

<<每天學點心理學 2>>

图书基本信息

书名：<<每天學點心理學 2>>

13位ISBN编号：9789866138768

10位ISBN编号：9866138763

出版时间：華品工作室

作者：萬劍聲 著

页数：272

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>

<<每天學點心理學 2>>

前言

前言 智者順勢而謀 這是一本有價值的、珍貴的書。
書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。
通俗易懂是因為大部分看了似乎都能明白，含義深刻是每個定律之後都隱藏著深刻的生存哲理。
這些定律，你可能知道，就像你知道達文西的作品一樣；但是書中定律的「祕密」你絕對不知道，就像這個世界上還沒有人能搞懂達文西作品裏的「祕密」一樣..... 每一個定律，都是一個硬繃繃的道理，是經過千錘百煉之後確認無誤的絕對真理。
以往人們只是將其大量地引用到管理領域或者其他社會領域，但事實上，這些定律對人生也有「導航燈」的作用。
作者透過對這些定律的分析和研究，將其運用到人生方面，確有其獨到之處。
這些定律，都是從國外流傳到國內的，由於文化的差異，很多定律大多數國人並不理解。
本書採用通俗的文字，結合中國傳統文化的一些知識，將生澀難懂的定律「平易化」，讓社會大眾也能理解並接受這些深刻的定律。
作者想透過本書告訴讀者，我們不必沿著前人走過的路再走一遍，因為我們的人生有限。
在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

<<每天學點心理學 2>>

內容概要

前言 智者順勢而謀 這是一本有價值的、珍貴的書。
書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。
通俗易懂是因為大部分看了似乎都能明白，含義深刻是每個定律之後都隱藏著深刻的生存哲理。這些定律，你可能知道，就像你知道達文西的作品一樣；但是書中定律的「祕密」你絕對不知道，就像這個世界上還沒有人能搞懂達文西作品裏的「祕密」一樣…… 每一個定律，都是一個硬繃繃的道理，是經過千錘百煉之後確認無誤的絕對真理。
以往人們只是將其大量地引用到管理領域或者其他社會領域，但事實上，這些定律對人生也有「導航燈」的作用。
作者透過對這些定律的分析和研究，將其運用到人生方面，確有其獨到之處。
這些定律，都是從國外流傳到國內的，由於文化的差異，很多定律大多數國人並不理解。本書採用通俗的文字，結合中國傳統文化的一些知識，將生澀難懂的定律「平易化」，讓社會大眾也能理解並接受這些深刻的定律。
作者想透過本書告訴讀者，我們不必沿著前人走過的路再走一遍，因為我們的人生有限。在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

內容簡介 智者順勢而謀 這是一本有價值的、珍貴的書。
書中的十二個定律是前人總結出來的生存哲理，每個定律都通俗易懂但是又含義深刻。
通俗易懂是因為大部分看了似乎都能明白，含義深刻是每個定律之後都隱藏著深刻的生存哲理。

。 我們的人生有限，在這有限的時間裏，站在這些「定律」的肩膀上，你可以實現「站得更高，看得更遠，走得更順」的偉大理想！

<<每天學點心理學 2>>

書籍目錄

目錄前 言 第一個 羊群效應：盲從他人永遠成不了贏家羊群是一種很散亂的組織，平時牠們喜歡紮堆吃草，但是只要有一隻羊動起來去找另一片草地，其他的羊也就會不假思索地一哄而上，全然不顧前面是否有狼或者不遠處是否有更好的草地。

人類和羊群有共同之處——喜歡盲從他人，用中國的古話講叫作“人云亦云”，意思就是人們在某些場合和時候，寧可相信群眾的無知行為，也不敢相信自己的真知灼見。

盲從他人雖然由多種原因造成，但是無論如何，這都是很悲哀的一種行為。

1. 羊群效應及演變 2. 羊群效應是一種社會現象 3. 獲利的都是領頭羊，“跟風”的都是犧牲品 4. 跟在別人後面，永遠成不了贏家 5. 數量的多少不能代表意見的對錯 6. 相信自己的判斷，做一隻有主見的“狼” 7. 盲從者成為“奴才”，創意者成為“主人” 第二個 多米諾效應：把隱患消滅在萌芽之中“多米諾效應”是指在一個相互聯繫的系統中，一個很小的初始能量就可能產生一連串的連鎖反應。

