
68. [布利丹效应](#)：成功始于果敢的决策

布利丹效应的含义

布利丹效应是从一个外国成语引申而来的。14 世纪，法国经院哲学家布利丹，在一次议论自由问题时讲了这样一个寓言故事：“一头饥饿至极的毛驴站在两捆完全相同的草料中间，可是它却始终犹豫不决，不知道应该先吃哪一捆才好，结果活活被饿死了。”由这个寓言故事形成的成语“布利丹驴”，被人们用来喻指那些优柔寡断的人。后来，人们常把决策中犹豫不决、难作决定的现象称为“布利丹效应”。

布利丹效应操作实务

决策者避免布利丹效应的对策：果断选择后全力大赌。企业必须果断地抓住时机，确定新的行进方向，集中所有资源不遗余力地向新方向进发，这是一位优秀决策者应有的前瞻性能力。

“看清了再做”越来越成为一种理想状态，而不会在现实决策中出现，因为当你看得非常清楚的时候，所有的[竞争对手](#)都可能看得很清楚了，那么这个战略方向就不可能孕育着“大赢”的机会了。因此，大致看清楚一个方向的时候，企业就必须全力进取，才能够有所突破。

实际上，在没有全力进入新方向之前，没有人可以准确地看清前行的道路，为了抓住机会，企业必须做出果断的决策。有时候，企业甚至需要进行一场“豪赌”，这是企业最高决策者必须承担的一项责任。在这个过程中，最怕的是“浅尝辄止，四面出击”。“浅尝辄止”，很可能在快要挖到井水的时候放弃，而并不能探索出真正的道路来。“四面出击”，只会分散有限的精力和资源，而不可能找到未来的增长点。

大赌有赢也有输，这是必然的现象。但如果长时间犹豫不决，代价可能更大。

经典案例分析

有这么一则现代管理寓言，说有一企业家，随着事业发展，手下人手日增，人多嘴杂主意多，逢事必争个不分高下。[企业家](#)不知听谁的好，根本无法形成决策，企业运行陷入瘫痪。企业家怀疑自己无能，不敢见人，整日闭门看报学经。这日，见报上介绍一个新产品，名曰"决策机"，立即买来一台，并严格按照使用说明进行操作。这一来，凡有需决策之事，他进小黑屋叮叮当当按几下机器，便回身答复"行"或"不行"。手下人不明就里，直夸老板变得果断英明。一日，企业庆功，企业家酒后吐真言，英明者乃"决策机"也。手下大喜，既如此，我们何不把这个英明的钢铁家伙拆开来研究透了，仿制了来卖？说干就干，切割机开始工作，切开一层又一层，厚厚的彩色钢板终于被切开，核心部件露出真面目--硬币一枚，一面写着 YES(行)，另一面写着 NO(不行)。