

05
th

人生最重要的 100^条黄金法则



*100 Most Important
Principles in Your Life*

安雅宁 主编



北京出版社出版集团
北 京 出 版 社



人生最重要的 100^条黄金法则

*100 Most Important
Principles in Your Life*

安雅宁 主编



北京出版社出版集团
北 京 出 版 社

人生最重要的100条黄金法则 / 安雅宁主编. —北京: 北京出版社, 2007.7

(家庭书架·成功读库)

ISBN 978-7-200-06852-8

I. 人… II. 安… III. 人生哲学—通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第094567号

全案策划



唐码书业 (北京) 有限公司

WWW.TANGMARK.COM

责任编辑 刘 彤

策划编辑 任月圆 谭小娟

装帧设计



插图绘制 王志光

排版制作 王江妹 尹 爽

家庭书架·成功读库

人生最重要的 100条黄金法则

RENSHENG ZUI ZHONGYAO DE
100 TIAO HUANGJIN FAZE

安雅宁 主编

出版 / 北京出版社出版集团

北 京 出 版 社

地址 / 北京·北三环中路6号

邮编 / 100011

网址 / www.bph.com.cn

发行 / 北京出版社出版集团

经销 / 新华书店

印制 / 北京正道印刷厂

版次 / 2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

开本 / 787×1092 1/16

印张 / 20

字数 / 337千字

书号 / ISBN 978-7-200-06852-8 / B·139

定价 / 19.90元

PREFACE 前言

你觉得你是个聪明人吗？你觉得你的每个决策都正确吗？你有没有想过，你的许多做法都受着潜规则——像大手一样笼罩着社会的潜规则——的支配？

如果你不相信，那就看几个例子。

很多人有过这样的经历：不带伞时，偏偏下雨，带了伞时，偏不下雨；难得靠在椅背上松口气，老板就来办公室巡视；不想见到某个人，跟此人相遇的机会就增加……这是莫非定律在起作用。很多人还有过这样的感觉：有时候上级给的时间长，反而完不成工作；给的时间短，反倒能充分利用——这是帕金森定律在起作用。更多的人有这种感觉：现在生活好了，可还念念不忘当年一些微不足道的欣喜，比如逢年过节吃的荤菜呀、丈夫送的小礼物呀等——这是幸福递减定律在起作用。

除了对个人有影响外，这些潜规则也支配着企业的经营管理：曾经的保健品王牌三株集团，在一篇《八瓶三株口服液喝死一个老汉》报道的轰击下，锐减员工13万，直接损失达40多亿元——这是蝴蝶效应在起作用；赫赫有名的王安电脑公司，因为接力棒没交到最合适的人手中，不得不宣告破产——这是杜拉克原则在起作用。

这些潜规则是不折不扣的“黄金法则”。了解它们，你会有恍然大悟的感觉，看清楚当前情势，并采取正确的行动。

了解二八定律，你会时刻提醒自己把主要精力放在关键的少数上，而不是获利较少的多数上，以更少付出获得更多收益；了解留面子效应，你就知道求人时如何讲究策略，以求百发百中；了解三分之一效应，你就更容易做对选择；了解培哥效应，你就掌握了高效学习和记忆的秘诀；了解奥卡姆剃刀定律，你就会用简单的方法做事；了解最大笨蛋理论，你就知道何时进、何时退，让自己不被套牢；了解横山法则，你就知道如何调动下属的积极性，引导他们“自发管理”……

运用规则成大事，掌握天机过生活。本书共收集了100条潜规则，不论你是职员、管理者、学生或家庭主妇，只要你生活在社会中，就要受这些规则的影响。了解它们，会让你站得更高、望得更远；实践它们，会让你把命运紧紧地把握在自己手中。

