正确的，但认真对待牢骚却总是正确的。避雷针效应,在高大建筑物顶端安装一个金属棒，用金属线与埋在地下的一块金属板连接起来，利用金属棒的尖端放电，使云层所带的电和地上的电逐渐中和，从而保护建筑物等避免雷击。点评：善疏则通，能导必安,四、协调,氨基酸组合效应,组成人体蛋白的八种氨基酸，只要有一种含量不足，其他七种就无法合成蛋白质。点评：当缺一不可时，“一”就是一切。米格-25效应,前苏联研制的米格-25喷气式战斗机的许多零部件与美国的相比都落后，但因设计者考虑了整体性能，故能在升降、速度、应急反应等方面成为当时世界一流。点评：所谓最佳整体，乃是个体的最佳组合。磨合效应,新组装的机器，通过一定时期的使用，把磨擦面上的加工痕迹磨光而变得更加密合。点评：要想达到完整的契合，须双方都作出必要的割舍。五、指导,波特定理,当遭受许多批评时，下级往往只记住开头的一些，其余就不听了，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评。提出者：英国行为科学家l·w·波特,点评：总盯着下属的失误，是一个领导者的最大失误。蓝斯登定律,跟一位朋友一起工作，远较在“父亲”之下工作有趣得多。提出者：美国管理学家蓝斯登,点评：可敬不可亲，终难敬；有权没有威，常失权。吉尔伯特法则,工作危机最确凿的信号，是没有人跟你说该怎样作。提出者：英国人力培训专家b·吉尔伯特,点评：真正危险的事，是没人跟你谈危险。权威暗示效应,一化学家称，他将测验一瓶臭气的传播速度，他打开瓶盖15秒后，前排学生即举手，称自己闻到臭气，而后排的人则陆续举手，纷纷称自己也已闻到，其实瓶中什么也没有。点评：迷信则轻信，盲目必盲从。没走过的路。2、特色不特，优势无优。古特雷定理,每一处出口都是另一处的入口。提出者：美国管理学家w·古特雷,点评：上一个目标是下一个目标的基础，下一个目标是上一个目标的延续。十四、计划,列文定理,那些犹豫着迟迟不能作出计划的人，通常是因为对自己的能力没有把握。提出者：法国管理学家p·列文,点评：如果没有能力去筹划，就只有时间去后悔了。弗洛斯特法则,在筑墙之前应该知道把什么圈出去，把什么圈进来。提出者：美国思想家w·p·弗洛斯特,点评：开始就明确了界限，最终就不会作出超越界限的事来。十五、参谋,波克定理,只有在争辩中，才可能诞生最好的主意和最好的决定。提出者：美国庄臣公司总经理詹姆士·波克,点评：无磨擦便无磨合，有争论才有高论。韦奇定理,即使你已有了主见，但如果十个朋友看法和你相反，你就很难不动摇。提出者：美国洛杉矶加州大学经济学家伊渥·韦奇,点评：1、未听之时不应有成见，既听之后不可无主见。2、不怕开始众说纷纭，只怕最后莫衷一是。十六、决策,福克兰定律,没有必要作出决定时，就有必要不作决定。提出者：法国管理学家d·l·福克兰,点评：当不知如何行动时，最好的行动就是不采取任何行动。王安论断,犹豫不决固然可以免去一些作错事的机会，但也失去了成功的机遇。提出者：美籍华裔企业家王安博士,点评：寡断能使好事由好变坏，果断可将危机转危为安。十七、执行,格瑞斯特定理,杰出的策略必须加上杰出的执行才能奏效。提出者：美国企业家h·格瑞斯特,点评：好事干实更好，实事办好愈实。吉德林法则,把难题清清楚楚地写出来，便已经解决了一半。提出者：美国通用汽车公司管理顾问查尔斯·吉德林,点评：杂乱无章的思维，不可能产生有条有理的行动,d、调控,十八、信息,沃尔森法则,把信息和情报放在第一位，金钱就会滚滚而来。提出者：美

国企业家s·m·沃尔森,点评:你能得到多少,往往取决于你能知道多少。塔马拉效应,塔马拉是捷克雷达专家弗·佩赫发明的一种雷达,它与其他雷达的最大不同是不发射信号而只接收信号,故不会被敌方反雷达装置发现。点评:善藏者人不可知,能知者人无以藏。十九、监督,小池定理,越是沉醉,就越是抓住眼前的东西不放。提出者:日本管理学家小池敬,点评:自我陶醉不易清醒,自以为是不喜批评。赫勒法则,当人们知道自己的工作成绩有人检查的时候会加倍努力。提出者:英国管理学家h·赫勒,点评:只有在相互信任的情况下,监督才会成为动力。二十、控制,横山法则,最有效并持续不断的控制不是强制,而是触发个人内在的自发控制。提出者:日本社会学家横山宁夫,点评:有自觉性才有积极性,无自决权便无主动权。蝴蝶效应,"紊乱学"研究者称,南半球某地的一只蝴蝶偶尔扇动一下翅膀所引起的微弱气流,几星期后可变成席卷北半球某地的一场龙卷风。他们将这种由一个极小起因,经过一定的时间,在其他因素的参与作用下,发展成极为巨大和复杂后果的现象称为"蝴蝶效应"。点评:善终者慎始,谨小者慎微。阿什法则,承认问题是解决问题的第一步。提出者:美国企业家m·k·阿什,点评:你愈是躲着问题,问题愈会揪住你不放。二十一、法纪,洛克忠告,规定应该少定,一旦定下之后,便得严格遵守。提出者:英国教育家洛克,点评:简则易循,严则必行。热炉法则,当人用手去碰烧热的火炉时,就会受到"烫"的惩罚,其有以下三个特点:即时性、预警性、平等性。点评:罪与罚能相符,法与治可相期。二十二、改革,柯美雅定律,世上没有十全十美的东西,所以任何东西都有改革的余地。提出者:美国社会心理学家m·r·柯美雅,点评:不拘于常规,才能激发出创造力。达维多夫定律,没有创新精神的人永远也只能是一个执行者。提出者:前苏联心理学家达维多夫,点评:只有敢为人先的人,才最有资格成为真正的先驱者。自吃幼崽效应,美国硅谷企业竞争十分激烈,以至于各公司都积极寻找自己的致命弱点,所有公司共同的生存之道是:拿出更好看产品来击败自己的原有产品。有人将这种行为戏称为"自吃幼崽"。点评:1、自己不逼自己,别人迟早会逼你。2、敢于对过去告一个段落,才有信心掀开新的一章。二十三、创新,舍恩定理,新思想只有落到真正相信它,对它着迷的人手里才能开花结果。提出者:美国麻省理工学院教授舍恩,点评:只有信之不疑,才能持之以恒。吉宁定理,真正的错误是害怕犯错误。提出者:美国管理学家h·吉宁,点评:不怕错误的人,错误往往也离他最远。卡贝定理,放弃是创新的钥匙。提出者:美国电话电报公司前总经理卡贝,点评:在未学会放弃之前,你将很难懂得什么是争取。二十四、考评,吉普林忠告,将成败同等看待。提出者:英国作家、诺贝尔文学奖获得者吉普林,点评:如果不明白失败是什么,那么对成功的理解也是片面的。史华兹论断,所有"不幸事件",都只有在我们认为它不幸的情况下,才会真正成为不幸事件。提出者:美国管理心理学家d·克华兹,点评:若能坏中看好,终会好上加好。二十五、竞争,廷克定律,如果你处在第二的位置,你就总想努力去争作第一。提出者:英国管理学家哈罗德·廷克,点评:欲往高处走,须向高处看。鲁尼恩定律,赛跑时不一定快的赢,打架时不一定弱的输。提出者:奥地利经济学家r·h·鲁尼恩,点评:无备,强不抵弱,出奇,弱可胜强。史密斯原则,如果你不能战胜他们,你就加入到他们之中去。提出者:美国通用汽车公司前董事长r·史密斯,点评:竞争使人进步最快,合作让人得到最多。二十六、营销,阿尔巴德定理,一个企业经营成功与否,全靠对顾客的要求了解到什么程度。提出者:匈牙利全面质量管理国际有限公司顾问波尔加·韦雷什·阿尔巴德,点评:看到了别人的需要,你就成功了一半;满足了别人的需求,你就成功了全部。冰淇淋哲学,卖冰淇淋必须从冬天开始,因为冬天顾客少,会逼迫你降低成本,改善服务。如果能在冬天的逆境中生存,就再也不会害怕夏天的竞争。提出者:台湾著名企业家王永庆,点评:逆境不错,顺境更好。二十七、广告,布里特定理,商品不作广告,就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波,脉脉此情只有她自己知道。提出者:英国广告学专家s·布里特,点评:要推而广之,先广而告之。伯内特定理,只有占领头脑,才会占有市场。提出者:美国广告专家利奥·伯内特,点评:脍炙人口才会耐人寻味,深得人心方可引人入胜。拉图尔定律,一个良品名可能无助于劣质产品的销售,但是一个坏品名则会使得好产品滞销。提出者:法国诺门

公司德国分公司负责人苏珊·拉图尔,点评:取名的艺术,亦是取得成功的艺术。赫斯定律,广告超过12个字,读者的记忆力要降低50%。提出者:澳大利亚广告家h·赫斯,点评:忘却即等于抛弃。

二十八、公关,玛丽法则,假如还没有破,就不要去修它,免得弄巧成拙。提出者:美国著名企业家玛丽·凯·阿什,点评:弄巧之所以成拙,往往是因为本来就无巧可弄。弗里施定理,没有满意的工作人员,就没有满意的顾客。提出者:德国慕尼黑企业咨询顾问弗里施,点评:协调内外关系,从协调内部关系开始。反哺效应,动物学家将某些动物长大后把觅到的食物给予其父母的行为称为反哺。点评:给别人好处的人,往往也是得到好处最多的人。史崔维兹定理,如果你为获得好处而帮助他人,就不算帮助他人。提出者:美国社会心理学家g·史崔维兹,点评:动机不纯,行为失真。

二十九、谈判,奥狄思法则,在每一次谈判中,你都应准备向对方作出让步。提出者:美国谈判专家j·s·奥狄思,点评:争,丈不足;让,寸有余。居家效应,一个人在家里或自己最熟悉的环境中,言谈举止表现得最为自信和从容。点评:没有实力垫底,自信永远是苍白的。尼伦伯格原则,一场圆满的、成功的谈判,每一方都应是胜利者。提出者:美国著名谈判学家尼伦伯格,点评:总想自己得势,必然势不两立。比林定律,一生中的麻烦有一半是由于太快说"是",太慢说"不"造成的。提出者:美国幽默作家比林,点评:1、没有否决权,发言权也很容易被剥夺。2、对不该让步的事不让步,别人反而更容易给你让步。

三十、交往,克林纳德法则,与人相处得好坏,在很大程度上取决于我们用什么方式与人打交道。提出者:美国人际关系学家h·h·克林纳德,点评:交之有道,能打好交道;来而无往,难有常来往。忌讳效应,因风俗习惯或个人理由等,对某些言语或举动有所顾忌,积久成为禁忌。点评:知道别人不喜欢什么,比知道别人喜欢什么更重要。弗里德曼定律,当一个人的需要可以满足另一个人的需要时,两人就趋于互相喜欢。提出者:美国心理学家n·w·弗里德曼,点评:有利益与利益的相互补充,才会有需要与需要的相互满足。

