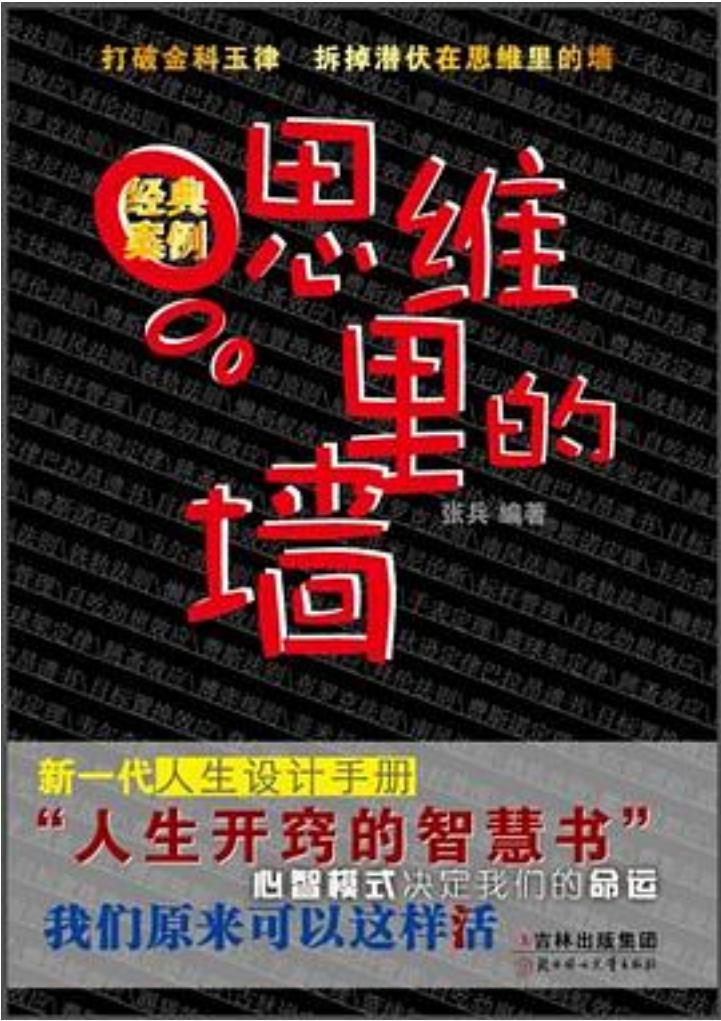


思维里的墙



[思维里的墙_下载链接1](#)

著者:张兵

出版者:北方妇女儿童出版社

出版时间:2010-11

装帧:平装

isbn:9787538550580

《思维里的墙》简介：你是否缺少安全感？你会经常抱怨吗？你会经常觉得累吗？谈恋

爱一定要结婚吗？结婚一定要买房吗？工作越来越没意思？很多职业真像听上去的那么好吗？你在做一劳永逸人生规划吗？你会害怕去尝试新东西吗？坚持一定会成功吗？…也许，连我们自己都不曾意识到，这些苦恼早已成为我们思维里的一堵堵墙，把我们将与幸福隔开了。拆掉思维里的那些墙，你就能获得成功、快乐、自信和幸福。从“IMPOSSIBLE”到“IMPOSSIBLE”，只须一点改变，你的人生就此大不相同。

《思维里的墙》全面分析世界著名管理学家的经典理论和全球知名企业总裁的制胜经验，告诉我们新时代需要新思维，我们不要被那些条条框框所限定，这个世界已经有太多的理论了，那些经典的定律确实产生了非凡的影响，但是在当下的中国，它们似乎水土不服，为此，我们如何拆掉思维里的墙，如何更高效地生存，就是本书所带给你的。

作者介绍:

张兵，被誉为人生规划导师。致力于社会学、心理学、营销学、语言学研究。多年以来致力于图书行业，希望将自己的观点和总结出的一套有效方法分享给普通大众，出版了如《人脉圈》《让自己拥有别人拿不走的东西》《销售中的心理学诡计》《销售中的博弈论诡计》等多部畅销书。

目录: 第一章 目标

巴拉昂遗书——穷人最缺少的是野心

目标置换效应——手段不是目的

登门槛效应——得寸才能进尺

手表定理——两只手表不能告诉准确的时间

篮球架定律——跳一跳才够着的目标更具吸引力

跳蚤效应——永远不要“自我设限”