编者

100 MOST IMPORTANT
PRINCIPLES IN YOUR LIFE

<<

目录 CONTENTS

001 二八定律

——抓住主要矛盾：用20%的付出

赢得80%的收益 / 014

让你的时间和精力获得400%的收益 / 015

抓住大客户，像麦当劳那样成功 / 017

把不赚钱的投资剔除 / 017

002 蝴蝶效应

——细节决定成败 / 018

让小事触发你人生的转机 / 020

未雨绸缪——别让蝴蝶扇倒“大厦” / 022

003 幸福递减定律

——不要让感官味蕾失去对幸福的敏感 / 023

感受不到幸福，你可以试着寻找 / 024

怀有感激之心，让幸福感保持长久 / 025

004 马蝇法则

——感谢对手，正是他们催化了你的

成功 / 027

把对手当成你前进的动力之源 / 028

激发别人的进取心 / 029

005 帕金森定律

——时间是海绵里的水 / 030

珍惜时间，做高效率人士 / 031

做领导，要学伯乐，别学武大郎 / 033

006 韦奇定律

——走自己的路，让别人说去吧 / 034

不要让闲话动摇了你的坚定信念 / 035

事实胜于雄辩：结果对，你就对 / 035

007 鲐鱼效应

——做出色的领导者，让下属心甘情愿

地追随你 / 036

虚心纳言，不做固执己见的领导者 / 037

以身作则：带领下属走出困境 / 038

008 大葵效应

——困难是造就强者的学校，

竞争是铸造辉煌的通道 / 040

困境中求生存，做卓越的工作者 / 041

学习对手才能战胜对手 / 042

009 大拇指定律

——你是大拇哥吗？ / 044

当大拇哥，成为行业里的No.1 / 045

做企业，没有最好，只有更好 / 046

010 权威暗示效应

——不想被别人牵着鼻子走，自己就要

有主见 / 047

藐视权威：只要正确，就要坚持己见 / 049

善用权威，借其影响达到自己的成功 / 049

CONTENTS

011 牢骚效应

——给别人开口机会，给自己改进机会 / 050

让家人发牢骚，知道彼此所想 / 051

让员工发牢骚，减压又增效 / 052

012 莫非定律

——做好万全准备：感觉会出错的事，

往往就会出错 / 053

感觉不对了，就要小心 / 055

失败不可怕，可怕的是你的态度 / 055

做好万全准备，把隐患消灭于无形 / 056

013 蓝斯登原则

——员工也是上帝 / 057

顾客是上帝，员工更是上帝 / 058

营造氛围，让员工快乐地工作 / 059

014 刚口假说

——半兴奋状态奠定成功之路 / 060

常胜将军胜在“半兴奋状态” / 061

主动施压，但切忌急功近利 / 062

015 避雷针效应

——能疏善导，化解隐患 / 063

攻心为上，解决职场里的沟通障碍 / 064

沟通畅通，打造上下一心的高效组织 / 065

016 巴纳姆效应

——自信，才不迷信：

自己才是自己的镜子和坐标 / 066

只跟自己比，别跟别人比 / 067

破除对别人的“迷信” / 067

抓住人性弱点，积极影响别人 / 068

017 蔡戈尼效应

——善始善终，坚持到底，毅力造就成功 / 069

学会专注：一生只做一件事 / 070

将正确的做法进行到底 / 071

018 光环效应

——全面、客观、透彻地认识事情，

才能避免爱屋及乌 / 073

注重举止“包装”，给自己增加光环 / 074

借助名人的光环起飞 / 075

019 吉格勒定理

——设定一个高目标，

就等于达到了目标的一部分 / 076

不为老板打工，为自己的前途打工 / 077

“小弟”追上“老大”：赶超麦当劳 / 078

020 印刻效应

——只做第一，不做第二 / 079

只做第一，不做第二 / 080

先入易为主，脑白金的“强行印刻” / 081

目录 CONTENTS

021 异性效应

——异性相吸，事半功倍 / 082

见面求人，善用性别资本 / 083

男女互动，轻松把问题搞定 / 084

022 狄布森选择效应

——培养能发挥主动性和创造性的环境 / 085

创造有选择的环境，激发员工潜能 / 086

善用选择权，获得大胜利 / 087

023 旁观者效应

——别让其他人的表现束缚了自己的

脚步 / 088

心中充满爱，让世界变成美好的人间 / 089

打破常规，创新才能制胜 / 090