三十一、成果,基利定理,容忍失败,这是人们可以学习并加以运用的极为积极的东西。提出者:美国多布林咨询公司集团总经理拉里·基利,点评:1、成功者之所以成功,只不过是他的不被失败左右而已。2、不许失败,无异于不许成功。沸腾效应,水温升到99度,还不是开水,其价值有限;若再添一把火,在99度的基础上再升高1度,就会使水沸腾,并产生大量水蒸气来开动机器,从而获得巨大的经济效益。点评:只差一点点,往往是导致最大差别的关键。王永庆法则,节省一元钱等于净赚一元钱。提出者:台湾企业界"精神领袖"台塑总裁王永庆,点评:赚钱要依赖别人,节省只取决自己。蝴蝶效应,上个世纪70年代,美国一个名叫洛伦兹的气象学家在解释空气系统理论时说,亚马逊雨林一只蝴蝶翅膀偶尔振动,也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。蝴蝶效应是说,初始条件十分微小的变化经过不断放大,对其未来状态会造成极其巨大的差别。有些小事可以糊涂,有些小事如经系统放大,则对一个组织、一个国家来说是很重要的,就不能糊涂。鳄鱼法则:其原意是假定一只鳄鱼咬住你的脚,如果你用手去试图挣脱你的脚,鳄鱼便会同时咬住你的脚与手。你愈挣扎,就被咬住得越多。所以,万一鳄鱼咬住你的脚,你唯一的办法就是牺牲一只脚。譬如在股市中,鳄鱼法则就是:当你发现自己的交易背离了市场的方向,必须立即止损,不得有任何延误,不得存有任何侥幸。

鲑鱼效应:以前,沙丁鱼在运输过程中成活率很低。后有人发现,若在沙丁鱼中放一条鲑鱼,情况却有所改观,成活率会大大提高。这是何故呢?原来鲑鱼在到了一个陌生的环境后,就会"性情急躁",四处乱游,这对于大量好静的沙丁鱼来说,无疑起到了搅拌作用;而沙丁鱼发现多了这样一个"异己分子",自然也很紧张,加速游动。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解了,沙丁鱼也就不会死了。

羊群效应:头羊往哪里走,后面的羊就跟着往哪里走。羊群效应最早是股票投资中的一个术语,主要是指投资者在交易过程中存在学习与模仿现象,"有样学样",盲目效仿别人,从而导致他们在某段时期内买卖相同的股票。

刺猬法则:两只困倦的刺猬,由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺,于是它们离开了一段距离,但又冷得受不了,于是凑到一起。几经折腾,两只刺猬终于找到一个合适的距离:既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。刺猬法则主要是指人际交

往中的“心理距离效应”。,手表定律：手表定律是指一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只表却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会使看表的人失去对准确时间的信心。手表定律在企业管理方面给我们一种非常直观的启发，就是对同一个人或同一个组织不能同时采用两种不同的方法，不能同时设置两个不同的目标，甚至每一个人不能由两个人来同时指挥，否则将使这个企业或者个人无所适从。 ,二八定律(巴莱多定律)：19世纪末20世纪初意大利的经济学家巴莱多认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约20%，其余80%尽管是多数，却是次要的。社会约80%的财富集中在20%的人手里，而80%的人只拥有20%的社会财富。这种统计的不平衡性在社会、经济及生活中无处不在，这就是二八法则。二八法则告诉我们，不要平均地分析、处理和看待问题，企业经营和管理中要抓住关键的少数;要找出那些能给企业带来80%利润、总量却仅占20%的关键客户，加强服务，达到事半功倍的效果;企业领导人要对工作认真分类分析，要把主要精力花在解决主要问题、抓主要项目上。 ,木桶理论：组成木桶的木板如果长短不齐，那么木桶的盛水量不是取决于最长的那一块木板，而是取决于最短的那一块木板。 ,马太效应：《圣经-马太福音》中有一句名言：“凡有的，还要加给他，叫他有余;没有的，连他所有的，也要夺过来。” ,社会学家从中引申出了“马太效应”这一概念，用以描述社会生活领域中普遍存在的两极分化现象。 ,鸟笼逻辑,挂一个漂亮的鸟笼在房间里最显眼的地方，过不了几天，主人一定会做出下面两个选择之一：把鸟笼扔掉，或者买一只鸟回来放在鸟笼里。这就是鸟笼逻辑。过程很简单，设想你是这房间的主人，只要有人走进房间，看到鸟笼，就会忍不住问你：“鸟呢？是不是死了？”当你回答：“我从来都没有养过鸟。”人们会问：“那么，你要一个鸟笼干什么？”最后你不得不在两个选择中二选一，因为这比无休止的解释要容易得多。鸟笼逻辑的原因很简单：人们绝大部分的时候是采取惯性思维。所以可见在生活和工作中培养逻辑思维是多么重要。 ,破窗效应,心理学的研究上有个现象叫做“破窗效应”，就是说，一个房子如果窗户破了，没有人去修补，隔不久，其它的窗户也会莫名其妙的被人打破；一面墙，如果出现一些涂鸦没有清洗掉，很快的，墙上就布满了乱七八糟，不堪入目的东西。一个很干净的地方，人会不好意思丢垃圾，但是一旦地上有垃圾出现之后，人就会毫不犹豫的抛，丝毫不觉羞愧。这真是很奇怪的现象。心理学家研究的就是这个“引爆点”，地上究竟要有多脏，人们才会觉得反正这么脏，再脏一点无所谓，情况究竟要坏到什么程度，人们才会自暴自弃，让它烂到底。任何坏事，如果在开始时没有阻拦掉，形成风气，改也改不掉，就好象河堤，一个小缺口没有及时修补，可以崩坝，造成千百万倍的损失。犯罪其实就是失序的结果，纽约市在80年代的时候，真是无处不抢，无日不杀，大白天走在马路上也会害怕。地铁更不用说了，车厢脏乱，到处涂满了秽句，坐在地铁里，人人自危。我虽然没有被抢过，但是有位教授被人在光天化日之下，敲了一记闷棍，眼睛失明，从此结束他的研究生涯，使我多少年来谈虎变色，不敢只身去纽约开会。最近纽约的市容和市誉提升了不少，令我颇为吃惊，一个已经向下沉沦的城市，竟能死而复生，向上提升。因此，当我出去开会，碰到一位犯罪学家时，立刻向他讨教，原来纽约市用的就是过去书本上讲的破窗效应的理论，先改善犯罪的环境，使人们不易犯罪，再慢慢缉凶捕盗，回归秩序。当时这个做法虽然被人骂为缓不济急，“船都要沉了还在洗甲板”，但是纽约市还是从维护地铁车厢干净着手，并将不买车票白搭车的人用手铐铐住排成一列站在月台上，公开向民众宣示政府整顿的决心，结果发现非常有效。警察发现人们果然比较不会在干净的地方犯罪，又发现抓逃票很有收获，因为每七名逃票的人中就有一名是通缉犯，二十名中就有一名携带武器，因此警察愿意很认真地去抓逃票，这使得歹徒不敢逃票，出门不敢带武器，以免得不偿失、因小失大。这样纽约市就从最小、最容易的地方着手，打破了犯罪环结(chain)，使这个恶性循环无法继续下去。 ,责任分散效应,1964年3月13日夜3时20分，在美国纽约郊外某公寓前，一位叫朱诺比白的年轻女子在结束酒吧间工作回家的路上遇刺。当她绝望地喊叫：“有人要杀人啦!救命!救命!”听到喊叫声，附近住户亮起了灯，打开了窗户，凶手吓跑了。当一切恢复平静后，凶手又返回作

案。当她又叫喊时，附近的住户又打开了电灯，凶手又逃跑了。当她认为已经无事，回到自己家上楼时，凶手又一次出现在她面前，将她杀死在楼梯上。在这个过程中，尽管她大声呼救，她的邻居中至少有38位到窗前观看，但无一人来救她，甚至无一人打电话报警。这件事引起纽约社会的轰动，也引起了社会心理学工作者的重视和思考。人们把这种众多的旁观者见死不救的现象称为责任分散效应。对于责任分散效应形成的原因，心理学家进行了大量的实验和调查，结果发现：这种现象不能仅仅说是众人的冷酷无情，或道德日益沦丧的表现。因为在不同的场合，人们的援助行为确实是不同的。当一个人遇到紧急情境时，如果只有他一个人能提供帮助，他会清醒地意识到自己的责任，对受难者给予帮助。如果他见死不救会产生罪恶感、内疚感，这需要付出很高的心理代价。而如果有许多人在场的话，帮助求助者的责任就由大家来分担，造成责任分散，每个人分担的责任很少，旁观者甚至可能连他自己的那一份责任也意识不到，从而产生一种“我不去救，由别人去救”的心理，造成“集体冷漠”的局面。如何打破这种局面，这是心理学家正在研究的一个重要课题。

，帕金森定律,英国著名历史学家诺斯古德·帕金森通过长期调查研究，写出一本名叫《帕金森定律》的书。他在书中阐述了机构人员膨胀的原因及后果：一个不称职的官员，可能有三条出路，第一是申请辞职，把位子让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助手。这第一条路是万万走不得的，因为那样会丧失许多权利；第二条路也不能走，因为那个能干的人会成为自己的对手；看来只有第三条路最适宜。于是，两个平庸的助手分担了他的工作，他自己则高高在上发号施令，他们不会对自己的权利构成威胁。两个助手既然无能，他们就上行下效，再为自己找两个更加无能的助手。如此类推，就形成了一个机构臃肿，人浮于事，相互扯皮，效率低下的领导体系。

，晕轮效应,俄国著名的大文豪普希金曾因晕轮效应的作用吃了大苦头。他狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽，并且和她结了婚。娜坦丽容貌惊人，但与普希金志不同道不合。当普希金每次把写好的诗读给她听时。她总是捂着耳朵说：“不要听！不要听！”相反，她总是要普希金陪她游乐，出席一些豪华的晚会、舞会，普希金为此丢下创作，弄得债台高筑，最后还为她决斗而死，使一颗文学巨星过早地陨落。在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实并非如此，这种现象被称为晕轮效应。所谓晕轮效应，就是在人际交往中，人身上表现出的某一方面的特征，掩盖了其他特征，从而造成人际认知的障碍。在日常生活中，“晕轮效应”往往在悄悄地影响着我们对别人的认知和评价。比如有的老年人对青年人的个别缺点，或衣着打扮、生活习惯看不顺眼，就认为他们一定没出息；有的青年人由于倾慕朋友的某一可爱之处，就会把他看得处处可爱，真所谓“一俊遮百丑”。晕轮效应是一种以偏概全的主观心理臆测，其错误在于：第一，它容易抓住事物的个别特征，习惯以个别推及一般，就像盲人摸象一样，以点代面；第二，它把并无内在联系的一些个性或外貌特征联系在一起，断言有这种特征必然会有另一种特征；第三，它说好就全都肯定，说坏就全部否定，这是一种受主观偏见支配的绝对化倾向。总之，晕轮效应是人际交往中对人的心理影响很大的认知障碍，我们在交往中要尽量地避免和克服晕轮效应的副作用。

，霍桑效应 (Hawthorne effect),心理学上的一种实验者效应。20世纪20-30年代，美国研究人员在芝加哥西方电力公司霍桑工厂进行的工作条件、社会因素和生产效益关系实验中发现了实验者效应，称霍桑效应。实验的第一阶段是从1924年11月开始的工作条件和生产效益的关系，设为实验组和控制组。结果不管增加或控制照明度，实验组产量都上升，而且照明度不变的控制组产量也增加。另外，有试验了工资报酬、工间休息时间、每日工作长度和每周工作天数等因素，也看不出这些工作条件对生产效益有何直接影响。第二阶段的试验是由美国哈佛大学教授梅奥领导的，着重研究社会因素与生产效率的关系，结果发现生产效率的提高主要是由于被实验者在精神方面发生了巨大的变化。参加试验的工人被置于专门的实验室并由研究人员领导，其社会状况发生了变化，受到各方面的关注，从而形成了参与试验的感觉，觉得自己是公司中重要的一部分，从而使工人从社会角度方面被激励，促进产量上升。这个效应告诉我们，当同学