人們有時候也把“多米諾效應”稱為“多米諾骨牌效應”。

“多米諾效應”的內涵與我國三國時期劉備的名言“勿以惡小而為之，勿以善小而不為”有異曲同工之妙。

這個效應告訴人們，一個不起眼的小缺陷，可能會讓你的一生暗淡無光；同樣，一個小小的優點，只要懂得發揮，能給你帶來扭轉敗局的能量…… 1. 多米諾效應及演變 2. 一個指頭能推倒摩天大樓 3. 上醫治病於“未起”，下醫治病於“發作” 4. 一個小人物引起的“戰爭” 5. 經濟“航母”的陸續沉沒 6. 要“防微杜漸”，不要“亡羊補牢” 7. 利用“多米諾效應”，擴大自己的價值 第三個 光環效應：搭順風車，走成功路“光環效應”是指由於對人的某種品質或特點有清晰的知覺，印象較深刻、突出，從而愛屋及烏，掩蓋了對這個人的其他品質或特點的認識。

這種強烈知覺的品質或特點，就像月暈形式的光環一樣，向周圍瀰漫、擴散，所以人們就形象地稱這一心理效應為“光環效應”。

這個“效應”就像古語中的“愛屋及烏”一樣，只要充分的利用自己身上的“光環”，就可以掩蓋自己的一些缺點，幫助你改變別人對你的看法，順利地實現自己的人生夢想。

1. 光環效應及演變 2. “龍”生“龍”，“鳳”生“鳳”，老鼠的後代會打洞 3. “光環效應”是個“放大鏡” 4. 找到屬於自己的那頂光環 5. 美麗的外在形象是最好的“光環” 6. 打造自己的品牌和口碑 7. 學會搭“順風車” 第四個 馬太效應：貧者越貧，富者越富好的會越來越好，壞的會越來越壞；多的會越來越多，少的會越來越少，這就是神奇的馬太效應。

任何個人、群體或地區，一旦在某一個方面（如金錢、名譽、地位等）獲得成功和進步，就會產生一種向心力，能積累更多的優勢，就會有更多的機會，取得更大的成功和進步。

而反之則會離心力越來越強，失去更多的機會。

這個效應看上去讓人對生活絕望，“改變命運”這句話在這裏好像顯得蒼白無力，但事實上，這正是一個教你如何真正改變命運的效應。

1. 馬太效應及演變 2. 是什麼造成了馬太效應 3. “馬太效應”的負面作用 4. 強者吃“鮑魚”，弱者吃“窩頭” 5. 這是一個強者制定遊戲規則的時代 6. 先做成功者，然後再實現成功 7. 領先一步是跑贏別人的關鍵 第五個 不值得定律：這個世界上，沒有不值得的事 不值得定律是指人們認為不值得的事情，就不值得做好。

這是人們普遍的心理反映，人們往往會因為自己從事的是一份自認為不值得做的事情，就會對這件事保持冷嘲熱諷、敷衍了事的態度。

這樣一來，不僅成功率小，而且即使成功，也不會覺得有多大的成就感。

做人做事重在心態，心態不端正，能做好的事情也做不好。

這個世界上的事情本來不能用“值得”或者“不值得”來衡量，但是由於每個人價值觀的不同，讓很中性的事情變得有了屬性。

理解並發展這個定律可以得出，人們從事自己認為值得的事，可能更容易成功！

1. 不值得定律及演變 2. 值不值得，關鍵看自己 3. 好心態是“不倒翁”腳下的磁鐵 4. 積極的心態比

<<每天學點心理學 2>>

卓越的能力更重要 5. 消極心態讓你認為大部分事情不值得去做第六個 墨菲定律：“小錯”不防終釀“大禍”墨菲定律的表述如下：“如果一件事情有可能向壞的方向發展，就一定會向最壞的方向發展。

