



墨菲定律

李原◎编著

20世纪西方文化中最杰出的三大发现之一
从它被发现的第一天起，它就一直让世人心神不宁

Murphy's Law

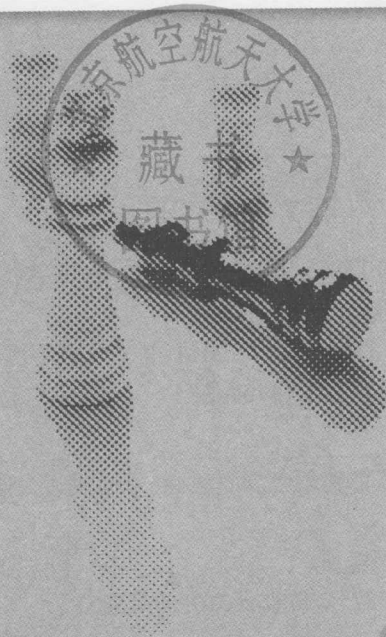
中国华侨出版社

014036889

B848.4-49
1058-2

墨菲定律

李原
编著



中国华侨出版社



北航

C1725009

B848.K-49

1058-2

01038882

图书在版编目(CIP)数据

墨菲定律/李原编著. —北京:中国华侨出版社, 2014.1

ISBN 978-7-5113-4409-0

I. ①墨… II. ①李… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 023143 号

墨菲定律

编 著: 李 原

出版人: 方 鸣

责任编辑: 茶 藤

封面设计: 异一设计

文字编辑: 龚雪莲

图文制作: 北京东方视点数据技术有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 26 字数: 495 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2014 年 3 月第 1 版 2014 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-4409-0

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层

邮编: 100028

法律 顾 问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010)58815875 传 真: (010)58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前言

PREFACE

世界是纷繁复杂的，很多事情我们虽然习以为常，但并不了解其真相，我们需要用一些理论来揭示事物运行的逻辑规律，推演命运发展的因果关系。我们更需要用一些理论来指导我们的生活和工作，以使我们的生活更加美好，工作更加顺利。

世界上有许多神奇的人生定律、法则、效应，运用这些神奇的理论，我们能洞悉世事，解释人生的诸多现象；更重要的是，这些理论能指导我们如何做，如何去改变我们的命运。不管你是否知道这些定律和法则，这些定律和法则都在起着决定性的作用——只是我们很少去关注它们。古今中外，那些伟大的成功者，都深谙这些定律和法则的奥妙所在。无论我们是谁，无论我们从事什么职业，我们都需要知道这些定律和法则。

为什么很多人感觉自己工作很尽力，却没有达到预期的效果或者收效甚微？这个问题可以用二八法则来解释：通常我们所做的工作 80% 都是无用功，只有 20% 可以收效。如何避免这种情况的发生？二八法则告诉我们，要把主要精力放在 20% 的工作上，让其产生 80% 的收效。

此外，我们还可以用奥卡姆剃刀定律来分析和解决这个问题。奥卡姆剃刀定律认为，在我们做过的事情中，可能绝大部分是毫无意义的，真正有效的活动只是其中的一小部分，而它们通常隐含于繁杂的事物中。找到关键的部分，去掉多余的活动，成功就由复杂变得简单了。

为什么很多人情绪低迷，毫无斗志，乃至平庸一生？这个问题可以用马蝇效应来解释和解决。马蝇效应认为，没有马蝇叮咬，马就会慢慢腾腾，走走停停；如果有马蝇叮咬，马就不敢怠慢，跑得飞快。也就是说，人是需要一根鞭子的，只有被不停地抽打，才不会松懈，才会努力拼搏，不断进步。这根鞭子是压力，是挫折和困难，是危机意识。这一解释不仅适用于个人，同样也适用于企业管理。

为什么算命先生有时说得那么准？难道他们真的有未卜先知的能力吗？当然不是。这个问题可以用巴纳姆效应来解释：人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点。也就是说，算命先生所说的话一般是共性的，即这些话对谁说都能有一定的准确性。人在那种特殊

的情况下，就会在无形中把被说中的部分扩大了，所以会感觉很准。对此，巴纳姆效应告诉我们：要认识你自己，要相信自己，树立科学的人生观，才不会被一些骗子所迷惑。

.....