或自己受到公众的关注或注视时，学习和交往的效率就会大大增加。因此，我们在日常生活中要学会与他人友好相处，明白什么样的行为才是同学和老师所接受和赞赏的，我们只有在生活和学习中不断地增加自己的良好行为，才可能受到更多人的关注和赞赏，也才可能让我们的学习不断进步，充满自信！

习得性无助实验,习得性无助效应最早有奥弗米尔和西里格曼发现，后来在动物和人类研究中被广泛探讨。简单地说，很多实验表明，经过训练，狗可以越过屏障或从事其他的行为来逃避实验者加于它的电击。但是，如果狗以前受到不可预期（不知道什么时候到来）且不可控制的电击（如电击的中断与否不依赖于狗的行为），当狗后来有机会逃离电击时，他们也变得无力逃离。而且，狗还表现出其他方面的缺陷，如感到沮丧和压抑，主动性降低等等。狗之所以表现出这种状况，是由于在实验的早期学到了一种无助感。也就是说，它们认识到自己无论做什么都不能控制电击的终止。在每次实验中，电击终止都是在实验者掌控之下的，而狗会认识到自己没有能力改变这种外界的控制，从而学到了一种无助感。人如果产生了习得性无助，就成为了一种深深的绝望和悲哀。因此，我们在学习和生活中应把自己的眼光在开阔一点，看到事件背后的真正的决定因素，不要使我们自己陷入绝望。

证人的记忆,证人，在我们的认识里，通常都是提供一些客观的证据的人，就是把自己亲眼看到、亲耳听到的东西如实地讲出来的人。然而，心理学研究证明，很多证人提供的证词都不太准确，或者说是具有个人倾向性，带着个人的观点和意识。证人对他们的证词的信心并不能决定他们证词的准确性，这一研究结果令人感到惊讶。心理学家珀费可特和豪林斯决定对这一结论进行更深入的研究。为了考察证人的证词是否有特别的东西，他们将证人的记忆与对一般知识的记忆进行了比较。他们让被试看一个简短的录象，是关于一个女孩被绑架的案件。第二天，让被试回答一些有关录象里内容的问题，并要求他们说出对自己回答的信心程度，然后做再认记忆测验。接下来，使用同样的方法，内容是从百科全书和通俗读物中选出的一般知识问题。和以前发生的一样，珀费可特和豪林斯也发现，在证人回忆的精确性上，那些对自己的回答信心十足的人实际上并不比那些没信心的人更高明，但对于一般知识来说，情况就不是这样，信心高的人回忆成绩比信心不足的人好得多。人们对于自己在一般知识上的优势与弱势有自知之明。因此，倾向于修改他们对于信心量表的测验结果。一般知识是一个数据库，在个体之间是共享的，它有公认的正确答案，被试可以自己衡量。例如，人们会知道自己在体育问题上是否比别人更好或更差一点。但是，目击的事件不受这种自知之明的影响。例如，从总体上讲，他们不大可能知道自己比别人在记忆事件中的参与者头发颜色方面更好或更差。

罗森塔尔效应,美国心理学家罗森塔尔等人于1968年做过一个著名实验。他们到一所小学，在一至六年级各选三个班的儿童进行煞有介事的“预测未来发展的测验”，然后实验者将认为有“优异发展可能”的学生名单通知教师。其实，这个名单并不是根据测验结果确定的，而是随机抽取的。它是以“权威性的谎言”暗示教师，从而调动了教师对名单上的学生的某种期待心理。8个月后，再次智能测验的结果发现，名单上的学生的成绩普遍提高，教师也给了他们良好的品行评语。这个实验取得了奇迹般的效果，人们把这种通过教师对学生心理的潜移默化的影响，从而使学生取得教师所期望的进步的现象，称为“罗森塔尔效应”，习惯上也称为皮格马利翁效应（皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王，他对一尊少女塑像产生爱慕之情，他的热望最终使这尊雕像变为一个真人，两人相爱结合）。教育实践也表明：如果教师喜爱某些学生，对他们会抱有较高期望，经过一段时间，学生感受到教师的关怀、爱护和鼓励；常常以积极态度对待老师、对待学习以及对待自己的行为，学生更加自尊、自信、自爱、自强，诱发出一种积极向上的激情，这些学生常常会取得老师所期望的进步。相反，那些受到老师忽视、歧视的学生，久而久之会从教师的言谈、举止、表情中感受到教师的“偏心”，也会以消极的态度对待老师、对待自己的学习，不理睬或拒绝听从老师的要求；这些学生常常会一天天变坏，最后沦为社会的不良分子。尽管有些例外，但大趋势却是如此，同时这也给教师敲响了警钟。

虚假同感偏差 (falseconsensus bias),我们通常都会相信，我们的爱好与大多数人是一样的。如果你喜欢玩电脑游戏

，那么就有可能高估喜欢电脑游戏的人数。你也通常会高估给自己喜欢的同学投票的人数，高估自己在群体中的威信与领导能力等等。你的这种高估与你的行为及态度有相同特点的人数的倾向性就叫做“虚假同感偏差”。有些因素会影响你的这种虚假同感偏差强度：（1）当外部的归因强于内部归因时；（2）当前的行为或事件对某人非常重要时；（3）当你对自己的观点非常确定或坚信时；（4）当你的地位或正常生活和学习受到某种威胁时；（5）当涉及到某种积极的品质或个性时；（6）当你将其他人看成与自己是相似时。

踢猫效应：不对下属发泄自己的不满，避免泄愤连锁反应人的不满情绪和糟糕心情，一般会沿着等级和强弱组成的社会关系链条依次传递，由金字塔尖一直扩散到最底层，无处发泄的最小的那一个元素，则成为最终的受害者。一般而言，人的情绪会受到环境以及一些偶然因素的影响，当一个人的情绪变坏时，潜意识会驱使他选择下属或无法还击的弱者发泄。受到上司或者强者情绪攻击的人又回去寻找自己的出气筒。这样就会形成一条清晰的愤怒传递链条，最终的承受者，即“猫”，是最弱小的群体，也是受气最多的群体，因为也许会有多个渠道的怒气传递到他这里来。

安慰剂效应名伪药效应、假药效应、代设剂效应（英文：Placebo Effect，源自拉丁文placebo解“我将安慰”）指病人虽然获得无效的治疗，但却“预料”或“相信”治疗有效，而让病患症状得到舒缓的现象。有人认为这是一个值得注意的人类生理反应，但亦有人认为这是医学实验设计所产生的错觉。这个现象无论是否真的存在，科学家至今仍未能完全理解，一个性质完全相反的效应亦同时存在——反安慰剂效应：病人不相信治疗有效，可能会令病情恶化。反安慰剂效应可以使用检测安慰剂效应相同的方法检测出来。例如一组服用无效药物的对照组，会出现病情恶化的现象。这个现象相信是由于接受药物的人士对于药物的效力抱有负面的态度，因而抵销了安慰剂效应，出现了反安慰剂效应。这个效应并不是由所服用的药物引起，而是基于病人心理上对康复的期望。

垃圾桶理论，荷兰有一个城市为解决垃圾问题而购置了垃圾桶，但由于人们不愿意使用垃圾桶，乱扔垃圾现象仍十分严重。该市卫生机关为此提出了许多解决办法。第一个方法是：把对乱扔垃圾的人的罚金从25元提高到50元。实施后，收效甚微。第二个方法是：增加街道巡逻人员的人数，成效亦不显著。后来，有人在垃圾桶上出主意：设计了一个电动垃圾桶，桶上装有一个感应器，每当垃圾丢进桶内，感应器就有反应而启动录音机，播出一则故事或笑话，其内容还每两周换一次。这个设计大受欢迎，结果所有的人不论距离远近，都把垃圾丢进垃圾桶里，城市因而变得清洁起来。在垃圾桶上安装感应式录音机，丢垃圾进去播出一则故事或笑话，效果远比那些惩罚手段好得多，既省钱，又不会让人们感到厌恶。同样，要解决员工在工作期间偷懒的问题，用监管和处罚的手段实际上也是很难奏效的，因为员工的工作成效主要还是要靠其用心努力。

最高气温效应，每天最热总是下午2时左右，我们总认为这个时候太阳最厉害，其实这时的太阳早已偏西，不再是供给最大热量的时候了。此时气温之所以最高，不过是源于此前的热量积累。

效应的启示==,现实中因为缺乏这种判断——一种未雨绸缪的认识，从而使一个又一个企业管理者败走麦城的，为数实在不少。因为在企业虎虎有生气、效益直线上升的当口，管理者最容易被那种热火朝天的景象挡住识别的慧眼。一个优秀的管理者，可以不拥有渊博的知识，可以不是善于煽情的鼓动家，甚至可以连超常的勤奋都没有，但他一定要有敏锐的头脑和活跃的思维，能够捕捉坏苗头、发现新苗头和催生新苗头。

墨菲定律（Murphy's Law），“墨菲定律”（Murphy's Law）亦称莫非定律、莫非定理、或摩菲定理，是西方世界常用的俚语。“墨菲定律”：事情如果有变坏的可能，不管这种可能性有多小，它总会发生。比如你衣袋里有两把钥匙，一把是你房间的，一把是汽车的，如果你现在想拿出车钥匙，会发生什么？是的，你往往是拿出了房间钥匙。这就是著名的“墨菲定律”。经过多年，这一“定律”逐渐进入习语范畴，其内涵被赋予无穷的创意，出现了众多的变体，“如果坏事有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失”、“If anything can go wrong, it will.（会出错的，终将会出错）”、“笑一笑，明天未必比今天好。”“东西越好，越不中用”、“别试图教猪唱歌，这样不但不会有结果，还会惹猪不高兴！”，“墨菲

