第一图书网, tushu007.com

<<劳心者定律>>

图书基本信息

书名：<<劳心者定律>>

13位ISBN编号：9787801804891

10位ISBN编号：7801804899

出版时间：2006-7

出版时间：经济日报出版社

作者：肖小琴

页数：213

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

劳心者，智者是也。
在古代，领导者，管理者，帝王师之类人物，无疑是劳心者，如今科学昌明，经济发达，教育普及，只要识文断字，见过些世面，总能有"智"者事竟成。
书中介绍的戈森定律、权威暗示效应、马蝇效应、长鞭效应等等，都是一个智者应该知晓的，常跟聪明人过招，自己想笨都笨不了，因为近朱者赤吗！
看看这里有没有你迫切需要的智者良方？
　　本书是一部介绍当今生活、工作中经常流行的一些时髦词语的图书，并有100多幅漫画插图。
包括经济学、管理学中常见的一些规则、效应、概念；生活中的一些有趣现象、启示；心理学、伦理学中一些有趣的定理、理念、命题；哲学、逻辑学中一些常见的有趣的概念、悖论；日常生活中常见的一些词语又对概念模糊不清的；历史上一些有名的论断、名句等。
本书内容上不求全面，但求新颖、有趣，可以供我们经常引用、举例。

第一图书网, tushu007.com

书籍目录

马斯洛需求层次论戈森定律权威暗示效应马蝇效应兰德定律长鞭效应（Bullwhip Effect）跳蚤效应踢猫效应从众效应六西格玛管理（Six Sigma）观众效应快鱼吃慢鱼法则南风法则金鱼缸法则雷尼尔效应变形虫管理同花顺理论250定律奥格威法则（套娃理论）保龄球效应篮球架原则100-1=0标杆管理（Benchmarking）牢骚效应罗森塔尔效应懒蚂蚁效应黄金分割法沟通的位差效应抽屉管理塞利格曼效应定势原理适者生存法则“ 倒金字塔 ”管理（Pyramid Up—side Down）黄金厕所理论巴菲特定律飞轮效应（the Flywheel Effect） 沸腾效应雁群法则定位效应兰斯登守律蜕皮效应积木式管理海潮效应自来水哲学韦尔奇原则参与定律冰淇淋哲学达维多夫定律柯美雅定律皮尔 · 卡丹定律洛克忠告灯塔效应滚雪球效应狼群战术蚁群效应隧道视野效应赫勒法则美即好效应荡秋千原理目标置换效应格瑞斯特定理近因效应酒井法则自吃幼崽效应责任推卸定律定型效应卡贝定律共生效应丛林法则报酬法则电通原则史密斯原则横山法则冰山定律阿什法则罗杰斯论断福克兰定律

章节摘录

佛经上有句话，叫做“无欲则刚”，意思是说，一个人如果没有什么欲望的话，他就什么都不怕，什么都不必叩白了。
但对于普通人来说做到“无欲”却是遥不可及的事情。
人活在世，时时刻刻都被各种各样的欲望包围着。
欲望尽管是无限的，但是又有轻重缓急之分，美国心理学家马斯洛就在自己提出的人类五层次需求学说里总结了人类在不同层次、不同阶段存在的不同形式需求。
1954年完成的《动-机与人格》一书中完整阐述了他的这套理论。
因这部被公认为是20世纪50年代心理学领域最重要的著作，马斯洛也一下子在全世界出了名。
更有意义的是，他富有说服力的思想开始渗透到包括企业管理、市场销售、教育、心理辅导以及心理治疗等其他领域。
在马斯洛理论的五个需要层次中，第一个层次是人的基本生理需要，包括对衣、食、住、行等基本生存条件的需要；第二个层次是安全需要，主要是对现在和未来生活安全感的需要；第三个层次是归属和爱的需要，这种欲望产生于人的社会性，希望在自己的群体里有一席之地，希望与别人建立起友情，能够得到理解和爱；第四个层次是尊重的需要，包括维护自己的尊严和来自别人的尊重；第五个层次是自我实现的需要，这是一种发展和发挥自己潜能的需要，是人类最高层次的欲望。
马斯洛的需求层次理论说明人的行为是由需求决定的，这五个层次的需求是由低到高依次上升的，而只有未满足的需求才能起到激励作用。
美国麦考密克公司成立一段时间后，由于经营方式逐渐落后于时代，公司渐渐变得不景气，以至陷入裁员减薪的困境，几乎马上就要倒闭了。
此时，C．麦考密克继任。
他一上任就向公司的全体员工宣布了一项令人吃惊的与以前截然不同的措施：自当月起，全体员工每人加薪10%，工作时间适当缩短。
从此，士气大振，一年内公司就扭亏为盈了。
如今，该公司已成为国际知名的大公司。
奇迹的发生就在于管理者满足了员工的前四个层次的需求，加薪让员工的生存不再成为问题，同时也为员工增添了安全感，主动缩短工时让员工有了归属感，有了受尊重的感觉。
员工们自然会卖力工作，以期实现自我价值。
当然，马斯洛的理论认为，激励的过程是动态的、逐步的、有因果关系的，在这一过程中，不断变化的需求控制看人们的行为，不同的人对于各个层次的需求是不同的，因此在满足需求时也必须因人而异。
管理人员在对待下属的不同需求时需随时调整不同的激励措施。
简而言之，人的欲望是无穷尽的，要想更好地激发下属的工作热情，就要不断捕捉和满足他们的低层次欲望需求，同时让他们总有新的欲望，这样一个组织才会有源源不断的发展动力。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com