

西班牙人特别喜欢吃沙丁鱼。但沙丁鱼对离开大海后的环境极不适应，运输就成了问题。鱼上岸后，过不了多久就会死去。而死掉的沙丁鱼口感很差，作为商品销售，价格就会便宜很多。如果上岸时沙丁鱼还活着，鱼的卖价可以涨很多倍。

为了延长沙丁鱼的存活期，减少经济损失，渔民们想了很多办法，但情况仍然没有得到太大的改善。后来一位

渔民无意中发现了一种巧妙而实用的方法：把几条沙丁鱼的天敌鲑鱼放进装鱼的设备中。因为鲑鱼是食肉鱼，无法和沙丁鱼和平共处，它会四处游动寻找小鱼吃，对沙丁鱼构成威胁。为了逃避天敌，沙丁鱼自然会不断地加速游动，从而保持了旺盛的生命力，存活的比例大大提高。

看到这里，你有什么感想和体会呢？其实，这在经济学上被称为“鲑鱼效应”。鲑鱼效应对于市场经济以及现代企业管理都有着重要的启发作用。这个概念的核心是：一个市场如果能采取一种措施，刺激企业活跃起来，就能使企业获得足够的活力，在市场中积极参与竞争而不至于落后，同时这样反过来又能促使市场更为高效。

从本质上说，“鲑鱼效应”使得企业和员工产生一种危机感，其实就是一种压力效应。很多研究发现，适度的压力有利于我们保持良好的状态，更加有助于挖掘我们的潜力，从而提高个人的工作效率。比如运动员

每到参加比赛，尤其是决赛时，一定要将自己调整到接近最佳状态，让自己感到适度的压力，如果他不紧张、没压力感，则不利于出成绩。因此，“鲑鱼效应”的确对挖掘员工潜力、提高企业活力具有积极的意义。

改编自《每天学一点经济学》