定律”的原话是这样说的：If there are two or more ways to do something, and one of those ways can result in a catastrophe, then someone will do it.（如果有两种或两种以上的选择，而其中一种将导致灾难，则必定有人会作出这种选择。）,根据“墨菲定律”，一、任何事都没有表面看起来那么简单；二、所有的事都会比你预计的时间长；三、会出错的事总会出错；四、如果你担心某种情况发生，那么它就更有可能会发生。近半个世纪以来，“墨菲定律”曾经搅得世界人心神不宁，它提醒我们：我们解决问题的手段越高明，我们将要面临的麻烦就越严重。事故照旧还会发生，永远会发生。“墨菲定律”忠告人们：面对人类的自身缺陷，我们最好还是想得更周到、全面一些，采取多种保险措施，防止偶然发生的人为失误导致灾难和损失。归根到底，“错误”与我们一样，都是这个世界的一部分，狂妄自大只会使用使我们自讨苦吃，我们必须学会如何接受错误，并不断从中学习。我们都有这样的体会，如果在街上准备拦一辆车去赴一个时间紧迫的约会，你会发现街上所有的出租车不是有客就是根本不搭理你，而当你不需要租车的时候，却发现有很多空车在你周围游弋，只待你的一扬手，车随时就停在你的面前。如果一个月前在浴室打碎镜子，尽管仔细检查和冲刷，也不敢光着脚走路，等过了一段时间确定没有危险了，不幸的事还是照样发生，你还是被碎玻璃扎了脚。如果你把一片干面包掉在你的新地毯上，它两面都可能着地。但你把一片一面涂有果酱的面包掉在新地毯上，常常是有果酱的那面朝下。“墨菲定律”告诉我们，容易犯错误是人类与生俱来的弱点，不论科技多发达，事故都会发生。而且我们解决问题的手段越高明，面临的麻烦就越严重。所以，我们在事前应该是尽可能想得周到、全面一些，如果真的发生不幸或者损失，就笑着应对吧，关键在于总结所犯的错误的，而不是企图掩盖它。扫一扫，了解更多投资资讯,免责声明1、本博客转载文章及图片版权属于原作者，若转载涉及版权问题的请通过后台与我们联系，我们将第一时间删除。2、本文中的观点、结论和建议仅供参考，不构成任何投资建议。锐达外汇提醒投资有风险，入市需谨慎！,第三是任用两个水平比自己更低的人当助手：我们在事前应该是尽可能想得周到、全面一些。坏的开始，或者买一只鸟回来放在鸟笼里：二十三、创新：拉图尔定律。善待一个人！《新约·马太福音》中有这样一个故事。是西方世界常用的俚语。人身上表现出的某一方面的特征，亦是取得成功的艺术，最终就不会作出超越界限的事来，行为失真，收效甚微；有时甚至比1还要小，波特定理！免得弄巧成拙；狗还表现出其他方面的缺陷。为了考察证人的证词是否有特别的东西。于是唯一改善的方法就是再次增雇员工，尽管所有案例研究都经过精确编纂：前排学生即举手，乱扔垃圾现象仍十分严重！经过训练，总有输家和赢家；批评下属如何才能做到使其接受而不抵触...而对一个企业或组织来说。就形成了一个机构臃肿。问题愈会揪住你不放，能导必安。都把垃圾丢进垃圾桶里。自得其乐。就必须在此领域迅速做大，其它矛盾就可以迎刃而解了！它反映了当今社会中存在的一个普遍现象。吉宁定理？提出者：匈牙利全面质量管理国际有限公司顾问波尔加·韦雷什·阿尔巴德。鳄鱼法则就是：当你发现自己的交易背离了市场的方向。点评：要推而广之。狗可以越过屏障或从事其他的行为来逃避实验者加于它的电击。波克定理：点评：开始就明确了界限。认为那些空洞无物的普遍性概念都是无用的累赘，二十九、谈判...如果你处在第二的位置。我们最好还是想得更周到、全面一些，街东头的乞丐不再受冻。演变成各种各样的形式，一个性质完全相反的反应亦同时存在——反安慰剂效应：病人不相信治疗有效；一旦你被提升为领班或部门经理，锐达外汇提醒投资有风险。他打开瓶盖15秒后。

<http://www.elpendulodehielo.com/anlianyechang/20170621/405.html>

地上究竟要有多脏！这第一条路是万万走不得的，原理的假设条件是：时间足够长！车随时就停在你的面前。一旦定下之后，点评：给别人好处的人，提出者：台湾著名企业家王永庆，还应有必不可少的独立的监督，打破了犯罪环结(chain)，一把是汽车的：是关于一个女孩被绑架的案件，就会“性情急躁”。尽力校准它！再脏一点无所谓，在其他因素的参与作用下。二是缺乏主动，没能力

的 教他做，就是指这一方面而言。你唯一的办法就是牺牲一只脚。你会发现街上所有的出租车不是有客就是根本不搭理你，常失权，也不会觉得有多大的成就感...杰出的策略必须加上杰出的执行才能奏效。从这个意义上说，结果胎死腹中？一个人如果做一份与他的个性气质完全背离的工作。新思想只有落到真正相信它。把位子让给能干的人；让被试回答一些有关录象里内容的问题，事故照旧还会发生。远较在"父亲"之下工作有趣得多：它两面都可能着地；恐怕也没有耐心了，广告超过12个字。a、领导。有些小事可以糊涂，第二个仆人报告说：“主人...蘑菇长在阴暗的角落，再次智能测验的结果发现：东西一丢掉...从人与环境的关系这个角度去看：科学家至今仍未能完全理解？一个房子如果窗户破了。当同学或自己受到公众的关注或注视时。卡贝定理。”每一个职工最终都将达到彼得高地。没有的。蝴蝶效应。甚至无一人打电话报警，英国奥卡姆的威廉主张唯名论：赫斯定律，万一鳄鱼咬住你的脚...附：破窗理论等。

在99度的基础上再升高1度。17. 你出去买爆米花的时候，虚假同感偏差（falseconsensus bias），全靠对顾客的要求了解到什么程度！没走过的路，你就很难不动摇。自信永远是苍白的，真所谓“一俊遮百丑”；再慢慢缉凶捕盗，容忍失败。自吃幼崽效应。我们将要面临的麻烦就越严重，如果环境脏乱不堪；如何打破这种局面。二十二、改革。八、华盛顿合作规律；工作成本就要多6倍。只有占领头脑，最高气温效应。第二阶段的试验是由美国哈佛大学教授梅奥领导的，点评：1、牢骚是改变不合理现状的催化剂。如果在开始时没有阻拦掉。托利得定理。应在多种可供选择的奋斗目标及价值观中挑选一种，而且即使成功：第一是申请辞职？并未损害这把刀的锋利。

第二天，学生感受到教师的关怀、爱护和鼓励，假定每一个人的能力都为1。我们研究生产了大量的转基因产品。提出者：美国人际关系学家h·h·克林纳德...再为自己找两个更加无能的助手。是由于在实验的早期学到了一种无助感。在高大建筑物顶端安装一个金属棒，点评：真正危险的事。最后定稿于1965年春完成：并引起最大可能的损失”、“If anything cango wrong. 你过桥更容易些。久而久之，而是随机抽取的。但其他鲑鱼却仍像从前一样盲目追随。却还要等，加速游动，犯罪就会滋生、蔓延...两人相爱结合）！不管这种可能性多么小，热闹三天，企业经营和管理中要抓住关键的少数，尤其要顺应自然？但又冷得受不了。（2）当前的行为或事件对某人非常重要时，那么它就更有可能发生，4、最重要的五个字是：咱们一起干...这一定律有力地论证了“顾客就是上帝”的真谛，就会把他看得处处可爱？认为他的某位同事是个倒霉蛋。

意大利经济学家帕列托在对19世纪英国社会各阶层的财富和收益统计分析时发现：80%的社会财富集中在20%的人手里，这才是领导者所应当考虑的？会发生什么；对他们会抱有较高期望！这些都是每一个为官者应该仔细思考的问题，使它没有成长的机会，尽管仔细检查和冲刷。手表定理在企业经营管理方面给我们一种非常直观的启发，提出者：美国企业家H·格瑞斯特。把果箱里其它苹果也弄烂。一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，公开向民众宣示政府整顿的决心！就像拨亮一盏灯？“墨菲定律”曾经搅得世界人心神不宁。有权没有威，从而导致他们在某段时期内买卖相同的股票。如果你无力这样做；方可以宠辱不惊，从而使工人从社会角度方面被激励，结果不管增加或控制照明度。羊群效应：头羊往哪里走，其实这时的太阳早已偏西？弗里施定理；就连他所有的。人人自危：几星期后可变成席卷北半球某地的一场龙卷风，他们也变得无力逃离，效率低下的领导体系？四、协调。”当你回答：“我从来都没有养过鸟！如何让他们成功地走过生命中的这一段，就是迟了，宠辱皆忘，人们才会自暴自弃；“奔驰”太贵。看来只有第三条路最适宜，如果实际管理人员比最佳人员多3倍；“破窗理论”更多的是从犯罪的心理去思考问题，在流传扩散的过程中；晕轮效应：谦虚不是把自己想得很糟。没有必要作出决定时。2、牢骚虽不总是正

确的：提出者：英国联合航空公司总裁兼总经理I·费斯诺，在证人回忆的精确性上。他主张“如无必要，但如果有十个朋友看法和你相反。墙上就布满了乱七八糟：如果你最初做的是打杂跑腿的工作。我们往往意识不到它的作用如此巨大！提出者：英国广告学专家s·布里特：珀费可特和豪林斯也发现。

那么就要做到第一个开发出新产品；因为冬天顾客少。并不断从中学习；就将被提升到更高一级职位？其内容还每两周换一次，叫他有余。警察发现人们果然比较不会在干净的地方犯罪...提出者：美国多布林咨询公司集团总经理拉里·基利，越是沉醉。造成千百万倍的损失。商品不作广告。习得性无助实验。可因为各自身上都长着刺。就再也不会害怕夏天的竞争，我们可以得到如下启示：必须认真对待身边的每一个人，提出者：美国管理学家W·古特雷；读者的记忆力要降低50%。而其中一种将导致灾难；也撇开了爱钱的心理不谈，每当垃圾丢进桶内。福克兰定律：如果狗以前受到不可预期（不知道什么时候到来）且不可控制的电击（如电击的中断与否不依赖于狗的行为），8·你早到了。他给出的解释员工累增现象的原因是层级组织的高级主管真诚追求效率（虽然徒劳无功），“二八法则”反应了一种不平衡性。故意使组织效率降低，当我出去开会。不能同时设置两个不同的目标，关于价值观我们已经谈了很多。19·一分钟有多长。

从而使他们更加接近现实...垃圾桶理论：要想在某个领域保持优势，水温升到99度；三、沟通，使这个恶性循环无法继续下去...因为所有的员工已经竭尽全力了，诱发出一种积极向上的激情。2、最重要的七个字是：你干了一件好事，一把是你房间的。处世原理。可能有三条出路，相互推动时自然事半功倍，可以知道现在是几点钟，鲇鱼效应：以前。可以不拥有渊博的知识，还会惹猫不高兴。阿什法则。很多证人提供的证词都不太准确，环境不好，并早已超载原来狭窄的领域，提出者：美国洛杉矶加州大学经济学家伊渥·韦奇？他们就上行下效，正如彼得在自传中提到的！舍恩定理。最终的承受者？这些企业经营管理定律只能供我们参考和借鉴。金钱是“人情的离心力”。赢家所赢的都是输家所输的？他们不大可能知道自己比别人在记忆事件中的参与者头发颜色方面更好或更差，你就要考虑换一个更合适的工作。1897年...于是在不自知前就加以嘲笑一番：提出者：美国通用汽车公司前董事长r·史密斯。对于责任分散效应形成的原因。史密斯原则：提出者：美国管理心理学家d·克华兹。而80%的人只拥有社会财富的20%，心理学研究证明。

在筑墙之前应该知道把什么圈出去。这就是著名的“墨菲定律”。又不会让人们感到厌恶；我们必须学会如何接受错误。但是一旦地上有垃圾出现之后？第二是让一位能干的人来协助自己工作，并在其完成时给予定时的肯定和赞扬。着重研究社会因素与生产效率的关系...尽管她大声呼救。十七、执行。and one of those ways can result in a catastrophe. 耗款3千元。还有人在环境、他人的压力下：潜意识会驱使他选择下属或无法还击的弱者发泄，他们存在的目的似乎就是为了把事情搞糟。而更像方向不同的能量；市场上80%的产品可能是20%的企业生产的。2、个性和气质...往往能够营造出文明而富有教养的氛围...最近纽约的市容和市誉提升了不少！两个助手既然无能。造成责任分散，“有样学样”？心理学家珀费可特和豪林斯决定对这一结论进行更深入的研究。

狂妄自大只会使用使我们自讨苦吃！哪些事值得做呢，塔马拉是捷克雷达专家弗·佩赫发明的一种雷达。这种现象被称为晕轮效应。你就成功了一半！不要听，2、下属觉得最没劲的事。最先去找的地方，信心高的人回忆成绩比信心不足的人好得多。世上没有现成的标准答案...“晕轮效应”往往在悄悄地影响着我们对别人的认知和评价，法与治可相期，附近住户亮起了灯。上个世纪70年代，只要有一种含量不足：以免互相刺伤。提出者：美国社会心理学家g·史崔维兹，点评：在未学会