本书中共介绍了墨菲定律、蘑菇定律、马太效应、二八法则、破窗效应、彼得原理、帕金森定律、吸引力法则、羊群效应、蝴蝶效应等 100 多个最经典的人生定律、法则、效应，在简单地介绍了每个定律或法则的来源和基本理论后，就如何运用其解释人生中的现象并指导我们的工作和生活等进行了重点阐述，是一部可以启迪智慧、改变命运的人生枕边书。

这些定律、法则、效应风靡全世界，无论是做人还是做事，都是成功人士所必知的。只要认真阅读此书，相信你一定会有所收获。你也可以利用这些神奇的定律和法则来驾驭你的一生，它将助你改变命运。

第一章 成功学的秘密	1
洛克定律：确定目标，专注行动	1
瓦拉赫效应：成功，要懂得经营自己的长处	3
木桶定律：抓最“长”的，不如抓最“短”的	6
艾森豪威尔法则：分清主次，高效成事	9
相关定律：条条大路通罗马，万事万物皆联系	12
奥卡姆剃刀定律：把握关键，化繁为简	14
墨菲定律：与错误共生，迎接成功	17
酝酿效应：灵感来自偶然，有时不期而至	19
基利定理：失败是成功之母	22
韦特莱法则：先有超人之想，才有超人之举	24
布利斯定理：凡事预则立，不预则废	26
吉格勒定理：有雄心才能成就梦想	28
培哥效应：高效记忆，事半功倍	30
杰奎斯法则：不要试图一口气吃成胖子	32
登门槛效应：步步为营，借力使力	34
借口定律：不为失败找借口，只为成功找方法	37
第二章 职场行为学准则	42
蘑菇定律：新人，想成蝶先破茧	42
自信心定律：出色工作，先点亮心中的自信明灯	44
青蛙法则：居安思危，让你的职场永远精彩	46
鸟笼效应：埋头苦干要远离引人联想的“鸟笼”	49
鲁尼恩定律：戒骄戒躁，做笑到最后的大赢家	52
链状效应：想叹气时就微笑	56
反馈效应：你的沉默，会让他人很不安	59
拆屋效应：不要拒绝自以为不可能完成的任务	62

第三章 生存竞争法则	66
零和游戏定律：“大家好才是真的好”	66
马蝇效应：激励自己，跑得更快	69
波特法则：有独特的定位，才会有独特的成功	71
权变理论：随具体情境而变，依具体情况而定	73
达维多定律：及时淘汰，不断创新	75
儒佛尔定律：有效预测，才能英明决策	79
费斯法则：步步为营，方可百战百胜	82
史密斯原则：竞争中前进，合作中获利	85
卡贝定律：放弃是创新的钥匙	88
罗杰斯论断：未雨绸缪，主宰命运	91
第四章 人际关系学定律	94
首因效应：先入为主的第一印象	94
刺猬法则：与人相处，距离产生美	96
投射效应：人心各不同，不要以己度人	99
自我暴露定律：适当暴露，让你们的关系更加亲密	101
刻板效应：别让记忆中的刻板挡住你的人脉	103
互惠定律：你来我往，人情互惠	106
换位思考定律：将心比心，换位思考	108
古德曼定律：没有沉默，就没有沟通	111
需求定律：欲取先予，以退为进	113
相悦定律：喜欢是一个互逆的过程	115
钥匙理论：真心交往才有共鸣	117
沉默的螺旋：如何有效表达自己不离群	120
海格力斯效应：冤冤相报不如以德报怨	122
完美笑话公式：笑话是种救世主式的力量	123
第五章 经济学效应	128
公地悲剧：都是“公共”惹的祸	128
马太效应：富者越来越富，穷者越来越穷	130
经济过热理论：繁荣背后藏隐患	133
泡沫经济：上帝欲使其灭亡，必先使其疯狂	136
集聚效应：集群发展，经济更上一层楼	139
测不准定律：越是“测不准”越有创造性	142