第二章 战略

博弈规则——首要因素是猜到对方怎么想

菲米尼论断——好的撤退应和胜利一样受到赞赏

标杆管理——最优秀的老师是你的对手

自吃幼崽效应——原则性的放弃也是一种选择

费斯法则——在得到第二个之前，别扔掉第一个

第三章 领导力

布罗克法则——强将手下无弱兵

南风法则——温暖胜严寒

铁轨法则——亲密有间，疏而不远

懒蚂蚁效应——懒于杂务，才可勤于思考

踢猫效应——领导者要避免坏情绪的传染

拜伦法则——忘掉已经授权他人的事情

费斯诺定理——多听少说

韦尔奇原则——领导的全部工作就是选择适合的人

威尔逊法则——领导的指导能让员工信心倍增

古狄逊定律——累坏的领导是不称职的

第四章 决策

路透法则——看到别人看不到，才能做到别人做不到

莫西尔法则——倾听员工的心声是管理者应做之事

斯隆法则——有争论才有高论

基多夫定理——好想法要在恰当的时机提出

冰山定律——了解真相之前不要轻易决定

第五章 团队

酒和污水定律——一勺污水让再多的酒都变成污水

华盛顿合作定律——三个人永无成事之日

羊群效应——从众心理导致盲从

鲇鱼效应——团队需要“活跃分子”

木桶法则——木桶盛水多少取决于最短的木板

狼群法则——团队需要炮灰

需求层次理论——人的需求是不断上升的

第六章 用人

散财效应——财散人聚，财聚人散

特雷默定律——世界上没有无用之人

蘑菇管理原则——把初学者放于“阴暗”的角落

乔布斯法则——一个出色人才顶50个平庸员工

彼得原理——看清岗位提对人

套娃定律——善用比自己强的人，企业才能成为巨人

第七章 执行力

罗杰斯法则——实现构想，需要切实的行动

洛克忠告——策略绝妙，不如执行有效

飞轮效应——坚持不懈，最终将会达到目标

华克法则——过度专注就变成了偏执 2

王安论断——成功始于果敢的行动

第八章 绩效

棕熊法则——激励的方法不同，产生的绩效也不同

帕金森定律——警惕人浮于事的“职场污染病”

倒U形假说——一个人的工作效率和外界刺激有关

霍桑效应——发泄不满情绪有助提高工作效率

求真法则——求真务实是提高绩效的根本

第九章 经营

冰淇淋哲学——能在冬天生存，就能赢得夏天的竞争

哈默定律——天下没有坏买卖，只有蹩脚的生意人

马太效应——贫者越贫，富者越富

长尾效应——重视个性化、小利润的大市场

沃尔森法则——信息与情报是金钱的领路人

索尔法则——多元化经营是一把双刃剑

第十章 细节

蝴蝶效应——微小的偏差可酿成极大的错误

一分钟效应——一分钟是很长的时间

多米诺效应——推倒一张骨牌，所有骨牌都会倒下

沸腾效应——99°C加1°C就变成沸水

第十一章 危机

青蛙效应——生于忧患，死于安乐

蓝斯登原则——往上爬时，一定要保持梯子的整洁

富翁和狼——陷阱往往会伪装成机会

破窗效应——破窗不修，好窗户也会被打破

弗洛姆效应——不要被想象中的危险吓倒

第十二章 客户

二八定律——80%的利润来自20%的客户

阿尔巴德定理——满足顾客需求才能成功

250定律——每个客户背后都有250个潜在客户

凡勃伦效应——商品价格定得越高越畅销

奥新顿法则——顾客即是市场

第十三章 谈判

奥狄思法则——圆满谈判的结果是双赢

柯美雅法则——用好脑袋比用好嘴巴更重要

居家效应——熟悉的环境是成功的筹码

克伦特法则——谈判切莫仓促

亨登法则——坚持谈判的“四项原则”

第十四章 合作

猎狗经济——成功来自合作
跷跷板原则——不懂得让步，就不能够上升
共生效应——竞争中求合作，合作中求共生
零和游戏——赢者所得和输者所失刚好抵消
沃兹沃思法则——商业的本质是团队合作
第十五章 品牌
派克法则——名气就是财富
拉图尔定律——一个坏名字会使好产品滞销
赫斯定律——广告超过12字，读者记忆力降低50%
布里特定理——商品不做广告，就像姑娘暗处送秋波
伯内特定律——要占领市场，先占领顾客头脑
项链定律——持久、统一的推广如一串项链
．．．．．[\(收起\)](#)

[思维里的墙](#) [下载链接1](#)

标签

思维

思维里的墙

管理法则

管理

人生哲学

励志

个人成长

评论

不要被想象中的危险吓倒

纸张不太好，但内容确堪称经典。本来对这本书报的希望不大。希望与有本畅销书名字类似，但这本书其实是与那本畅销书是同一家出版社推出的实战管理版本，并不是山寨书。所以当我翻开内容的时候，厚重感明显比那本人生规划的书更实用，更具有商业气质。我要读的就是这样的书。...

穷人和富人之间差别的就是思维。毫不夸张地说，这本书是可以改变命运的，当然关键看个人如何理解。我是受益匪浅！！下面摘录第一篇内容……

巴拉昂遗书——穷人最缺少的是野心

法国富翁巴拉昂，在成为富翁之前是一位非常贫穷的年轻人，后来一次偶然的机会，他开始推销装饰...

[illegible]

[思维里的墙_下载链接1](#)