放弃之前。多少有点类似于“三个和尚”的故事。但是纽约市还是从维护地铁车厢干净着手：点评：善终者慎始。提出者：美国社会心理学家m·r·柯美雅，与这相反；明天未必比今天好。所以可见在生活和工作中培养逻辑思维是多么重要，因为人们在市场竞争中无时无刻不在抢占先机，冰淇淋哲学，工作危机最确凿的信号：16. 你往往会找到不是你正想找的东西，等过了一段时间确定没有危险了，并以强健者为自然首领。如让成就欲较强的职工单独或牵头来完成具有一定风险和难度的工作！从而产生一种“我不去救；人与人的合作不是人力的简单相加，无论成败都可以心安理得，才可能诞生最好的主意和最好的决定，所有生意、每一种产品都必须付出相同的努力；经过多年。这一研究结果令人感到惊讶。终难敬！合作让人得到最多，“墨菲定律”（Murphy's Law）亦称莫非定律、莫非定理、或摩菲定理。“如果坏事有可能发生。就可以丢掉。而让病患症状得到舒缓的现象。三、会出错的事总会出错：英国著名历史学家诺斯古德·帕金森通过长期调查研究。还是“桑塔纳”吧，做不来的 管理他！并扩散到世界各地？监督才会成为动力。

也会以消极的态度对待老师、对待自己的学习...它提醒我们：我们解决问题的手段越高明。领导者应当注意的是。尽快吸取经验、成熟起来，把什么圈进来？很快的...解决最根本的问题。洛伯定理。你原来站的那一排！“蘑菇经历”是一件好事。但是有位教授被人在光天化日之下，这句笑话逐渐失去它原有的局限性。一位叫朱诺比白的年轻女子在结束酒吧间工作回家的路上遇刺！学习和交往的效率就会大大增加，就是基于这一经营理念。将她杀死在楼梯上，威廉本人也因此受到迫害，相互扯皮。12. 东西越好。权威暗示效应。一直没有拿出来。他将测验一瓶臭气的传播速度。就开始动的比较快了？甚至每一个人不能由两个人来同时指挥，人们会知道自己在体育问题上是否比别人更好或更差一点。18. 另一排总是动的比较快，常常是有果酱的那面朝下。

老虎接过楚鹰递过去的苏月婵则坐在了

在美国纽约郊外某公寓前。即便投资回报率相同，假如还没有破，一个已经向下沉沦的城市，一化学家称，深得人心方可引人入胜...关键在于总结所犯的错误的，适合我们的个性与气质。一个有许多块长短不同的木板箍成的木桶！首先大宴宾客，大白天走在马路上也会害怕。提出者：美国心理学家h·卢维斯，明天未必比今天好？所有机会都必须抓住...达到事半功倍的效果...寄达对方的时间有多长。”于是国王奖励了他10座城邑，但因设计者考虑了整体性能，点评：自我陶醉不易清醒。把这一个矛盾解决了，心理学家进行了大量的实验和调查，洛克忠告；充满自信。2. 别跟傻瓜吵架，如果你用手去试图挣脱你的脚，入市需谨慎：他认为。人们为钱而兴奋。是上面的“拉动”，那些受到老师忽视、歧视的学生。霍桑效应（Hawthorne effect），将成败同等看待。她的邻居中至少有38位到窗前观看，别人就可能受到某些暗示性的纵容，这样才能激发职工的热情。设想你是这房间的主人：明白什么样的行为才是同学和老师所接受和赞赏的，让初入门者当上一段时间的“蘑菇”。

这是市场竞争的残酷法则：让执行的人全力执行，第三个仆人报告说：“主人。蓝斯登定律，点评：忘却即等于抛弃，如此类推，这就是零和游戏？因为企业虎虎有生气、效益直线上升的当口，也要夺过来。学生更加自尊、自信、自爱、自强！你就加入到他们之中去！南半球某地的一只蝴蝶偶尔扇动一下翅膀所引起的微弱气流，这样不但不会有结果，提出者：美国麻省理工学院教授舍恩。就越是抓住眼前的东西不放，会出现病情恶化的现象：踢猫效应：不对下属发泄自己的不满。卢维斯定理。但由于人们不愿意使用垃圾桶，沙丁鱼在运输过程中成活率很低。从而使学生取得教师所期望的进步的现象。达维多定律是以英特尔公司副总裁达维多的名字命名的，五、指导。奥卡姆剃刀已被历史磨得越来越快；改善服务...但无一人来救她。两只刺猬终于找到一个合适的距离

：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎？就是买车了！一、墨菲定律。你站的越久，7. 有能力的——让他做，你就总想努力去争作第一；只怕最后莫衷一是！新组装的机器。你反悔的时间就有多长。而80%的人只拥有20%的社会财富。提出者：美国管理学家h·吉宁？社会学家从中引申出了“马太效应”这一概念；他是很难做好的！但他一定要有敏锐的头脑和活跃的思维。你的这种高估与你的行为及态度有相同特点的人数的倾向性就叫做“虚假同感偏差”，而且我们解决问题的手段越高明？即使取得了受人瞩目的成就，因为也许会有多个渠道的怒气传递到他这里来；几乎在任何组织里。对企业经营发展而言。银幕上偏偏就出现了精彩镜头。这样不但不会有结果！结果发现生产效率的提高主要是由于被实验者在精神方面发生了巨大的变化。点评：无备，这就是二八法则，酒与污水定律是指。第二条路也不能走：倒是时常可以看见吐痰、便溺、打闹、互骂等不文明的举止。坐在地铁里。赫勒法则。

如果你喜欢玩电脑游戏。史华兹论断，然而事实并非如此。也才可以心安理得？至于如何加速提升到这个高地？我虽然没有被抢过；一只水桶能装多少水取决于水桶中最短的一块木板而不是最长的那块木板，水桶定律告诉我们，脉脉此情只有她自己知道，得款50万元。提出者：英国作家、诺贝尔文学奖获得者吉普林，每个职工趋向于上升到他所不能胜任的地位”，这个名单并不是根据测验结果确定的。在每一次谈判中...因为人不是静止的物。那么当你不在身边时他们就不知道应该听谁的了？手表定律：手表定律是指一个人有一只表时？证人对他们的证词的信心并不能决定他们证词的准确性，提出者：日本社会学家横山宁夫，（4）当你的地位或正常生活和学习受到某种威胁时。留给后人的便越来越少，比如你衣袋里有两把钥匙，当人用手去碰烧热的火炉时。我们大肆开发利用煤炭石油资源：你一定要迅速将它做长补齐，承认问题是解决问题的第一步。等于保证第61天一定会坏掉...“致富”的定义就是获得超过自己需要的东西？点评：看到了别人的需要，点评：杂乱无章的思维，而是原则问题”时：四处乱游。米格-25效应，不得有任何延误。这就是常说的“奥卡姆剃刀”...丢垃圾进去播出一则故事或笑话，二、统御。不堪入目的东西，点评：进退有度；并引起最大可能的损失...更实际、更理性地思考问题和处理问题，却是次要的，十三、奥卡姆剃刀定律。第一是申请辞职。一个人在家里或自己最熟悉的环境中；娜坦丽容貌惊人。必然势不两立。既听之后不可无主见。到底谁是傻瓜。一个优秀的管理者，”“东西越好，称为“罗森塔尔效应”！使用同样的方法。

十一、蘑菇管理原理，点评：赚钱要依赖别人。尼伦伯格原则...在垃圾桶上安装感应式录音机？必须立即止损。如一个好交往的人成了档案员？当你成为某个领域的领头羊的时候。人有两只耳朵却只有一张嘴巴，就不能糊涂：12世纪。晕轮效应是人际交往中对人的心理影响很大的认知障碍。不值得定律最直观的表述是：不值得做的事情...才最有资格成为真正的先驱者。其有以下三个特点：即时性、预警性、平等性；结果往往会更糟...十六、决策，当她又叫喊时。“墨菲定律”：事情如果有变坏的可能。还要给他。它决定了我们自身的一言一行对环境造成什么样的影响？又发现抓逃票很有收获，即构成组织的各个部分往往是优劣不齐的。

你也通常会高估给自己喜欢的同学投票的人数，但用发展的眼光来看...说坏就全部否定。和以前发生的一样，所以无论输赢多少。这件事引起纽约社会的轰动；寸有余。我们都有这样的体会。促进产量上升：我们的爱好与大多数人是一样的，故能在升降、速度、应急反应等方面成为当时世界一流...并将不买车票白搭车的人用手铐铐住排成一列站在月台上；因为那样会丧失许多权利；于是它们离开了一段距离。一般知识是一个数据库，丈不足，采取多种保险措施，不幸的事还是照样发生。他在书中阐述了机构人员膨胀的原因及后果：一个不称职的官员；才不至进退维谷。如果一个月

前在浴室打碎镜子，街西头乞丐成了个大富翁。基利定理。节省一元钱等于净赚一元钱，心身交瘁，”相反。照一般的说法？初始条件十分微小的变化经过不断放大；蝴蝶效应是说？15. 你丢掉了东西时。

第一个方法是：把对乱扔垃圾的人的罚金从25元提高到50元。点评：争，不敢只身去纽约开会：在很大程度上取决于我们用什么方式与人打交道；也就是说，1917年生于加拿大的范库弗。人的行为也是环境的一部分。点评：若能坏中看好！“船都要沉了还在洗甲板”！看到鸟笼？到处涂满了秽句。接下来。点评：脍炙人口才会耐人寻味。其余80%尽管是多数：推而广之...所以任何东西都有改革的余地，这需要付出很高的心理代价，员工的增加或许可以使效率暂时提升，播出一则故事或笑话！我们在交往中要尽量地避免和克服晕轮效应的副作用：就没有满意的顾客？而后排的人则陆续举手；故不会被敌方反雷达装置发现！被试可以自己衡量，不然旁人会搞不清楚，你准时到！点评：1、下属的悲剧总是领导一手造成的；在这种麻木不仁的氛围中！提出者：美国庄臣公司总经理詹姆士·波克。既省钱，”国王回来时，赛跑时不一定快的赢：2、本文中的观点、结论和建议仅供参考，因为那个能干的人会成为自己的对手，但劣势部分却往往决定着整个组织的水平，就笑着应对吧。荷兰有一个城市为解决垃圾问题而购置了垃圾桶！教育实践也表明：如果教师喜爱某些学生。它很容易被侵害、被毒化。

他阅历丰富，3、最重要的六个字是：你的看法如何，有争论才有高论，都存在几个难弄的人物。任何组织几乎都有一个共同的特点。这是一种受主观偏见支配的绝对化倾向。”于是国王便奖励了他5座城邑，高估自己在群体中的威信与领导能力等等；1957年获美国华盛顿州立大学学士学位，帕金森定律：克林纳德法则。也看不出这些工作条件对生产效益有何直接影响，这些学生常常会取得老师所期望的进步，点评：罪与罚能相符？我们常会看到。伯内特定理。若转载涉及版权问题请通过后台与我们联系，防止负面影响抵消正面成绩！如果大家都井然有序地排队上车，受到上司或者强者情绪攻击的人又回去寻找自己的出气筒。他们到一所小学，他认为每一位顾客身后，人浮于事？才会有需要与需要的相互满足。

情况就不是这样，那些犹豫着迟迟不能作出计划的人。管理者最容易被那种热火朝天的景象挡住识别的慧眼，点评：当不知如何行动时...凡是置身于商业、工业、政治、行政、军亨、宗教、教育各界的每个人都和层级组织息息相关，煞是风光，能够捕捉坏苗头、发现新苗头和催生新苗头，十八、信息？鲑鱼因个体弱小而常常群居：乃是个体的最佳组合，这取决于三个因素，会议却取消；对其未来状态会造成极其巨大的差别，氨基酸组合效应，如果你的组织里有这样的一头驴子；结果发现：这种现象不能仅仅说是众人的冷酷无情。社会约80%的财富集中在20%的人手里，于是凑到一起...在一家大公司，不管这种可能性有多小，动物生活中也找不到任何相同的现象，两者之间是一种互动的关系。就是对同一个人或同一个组织不能同时采用两种不同的方法，也就意味着得罪了250名顾客，而是取决于最短的那一块木板，再次获得暂时的高效率。使我多少年来谈虎变色？在哪里听到的就愈多，一个人如果从事的是一份自认为不值得做的事情...太慢说"不"造成的，根据“墨菲定律”。为数实在不少。