口红效应：经济危机中逆势上扬的商机	145
乘数效应：一次投入，拉动一系列反应	147
拉动效应：经济在于“拉动”	149
外部效应：政府为什么发补贴	153
阿罗定理：少数服从多数不一定是民主	155
政府干预理论：“挖坑”可以带动经济发展	159
金融管制理论：管制是预防风险的重要途径	161
挤出效应：“挤进”、“挤出”由财政政策决定	163

第六章 决策中的学问

机会成本：鱼和熊掌不能兼得	167
羊群效应：别被潮流牵着鼻子走	170
沉没成本：难以割舍已经失去的，只会失去更多	174
最大笨蛋理论：你会成为那个最大的傻瓜吗	177
消费者剩余效应：在花钱中学会省钱	180
前景理论：“患得患失”是一种纠结	183
棘轮效应：由俭入奢易，由奢入俭难	186
配套效应：有一种“和谐”叫“配套”	189
长尾理论：今天的“冷门”将是明天的“热门”	192
小数法则：以“小”见“大”需理性	194

第七章 信息决定成败

格雷欣法则：劣币驱逐良币与信息不对称	198
啤酒效应：信号在传递过程中被无限放大或缩小	202
蝴蝶效应：用“微小”信息成就高营业额	205
囚徒困境：信息不足，决策就会迷惘	208
名人效应：借名人信息扩大商品知名度	213
沉锚效应：成败就在于第一印象	215
逆向选择：非对称信息下的次优决策	219
沃尔森法则：能得到多少，取决于你知道多少	221
信息处理定律：不会处理信息就不会生存	225
冰山理论：实际存在的很多，而我们可见的太少	229
沸腾效应：临门一脚至关重要	232
霍布森选择效应：让人无可奈何的“假选择”	235
传播扭曲效应：信息传播的链条越长，信息越失真	239

第八章 管理学原理	242
二八法则：抓住起主宰作用的“关键”	242
分粥规则：利己并不妨碍公平	246
犯人船理论：制度比人治更有效	248
公平理论：绝对公平是乌托邦	250
鲑鱼效应：让外来“鲑鱼”助你越游越快	252
X效率理论：总有一份难以言说的“X”在发挥效力	255
艾奇布恩定理：不要把摊子铺得过大	257
格乌司原理：在竞争中找准自己的“生态位”	261
诚信法则：人无信不立	265
古狄逊定理：聪明主管和笨主管的距离	268
拜伦法则：塑造“罗文”，把信送给“加西亚”	271
第九章 经营学法则	275
破窗效应：千里之堤，溃于蚁穴	275
华盛顿合作定律：团队合作不是简单的人力相加	277
彼得原理：晋级升迁，不是爬不完的梯子	279
帕金森定律：组织机构的死敌	283
酒与污水定律：莫让“害群之马”影响团队发展	286
雷尼尔效应：用“心”留人，胜过用“薪”留人	288
赫勒法则：有监督才有动力	291
例外定律：该放手时放手，该授权时授权	294
乔治定理：杰出的团队离不开顺畅的沟通	296
奥格威法则：善用强人，成就伟业	299
苛希纳定律：用人之妙不在多，而在精	302
南风法则：管理，温暖胜于严寒	303
横山法则：触发个人内在的自发控制，才是最有效的管理	306
表率效应：以身作则，一呼百应	308
吉尔伯特定律：人们喜欢为他们喜欢的人做事	310
参与定律：参与是支持的前提	313
德尼摩定律：先“知人”，再“善任”	315
鲑鱼效应：火车跑得快，全靠车头带	318
第十章 两性关系的秘密	321
吸引力法则：指引丘比特之箭的神奇力量	321

