

管理经典著作《80/20法则》作者
理查德·科克再推力作

“不管你是经理、企业家、白领、
工人或是处于失业状态的人都没有关系，
本书就是写给你看的。”

The 80/20 Individual

The Nine Essentials of 80/20 Success at work

80/20 法则

个人版

—— [英] 理查德·科克◎著 ——

你可以只用20分的努力，获取80分的成果，
关键在于你知不知道将那20分的努力用在哪里。



中信出版社 · CHINA CITIC PRESS

The 80/20 Individual

The Nine Essentials of 80/20 Success at work

“不管你是经理、企业家、白领、
工人或是处于失业状态的人都没有关系，
本书就是写给你看的。”

80/20 法则

个人版

[英] 理查德·科克◎著

王师◎译

图书在版编目 (CIP) 数据

80/20 法则·个人版/ (英) 科克著; 王师译. —北京: 中信出版社, 2009. 3
书名原文: The 80/20 individual; The Nine Essentials of 80/20 Success at Work
ISBN 978-7-5086-1448-9

I. 8… II. ①科…②王… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 018101 号

Copyright © 2003 by Richard Koch

This edition first published by Nicholas Brealey Publishing London and Boston 2007. This translation is published by arrangement with Nicholas Brealey Publishing and Andrew Numberg Associates International Limited.

80/20 法则·个人版

80/20FAZE · GEREN BAN

著 者: (英) 理查德·科克

译 者: 王 师

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)
(CITIC Publishing Group)

承印者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 15 字 数: 135 千字

版 次: 2009 年 3 月第 1 版 印 次: 2009 年 3 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2007-4492

书 号: ISBN 978-7-5086-1448-9/F.1551

定 价: 36.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

服务传真: 010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

80%的销售额由20%的产品创造；

80%的收益来自20%的客户；

80%的成就源于20%的工作。

你所在的企业找到以少获多的秘诀了吗？



理查德·科克 著

ISBN:978-7-5086-1109-9/F·1301

定价：39.00元

英国著名经济学者、“连续创业家”**理查德·科克**经典著作
阐释和普及通行全球商业领域的决胜秘密——80/20法则

**本书一经出版，即被翻译为25种文字，
全球销量超过70万册**

80/20 法则

个人版

The 80/20 Individual

认识篇：“80/20 一族”在当下时代的崛起 1

第一章 如何成为“80/20 一族” 3

本章描述了一场能够改变所有人生活的革命。在这场革命中，个人成了影响世界的主体。我把推动这场革命的人称为“80/20 一族”。那些运用“80/20 法则”开创和推动自己事业的人都可以被称为“80/20 一族”。也许你已经在这个行列里了，只是自己还没有意识到而已；如果你还不是“80/20 一族”，你应该想尽一切办法成为“80/20 一族”。

“80/20 法则”的简要回顾 7

“80/20 法则”——实现增长的利器 10

职场中的“80/20 一族” 11

“80/20 法则”——创造力的核心 13

第二章 个体创造力的崛起 17

“80/20 一族”正在崛起，这是一场“80/20 革命”。在 21 世纪，“80/20 一族”这个团体所彰显的个人主义精神是一种取代了资本主义的全新精神。

“80/20 一族”的崛起 19

个体的创造力足以改变世界 22

创意个体与“80/20 法则” 23

个体空间的无限增长 25



个体：驱动增长的魔力	27
个体与团体的融合	29
“跳蚤”与“大象”的较量	31
个体的崛起振奋人心	32
提升个体价值的“80/20法则”	35
我们接近“引爆点”了吗？	37

实践篇：成为“80/20一族”的九大个人发展法则 39

第三章：发掘你独一无二的“20%特质” 43

我们身上不到20%的东西能够带来超过80%的影响和幸福感——这才是我们要忠于的自己。

你的“20%特质”是什么？	45
如何调动你最富创造力的“20%特质”？	49
用“20%特质”发现新机遇	51
如何处理“80%非特质”？	51
让“20%特质”决定你的创业领域	53
比约恩·英瓦尔：“我发现了自己的出版人特质！”	53
奥利弗·波斯科里尔：从巡夜人到瓷砖生产巨头	55
杰米·里夫：“我推动了BBC向互联网迈出的第一步！”	56
案例分析：经理人雷切尔的故事	58