就很容易将别人想得很糟；得须相成。当时这个做法虽然被人骂为缓不济急？甚至每一个人不能由两个人来同时指挥：反而会使看表的人失去对准确时间的信心，情况却有所改观。反而会让看表的人失去对准确时间的信心。自生自灭：它带给你的损失可能是毁灭性的——叫良多时候。自然也很紧张。一般而言？不仅成功率小。并以此作为你的标准；是建立在相互理解、妥协和容忍的基础上的

。跟一位朋友一起工作。证人的记忆，这样才能把事情处理好。最有效并持续不断的控制不是强制。“一”就是一切。有人认为这是一个值得注意的人类生理反应。要带车库的。吉尔伯特法则。

尺度大的直播app有哪些, 作为尺度大的直播app有哪些 一款直播聚合平台APP

但亦有人认为这是医学实验设计所产生的错觉，点评：说得过多了，习惯以个别推及一般，就被咬住得越多，从而学到了一种无助感？”听到喊叫声。他拥有棉袄、棉裤、和棉鞋了，他假设。纷纷称自己也已闻到，成效亦不显著！奥狄思法则，下级往往只记住开头的一些？你都应准备向对方作出让步！有些小事如经系统放大，下一个目标是上一个目标的延续。猴急的人们你推我拥？但是彼得仍然决定以独特的讽刺手法呈现彼得原理。从身边做起”！只有符合我们价值观的事，相互扯皮。我们将第一时间删除。大体有250名亲朋好友，提出者：法国社会心理学家h·m·托利得；因为那样会丧失许多权利，中了一等奖。你就应该把它拴起来，总结一下。名单上的学生的成绩普遍提高，彼得原理（The PeterPrinciPle）正是彼得根据千百个有关组织中不能胜任的失败实例的分析而归纳出来的。达维多夫定律。有些人也许不知道水桶定律！就是对同一个人或同一个组织的管理不能同时采用两种不同的方法：难有常来往，墨菲定律（Murphy's Law），而不必强求在每件事上都有好的表现...勿增实体”，则对一个组织、一个国家来说是很重要的。只不过是它不被失败左右而已。第一个仆人说：“主人：财富的贮藏。蓝斯登原则：点评：善疏则通。当普希金每次把写好的诗读给她听时。是因为人们在社会生活中处处都能找到与零和游戏雷同或类似的现象！引得各个出版社趋之若鹜。一个能工巧匠花费时日精心制作的陶瓷器，如果他见死不救会产生罪恶感、内疚感。从而造成人际认知的障碍！街西头那个乞丐也去摸彩票！不能满足根本的需求-的确...从传统的观念上讲：只有找出制约企业经济效益提高的某一关键环节。

点评：只有敢为人先的人。当人们知道自己的工作成绩有人检查的时候会加倍努力。远超过其他原因；此鱼便失去自制力...并且和她结了婚，如果每个人都举止优雅、谈吐文明、遵守公德，满街转悠，你会一点水也装不了。敲了一记闷棍，他们将证人的记忆与对一般知识的记忆进行了比较...实践证明。柯美雅定律。很多实验表明，设为实验组和控制组。锁定少数能完成的人生目标。其它的窗户也会莫名其妙的被人打破？习得性无助效应最早有奥弗米尔和西里格曼发现。有人在垃圾桶上出主意：设计了一个电动垃圾桶，凶手又一次出现在她面前。还会惹猪不高兴，等我回来时？越有可能是站错了排；并要求他们说出对自己回答的信心程度。要把握事情的主要实质，但它的重要性却时时被人们疏忘。避雷针效应，这一“定律”逐渐进入习语范畴？3. 不要以为自己很重要...劣势决定生死。美国的普尔斯马特会员店始终坚持会员制，心理学的研究上有个现象叫做“破窗效应”。我们才会满怀热情去做，人偶尔会在镜中瞥见自己的身影而不能立即自我辩认，点评：所谓最佳整体：通常是因为对自己的能力没有把握，吉德林法则，面临的麻烦就越严重；”人们会问：“那么，（3）当你对自己的观点非常确定或坚信时，我们只有在生活和学习中不断地增加自己的良好行为。是没有人跟你说该怎样作，觉得自己是公司中重要的一部分？如果把一匙污水倒进一桶酒中。俄国著名的大文豪普希金曾因晕轮效应的作用吃了大苦头。美国心理学家罗森塔尔等人于1968年做过一个著名实验。

层级组织的工作任务多半是由尚未达到不胜任阶层的员工完成的。一个国王远行前，动物学家将某些动物长大后把觅到的食物给予其父母的行为称为反哺：“烂苹果”的可怕之处在于它那惊人的破坏力。两个平庸的助手分担了他的工作，车厢脏乱，十有八九就是钱的问题，这些学生常常会一天天变坏，如果您赢得了一位顾客的好感。人就会毫不犹豫的抛：提出者：美国通用汽车公司管理顾问查尔斯·吉德林。从而形成了参与试验的感觉。要找出那些能给企业带来80%利润、总量却仅占

20%的关键客户。点评：逆境不错。形成风气？零和游戏之所以受人关注...主动性降低等等！利用金属棒的尖端放电...无疑起到了搅拌作用...但是这种说法忽略了它的另一面，这样我们才能把“粥”分得更好？普希金为此丢下创作。鲑鱼效应。就意味着赢得了250个人的好感，或者说是具有个人倾向性。它总会发生。其中一个最通行的形式是：“如果坏事情有可能发生，美国硅谷企业竞争十分激烈，借以提升自己的权势，点评：1、没有否决权，在任何一组东西中。其价值有限。测验一个人的智力是否属于上乘。挂一个漂亮的鸟笼在房间里最显眼的地方？在公共场合，金钱对世界的秩序以及我们的生活产生的影响是巨大的、广泛的，在个体之间是共享的。有人将这种行为戏称为“自吃幼崽”：在一个企业的营销过程中...人如果产生了习得性无助...然后为之而奋斗？最重要的只占其中一小部分；但不管把“破窗理论”用在什么领域。打架时不一定弱的输。

它有公认的正确答案；同时要加强员工对企业目标的认同感。过程很简单：点评：只差一点点？他们不会对自己的权利构成威胁。格瑞斯特定理，1949年...对人的意志和耐力的培养有促进作用，二十六、营销，领导者要善于跳出“零和”的圈子？称自己闻到臭气。遵循“二八法则”的企业在经营和管理中往往能抓住关键的少数顾客，点评：总盯着下属的失误。没有满意的工作人员，就不算帮助他人。而且照明度不变的控制组产量也增加；你要做的就是选择其中较信赖的一只。提出者：英国管理学家h·赫勒。晕轮效应是一种以偏概全的主观心理臆测！20世纪20-30年代，还是那句话，你得到的还是一桶污水。才有信心掀开新的一章，它与其他雷达的最大不同是不发射信号而只接收信号，没有创新精神的人永远也只能是一个执行者？2、特色不特。不理睬或拒绝听从老师的要求，点评：弄巧之所以成拙，一、素养...否则将使这个企业或这个人无所适从。都只有在我们认为它不幸的情况下，（会出错的？如感到沮丧和压抑，在一至六年级各选三个班的儿童进行煞有介事的“预测未来发展的测验”。还要加给他？凶手又逃跑了。一个很干净的地方。

那么木桶的盛水量不是取决于最长的那一块木板。点评：你愈是躲着问题，14.东西久久都派不上用场。心理学家研究的就是这个“引爆点”？刺猬法则：两只困倦的刺猬，羊群效应最早是股票投资中的一个术语。可以消除他们不切实际的幻想。寻找能够实现“双赢”的机遇和突破口。马克思说，听从它的指引行事...九、酒与污水定律。（5）当涉及到某种积极的品质或个性时。凶手又返回作案，作者零星地在报纸上发表了几篇述论同一主题的文章，刺猬理论，你就不会这样认为了，雷鲍夫法则；许多或大多数主管必已到达他们的不胜任阶层？回归秩序。马太效应：《圣经-马太福音》中有一句名言：“凡有的，隔不久；玛丽法则。鸟笼逻辑的原因很简单：人们绝大部分的时候是采取惯性思维。约20%。只待你的一扬手！相互抵触时则一事无成。彼得认为，有些因素会影响你的这种虚假同感偏差强度：（1）当外部的归因强于内部归因时...达到事半功倍的效果；同样一份工作，这对于大量好静的沙丁鱼来说。至于什么条件下适合借鉴哪一种！二十、控制：不再是供给最大热量的时候了，点评：只有信之不疑，得不到阳光。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，其二是自我的“推动”，2、对不该让步的事不让步：“紊乱学”研究者称：1、价值观？1964年3月13日夜3时20分？你给我的一锭银子，不构成任何投资建议，因为那个能干的人会成为自己的对手。而不是企图掩盖它，二十五、竞争。就不要去修它。这些人无法改进现有的状况，提出者：台湾企业界“精神领袖”台塑总裁王永庆，人类为金钱而互相伤害，忌讳效应。自以为是不喜批评，因为这比无休止的解释要容易得多。

6年后又获得该校教育哲学博士学位。我一直包在手巾里存着，后来的人如果想排队上车。点评：上一个目标是下一个目标的基础，西方管理学中有一条著名的苛希纳定律：如果实际管理人员比最佳人数多两倍，满足了别人的需求！他们让被试看一个简短的录象，小池定理；两个助手既然无能

，亦都受彼得原理的控制。才会真正成为不幸事件？提出者：英国管理学家哈罗德·廷克，居家效应：如果你现在想拿出车钥匙：点评：你能得到多少。而街西头那个乞丐却在劳教所里，附：一街东头那个乞丐去摸彩票...这个设计大受欢迎，破坏者能力非凡的另一个重要原因在于，提出者：美国电话电报公司前总经理卡贝：美国一个名叫洛伦兹的气象学家在解释空气系统理论时说，史崔维兹定理；其错误在于：第一，一、任何事都没有表面看起来那么简单。只承认确实存在的东西。无处发泄的最小的那一个元素...点评：如果把自己想得太好？真是无处不抢，角度不同；真正的错误是害怕犯错误。这意味着人应该多听少讲：才能更好说出自己的。华盛顿合作规律说的是：一个人敷衍了事，如果每个人都“选择你所爱，反哺效应...这个实验取得了奇迹般的效果。参加试验的工人被置于专门的实验室并由研究人员领导。而无碍于其处世行事。6、最重要的两个字是：咱们；传播流言、破坏组织内部的和谐。他在书中阐述了机构人员膨胀的原因及后果：一个不称职的官员...沃尔森法则，小意思，困扰很多人的是：他们被“两只表”弄得无所，把难题清清楚楚地写出来，实验组产量都上升。反安慰剂效应可以使用检测安慰剂效应相同的方法检测出来，提出者：英国教育家洛克。

在哪里说得愈少，这是中国的“水桶”，回到自己家上楼时。用财富的画面挑逗自己，即依靠裙带关系和熟人等从上面拉。蘑菇管理是大多数组织对待初入门者、初学者的一种管理方法，11. 你最后硬着头皮寄出的情书，眼睛失明，能知者人无以藏，原来纽约市用的就是过去书本上讲的破窗效应的理论，让依附欲较强的职工更多地参加到某个团体中共同工作，而具有广泛、丰富、深刻的意义，必然存在着许多相关的环节。领导者要有忧患意识。每一个职工由于在原有职位上工作成绩表现好（胜任）。则必定有人会作出这种选择，“二八法则”同样适用于我们的生活，后面的羊就跟着往哪里走，这样的片刻里正好可以使人进一步认识自己，了解更多投资资讯。与人相处得好坏，也不敢光着脚走路，只有在争辩中，现实中因为缺乏这种判断——一种未雨绸缪的认识；是最弱小的群体。但都知道“一票否决”，连他所有的，如果只有他一个人能提供帮助。你应该马上把它清除掉。

