

管理效应

管理概念虽复杂，却有规律可循，从十个常见的效应中可窥见一斑。

一、鲶鱼效应 (Catfish Effect)

西班牙人爱吃沙丁鱼，但沙丁鱼离开海水后很容易死掉。为了延长沙丁鱼活命期，当地渔民将几条沙丁鱼的天敌鲶鱼放在运输容器里。为了躲避鲶鱼的吞食，沙丁鱼在有限的空间里快速游动，反而保持了旺盛的生命力。这就是经济学上讲的鲶鱼效应。就好像在黄鳝盆里放泥鳅一样，利用泥鳅的活性使黄鳝运动而保持活命期。

启示：在适度的紧张中才能更好地发挥能力；其余的领导要充分利用好组织中的“鲶鱼”，如果不好好发挥他们的主观能动性，则常常会起相反的作用。在干部的设置上若能将这些入提拔到适当的领导岗位，就会产生鲶鱼效应，使活动容易开展，使业务开展更为顺利。

二、牛鞭效应 (Bullwhip Effect)

是指营销过程中的需求变异放大现象。比如在供应链上，一种需求信息流从最终客户端向原始供应商端传递时，无法有效地实现信息的共享，使得信息扭曲而逐级放大，导致了需求信息出现越来越大的波动。这种信息扭曲的放大作用在图形显示上很像一根甩起的赶牛鞭，因此被形象地称为牛鞭效应。在牛鞭的根部（下游，客户端）的一端只要有一

个轻微的抖动，传递到牛鞭的末梢端（上游，供应商）就会出现很大的波动。

启示：越往上游，变化就越大，距终端客户越远，影响就越大。这种信息扭曲如果和企业制造过程中的不确定因素叠加在一起，将会导致巨大经济损失。

三、鸟笼效应（Birdcage Effect）

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。

启示：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。

四、棘轮效应(Ratchet Effect)

又称“制轮作用”，是指人的消费习惯形成之后有不可逆性，即易于向上调整，而难于向下调整。对于消费者来说，增加消费容易，减少消费则难。一向过着高生活水平的人，即使实际收入降低，多半不会马上

因此降低消费水准，而会继续保持相当高的消费水准。即消费“指标”一旦上去了，便很难再降下来，就像棘轮一样，只能前进，不能后退。

启示：在计划体制下，企业的年度生产指标根据上年的实际生产不断调整，好的表现反而由此受到惩罚——今后的指标加码。因此许多生产单位的领导用隐瞒生产能力来对付计划当局。

五、破窗效应(Break Pane Law)

政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳提出了一个“破窗理论”。这个理论认为：如果有人打坏了建筑物的一块窗户玻璃，而又得不到及时的维修，别人就可能受到某些暗示性的纵容去打烂更多的窗户玻璃。久而久之，这些破窗户就给人造成一种无序的感觉。结果在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生和扩大。也就是说环境会对人们心理造成暗示性或诱导性的影响。

启示：在管理中，管理者必须高度警觉那些看起来是个别的、轻微的，但触犯了公司核心价值的“小的过错”，并坚持严格依法管理。“千里之堤，溃于蚁穴”。不及时修好第一扇被打碎玻璃的窗户，就可能会带来无法弥补的损失。

六、马太效应 (Matthew Effect)

《圣经》中“马太福音”一章里有一句名言：“凡是有的，还要加给他，叫他有余；没有的，连他所有的也要夺过来。”美国著名哲学家罗帕特·

默顿发现了同样的现象，即荣誉越多的科学家，授予他的荣誉就越多；而对那些默默无闻的科学家，对其作出的成绩往往不予承认。这种现象被命名为“马太效应”——即任何个人、群体或地区，一旦在某一方面获得成功和进步，就会产生一种积累优势，就会有更多的机会取得更大的成功和进步。

启示：要对员工一视同仁，要克服明星效应和名人效应。给一般人的同等成绩给与肯定和表扬。这样才能鼓励新鲜血液的成长。

七、皮格马利翁效应(Pygmalion Effect)

皮格马利翁效应又称“期待效应”、“毕马龙效应”、“比马龙效应”。指的是：对一个人传递积极的期望，就会使他进步得更快，发展得更好。反之，向一个人传递消极的期望则会使人自暴自弃，放弃努力。人们通常用这样来形象地说明皮格马利翁效应：“说你行，你就行；说你不行，你就不行”。

启示：积极的期望促使人们向好的方向发展，消极的期望则使人向坏的方向发展。要想使一个人发展更好，就应该给他传递积极的期望。任用别人，就应该相信别人的能力，给别人传达一种积极的期望。古人说“用人不疑”，也就是这个道理。

八、习得性无助效应 (Learned helplessness.)

习得性无助效应最早由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。

启示：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再开阔一点，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。

九、层递效应 (Layer Effect Delivery)

也叫“门槛效应”。这一效应的基本内容就是由低要求开始，逐渐提出更高的要求。

一个人一旦接受了他人的一个小要求后，如果他人在此基础上再提出一个更高一点的要求，那么，这个人为了认识上的统一，或为了给人留下前后一致的印象，就倾向于接受这个更高的要求。这样依层次地逐步提高要求，可以有效地达到预期的目的。

启示：层递效应是一种颇为有效的心理引导技巧。在员工管理中，如运用得当，有助于达到预期的引导目的。

十、蘑菇效应（Mushrooms Effect）

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会开始被人关注，此时它自己已经能够接受阳光了。人们将这种现象称之为“蘑菇效应”。

蘑菇效应很形象地诠释了多数人的工作经历：一个刚参加工作的人总是先做一些不起眼的事情，而且没有能够受到重视。当他默默无闻地工作一段时间后，如果工作出色就逐渐被人关注并得到重用；如果工作不出色就逐渐被边缘化，甚至被人遗忘。

启示：从某种观念上讲，这种“蘑菇经历”不一定是什么坏事，因为它是人才蜕壳羽化前的一种磨练，它可以消除一些不切实际的幻想，从而使人更加接近现实，能够更加理性地思考和处理问题，对人的意志和耐力的培养具有促进作用。

来源：

<https://jiameng.baidu.com/content/detail/46268321126?from=search>

还有很多效应，请同学们自己搜集吧