

一、关于选择的心理定律

上个世纪70年代，美国一个名叫洛伦兹的气象学家在解释空气系统理论时说，亚马逊雨林一只蝴蝶翅膀偶尔振动，也许两周后就会引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。

蝴蝶效应是说，初始条件十分微小的变化经过不断放大，对其未来状态会造成极其巨大的差别。有些小事可以糊涂，有些小事如经系统放大，则对一个组织、一个国家来说是很重要的，就不能糊涂。

把一只青蛙直接放进热水锅里，由于它对不良环境的反应十分敏感，就会迅速跳出锅外。如果把一个青蛙放进冷水锅里，慢慢地加温，青蛙并不会立即跳出锅外，水温逐渐提高的最终结局是青蛙被煮死了，因为等水温高到青蛙无法忍受时，它已经来不及、或者说是没有能力跳出锅外了。

青蛙现象告诉我们，一些突变事件，往往容易引起人们的警觉，而易致人于死地的却是在自我感觉良好的情况下，对实际情况的逐渐恶化，没有清醒的察觉。

其原意是假定一只鳄鱼咬住你的脚，如果你用手去试图挣脱你的脚，鳄鱼便会同时咬住你的脚与手。你愈挣扎，就被咬住得越多。所以，万一鳄鱼咬住你的脚，你唯一的办法就是牺牲一只脚。譬如在股市中，鳄鱼法则就是：当你发现自己的交易背离了市场的方向，必须立即止损，不得有任何延误，不得存有任何侥幸。

以前，沙丁鱼在运输过程中成活率很低。后有人发现，若在沙丁鱼中放一条鲇鱼，情况却有所改观，成活率会大大提高。这是何故呢？

原来鲇鱼在到了一个陌生的环境后，就会“性情急躁”，四处乱游，这对于大量好静的沙丁鱼来说，无疑起到了搅拌作用；而沙丁鱼发现多了这样一个“异己分子”，自然也很紧张，加速游动。这样沙丁鱼缺氧的问题就迎刃而解了，沙丁鱼也就不会死了。

彼得从大量失败案例中总结出一条道理：“在一个等级制度中，每个雇员都倾向于晋升到不能胜任的地位。”这就是著名的彼得原理，是关于层级组织最精辟的论述之一。

两只困倦的刺猬，由于寒冷而拥在一起。可因为各自身上都长着刺，于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是凑到一起。几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适的距离：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。

刺猬法则主要是指人际交往中的“心理距离效应”。

手表定律是指一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只时却无法确定。两只表并不能告诉一个人更准确的时间，反而会使看表的人失去对准确时间的信心。

手表定律在企业管理方面给我们一种非常直观的启发，就是对同一个人或同一个组织不能同时采用两种不同的方法，不能同时设置两个不同的目标，甚至每一个人不能由两个人来同时指挥，否则将使这个企业或者个人无所适从。

一个房子如果窗户破了，没有人去修补，隔不久，其它的窗户也会莫名其妙地被人打破；因为这些破窗户就给人造成一种无序的感觉，在这种公众麻木不仁的氛围中，犯罪就会滋生、繁荣。

19世纪末20世纪初意大利的经济学家巴莱多认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中一小部分，约20%，其余80%尽管是多数，却是次要的。社会约80%的财富集中在20%的人手里，而80%的人只拥有20%的社会财富。这种统计的不平衡性在社会、经济及生活中无处不在，这就是二八法则。

二八法则告诉我们，不要平均地分析、处理和看待问题，企业经营和管理中要抓住关键的少数；要找出那些能给企业带来80%利润、总量却仅占20%的关键客户，加强服务，达到事半功倍的效果；企业领导人要对工作认真分类分析，要把主要精力花在解决主要问题、抓主要项目上。

美国人喜欢把简单的道理总结成定律，所以中国版的“三个和尚”的故事就变成了美国版的“华盛顿合作定律”：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。

一个不称职的官员，可能有三条出路，第一是申请辞职，把位子让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助人。领导者往往都会选择第三条路。

美国著名推销员乔吉拉德在商战中总结出了250定律。他认为，每一位顾客身后，大约会有250名亲朋好友。如果你赢得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果你得罪了一位顾客，也就可能得罪了250名顾客。