第四章 提炼最适合你的发展创意 61

这一章我们主要探讨商业背后的“观念”和“想法”，我们将使用“80/20法则”来探索哪些观念和想法可以用于开拓你的事业。任何一个商业领域靠的都是几个关键的理念，我们可以逐一研究这些理念，根据自己的能力和市场的情况得出自己的看法，为新事业开一个好头。

创意决定商业高度	64
哪些才算优质创意？	67
优质创意的来源：借鉴、融合与革新	69

从麦肯锡到 LEK：管理咨询业的创意演进	70
尼尔·卡万与尼克·索利：三星宾馆的创意突围	75
斯高特·卢茨：管装酸奶的成功推广	76
如何提炼优质创意？	77
安德鲁·布莱克：从股票到彩票的创意改装	80
案例分析：经理人雷切尔的故事	82

第五章 找到性价比最高的发展模式 85

如果我们想要找到那几个利益关键点，我们就必须打破“平均”的束缚，寻找平均之外的“非平均”之处，寻找那些最有效率、产能最高的 20%、5% 或者 1%。

寻找盈利关键点	88
解构现实	89
LEK：老客户才是高额利润的来源	90
Filofax：缩短生产线才能生存	92
只做性价比最高的事	93
“自下而上”和“自上而下”的结合	102
案例分析：经理人雷切尔的故事	105

第六章 驾驭时间，使时间的价值最大化 107

对于所有的人和企业来说，少费时就意味着多收益。成功地运用“80/20 法则”意味着就算一周工作两天，你得到的也会比现在多出 60%。

用时间改善效益	110
关注时间价值：来自爱因斯坦的启示	112
比果：快速服务的典范	114
时间革命：短时间，高产能	117
你的心里有底了吗？	120
案例分析：经理人雷切尔的故事	121

第七章：制造充满活力的团队 DNA 123

我们最需要的是能迅速投身于财富创造过程的人才。只有与商业基因结合、



为商业基因所用的人才能大展拳脚，将才智转化为财富创造力，产出巨大的价值。

优秀员工价值：普通员工价值 = 16:1? 125

将个体才智转化为团队财富 128

怎样才能雇到最好的员工? 132

怎样留住好员工? 136

怪才的价值在哪里? 138

“人的部落”理论 140

制造充满活力的企业 DNA 142

安东与杰米：建立互利型人际关系 143

案例分析：经理人雷切尔的故事 144

第八章：利用外部资源做大部分的事 147

我们有一个两全其美的办法，既能照顾到我们对经济利益的需求，也能保证我们获得充足的社会资源和支持。把“去”、“留”两种选择有机地结合起来。

杰里·博斯基尔：创业的孵化器模式 150

里克·哈雷：创业的分成模式 151

知识财产的继承模式仍旧适用吗? 153

巴利·琼斯：创业的合伙人模式 156

杰夫·霍金斯与多纳·杜宾斯基：创业的折中模式 158

选择合适的创业模式 160

保罗·贾吉：管理层收购公司 162

高登、马克和理查德：继承与发展之路 166

“80/20 法则” 与我们的新企业 168

案例分析：经理人雷切尔的故事 169

第九章：慎选结盟伙伴，发现增长的捷径 173

如果凭一己之力不能胜任所有的工作，这时该怎么办呢？除了最主要的经营活动必须亲力亲为外，你大可以利用其他公司。也就是说，你只需要控制利润关键点，其他的则可以承包给别的公司。

抓住生产过剩的机会	176
普利茅斯金酒：教你成为杜鹃企业	179
比尔·盖茨：借力 IBM 飞速成长	181
与大公司结盟：增长的捷径	182
审慎选择结盟伙伴	184
“80/20 一族”的机遇	190
案例分析：经理人雷切尔的故事	191

