

## <<简单法则>>

### 图书基本信息

书名：<<简单法则>>

13位ISBN编号：9787300082479

10位ISBN编号：7300082475

出版时间：2007年

出版时间：中国人民大学出版社

作者：John Maeda,前田约翰

页数：119

译者：黄秀媛

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;简单法则&gt;&gt;

## 内容概要

市场充满各种“简单”的保证。

花旗银行提供“简单”信用卡，福特“维持简单定价”，生产打印机的利盟公司（Lexmark）扬言为消费者“化繁为简”。

许许多多要求“简单”的呼声，汇成一股势不可挡的趋势。

科技业的发展模式，促使企业必须不断对同样的产品推出“改进的新版本”，而“改进”通常意味着“增加更多功能”。

试想如果软件公司每年把程序可实现的功能减少10%，售价却提高10%，以应对简化产品所花费的成本，结果会如何呢？

消费者付出更多的钱，得到的东西却更少，这似乎是违反了经济原则。

掰开一片饼干和一个孩子分享，你看他会选大的那一半，还是小的那一半？

但是，尽管违反需求逻辑，“简单能卖钱”（simplicity sells）却不假。

苹果电脑的ipod功能比其他数字音乐播放器简单得多，价格却高出一大截，就是这种趋势的重要例证。

另一个例子是蕴含强大威力、界面却非常简单的Google网络搜索引擎，它迅速风行，使“Google”成为“网络搜索”的代名词。

大众不仅愿意掏钱购买，更会爱上能为他们简化生活的设计。

在可预见的未来，复杂的科技会继续入侵我们的生活和工作场所，因此，“简单”势必成为一种新兴产业。

简单不仅是一种能引发人热烈效忠某种产品设计的特质，也成为企业对抗本身复杂机制的重要战略工具。

荷兰大企业飞利浦公司全力落实“合理与简单”（sense and simplicity）的目标，而成为这个领域的领袖。

本书概述的十条法则能够单独运用，也能够互相搭配。

作者将“简单哲学”分为三种层次，并依照“基本、中度和深度”划分成三组渐进法则（法则1～法则3、法则4～法则6、法则7～法则9）。

在这三组法则中，基本“简单法则”可以马上应用在产品或居家陈设的相关构想上；中度“简单法则”的含意比较微妙；深度“简单法则”更深入还未成熟的思想领域。

除了10条法则，作者也为如何在科技领域达到简单提供了3个要点。

读者不妨把它们视为可以开展研发的领域，或只是值得密切注意的方向。

## <<简单法则>>

### 作者简介

前田约翰（John Maeda），世界知名的图像设计师、视觉艺术家、电脑科技专家，也是麻省理工学院媒体实验室的教授。

前田约翰在艺术上的贡献也不容忽视，他得奖无数，例如：美国设计界最高荣誉Smithsonian杂志的国家设计奖（2001年）、日本朝日设计奖（2002年）、德国Raymond Loewy基金会奖（2005年）、戴姆勒克莱斯勒设计奖（2000年）等等。

他曾在巴黎、纽约、伦敦、旧金山、东京、大阪等地举办过多次个人展览，深获好评。他的作品也被纽约现代美术馆、旧金山现代美术馆、史密森尼机构的国家设计美术馆收藏。

他曾出版多本与图像设计相关的书籍。  
为了训练自己的管理能力，他于2001年重做学生，攻读MBA，两年后取得学位。

想对前田约翰及他的作品做更多了解，可浏览lawssofsimplicity.com网站或他的个人网站media.mit.edu/~maeda。

## <<简单法则>>

### 书籍目录

引言 简单有理法则1 减少法则2 组织法则3 时间 法则4 学习法则5 差异 法则6 背影法则7  
感情法则8 信任 法则9 失败法则10 单一法则结语 生命参考书目后记 你还在读吗

## <<简单法则>>

### 编辑推荐

《简单法则》编辑推荐：市场充满各种"简单"的保证。  
花旗银行提供"简单"信用卡，福特"维持简单定价"，生产打印机的利盟公司（Lexmark）扬言为消费者"化繁为简"。  
许许多多要求"简单"的呼声，汇成一股势不可挡的趋势。  
科技业的发展模式，促使企业必须不断对同样的产品推出"改进的新版本"，而"改进"通常意味着"增加更多功能"。  
试想如果软件公司每年把程序可实现的功能减少10%，售价却提高10%，以应对简化产品所花费的成本，结果会如何呢？  
消费者付出更多的钱，得到的东西却更少，这似乎是违反了经济原则。  
掰开一片饼干和一个孩子分享，你看他会选大的那一半，还是小的那一半？

## <<简单法则>>

### 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>