互补定律：各有所长，互相吸引	323
布里丹毛驴效应：真爱一个人，就不要优柔寡断	326
视觉定律：女人远看才美，男人近看才识	329
麦穗理论：不求最好的他（她），但求最适合的他（她）	331
虚入效应：爱就要勇敢地“乘虚而入”	334

第十一章 家庭教育定律

期望定律：寄予什么样的期望，培养什么样的孩子	337
自尊定律：孩子也有自尊心	340
超限效应：再美妙的赞扬，久了也会腻	342
热炉法则：惩罚是孩子进步的阶梯	346
蔡加尼克效应：调动孩子渴求度，让孩子念念不忘	349
心理疲劳定理：孩子有时也会“心累”	351
跨栏定理：不经历风雨，怎能见彩虹	354
动机适度定律：给角色压力一个出口	358
詹森效应：教会孩子用平常心对待得失	361
情绪判断优先原则：“打是亲，骂是爱”是最大的谎言	364
角色效应：孩子，应扮演他自己的角色	366
德西效应：可以用奖励，但不可滥用奖励	369

第十二章 生活法则

酸葡萄甜柠檬定律：只要你愿意，总有理由幸福	372
因果定律：种下“幸福”，收获“幸福”	374
史华兹论断：“幸”与“不幸”，全在于你	377
罗伯特定理：走出消极漩涡，不要被自己打败	379
幸福递减定律：知足才能常乐	381
贝勃定律：珍惜多少，才真正拥有多少	384
古特雷定理：有希望，一切皆有可能	388
迪斯忠告：活在当下最重要	391
野马结局：不生气是一种修行	393
卡瑞尔公式：“绝处”可“逢生”	398
右脑幸福定律：幸福在“右脑”	401

第一章

成功学的秘密

❧ 洛克定律：确定目标，专注行动 ❧

有目标才会成功

目标，是赛跑的终点线，是跳高的最高点，是篮圈，是球门，是一个人要去做一件事所要达成的自己，是奋斗的方向。没有目标，人就会变成没头的苍蝇，盲目而不知所措。没有目标，你终会因碌碌无为而悔恨；没有目标，你就很难与成功相见。

人要有一个奋斗目标，这样活起来才有精神，有奔头。那些整天无所事事、无聊至极的人，就是因为没有目标。从小就要为自己的人生制定一个目标，然后不断地向它靠近，终有一天你会达到这个目标。如果从小就糊里糊涂，对自己的人生不负责任，没有目标没有方向，那这一生也难有作为。每个人出门，都会有自己的目的地，如果不知道自己要去哪里，漫无目的地闲逛，那速度就会很慢；但当你清楚你自己要去的地方，你的步履就会情不自禁地加快。如果你分辨不清自己所在的方位，你会茫然若失；一旦你弄清了自己要去的方向，你会精神抖擞。这就是目标的力量。所以说，一个人有了目标，才会成功。

美国哈佛大学曾经做过一项关于“目标”的跟踪调查，调查的对象是一群智力、学历和环境等都差不多的年轻人。调查结果显示：90%的人没有目标，6%的人有目标，但目标模糊，只有4%的人有非常清晰明确的目标。20年后，研究人员回访发现，那4%有明确目标的人，生活、工作、事业都远远超过了另外96%的人。更不可思议的是，4%的人拥有的财富，超过了96%的人所拥有财富的总和。由此可见目标的重要性。

一位哲人曾经说过，除非你清楚自己要到哪里去，否则你永远也到不了自

己想去的地方。要成为职场中的强者，我们首先就要培养自己的目标意识。古希腊彼得斯说：“须有人生的目标，否则精力全属浪费。”古罗马小塞涅卡说：“有些人活着没有任何目标，他们在世间行走，就像河中的一棵小草，他们不是行走，而是随波逐流。”