”有句古話叫“好事無雙，禍不單行”，說的就是這個道理。

往往人們犯下一個錯誤就會連帶出一些其他的錯誤。

比方說有一個工具箱在收工後，沒有及時地收走而是被遺忘在某個高處，根據墨菲定律，該工具箱一定會自行從高處落下來，工具箱不會只是在地面上摔個七零八落，按墨菲定律的提示，工具箱應該是落在某人的腦袋上，當然受害者不會是隨隨便便的什麼人，而非常有可能是一位來視察的政界要人或者企業的領導，接踵而至的是死者難纏的寡婦、能幹的律師、憤怒的同僚和刻薄的記者的指責，最後由於事發一週前，人們在千里之外的首都對法律作過的一項修訂，於是有關人士在巨額賠償的同時，還得面臨二級謀殺的指控……1. 墨菲定律及演變2. 好事無雙，禍不單行3. “照片門事件”與墨菲定律4. 錯誤和我們如影隨形5. “萬無一失”更易“功虧一篑”6. 塞翁失馬，焉知非福 第七個

250定律：多鋪路，少砌牆250定律說的是每一位顧客身後，大體上有250名親朋好友。

如果你贏得了一位顧客的好感，就意味著贏得了250個人的好感；反之，如果你得罪了一名顧客，也就意味著得罪了250名顧客。

中國有句話和這個定律的精髓不謀而合——“多鋪路，少砌牆”，意思就是寧可多交一個朋友，也不要隨便樹立敵人，這句話可以作為我們人際交往中的原則。

在實際生活中，我們必須認真地對待身邊的每一個朋友，因為每一個人的身後都有一個相對穩定的、數量不小的群體，得到和維護好和這個人的人際關係，也等於得到了這個人所擁有的人際關係的總和。

1. 250定律及演變2. 每個人身後都站著250個人3. 人際關係中的口碑很重要4. 妥善編織你的人際網5. 多一個朋友就少一個敵人第八個 酒與污水定律：一個壞習慣，毀掉一個人 酒與污水定律是指，如果把一匙酒倒進一桶污水中，你得到的是一桶污水；如果把一匙污水倒進一桶酒中，你得到的還是一桶污水。

有句古話叫“一顆老鼠屎，壞掉一鍋粥”，說的就是這個道理。

也就是說，在大部分組織裏，都存在幾個難弄的人物，他們存在的目的似乎就是為了把事情搞糟。

他們到處搬弄是非、傳播流言、破壞組織內部的和諧。

最糟糕的是，他們像果箱裏的爛蘋果，如果你不及時處理，它會迅速傳染，把果箱裏其他蘋果也弄爛。

所以說，對於我們個人而言，最好的辦法就是敬而遠之，不然你辛苦得來的成果會被他瞬間破壞掉。

1. 酒與污水定律及演變2. 要把“爛蘋果”果斷丟掉3. 丟掉“爛蘋果”的技巧4. “上樑”不正，“下樑”必歪5. 矯枉過正就成了“吹毛求疵”第九個 費斯諾定律：少說大話，多做實事費斯諾定律認為人有兩隻耳朵，卻只有一張嘴巴，這就意味著人應該多聽少講。

同樣，人有兩雙手，十個指頭，則意味著應該多做事，少浮誇。

有句古話叫“行勝於言”，它所體現的意思和“費斯諾定律”如出一轍，都是強調說和做的關係，說得過多了，說就會成為做的障礙。

如果只顧著滔滔不絕、洋洋灑灑向別人顯示自己的談吐不凡，那麼勢必造成眼高手低，缺乏行動。

更何況，言多必失!1. 費斯諾定律及演變2. 善聽是金，能說是銀3. 鼓不敲不響，話不說不明4. 說出來的都是空話，做出來的才是成績5. 不要像燕雀般“空言大志”，而要像老牛般“腳踏實地”第十個 破窗理論：塞翁失馬，焉知非福破窗理論是說假如小孩打破了窗戶，必將導致破窗人更換玻璃，這樣就會使安裝玻璃的人和生產玻璃的人開工，從而推動社會就業。

