

Refrán: Lo poco agrada, lo mucho enfada...

Principio de escasez



«Lo poco agrada y lo mucho enfada»

Effects of supply and demand on ratings of object value
Worchel, Lee y Adewole (1975)

www.bulidomics.com



Botes de galletas que recuerdan el experimento de Worchel, Lee y Adewole (1975)

Leyendo el artículo de Worchel, Lee y Adewole, «Effects of Supply and Demand on Ratings of Object Value», he recordado el refrán español que dice algo así como: «Lo poco gusta y

lo mucho cansa» –la versión recogida por la RAE lo versiona como: «Lo poco agrada y lo mucho enfada»... Creo que tiene buena relación con el [principio de escasez](#) ☐

Abrazos,
Angel.

**Para ser líderes efectivos,
los fundadores y CEO de las
compañías...**

«Para ser líderes efectivos, los fundadores y CEO de las compañías deben dejar de lado sus egos y contratar a personas a las que admiran»

Mark Zuckerberg.

En podcast *Master of Scale*, presentado por Reid Hoffman (cofundador de LinkedIn). Fte: <https://goo.gl/n5B4yB>

BULIDOMICS

Por favor, síguenos en:
[facebook.com/bulidomics](https://www.facebook.com/bulidomics) | twitter.com/bulidomics

www.bulidomics.com



«Para ser líderes efectivos, los fundadores y CEO de las compañías deben dejar de lado sus egos y contratar a personas a las que admiran». En podcast *Master of Scale*, presentado por Reid Hoffman (cofundador de LinkedIn). Fte: <https://goo.gl/n5B4yB>

Nos cuesta más deshacernos de algo que ya es nuestro...

«nos cuesta más deshacernos de algo que ya es nuestro que renunciar a algo que aún no nos pertenece»

Kahneman, D. y Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

BULIDOMICS

Por favor, síguenos en:
facebook.com/bulidomics | twitter.com/bulidomics

www.bulidomics.com



«Nos cuesta más deshacernos de algo que ya es nuestro que renunciar a algo que aún no nos pertenece», Kahneman, D. y Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

Cita: No hay que tolerar a los capullos (jerks), no importa...»

*«no hay que tolerar a los capullos (jerks),
no importa lo mucho que rindan»*

Patrick Doyle, CEO de Domino's

BULIDOMICS

Por favor, síguenos en:
facebook.com/bulidomics | twitter.com/bulidomics

www.bulidomics.com

«No hay que tolerar a los capullos (jerks), no importa lo

mucho que rindan», Patrick Doyle (CEO de Domino's). Fuente: <https://www.elblogsalmon.com/empresas/mejor-que-apple-amazon-netflix-o-tesla-las-claves-de-por-que-domino-s-pizza-es-la-gran-inversion-en-bolsa-de-esta-decada>

Cita: Sobre el cambio de paradigma



«Para Tolomeo, el gran astrónomo egipcio, la Tierra era el centro del universo. Pero Copérnico creó un cambio de paradigma, suscitando muchas resistencias y persecuciones al situar al Sol en el centro. Súbitamente, todo fue objeto de una interpretación distinta».

A propósito de los grandes avances científicos en la humanidad, venidos por un cambio de paradigma y del libro «La estructura de las revoluciones científicas», de Thomas Kuhn, referenciado en «Los 7 hábitos...» de S. R. Covey

Cita: De hecho, cualquier industria tradicional... Peter F. Druker

«De hecho, cualquier industria tradicional que haya logrado crecer en los últimos 40 años lo ha hecho porque se reestructuró en torno del saber y la información»

La sociedad poscapitalista (1993), Peter F. Druker.
Ediciones Apóstrofe, pág 182.