在这个世界上有这样一种现象，那就是“没有目标的人在为有目标的人达到目标”。因为有明确、具体的目标的人就好像有罗盘的船只一样，有明确的方向。在茫茫大海上，没有方向的船只能跟随着有方向的船走。

有目标未必能够成功，但没有目标的人一定不能成功。博恩·崔西说：“成功就是目标的达成，其他都是这句话的注解。”顶尖的成功人士不是成功了才设定目标，而是设定了目标才成功。

目标是灯塔，可以指引你走向成功。有了目标，就会有动力；有了目标，就会有方向；有了目标，就会有属于自己的未来。

目标要“跳一跳，够得着”

目标不是越大越好，越高越棒，而是要根据自己的实际情况，制定出切实可行的目标才最有效。这个目标不能太容易就能达到，也不能高到永远也碰不着，“跳一跳，够得着”最好。

这个目标既要有未来指向，又要富有挑战性。比如那篮圈，定在那个高度是有道理的，它不会让你轻易就进球，也不会让你永远也进不了球，它正好是你努力就能进球的高度。试想，如果把篮圈定在1.5米的高度，那进球还有意义吗？如果把篮圈定在15米的高度，还有人会去打篮球吗？所以，制定目标就像这篮圈一样，要不高不低，通过努力能达到才有效。

曾经有一个年轻人，很有才能，得到了美国汽车工业巨头福特的赏识。福特想要帮这个年轻人完成他的梦想，可是当福特听到这位年轻人的目标时，不禁吓了一跳。原来这个年轻人一生最大的愿望就是要赚到1000亿美元，超过福特当时所有资产的100倍。这个目标实在是太大了，福特不禁问道：“你要那么多钱做什么？”年轻人迟疑了一会儿，说：“老实讲，我也不知道，但我觉得只有那样才算是成功。”福特看看他，意味深长地说：“假如一个人果真拥有了那么多钱，将会威胁整个世界，我看你还是先别考虑这件事，想些切实可行的吧。”5年后的一天，那位年轻人再次找到福特，说他想要创办一所大学，自己有10万美元，还差10万美元，希望福特可以帮他。福特听了这个计划，觉得可行，就决定帮助这位年轻人。又过了8年，年轻人如愿以偿地成功创办了自己的大学——伊利诺斯大学。

所以说，如果一个人的目标定得过大，听起来很空洞，没有一点可行性，那这个目标只是一个空谈，永远没有可以兑现的一天。

千里之行始于足下，汪洋大海积于滴水。成功都是一步一步走出来的。当然也有人一夜暴富，一下成名，但是谁又能看到他们之前的努力与艰辛。在俄国著名生物学家巴甫洛夫临终前，有人向他请教成功的秘诀。巴甫洛夫只说了八个字：“要热诚而且慢慢来。”“热诚”，有持久的兴趣才能坚持到成功。“慢慢来”，不要急于求成，做自己力所能及的事情，然后不断提高自己；不要妄想一步登天，要为自己定一个切实可行的目标，有挑战又能达到，不断追求，走向成功。

拿破仑·希尔说过：“一个人能够想到一件事并抱有信心，那么他就能实现它。”换句话说，一个人如果有坚定明确的目标，他就能达成这一目标。坚定是说态度，明确是讲对自我的认识程度。每个人都有自己的优点和缺点，有自己的爱好与厌恶，所以每个人所制定的目标也是不一样的。

要根据自己的实际情况，制定自己“跳一跳，够得着”的目标。首先要对自己的实际情况有一个清晰的认识。对自己的能力，潜力，自己的各方面条件都有一个明确的把握，经过仔细考虑定出属于自己的奋斗目标。有些人之所以一生都碌碌无为，是因为他的人生没有目标；有些人之所以总是失败，是由于他的目标总是太大太空，不切实际。因此，想要成功，就要先为自己制定一个奋斗目标，属于自己的“跳一跳，够得着”的奋斗目标。

