

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

图书基本信息

书名：<<这辈子多少生存规则毁了你>>

13位ISBN编号：9787546346366

10位ISBN编号：7546346363

出版时间：2011-2

出版时间：吉林出版集团有限责任公司

作者：侯清恒

页数：255

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>

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

内容概要

这是一本励志书，也可以说是一本为人处事哲学书，把人一生需要遵循、适应的规则都罗列出来，并详细加以说明、解释，然后设定了具体的场合，告诉人们应该如何提高自己的生存素质，从而获得成功。

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

作者简介

侯清恒，出版了《有想法更要有做法》、《忍的智慧》、《演讲技能及训练》、《名人名言及事典》、《快乐生活58招》等上百部作品。

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

书籍目录

需求层次论：从心理到管理
安全阀效应：心理界限与管理极限
二八法则：不平衡和不公平
心理饱和效应：生活或工作厌倦症
登门槛效应：如何开始这第一步是最重要的
留面子效应：对比效应
约拿效应：只有少数人成功
沉锚效应：先天的心理陷阱
冷热水效应：人心中有杆秤
蝴蝶效应：混沌管理从细节入手
青蛙效应：危机随时存在
定势效应：自己扼杀自己
跨栏定律：超越弱点
马太效应：优势积累
更大笨蛋理论：谁比谁傻
啤酒博弈：共享
木桶理论：千里之堤毁于蚁穴
吉芬效应：市场悖论
鲑鱼效应：习惯性防卫
米格 25 效应：1+1 >
贝克尔境界：倒U形假说
沉没成本：莫为打翻的牛奶哭泣
晋升悖论：爬升金字塔
威克效应：不确定性与危险性
霍布森选择效应：择优的陷阱
热炉效应：原则底线不能碰
配套效应：好马配好鞍
毛毛虫效应：跟随者警示
帕金森时间定律：时间管理
雷帕定理：主动性和自主性
蔡戈尼效应：内驱力
塔纳定律：权力影响人格
手表定律：不要多头领导
卡蒂埃定理：死胡同
墨菲定律：福兮祸所倚
爱弥尔法则：决策从此时此地开始
路径依赖定律：没有回头路
路透法则：不走寻常路
科斯塔定理：现在即未来
饥饿效应：边际效益递减
詹森效应：狭路相逢勇者胜
投射效应：以心看心
制服效应：角色确定
梯子定律：空位置
格乌司原理：生态位

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

巴纳姆效应：误导与被误导
机会成本：正数负数
马蝇效应：让能人出头
帕金森定律：官僚主义
酒与污水定律：警惕害群之马
雷尼尔效应：留住人才
蘑菇定律：初出茅庐者
宴欢效应：引子
心理斜坡原理：情绪管理
奥格维尔定律：善用强者
零和效应： $1+(-1)=0$
华盛顿合作定律：三个臭皮匠胜过一个诸葛亮
异性效应：男女搭配干活不累
250定律：成交之后才开始
避雷针效应：疏通
亲和欲望法则：人情味
林格曼效应：社会性偷懒
布雷姆效应：立场
边缘理论：最活跃的部分在边缘
鲑鱼效应：野狼激活狼群生活
南风法则：关心即激励
保龄球效应：赞美的力量
犬獒效应：优胜劣汰
霍桑实验：人是社会人
竞争优势效应：双赢
双赢理论：共好
智猪博弈：“小猪”剥削“大猪”
奥卡姆剃刀：简洁最有力

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

章节摘录

版权页：需求层次论是研究人的需要结构的一种理论,由美国心理学家马斯?首创。

他在1943年发表的《人类动机理论》一书中提出需求层次论。

马斯洛的需求层次理论是研究组织激励时应用最为广泛的一项理论。

马斯洛理论将需要分为生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现需要五类,依次从较低层次到较高层次。

可这些需求实际上并非机械地逐渐实现,而是动态的、可以相互转变的,却也是复杂的。

因此,人的一生便是在努力实现自己复杂却又动态的、不同层次的需要。

生理需要:对空气、水、食物和住房等需求便是生理需求,这种需求是最低级别的,人们在转?

较高层次的需求以前,总会想尽办法来满足这类需要。

安全需要:安全需求包括对生命安全、生活稳定以及免受痛苦、威胁或者疾病等的需要。

与生理需要相同,在安全需求尚未得到满足前,人们唯一关心的便是这种需要。

社交需要:社交需求包括对爱情、友谊以及隶属关系的需求。

如果安全需求、生理需求都得到了满足,社交需求就会显现出来,从而产生激励作用。

尊重需要:尊重需求不但包括了对成就或者自我价值的个人感觉,而且包括了他人对自己的认可和尊重

。有尊重需求的人渴望别人按照他们的实际形象去接受他们,而且认为他们有能力去胜任自己的工作。他们所关心的就是名声、成就、晋升、地位,这是因为别人赏识他们的才能而获得的。

当他们获得这些时,不但获得了别人的尊重,而且自己内心深处也因为自我满足而充满自信。

如果无法满足这类需要,他们会觉得沮丧。

假如别人给予的荣誉并非凭借自己的真才实学得来,只是徒有虚名也会威胁到他们的心理。

在激励员工时应当特别注意采用公开奖励与表扬的方式。

布置工作应当特别明确工作的艰巨性和成功所需要的高超能力等。

在公司刊物上发表表扬文章、颁发荣誉奖章、公布优秀员工光荣榜等,都会提高人们对自己工作的自豪感,从而实现尊重需要。

自我实现需要:自我实现需要的目标就是自我实现,或者是挖掘潜力达到自我实现需要的人,接受自己也接受别人。

马斯洛的需求层次理论阐释了人们到底会重视哪些目标,也解释了哪些类型的行为将会影响各种需求的满足,可是却很少涉及产生需求的原因。

这些理论也指出,大部分人都渴望较高层次的需求,而且只要环境与较高层次需求的实现不冲突,这些需求就可以激励许多人。

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

编辑推荐

《这辈子多少生存规则毁了你》：普适定律是如来手掌心，人与万物难逃宿命，人活在自由之中，却无时不在普适定律的掌握之下，顺普适定律者昌，逆普适定律者亡，普适定律，是鲜花也是陷阱，是毒药也是药方。

<<这辈子多少生存规则毁了你>>

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>