它是典型的“破壞創造財富”。

推崇這個理論並不是讓人們去搞破壞，而是要告訴人們凡事要從正面思考，就像有句話所說的“你對著鏡子笑，它就對你笑；你對著鏡子哭，它也會對你哭”。

生活中的錯誤是難免的，與其唉聲嘆氣、怨天尤人，還不如樂觀向上的面對這些困難，更何況“塞翁失馬，焉知非福”呢！

1. 破窗理論及演變2. 不打破原來的窗戶，永遠用不上新窗戶3. 積極樂觀的看待這個世界4. 及時修

<<每天學點心理學 2>>

補破碎的玻璃5. 抓住機遇的後腦勺第十一個 零和遊戲原理：競爭是生存的唯一手段“零和遊戲原理”指的是遊戲者有輸有贏，如果我們把獲勝計算為得1分，而輸的為負1分，那麼，這兩人得分之和就是： $1+(-1)=0$ 。

也就是說一方所贏的正是另一方所輸的，遊戲的總成績永遠是零。

“零和遊戲原理”適用於世界的各個方面，這個世界其實就是一個封閉的系統，財富、資源、機遇都是有限的，個別人、個別地區和個別國家財富的增加必然意味著對其他人、其他地區和國家的掠奪，這是一個“邪惡進化論”式的弱肉強食的世界。

細化到每個具體的人來說，任何勝利者的光榮後面都隱藏著失敗者的辛酸和苦澀……所以說競爭是這個世界的主题，也是人們生存的唯一手段。

1. 零和遊戲原理及演變 2. 這個世界是強者的“天堂”，弱者的“地獄” 3. 你的成就將建立在別人的失敗之上 4. 不在競爭中爆發就在競爭中死亡 5. 零和遊戲理論與雙贏模式第十二個 熱爐法則：給自己的行為設置警戒線“熱爐法則”又稱懲處法則，指的是當人用手去碰燒熱的火爐時，就會受到“燙”的懲罰。

人們通常將其引申到企業管理上，認為企業管理者應該為企業設置一個“火爐”（懲罰機制），這樣才能避免員工犯錯。

熱爐法則是源自西方管理學的一個原則，它的實際指導意義在於有人在工作中違反了規章制度，就像去碰觸一個燒紅的火爐，一定要讓他受到“燙”的處罰。

對於我們普通人而言，都應該給自己設置一個“火爐”，給自己的行為設置一個警戒線，這樣才能保證自己在激烈的職場競爭中，贏得較高的評價。

1. 熱爐法則原理及演變 2. “熱爐”鐵石心腸不會擇人而燙 3. 不觸“熱爐”才能避免傷害 5. 把熱爐放在合適的位置不要讓它成為擺設 6. 嚴格要求才能培養出高素質人才 7. “嚴格要求”不等於“殘酷折磨”

<<每天學點心理學 2>>

章节摘录

獲利的都是領頭羊，「跟風」的都是犧牲品。在實際生活當中，能夠獲利的都是那些行業的領跑者，羊群中的某些個體雖然前期也能獲得利潤，但最終，都會成為「犧牲品」。那些跟在別人後面的人，永遠不可能成為贏家！

近幾年，中國的股市開始受到國內外的關注，特別是在很多老百姓也參與其中，想玩把刺激，賺一份「外快」，但由於對股票市場缺乏最基本的常識，很多人都走進羊群的隊伍，哪支股票最近漲價了，大家一窩蜂的「搶購」，哪支股票最近跌了，大家一窩蜂的「甩賣」...中國股民的瘋狂行為令很多業內專家大為驚嘆，一是嘆股民的購買力，另外一點，就是驚嘆股民的「大膽」和盲從勁頭。從「羊群效應」我們可以明確的推斷，最終獲利的都是有獨到見解的「領頭羊」，而那些跟著別人跑的人最終都會成為犧牲品！