❧ 瓦拉赫效应：成功，要懂得经营自己的长处 ❧

经营自己的长处，让人生增值

曾有一个叫奥托·瓦拉赫的人，中学时，父母为他选了文学之路，可一学期下来，老师给他的评语竟为：“瓦拉赫很用功，但过分拘泥，这样的人即使有着完美的品德，也绝不可能在文学上发挥出来。”无奈，他又改学油画，但这次得到的评语更令人难以接受：“你是绘画艺术方面的不可造就之才。”面对如此“笨拙”的学生，大多数老师认为他已成才无望，只有化学老师觉得他做事一丝不苟，这是做好化学实验应有的品格，建议他试学化学。谁料，瓦拉赫的智慧火花一下子被点燃了，并最终成了诺贝尔化学奖的得主……

这就是人们广为传颂的“瓦拉赫效应”。

比尔·盖茨，这位赫赫有名的世界级成功典范，令无数的人仰慕不已。他的成功，与他把握住未来的大趋势，尤其是懂得经营自己的强项密不可分。

事实上，盖茨一开始就与伙伴保罗·艾伦看到了个人电脑将改变整个世界的趋势，他们两个人经常通宵达旦地探讨个人电脑世界将会是什么样子，对这

场革命的到来深信不疑。对于初出茅庐的微软来说，“它将到来”是他们的坚定信念，而他们为这将要到来的计算机时代开发软件。虽然他们没想到他们的公司能迅速跻身于世界舞台的前列，并发挥着超凡的作用，但当时他们至少窥见了IBM或数字设备公司这样的主板生产公司已陷入他们自身无法意识到的困境了。“我记得从一开始我们就纳闷，像数字设备公司这样的微机生产商生产出的机器功能强大而价格低廉，那么他们的发展前景在哪里呢？”“IBM的前景又在哪里呢？在我们看来，他们好像把一切都弄糟了，而且他们的未来也将是一团糟。我们对上帝说，天啊，这些人怎么能不警觉呢？他们怎么能不震惊害怕呢？”

盖茨的技术知识是微软所向披靡的成功秘诀中最重要的一条，而这也正是他的核心强项，他始终保持着对这一领域的决定权。在许多时候，他比他的对手更清楚地看到了未来科技的走势。

微软公司的同事们都盛赞盖茨的技术知识让他独具优势。他总是能提出正确的问题，他对程序的复杂细节几乎了如指掌。“你会纳闷，他怎么知道的呢？”布莱德·斯利夫伯格这位参加了视窗开发设计的人这么说过。

和盖茨个人以强项打天下的套路几乎如出一辙，微软公司把开发新产品作为全部事业的中心，根据市场需求推陈出新，发挥自身优势，力求变弱为强，深谋远虑，未雨绸缪，牢牢把握住了世界信息产业的未来。

微软与任何公司一样，实际上类似于一个动态的人体系统。它之所以能够有效运行，是因为微软人将竞争所需的各种技术能力和市场知识结合起来，并且把它们付诸行动。产品开发是微软所有事业的中心，公司的存亡和盛衰关键在于新产品。

微软还必须源源不断地增添有用功能来说服其成百万的现有顾客购买产品的新版本，虽然旧版本对于绝大多数人已经够用。为了保持市场份额在未来持续增长，微软计划创建种类繁多的、结合先进的多媒体及网络通信技术的消费性产品。显然，微软面临的一个关键问题是公司是否能够继续增进其开发能力，并且建立更大、更复杂的软件产品和以软件为基础的信息服务。就像我们已经指出的那样，微软还必须极大地简化这些中间产品，从而将它们成功地推销给世界上数十亿的新兴家庭消费者。