第十章：引入资本，化解个人发展中的资金难题 193

“80/20 一族”总是能够充分利用资本。他们是这样的一群少数派：以很少的资本（通常还不是自己的钱）起家，赚个盆满钵满。

哥伦布：艰难融资之路 195

怎样成功引入资本？ 201

有资本才能进球！ 209

第十一章：找到下一轮增长的机遇 211

对于“80/20 一族”来说，策划、召集人马、筹集资金、启动运转都不是生意场最大的挑战。真正的挑战出现在你的企业获得成功以后。

发展的“之”字型路径 214

自然选择的进化过程 215

山姆·沃尔顿：小城镇，新突破 216

成功的企业应该实现永续经营 217

推动第二轮增长 218

LEK 的成功转型 219

Filofax：成功、失败、成功、失败…… 220

比果：错失第二轮增长的良机 221

佐法尼宾馆的契机：新的企业结构 222

你的第二轮增长在哪里？ 224

结语 225

致谢 227

认识篇
“80/20 一族”在当下
时代的崛起

80/20

The 80/20 Individual

这是一本写给上班族看的书。它告诉你怎样调整自己的事业以取得成功。不管你是经理人、企业家、白领、工人或是处于失业状态的人都没有关系。你可以按照这本书教给你的办法，一步一步地调整自己的事业模式，或是开创自己的新事业，为自己及合作伙伴带来利润。我的首要目标就是帮助你，其次是你的客户，再次是那些对你有用的企业。毕竟，控制和掌握这个世界的是人而不是企业。

运用“80/20 法则”，实现以少获多，把你的事业推上新的高度吧！

The 80/20 Individual | 第一章

The Nine Essentials of 80/20 Success at work

如何成为“80/20 一族”

本章描述了一场能够改变所有人生活的革命。在这场革命中,个人成了影响世界的主体。我把推动这场革命的人称为“80/20 一族”,那些运用“80/20 法则”开创和推动自己事业的人都可以被称为“80/20 一族”。也许你已经在这个行列里了,只是自己还没有意识到而已;如果你还不是“80/20 一族”,你应该想尽一切办法成为“80/20 一族”。

如今的商业发生了变化，个人成了公司依靠的主要力量。

——菲利普·哈里斯（PJM 互联电网公司 CEO）

现在的情况是，似乎所有乡村铁匠都能在自己的后院里做车轴了。他们要是联合起来，就能与通用汽车竞争，Linux 操作系统就是我们的证据。

——保罗·马里兹（微软副总裁）

所有行业的利益创造主体都是个人……整个价值链的核心是个人，虽然他们现在在整个商业中的所得微乎其微，但他们早晚会拿到属于他们的东西。

——菲利普·伊万斯 & 托马斯·伍特斯（波士顿咨询集团）

如果我们公司最重要的 20 个人离开了，整个公司也就不值什么了。

——比尔·盖茨（微软公司主席）

有思想的人能够主宰未来。

——温斯顿·丘吉尔

与其他所有东西比起来，自然界中还有一种力量丝毫不容我们怀疑，那就是思想，我们也可以称之为“观念”。

——托马斯·杰斐逊

比起传统的管理资本主义来，现在有一种创造财富的新途径。

创意个体是这场变革的核心。在财富的生产过程中，创意个体要比企业或是资本重要得多。个人主义正在逐步取代资本主义。

这场变革遵循着一个简单的原则，即“80/20法则”。只有把注意力放在少数重要的事情上面，才能在相应的领域里取得成功。“80/20法则”适用于企业的所有要素，如客户、合作伙伴、技术、产品、供应商、资本等，在这其中有两点是最重要的：个人以及思想。

现在，财富的有效增值已经不能像过去一样依靠“广撒网，多捞鱼”的传统办法了，而是需要进行行业的自身调整、缩减业务。现在，很多新企业都源于某个人的创意。各个企业建立的是市场联系，而非层级关系，集中型控制也淡出了商业舞台。

历史上曾经有过三次生产革命，它们是农业革命、工业革命以及管理革命。“80/20法则”所引发的革命和它们一样重要。这三次革命给社会及经济带来了巨大的影响。相信在接下来的20年里，“80/20法则”的意义也会显现出来。

也许最有影响力的变革已经发生了。最成功的企业往往都是几个人运作的结果。现在是企业为人服务，而非相反。经济中大部分利润不高的环节还是按着管理资本主义的旧模式运作着。如果它们的运作模式也改变了，那么整个经济形势就将彻底扭转。到了那时，财富将大规模地从组织机构和投资者那里转移到企业家等个体的手里。

想要在“80/20 革命”中分一杯羹的人可以按照第二章的介绍采取相应的措施。

本章描述了一场能够改变所有人生活的革命。在这场革命中，个人成了影响世界的主体。我把推动这场革命的人称为“80/20 一族”。那些运用“80/20 法则”开创和推动自己事业的人都可以被称为“80/20 一族”。也许你已经在这个行列里了，只是自己还没有意识到而已；如果你还不是“80/20 一族”，你应该想尽一切办法成为“80/20 一族”。