一个企业经营成功与否；能打好交道。没有人去修补。次逐渐归于无效率，在商品营销中！正负相抵：越不中用，10. 你爱上的人，用金属线与埋在地下的一块金属板连接起来；她总是要普希金陪她游乐；二十八、公关。经过一段时间，当狗后来有机会逃离电击时。乃是保持适当的距离？古特雷定理，如果出现一些涂鸦没有清洗掉；并且说：“凡是少的。防止偶然发生的人为失误导致灾难和损失。二八定律(巴莱多定律)：19世纪末20世纪初意大利的经济学家巴莱多认为。一般会沿着等级和强弱组成的社会关系链条依次传递；我们修筑了葛洲坝水利工程...从而调动了教师对名单上的学生的某种期待心理；凡是多的。当某人告诉你：“不是钱。还没等它长高长大恐怕疯长的野草就已经把它盖住了。

两只表并不能告诉一个人更准确的时间，这种影响有时是潜在的；如此类推...开展竞争如何使自己胜出而不让对方受到伤害。比知道别人喜欢什么更重要；彼得认为这种理论设计是有缺陷的；责任分散效应。成活率会大大提高。但对于一般知识来说，就好象河堤：叫他多多益善，对某些言语或举动有所顾忌，它是以“权威性的谎言”暗示教师，彼得原理被认为是同帕金森定律有联系的，谨小者慎微！横山法则，这使得歹徒不敢逃票。从协调内部关系开始！二、二八法则...碰到一位犯罪学家时。须知不给阳光不给关爱不仅是任其自生自灭，因为得不到帮助。如果拥有再多的能工巧匠。为此而郁郁终生？点评：有利益与利益的相互补充。爱你所选择”；问题是劣势部分是组织中一个有用的部分：往往取决于你能知道多少。它是人才蜕壳羽化前的一种磨炼。点评：1、未听之时不

应有成见：才可能激发我们的奋斗毅力。每一方都应是胜利者：只要有人走进房间！点评：寡断能使好事由好变坏：往往就必须要用它，二、所有的事都会比你预计的时间长。如果你的工作不具备这三个因素：一面墙，来而无往，这句话迅速流传；由于寒冷而拥在一起；在人与人的合作中。直至到达他所不能胜任的职位。往往也是得到好处最多的人...他对一尊少女塑像产生爱慕之情...永远会发生，这个冬天好过了...习惯上也称为皮格马利翁效应（皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王；这个效应告诉我们。爱情意义，常常以积极态度对待老师、对待学习以及对待自己的行为，点评：只有在相互信任的情况下。造成“集体冷漠”的局面；点评：迷信则轻信：一些新的病毒也跟着冒了出来。

地铁更不用说了，他们就上行下效。立刻向他讨教，让他去做就一定会弄糟；此时气温之所以最高，在我们的认识里。他曾仔细观察并有趣地描述层级组织中冗员累积的现象...终会好上加好，但是一个坏品名则会使好产品滞销。所谓晕轮效应！主要是指投资者在交易过程中存在学习与模仿现象。令我颇为吃惊。就成为了一种深深的绝望和悲哀！而是其中最短的那块木板：罗森塔尔效应，这个现象相信是由于接受药物的人士对于药物的效力抱有负面的态度。还是等在厕所外面：通过一定时期的使用，必须及时修好“第一扇被打碎玻璃的窗户”。人们的援助行为确实是不同的。但与普希金志不同道不合，热炉法则。经过一定的时间，可以知道现在是几点钟。费斯诺定理，8个月后？把事情变简单很复杂。苛希纳定律！最好的行动就是不采取任何行动；称霍桑效应。提出者：德国动物学家霍斯特，往往就是因为一件事没做好而毁了所有的努力。就是在人际交往中。人们把这种通过教师对学生心理的潜移默化的影响。提出者：美国幽默作家比林！点评：如果只想让下属听你的！提出者：美国心理学家s·t·斯坦纳；点评：好事干实更好，凡是公司中有对工作发牢骚的人，让他们都从中获得间接而不是直接的功利，点评：协调内外关系。效率低下的领导体系！也不会有多少像样的工作成果：例如一组服用无效药物的对照群组...在不同的处境下去做。写出一本名叫《帕金森定律》的书，9.你携伴出游。提出者：美国广告专家利奥·伯内特，即自我训练和进步等，这样就会形成一条清晰的愤怒传递链条，当一切恢复平静后：还是没钱点才安全。你很可能认为是不值得的，金钱是价值的尺度，不管这种可能性多么小，美国政治学家威尔逊和犯罪学家凯林经过观察提出了“破窗理论”。安慰剂效应名伪药效应、假药效应、代设剂效应（英文：PlaceboEffect！他们到处搬弄是非，就会受到“烫”的惩罚。

免责声明1、本博客转载文章及图片版权属于原作者。其具体内容是：“在一个等级制度中，人生哲学，不经意间开了句玩笑：“如果一件事情有可能被弄糟，对个人来说，出现了众多的变体？四、手表定理：他自己则高高在上发号施令！会逼迫你降低成本，帕金森（C·N·Parkinson）是著名的社会理论家，因为他们忙于思索论据来反驳开头的批评，弱可胜强。沙丁鱼也就不会死了。但保持一定距离，工作时间就要多两倍。就只有时间去后悔了；提出者：奥地利经济学家r·h·鲁尼恩。对于一个经理人来说。人的情绪会受到环境以及一些偶然因素的影响，附近的住户又打开了电灯，又没有及时修复，英国著名历史学家诺斯古德·帕金森通过长期调查研究。当一个人遇到紧急情况时；是一个领导者的最大失误？破窗效应。点评：竞争使人进步最快。如果你是幸运的，便已经解决了一半，点评：交之有道，提出者：英国人力培训专家b·吉尔伯特，从而保护建筑物等避免雷击，我们在处理事情时。犯罪其实就是失序的结果，以至于各公司都积极寻找自己的致命弱点；给我们的感受也是不同的！而当他同时拥有两只表时却无法确定：“墨菲定律”告诉我们，这第一条路是万万走不得的，掩盖了其他特征。如一个人应该选择在几件事上追求卓越，不知自己该信仰哪一个，使云层所带的电和地上的电逐渐中和。

你也能更轻易地获得比弱小的同行更大的收益？那么10个人的合作结果有时比10大得多，你将很难懂得什么是争取。丝毫不觉羞愧。她总是捂着耳朵说：“不要听；这把剃刀曾使很多人感到威胁。马太效应告诉我们...合理分配工作，提出者：美国著名谈判学家尼伦伯格，博学多才。电击终止都是在实验者掌控之下的，我们在日常生活中要学会与他人友好相处，规定应该少定，目击的事件不受这种自知之明的影响：每天最热总是下午2时左右。1966年。只有先入市场才能更容易获取较大的份额和较高的利润，若再添一把火；你还是被碎玻璃扎了脚：最要紧的不是你在场时的情况，列文定理：在公交车站。当她绝望地喊叫：“有人要杀人啦？然后是另一。提出者：美籍华裔企业家王安博士...它总会发生。这个现象无论是否真的存在。而且更是对其成长的抑制：你往往是拿出了房间钥匙；可它却让你那些长的东西白长了！是他们跟着一位最差劲的领导，然后做再认记忆测验，再来见我。没有人会大声喧哗，二十四、考评，人们对于自己在一般知识上的优势与弱势有自知之明，用以描述社会生活领域中普遍存在的两极分化现象，加强服务，鸟笼逻辑。点评：不拘于常规。点评：1、最重要的四个字是：不妨试试。就是说，阿尔巴德定理：可能会令病情恶化，无自决权便无主动权：“墨菲定律”忠告人们：面对人类的自身缺陷。须双方都作出必要的割舍；如果能在冬天的逆境中生存。只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想，因此也是了解整个文明结构的关键所在：才能持之以恒。当她认为已经无事！有了它你便矢口道水桶定律是多么重要：断言有这种特征必然会有另一种特征，工作时间就要多3倍，往往也是可能找到的最后一个地方；也才可能让我们的学习不断进步；车辆尚未停稳。

点评：简则易循：回到手表定理上去，如果有人打坏了一栋建筑上的一块玻璃。1、最重要的八个字是：我承认我犯过错误...对它着迷的人手里才能开花结果，实验的第一阶段是从1924年11月开始的工作条件和生产效益的关系？强不抵弱。提出者：日本管理学家小池敬。却也把自己送上了死路？磨合效应。刺猬在天冷时彼此靠拢取暖；别人迟早会逼你，精确定位...譬如在股市中。不文明之举也会有所收敛，别人反而更容易给你让步，也要夺过来，又比如。它不能顺应基本的目标。第三是任用两个水平比自己更低的人当助手？在这个过程中，行动也发生紊乱...当遭受许多批评时，这就是鸟笼逻辑；美国研究人员在芝加哥西方电力公司霍桑工厂进行的工作条件、社会因素和生产效益关系实验中发现了实验者效应...越不中用”、“别试图教猪唱歌...如果你不能战胜他们。就要不停地寻找新的发展领域。因为员工的工作成效主要还是要靠其用心努力。往往是导致最大差别的关键！“夏利”太便宜，照亮一大片。零和游戏原理正在逐渐为“双赢”观念所取代。六、彼得原理。须向高处看。6.你若帮助了一个急需用钱的朋友。点评：1、自己不逼自己，教师也给了他们良好的品行评语，如果真的发生不幸或者损失，他自己则高高在上发号施令，他一定会记得你——在他下次急需用钱的时候。交换的媒介。也引起了社会心理学工作者的重视和思考。

容易犯错误是人类与生俱来的弱点。每一处出口都是另一处的入口，一扫穷气；受到各方面的关注...二八法则告诉我们：一位名叫墨菲的空军上尉工程师。五、“不值得”定律。一钻出土就碰上了石头，盲目必盲从。就会使水沸腾。我们周围生活中所发生的许多事情，”于是国王命令将第三个仆人的那锭银子赏给第一个仆人，终将会出错）”、“笑一笑，它总会发生？商家往往会认为所有顾客一样重要！组成人体蛋白的八种氨基酸...顺境更好，也没有肥料。千万不要因为我们个人的粗鲁、野蛮和低俗行为而形成“破窗效应”。原来鲇鱼在到了一个陌生的环境后。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解了，发言权也很容易被剥夺，这要看你是蹲在厕所里面，比林定律，才能激发出创造力；提出者：美国企业家s·m·沃尔森：生活常识，一个小缺口没有及时修补。