不言而喻，微软公司今日的成功，很大程度上得益于盖茨准确的市场定位和产品的推陈出新。人们公认微软公司的成功是由于“不停地创新”，而盖茨对未来形势精确的分析和其独有的战略眼光，以及对自己强项的经营程度，不仅为微软公司的员工，也为其对手所称道。

这一切，也正是“瓦拉赫效应”的典型体现，幸运之神就是那样垂青于忠于自己个性长处的人。正如松下幸之助所言：人生成功的诀窍在于经营自己的

个性长处，经营长处能使自己的人生增值，否则，必将使自己的人生贬值。

承认缺憾，弥补缺陷

在美国某个学校的一间教室里，坐着一个8岁的小孩，他胆小而脆弱，脸上经常带着一种惊恐的表情。他呼吸时就好像别人喘气一样。

一旦被老师叫起来背诵课文或者回答问题，他就会惴惴不安，而且双腿抖个不停，嘴唇也颤动不安。自然，他的回答时常含糊而不连贯，最后，他只好颓废地坐到座位上。如果他能有副好看的面孔，也许给人的感觉会好一点。但是，当你向他同情地望过去时，你一眼就能看到他那一副实在无法恭维的龅牙！通常，像他这种小孩，自然很敏感，他们会主动地回避多姿多彩的生活，不喜欢交朋友，宁愿让自己成为一个沉默寡言的人。但是，这个小孩却不如此，他虽然有许多的缺憾，然而同时，在他身上也有一种坚韧的奋斗精神，一种无论什么人都可具有的奋斗精神。事实上，对他而言，正是他的缺憾增强了他去奋斗的热忱。他并没有因为同伴的嘲笑而使自己奋斗的勇气有丝毫减弱。相反，他使经常喘气的习惯变成了一种坚定的声响；他用坚强的意志，咬紧牙根使嘴唇不再颤动；他挺直腰杆使自己的双腿不再战栗，以此来克服他与生俱来的胆小和众多的缺陷。

这个小孩就是西奥多·罗斯福。

他并没有因为自己的缺憾而气馁。相反，他还千方百计把它们转化为自己可以利用的资本，并以它们为扶梯爬到了荣誉的顶峰。他用一种方法战胜了自己的缺憾，这种方法是大家都可以用得上的。到他晚年时，已经很少有人知道他曾经有过严重的缺憾，他自己又曾经如何地惧怕过它。美国人民都爱戴他，他成了美国有史以来最得人心的总统之一。

盖茨说：“我们尊敬罗斯福，同时，也希望我们能像他一样，为改变自己的命运做些努力。如果我们尝试着去做一件还有点价值的事，假如失败了，我们便借故来掩饰自己，那么我们就是在以自己的缺憾为借口了。”缺憾应当成为一种促使自己向上的激励机制，而不是一种自甘沉沦的理由，它暗示你在它上面应当做一点努力。

重要的并不在于你所做的是什么事，而在于你应当采取某种行动。最不可取的态度是一点事情都不去做，一味让自己躲藏在困难的后面，动不动就被困难吓倒，这很容易让自己滋生一种自卑感，久而久之，就什么事情都不敢去做了。那么，一个人什么时候应当坦然承认自己的缺陷，什么时候又应当去和困难斗争呢？

不言而喻，真正懂得经营自己强项的人是十分明智的，但同时，我们也要学会承认缺憾，弥补缺陷。

【定律链接】经营强项要有条理性

你最大的敌人是你自己。要巧妙经营自己的强项，就要善于管理自我。而要想成功，必须有条理地安排自己的活动，否则你不可能有什么过人的强项，甚至生活会变成一团糟。

某杂志刊载了这样一个故事：有一位老商人在小市镇做了几十年生意，到后来竟然完全失败。当一位债主跑来要债时，那位老商人正在紧皱双眉，思索他失败的原因。

他说：“我为什么会失败呢？难道我对顾客不热情、不客气吗？”而债主却劝他从头干起。

“什么？要从头干起？”