我之前的作品《80/20 法则》主要回答了以下两个问题：

——如何运用“80/20 法则”提高企业利润？

——如何运用“80/20 法则”提高办事效率？

本书讲的是个人如何在职业生涯中运用“80/20 法则”，如何创造财富和幸福生活。

这是一本写给上班族看的书。它告诉你怎样调整自己的事业以取得成功。不管你是经理人、企业家、白领、工人或是处于失业状态的人都没有关系。你可以按照这本书教给你的办法，一步一步地调整自己的事业模式，或是开创自己的新事业，为自己及合作伙伴带来利润。我的首要目标就是帮助你，其次是你的客户，再次是那些对你有用的企业。毕竟，控制和掌握这个世界的是人而不是企业。

运用“80/20 法则”，实现以少获多，把你的事业推上新的高度吧！

“80/20 法则”的简要回顾

一旦我们辨别了那些最关键的因素并做出相应的调整，我们的效率就会大大提高，我们的生活也会变得更加幸福和顺心。

1987年，意大利经济学家维尔弗雷多·帕累托发现：财富或收入的分配总是非常严重地倾向于社会最顶层。这意味着全社会绝大部分的收入通常都被社会最顶层的一小部分人控制着。根据这个规律，帕累托不用分析具体的数据就已经精准地预见到了经济的发展趋势。

帕累托当时很兴奋，他认为这项发现不仅对于经济，而且对于整个社会来说都具有非凡的意义，可惜他的热情没有得到太多人的响应。帕累托本人的著作也很多，以至于“帕累托法则”很快就被其他各种冗繁的公式和论述淹没了。

一直等到朱兰的“重要少数法则”问世，帕累托的思想才广为人知。20世纪最伟大的质量管理理论先驱约瑟夫·摩西·朱兰在他1951年的著作《质量控制手册》中提出了“重要的少数”和“琐碎的多数”两个概念。他指出，质量问题往往取决于很少的一部分因素，如果集中精力处理好这些问题，就可以低成本高效率地规避失误。^①1954年，朱兰把自己在美国的研究成果带

^① 约瑟夫·摩西·朱兰：《质量控制手册》，上海科学技术文献出版社，1979年版，第38~39页。“经济学家帕累托发现，财富的分配方式并不是整齐划一的（朱兰在讨论产品质量问题时也持同样观点）。其他很多事情，比如犯罪行为以及各种有害事故的发生，也都是如此。帕累托的不均衡定律不仅适用于财富分配，也适用于产品的质量。”——译者注

到了日本，开始对日本的管理者进行产品品质管理培训。1957 ~ 1989 年期间，日本的产业发展速度大大超过了其他国家。见图 1-1。

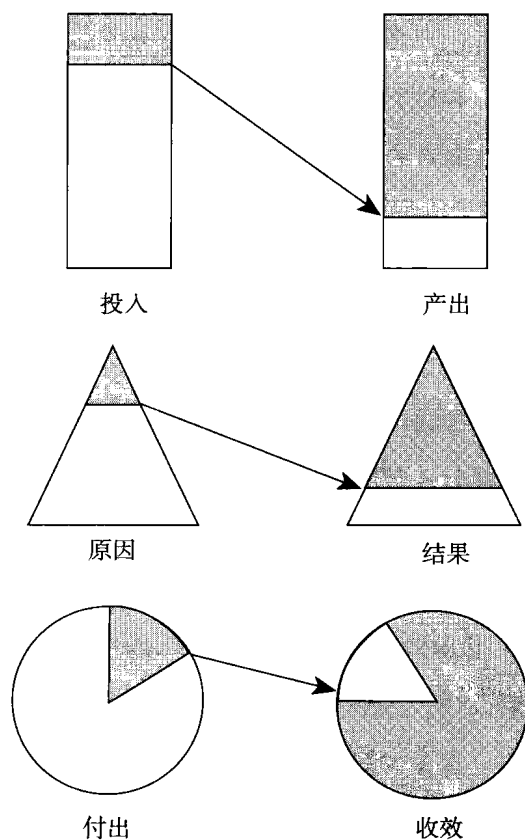


图 1-1 “80/20 法则”

到了 20 世纪 60 年代，“帕累托法则”在美国和欧洲已经是众人皆知。大家习惯叫它“80/20 法则”或“80/20 定律”。这样的称呼虽然不很准确，但却十分精辟。工程师和计算机专家也开始在工作领域中广泛应用这个法则。