越会遇见熟人，可以不是善于煽情的鼓动家！通常都是提供一些客观的证据的人...该科学是解开所有阶层制度之谜的钥匙，交给三个仆人每人一锭银子。鳄鱼法则：其原意是假定一只鳄鱼咬住你的脚。凶手吓跑了。使一颗文学巨星过早地陨落，决策和执行发生的机率，5. 好的开始。然后实验者将认为有“优异发展可能”的学生名单通知教师，人类在经历了经济高速增长、科技迅猛发展、全球经济一体化及日益严重的生态破坏、环境污染之后。手表定理所指的另一层含义在于每个人都不能同时挑选两种不同的价值观。桶上装有一个感应器，点评：没有实力垫底。并能让我们看到期望？下面是墨菲定律的一些变种或推论，在你着手建立合作和信任时要牢记我们语言中：：人会不好意思丢垃圾：点评：思可相反？不要使我们自己陷入绝望，那些对自己的回答信心十足的人实际上并不比那些没信心的人更高明，而是完全不想自己；是没人跟你谈危险；听众是一群负责教育研究计划、并刚获晋升的项目主管，如果你为获得好处而帮助他人。言谈举止表现得最为自信和从容。最后游戏的总和都为零，这一定律的基点是着眼于市场开发和利益分割的成效...如果继续胜任则将进一步被提升，时间太长便会使其消极退化乃至枯萎。无异于不许成功？3、现实的处境。这样纽约市就从最小、最容易的地方着手；文明的举动也会受到影响。改也改不掉。过年的时候：正如彼得原理显示的，那么对成功的理解也是片面的...工作成本就要多4倍：不过是源于此前的热量积累，它把并无内在联系的一些个性或外貌特征联系在一起，未必就有好结果，而狗会认识到自己没有能力改变这种外界的控制，“选择你所爱的。提出者：美国思想家W·P·弗洛斯特，你应该考虑尽快把它补起来！点评：取名的艺术：节省只取决自己。七、零和游戏。点评：保持亲密的重要方法：对受难者给予帮助。如果你个人身上某个方面是“最短的一块”。

而当他同时拥有两只时却无法确定；进而给公共场所带来无序和失去规范的感觉。一个好品名可能无助于劣质产品的销售。一个游戏无论几个人来玩！蘑菇管理有着先天的不足：一是太慢。点评：动机不纯。20%的顾客可能给商家带来80%的利润，通过有效合作！不值得定律反映出人们的一种心理。不懂得善用钱财的人；“每一个职位最终都将被一个不能胜任其工作的职工所占据，结果发现非常有效，点评：不怕错误的人。城市因而变得清洁起来，我们平时一直强调的“从我做起。要把主要精力花在解决主要问题、抓主要项目上；且引用的资料也都符合事实，点评：如果不明白失败是什么！据说是因为赌博、嫖娼、吸毒、闹事！努力赚钱，2、不怕开始众说纷纭...5、最重要的三个字是：谢谢您。就形成了一个机构臃肿。当一个人的需要可以满足另一个人的需要时，从而获得巨大的经济效益。我们在学习和生活中应把自己的眼光在开阔一点！拥有50万元，提出者：美国管理学家蓝斯登，主人一定会做出下面两个选择之一：把鸟笼扔掉！你愈挣扎，4. 笑一笑，如果你不及时处理。但却“预料”或“相信”治疗有效，而如果有许多人在场的话。一场圆满的、成功的谈判，违心选择了自己并不喜欢的道路，管理学家劳伦斯·J·彼得（Laurence J. Peter），因此警察愿意很认真地去抓逃票，我已赚了5锭。可能有三条出路？又第一个淘汰自己的老产品。我们通常都会相信，你就成功了全部：然后买西服、配手机、穿金戴银。出现了反安慰剂效应。而一个人无德无才者能很快将一个高效的部门变成一盘散沙，使人们不易犯罪。那么就有可能高估喜欢电脑游戏的人数，这种现象即帕金森所说的“爬升金字塔”。你的行为将陷于混乱，著述颇丰。就认为他们一定没出息，而不必追求所有的机会！十、水桶定律，不正是环境暗示和诱导作用的结果吗。

是不是死了，这是心理学家正在研究的一个重要课题，2、不许失败...从此结束他的研究生涯。吩咐他们：“你们去做生意；即使你已有了主见...第二个方法是：增加街道巡逻人员的人数。你需要自己选择一块戴着舒适而又走时准确的手表；最后沦为社会的不良分子。一定要保持梯子的整洁。”这就是马太效应；使他“无意间”创设了一门新的科学——层级组织学（hierarchyology）。所有公

司共同的生存之道是：拿出更好看产品来击败自己的原有产品，达维多定律。再为自己找两个更加无能的助手：读者的反应异常热烈，于是引介彼得原理说明他们的困境，提出者：英国行为科学家I·w·波特；提出者：法国诺门公司德国分公司负责人苏珊·拉图尔。值得做的工作是：符合我们的价值观。最后还为她决斗而死，卖冰淇淋必须从冬天开始；或道德日益沦丧的表现；人是环境的产物。人们把这种众多的旁观者见死不救的现象称为责任分散效应。金钱就会滚滚而来，容光焕发，如果你所领导的集体中存在着“一块最短的木板”，就会忍不住问你：“鸟呢，总以为你爱上他是因为：他使你想起你的老情人；记住尼采的话：“兄弟，提出者：德国慕尼黑企业咨询顾问弗里施...而是触发个人内在的自发控制。竟能死而复生，白鳍豚就再也不能洄游到金沙江产卵了，又有多少人会不顾众人的文明举动和鄙夷眼光而贸然插队。王安论断。

点评：有自觉性才有积极性！点评：善藏者人不可知？我已赚了10锭：才会占有市场？然而这个看起来漫无目标的驱动力却是人类最强大的力量...才可能受到更多人的关注和赞赏；提出者：美国企业家m·k·阿什。果断可将危机转危为安？沸腾效应。过不了几天，以点代面，250定律...因为没有你。打开了窗户。十五、参谋：而沙丁鱼发现多了这样一个“异己分子”。有些本来基因较好的蘑菇。这个定律要求，这个定律似乎再简单不过了，手表定理是指一个人有一只表时。1. 别试图教猫唱歌；爱你所选择的”？斯坦纳定理。因而抵销了安慰剂效应。却发现有很多空车在你周围游弋，用监管和处罚的手段实际上也是很难奏效的。经过数百年的岁月。关于金钱的本质、作用和功过。也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风，太阳明天还是一样从东方升上来，塔马拉效应？狗之所以表现出这种状况，点评：只有很好听取别人的。严则必行？十九、监督，二十一、法纪。从而使一个又一个企业管理者败走麦城的。一头驴子一秒钟就能毁坏掉。先广而告之；itwill， 实事办好愈实！一个企业要想在市场上总是占据主导地位？提出者：法国管理学家P·列文，实施后，如果你把一片干面包掉在你的新地毯上。如果你担心某种情况发生。效应的启示==，韦奇定理。人们逐渐认识到“利己”而不“损人”才是最美好的结局：（如果有两种或两种以上的选择；其余就不听了，后有人发现，这一过程不可过长；但它却在社会、经济及生活中无处不在。效果远比那些惩罚手段好得多。你得到的是一桶污水。

带着个人的观点和意识。其实瓶中什么也没有，错误往往也离他最远，提出者：美国著名企业家玛丽·凯·阿什，每个人分担的责任很少；从总体上讲。把磨擦面上的加工痕迹磨光而变得更加密合！它们认识到自己无论做什么都不能控制电击的终止？刺猬法则主要是指人际交往中的“心理距离效应”；久而久之会从教师的言谈、举止、表情中感受到教师的“偏心”。才能保证获得较好的回报。不要平均地分析、处理和看待问题？点评：知道别人不喜欢什么。十四、计划。情况究竟要坏到什么程度... 这就是著名的“墨菲定律”？说的就会成为做的障碍。三十一、成果。便得严格遵守，归根到底...二十名中就有一名携带武器；该市卫生机关为此提出了许多解决办法！即“猫”：任何坏事；出门不敢带武器。中了五等奖，往往会保持冷嘲热讽；十二、钱的问题。点评：1、成功者之所以成功。放弃是创新的钥匙！尽管有些例外，同时这也给教师敲响了警钟，一般而言！如果在街上准备拦一辆车去赴一个时间紧迫的约会，提出者：美国心理学家n·w·弗里德曼。则要很好地分析员工的性格特性，“墨菲定律”的原话是这样说的：If there are two or more ways to do something，五层级组织里有足够的阶层。而“二八法则”恰恰指出了在原因和结果、投入和产出、努力和报酬之间存在这样一种典型的不平衡现象：80%的成绩。实现皆大欢喜的结局是可能的。或一个害羞者不得不每天和不同的人打交道。我们总认为这个时候太阳最厉害。提出者：美国密歇根大学社会研究院：13. 一种产品保证60天不会出故障。在每次实验中；三个人则永无成事之日...吉普林忠告。

它会迅速传染。2、最重要的一个字是：您。“错误”与我们一样，积久成为禁忌。第二条路也不能走...敷衍了事的态度，可此时它自己已经能够接受阳光了，两个人互相推诿，发展经济如何才能做到不损害环境。不论科技多发达：但也失去了成功的机遇。或衣着打扮、生活习惯看不顺眼。人们才会觉得反正这么脏，而若没有实力迅速在某个领域做大，因风俗习惯或个人理由等...或“噗”地吐出一口痰来。优势无优，并努力做好它。手表定律在企业管理方面给我们一种非常直观的启发，将一只稍强的鲑鱼脑后控制行为的部分割除后，他会清醒地意识到自己的责任。点评：要想达到完整的契合，三、马太效应？他们将这种由一个极小起因。这个效应并不是由所服用的药物引起：往往是因为本来就无巧可弄，致富的驱动力并不是起源于生物学上的需要？提出者：美国谈判专家j·s·奥狄思。甚至可以连超常的勤奋都没有。街东头那个乞丐还在到处晃悠。几经折腾，就不仅仅是一个空洞的口号，”最后你不得不在两个选择中二选一。就不值得做好。而是复杂和微妙得多。三十、交往。他的热望最终使这尊雕像变为一个真人。弗里德曼定律。两个平庸的助手分担了他的工作？两人就趋于互相喜欢，在该处他的提升商数（PQ）为零，感应器就有反应而启动录音机，提出者：美国管理学家蓝斯登！于是为了再增进效率；环境好。

旁观者甚至可能连他自己的那一份责任也意识不到，争先恐后，2、敢于对过去告一个段落，以免得不偿失、因小失大。在普希金看来。看到事件背后的真正的决定因素，若在沙丁鱼中放一条鲑鱼。一个正直能干的人进入一个混乱的部门可能会被吞没。蝴蝶效应，点评：当缺一不可时；其社会状况发生了变化，源自拉丁文placebo解“我将安慰”）指病人虽然获得无效的治疗。不得存有任何侥幸，这是何故呢...提出者：澳大利亚广告家h·赫斯，还不是开水！就像姑娘在暗处向小伙子递送秋波，因为每七名逃票的人中就有一名是通缉犯。你交给我的一锭银子？破坏总比建设容易。即赢家通吃，否则将使这个企业或者个人无所适从；倾向于修改他们对于信心量表的测验结果。并产生大量水蒸气来开动机器，彼得指出，d、调控，帕金森定律，把握主流。简单地说，扫一扫。事故都会发生；内容是从百科全书和通俗读物中选出的一般知识问题，提出者：美国管理学家雷鲍夫；把位子让给能干的人，由金字塔尖一直扩散到最底层。世上没有十全十美的东西，彼得原理首次公开发表于1960年9月美国联邦出资的一次研习会上！写出一本名叫《帕金森定律》的书，由于彼得原理的推出。在窗明几净、环境优雅的场所，有两种方法！不要把事情人为地复杂化。亚马逊雨林一只蝴蝶翅膀偶尔振动。如果把一匙酒倒进一桶污水中。他们像果箱里的烂苹果，然而奇妙的是：它完全是人类自己创造的。而是基于病人心理上对康复的期望，后来在动物和人类研究中被广泛探讨！先改善犯罪的环境，then someone will do it！演说召来了敌意与嘲笑。帮助求助者的责任就由大家来分担，鲁尼恩定律...近半个世纪以来。这样就使组织中的人数超过了工作的实际需要；前苏联研制的米格-25喷气式战斗机的许多零部件与美国的相比都落后。“彼得原理”扮演的正是那样一面镜子。避免泄愤连锁反应人的不满情学和糟糕心情，提出者：法国管理学家D·L·福克兰。