法國有位叫約翰·法伯的科學家，曾做過一個著名的實驗，人們稱之為「毛毛蟲實驗」。我現在借用這個實驗來驗證這個觀點：他把若干隻毛毛蟲放在一個花盆的邊緣上，使其首尾相接圍成一圈，然後隨便找了一隻在其前面撒了一些毛毛蟲喜歡吃的松葉，然後記住這個毛毛蟲的特徵，過幾分鐘再撒一點，這些毛毛蟲就開始跟能吃到松葉的這隻毛毛蟲，繞著花盆一圈又一圈地轉，其實所撒的松葉只夠第一隻毛毛蟲吃，也就是說，其他毛毛蟲只是在徒勞且不知所以地跟著前面的那隻毛毛蟲轉。

餵了三次之後，法伯就不再撒松葉，但這些毛毛蟲還在繼續的轉，一個小時過去了，一天過去了，毛毛蟲還在不停地、堅韌地爬行，一連走了七天七夜，最終，除了吃到食物的那隻毛毛蟲外，其他的都因饑餓和筋疲力盡而死去。這種毛毛蟲總是喜歡盲目地跟著前面的毛毛蟲走的習慣，科學家稱之為「跟隨者」的習慣，其實也就是羊群效應。

在商場上有這樣一種說法：同樣的生意，做第一的是天才，做第二的是庸才，做第三的是蠢才，做第四的就要入棺材了。

由此就可以發現跟隨者的悲哀。

把這個例子轉化到股市可以發現，股市就是一個巨大的「轉盤」，錢就是「誘餌」，圍繞這個巨大轉盤轉的不是「毛毛蟲」，而是自認為聰明的「人」。

圍繞這個「轉盤」轉動的，是成千上萬個由人組成的圈，每個圈裏，最終獲利的都是跑在最前面的人，而其他的跟隨者，最終的命運就和上面那些因勞累而死去的毛毛蟲一樣。

面對日益龐大的市場，每個投資人都會感覺到自己越來越渺小，他們為了能在股市中分一杯羹，不得不跟隨市場上的主力資金追漲殺跌。

一有風吹草動，就蜂擁而至，如果風聲鶴唳，就一哄而散。

市場在打壓一個板塊股價時，這個板塊就一無是處；市場在炒作一個板塊熱點時，這個板塊就好像前途無比巨大，什麼都好！

在股市裏，這個市場規律從沒有改變過。

大部分投資人經常被別人牽著鼻子走，成為主力資金打壓吸籌及拉高派發的「犧牲品」。

他們在資金和資訊技術上有先天的弱勢，所以想要在股市上大賺一把就太難了。

他們的盲從性很容易被不法分子利用，那種「被別人賣了還幫別人數錢」的例子，在股市發生的最多。

一朝泡沫破滅，浮華盡散，大家這才發現在狂熱的市場氣氛下，獲利的只是「領頭羊」，其餘跟風的都成了「犧牲者」。

可惜的是傳媒經常充當「羊群效應」的煽動者，一條傳聞經過媒體一報導，就會成為大家公認的事實，一個觀點借助媒體就能變成「民意」...人類很聰明，因為人類發明創造了很多這個世界上本來沒有的高級玩意兒；但同時人類也很愚蠢，因為這麼簡單的道理總是一次又一次的在生活中上演。