“是啊！你应该把你目前的经营情况列在一张资产负债表上，好好清算一下，然后从头做起。”

“你的意思是要我把所有的资产和负债项目详细核算一下，列出一张表格吗？要把门面、地板、桌厅、茶几、橱柜都重新洗刷油漆一番，弄成新开张一样吗？”

“是的！”

“这些事我早在15年前就想去做了，但后来因为我没有下定决心，所以一直没有去做。”

无论你是在大都市里还是小城镇里经营生意，你都应该把物资管理得井井有条，把账目记得清清楚楚——这是最重要的一件事。那些把什么东西都弄得乱七八糟的人，终有一天是要失败的。

经营任何事业千万不要做做停停、停停做做。有许多人往往今天说得头头是道，但明天还是毫无改善。对这种人也可以毫不客气地称之为“莽汉”或“懒猪”。他们哪里知道：没有一样事业仅靠喊口号就能成功的，要成就事业，非得集中心思，有条有理，持之以恒，不断地奋斗不可！

所以，要经营自己的强项，使之达到成功，就要做到有条有理。

木桶定律：抓最“长”的，不如抓最“短”的

克服人性“短板”，避开成事“暗礁”

一位老国王给他的两个儿子一些长短不同的木板，让他们各做一个木桶，并承诺：谁做的木桶装下的水多，谁就可以继承王位。大儿子为把自己的木桶

做大，每块挡板都削得很长，可做到最后一条挡板时没有木材了；小儿子则平均地使用了木板，做了一个并不是很高的木桶。结果，小儿子的木桶装的水多，最终继承了王位。

与此类似，遇到问题时，我们若能先解决导致问题的“短板”，便可大大缩短解决问题的时间。

俗话说“人无完人”，确实，人性是存在许多弱点的，如恶习、自卑、犯错、忧虑、嫉妒等等。根据木桶定律，这些短处往往是限制我们能力的关键。就像木桶一样，一个木桶能装多少水，并不是用最长的木板来衡量的，而是要靠最短的木板来衡量，木桶装水的容量受到最短木板的限制，所以，要想让木桶装更多的水，我们必须加长自己最短的木板。

1. 恶习

我们时时刻刻都在无意识地培养着习惯，这令我们在很多情况下都要臣服于习惯。然而，好的习惯可为我们效力，不好的习惯，尤其是恶习（如果拖沓、酗酒等），会在做事时严重拖我们的后腿。所以，我们要学会对自己的习惯分类，对不好的习惯进行改正、完善，以免将成功毁在自己的恶习之中。

2. 自卑

自卑，可以说是一种性格上的缺陷，表现为对自己的能力、品质评价过低。它往往会抹杀我们的自信心，本来有足够的能力去完成学业或工作任务，却因怀疑自己而失败，显得处处不行，处处不如别人。所以，做事情要相信自己的能力，要告诉自己“我能行”、“我是最棒的”，那样，才能把事情办好，走向成功。

3. 犯错

人们通常不把犯错误看成是一种缺陷，甚至把“失败是成功之母”当成自己的至理名言。殊不知，有两种情况下犯错误就是一种缺陷。一种是不断地在同一个问题上犯错误，另一种是犯错误的频率比别人高。这些错误，或许是因他们态度问题，或许是因他们做事不够细心，没有责任心导致的，但无论哪种，都是成功的绊脚石。因此，平时要学会控制自己，改掉马虎大意等不良习惯；犯错后不要找托辞和借口，懂得正视错误，并加以改正。

4. 忧虑

有位作家曾写道：给人们造成精神压力的，并不是今天的现实，而是对昨天所发生事情的悔恨，以及对明天将要发生事情的忧虑。没错，忧虑不仅会影响我们的心情，而且会给我们的工作和学习带来更大的压力。更重要的是，无休止的忧虑并不能解决问题。所以，我们要学会控制自己的情绪，客观地去看问题，在现实中磨炼自己的性格。