“墨菲定律”源自于一位叫墨菲的美国上尉。他认为某位同事是个倒霉蛋。便不经意地说了句笑话：如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。后来这句话被延伸拓展，出现了一些其它的表达形式，比方说“如果坏事有可能发生，不管

这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失，会出错的，终将会出错。

蘑菇管理是许多组织对待初出茅庐者的一种管理心态，初学者被置于阴暗的角落(不受重视的部门，或做些打杂跑腿的工作)，浇上一头大粪(无端的批评、指责、代人受过)，任其自生自灭(得不到必要的指导和提携)。

不值得定律最直观的表达为：不值得做的事情，就不值得做好。这个定律反映出人们的一种心理：一个人如果从事的是一份自认为不值得的事情，往往会持冷嘲热讽、敷衍了事的态度。不仅成功率小，即使成功，也不会觉得有多大的成就感。

在群体活动中，当个人与多数人的意见和行为不一致时，个人往往会放弃自己的意见和行为，表现出与群体中多数人相一致的意见和行为方式。羊群效应表现了人类共有的一种从众心理，而从众心理很容易导致盲从，盲从则往往会使人陷入骗局或遭遇失败。

把一杯酒倒进一桶污水里，得到的是一桶污水；如果把一杯污水倒进一桶酒里，得到的还是一桶污水。

没有马蝇叮咬，马慢慢腾腾，走走停停；有马蝇叮咬，马不敢怠慢，跑得飞快。这就是乌蝇效应。马蝇效应给我们的启示是：一个人只有被叮着咬着，他才不敢松懈，才会努力拼搏，不断进步。

马太效应是指好的愈好，坏的愈坏；多的愈多，少的愈少；让有的变得更富有，没有的更加一无所有的一种现象。

盛水的木桶是由许多块木板箍成的，盛水量也是由这些木板共同决定的。若其中一块木板很短，则此木桶的盛水量就被短板所限制。这块短板就成了这个木桶盛水量的“限制因素”(或称“短板效应”)。若要使此木桶盛水量增加，只有换掉短板或将短板加长。

二、358定律是什么意思

1、股市358定律意思是股民以趋势交易理论为基础，对股票短线操作的一种盈利方法。当股价单日涨幅超过8%之后，8%就是短线止盈价位。

2、当短线股价涨幅超过3%之后，若没有突破5%，就以3%为止盈点；若股价继续上涨超过5%，但是涨幅无法达到8%，就以5%为止盈价格。

三、股市五九定律

股市的五九定律就是，通常一只股票产生一个低点之后就会开始上涨，当时间来到上涨第九天或者第五周的时候，都会进行一次回落产生二次买点，来确定低点的有效性以及修复一下KDJ指标。

四、股市八大定律是什么意思

成交量八大黄金定律，堪称经典！

五、股市28定律是什么意思

巴莱多定律(也叫二八定律)，有些地方也译为“帕累托定律”是19世纪末20世纪初意大利经济学家巴莱多（帕累托）发现的。他认为，在任何一组东西中，最重要的只占其中的一小部分，约20%，其余80%尽管是多数，却是次要的，因此又称二八定律。流传最广的一句说法是：“80%的收入来源于20%的客户。”也称为20/80法则。我国股市常说的二八现象其实就是20%的股票涨，80%的股票跌或不涨。股票二八现象及应用法则股市中有80%的投资者只想着怎么赚钱，仅有20%的投资者考虑到赔钱时的应变策略。但结果是只有那20%投资者能长期盈利，而80%投资者却常常赔钱。20%赚钱的人掌握了市场中80%正确的有价值信息，而80%赔钱的人因为各种原因没有用心收集资讯，只是通过股评或电视掌握20%的信息。当80%人看好后市时，股市已接近短期头部，当80%人看空后市时，股市已接近短期底部。只有20%的人可以做到铲底逃顶，80%人是在股价处于半山腰时买卖的。券商的80%佣金是来自于20%短线客的交易，股民的80%收益却来自于20%的交易次数。因此，除非有娴熟的短线投资技巧，否则不要去贸然参与短线交易。只占市场20%的大盘指标股对指数的升降起到80%作用，在研判大盘走向时，要密切关注这些指标股的表现。