羊群效應告訴我們，在生活中，要相信自己的判斷，而不要主動走進羊群的隊伍。

跟在別人後面，永遠成不了贏家。模仿對於初出茅廬者有一定的幫助作用，它可以讓你少走彎路，但是如果一味的跟在別人後面，根本不可能成為最後的贏家。

<<每天學點心理學 2>>

這個世界之所以精采，就是因為每個人的命運不同、選擇不同、道路不同所造就的，如果大家盲目的跟著別人走，那這世界上有可能就只剩下一種顏色、一個模式甚至一種人... 雖然很多人提倡在沒有找到方向之前，模仿成功者的腳步，但是這是有適用條件的。

如果你初出茅廬，剛走入社會，或者你剛進入一個行業，模仿前輩的一些行為方式，能讓你少走很多彎路，讓你很快的融入這個群體；但是如果你一直模仿別人，跟著別人的步伐前進，那最後的結果可能會很糟糕，因為每個人都是獨一無二的個體，他能做好的事情，你照著他的方式去做，未必做得好。

更何況外界條件也是瞬息萬變，會讓你的模仿失去最佳的時機。

從前一個漁夫去河邊釣魚，魚剛上鉤，他就被一群猴子圍了起來。

猴子們問：「你用什麼釣魚呀？」

漁夫開玩笑地說：「用猴腸。」

猴子們大發脾氣，撲上來就要把漁夫打死。

漁夫一看自己惹了禍端，就找了個機會躺在地上裝死。

猴子們看到漁夫一動也不動，以為他死了，就紛紛地喊著：「他已經死了，我們把他送到公墓裏去！」

但是公墓裏有金墓也有銀墓還有一個癲瘋病人墓，送到哪裏面最合適？

最後一隻老猴子做決定說：「把他送到銀墓中去。」

於是，猴子們把漁夫抬到了銀墓中，並且在他身上扔了些銀白色的銀塊就走了。

過了一會兒，漁夫看外面沒了動靜，就悄悄從銀墓中爬了出來，並且將撒在身上的銀子都裝在衣袋裏，趁夜色回到了村子。

從那天起，這個漁夫成了村裏有名的富翁，過起了好日子。

村裏很多人都非常納悶，他怎麼就一夜暴富了呢？

但漁夫誰也沒有告訴。

一天，漁夫的一個好朋友問他：「你是怎麼發的財？」

漁夫鑑於他們之間多年的友情，就把經過情形告訴了他。

這個朋友聽後，馬上回家帶上釣魚的工具來到了這個漁夫說的那條河邊，正當魚上鉤的時候，那群猴子們又來了。

猴子們照例問他：「你用什麼釣魚呀？」

「用猴腸。」

這個人不假思索的就回答。

猴子們聽後又發起火來，提起棍子就狠狠地打了這個人一頓，這個人照著漁夫的樣子也躺在地上裝死。

猴子們見他死了，就叫喊著說：「把他抬到哪個公墓去？」

是金墓？

還是銀墓或癲瘋病墓？

還是一隻老猴子做了決定，說把他抬到癲瘋病墓去！

這個人一聽就急了，爬起來說：「啊，那不行，把我抬到金墓去吧！」

至少也得把我抬到銀墓去！」

一隻猴子一看他還會說話，就說：「看來，我們還沒把他打死。」

再狠狠地打！」

後來，猴子們真的把漁夫的這個朋友打死了，然後牠們把這人埋進了癲瘋病墓裏。

這是一個西方的寓言故事，說的就是盲從者的悲哀，別人用這樣的方式可以賺個盆滿鉢滿，而依葫蘆畫瓢的人有可能會賠個精光，甚至連命也給搭上。

在實際生活中，有很多人都喜歡模仿別人，喜歡跟著別人的步伐前進，看別人幹什麼賺到錢了，自己就也去幹什麼；看別人在哪裏發財了，自己就也想去那裏發展；甚至一些學生家長看社會上什麼專業吃香，就讓自己的孩子報什麼專業，根本不考慮孩子的特長是否在這方面... 什麼事都不是絕對的，適合別人的路，未必就適合你，所以不要跟在別人後面，追隨者最後很難成為贏家，只會成為贏家的陪襯和反面教材。

<<每天學點心理學 2>>

數量的多少不能代表意見的對錯。有句名言是這麼說的「真理往往掌握在少數人手裏」，這是對「羊群效應」的有力諷刺，因為一個意見的對錯，根本不能用持這種意見的人數多少來衡量，群眾的眼睛也不是任何時候都是雪亮的。

謊言說了千遍就會變成真理，更是對「羊群效應」的鞭撻。

心理學家也發現，持某種意見的人數多少，是影響其他少數人選擇的一個重要因素，「人多」本身就是說服力的一個明證，很少有人能夠在眾口一詞的情況下，還堅持自己的不同意見。

很多時候人們不得不放棄自己的個性去「隨大流」，因為每個人不可能對任何事情都瞭解得一清二楚，對於那些不太瞭解，沒把握的事情，往往「隨大流」。

也就是說，有時候雖然羊群是錯的，但還是有一定的向心力使人們向其聚集，聚集的人越多，就越使這個羊群的錯誤像真理，但錯的終究是錯的，當這個錯誤爆發的時候，後悔已經來不及了。

羊群效應本身就是一個難以克服的人性弱點，再加上「群眾的眼睛是雪亮的」、「木秀於林，風必摧之」、「出頭的椽子先爛」這些看似真理的教條，又給本不打算進入羊群的人一個選擇羊群的理由。

在上個世紀末期，網路經濟一路飆升，「.com」企業遍地開花，所有的投資家都在跑馬圈地賣概念，IT業的CEO們在比賽燒錢，燒多少，股票就能漲多少，於是，越來越多的人義無反顧地往前衝。最終的結果是一小部分人依靠網路賺到了錢，更多的企業和個人是賠了個精光。

「羊群效應」告訴我們，許多時候，群眾的眼睛並不是雪亮的。

普通大眾，在很多無法確定的事情面前往往容易喪失基本判斷力，喜歡湊熱鬧、人云亦云。

如果這時候媒體再煽風點火，大部分人就「暈菜」了。

馬克斯告訴我們：「在科學上是沒有平坦的大道可走的，只有那些在陡峭的山路上，不畏勞苦，奮力攀登的人，才有希望到達光輝的頂峰。」

也就是說，在眾多的人群當中，掌握真理的人永遠是那些刻苦鑽研、勇於創新的人。

有時候，整個社會都是錯的，而只有一兩個人是對的，回顧歷史，我們不難發現這一點：一六〇〇年，義大利著名的天文學家布魯諾由於反對地心說，擁護哥白尼的日心說，主張宇宙是無限的，被當時的社會所拋棄，認為他是異教徒，是一個瘋子。

最終，他於當年三月十七日在羅馬的鮮花廣場被活活的燒死。

但是後來的歷史實踐卻證明，布魯諾的觀點和主張是正確的，所以，羊群往往是錯誤的，而那些跳出羊群的人有可能掌握著真理。

在很多大的企業，為了避免羊群效應對企業的不利影響，決策者選擇建議，從不看這個建議有多少人贊同，而是分析這個建議對企業的發展是否有利，即使是所有人都贊同的建議，也不一定會被決策者採用。

華為企業就是這麼做的，在它的內部，有一個大家默認的決策方式：華為的重大決策從來都是從賢不從眾，因為他們認為數量的多少，並不能代表意見的對錯。

在現實生活中，很多人都遇到過這樣的事情，大家都堅持的事情到最後反而是錯誤的，而那些少數人堅持的事情竟然是正確的。

就像上世紀八〇年代，大部分在農田裏幹活的人，都認為那些以販賣東西為業的「倒爺」是不務正業，但現在證明，「倒爺」發財了，他的選擇並不是錯誤的。

所以，我們不要盲從他人，堅持自己的觀點，哪怕有很多人反對。

雖然我們按照自己的意願做的決定不一定是對的，但最起碼，我們沒有成為悲哀的羊群中的一隻！

<<每天學點心理學 2>>

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>