024 刺猬法则

——距离不一定产生美，但没有距离

一定不美 / 091

亲密无间，一不小心就毁了你 / 092

赏罚分明——让距离产生权威 / 093

025 投射效应

——推己及人，但勿“一厢情愿” / 094

“己所欲”也“勿施于人” / 095

当心“投射双刃剑”伤到自己 / 095

026 定势效应

——别让自己的思维只会“直来直往” / 096

当心思维定势让你犯下低级错误 / 097

打开思维天窗，站在领域前沿 / 098

027 留面子效应

——讲究说话策略，做事百发百中 / 099

善用留面子效应，消除别人的不满 / 100

当心被别人的“留面子”高招套牢 / 101

028 登门槛效应

——步步为营，奠定成功之路 / 102

别只顾爱面子效应，该说不时就不说 / 103

善登“门槛”，走向成功 / 104

029 杠杆原理

——给我一个支点，我可以撬动地球 / 105

以小博大，一元钱撬动事业之舟 / 106

超越期望，勿以善小而不为 / 107

030 第一印象效应

——金玉其外，时刻展示你最佳的一面 / 108

当心不修边幅，让你痛失良机 / 110

当心以貌取人，让你痛失良才 / 111

031 竞争优势效应

——合作才能共赢，别为眼前利益而致

两败俱伤 / 112

CONTENTS

- 当心小利之争，葬送长期合作 / 113
- 用强效沟通，实现合作共赢 / 113
- 032 从众效应**
- 有主见、有决断，勿做盲目跟风者 / 114
- 不要“下意识”地从众 / 115
- 不从众才能脱颖而出，获得自由天空 / 116
- 033 马斯洛理论**
- 渴望被尊重，就先尊重别人 / 117
- 给别人一分尊重，免吃“闭门羹” / 118
- 以人为本——百年企业惠普的精神 / 119
- 034 德尼摩定律**
- 找到你最合适的位置 / 120
- 找到最适合你的跑鞋 / 122
- 使用别人的优点，而非盯住缺点 / 122
- 035 苟希纳定律**
- 不要“多多益善”，只要“最佳数量” / 123
- 当心人多必闹、闹多生事 / 124
- 用最佳人选来保证经营效率 / 125
- 036 彼得原理**
- 好汉不提当年勇：过去的成就不能代表未来的发展 / 126
- 有雄心不代表能胜任 / 128
- 当心效率低下，并不因为真的缺人 / 128
- 037 木桶定律**
- 一个都不能少：齐头并进才能大获全胜 / 129
- 提升自己，不当木桶的短板 / 130
- 玩转提升短板的两大法宝 / 131
- 038 250定律**
- 征服一个人，连带征服他背后的250个人 / 133
- 任何情况下都不能得罪一个顾客 / 134
- 销售要好，服务更要好 / 135
- 039 罗密欧与朱丽叶效应**
- 理解与支持：让沟通渠道畅通无阻 / 136
- 要想改善关系，请控制自己的干涉欲 / 137
- 请牵着“倔强性格”的鼻子走 / 138
- 040 多米诺效应**
- 一倒百倒，防止一次行为的破坏无限放大 / 140
- 小事的破坏性是呈几何级数增长的 / 141
- 堵住小疏漏，防止闯大祸 / 141
- 041 零和游戏原理**
- 激烈竞争：谁才是真正的赢家？ / 143
- 走出损人不利己的误区 / 144
- 双赢合作，成就IT巨头 / 145

目录 CONTENTS

042 达维多定律

——要保持领先，就必须时刻否定并超越自己 / 146

超越同行：宝洁公司的发迹史 / 147

不光产品要创新，服务更要创新 / 147

043 鲑皮效应

——超越自己，才能不断成长 / 148

满足是最大的敌人 / 149

不断提高期望，才能不断提高身价 / 150

044 布利斯定律

——三思而后行：事前想得清，事上不折腾 / 151

抓住成功法宝：做好计划，先思后行 / 152

计划重要，更重要的是执行计划 / 153

045 卡贝定律

——适时放弃会得到更多 / 154

放弃已有的成功，你才能更成功 / 155

放弃是创新的钥匙：精工舍的崛起 / 156

046 “路径依赖”原理

——选择正确，就等于成功了一半 / 157

找到北斗星 / 158

选对赢利模式：戴尔的直销路线 / 159

047 王永庆法则

——节省一元钱等于净赚一元钱 / 160

赚钱是种能力，花钱是种智慧 / 161

吝啬成就大企业：省下的都是利润 / 162

048 韦尔奇原则

——领导者的工作就是选择适当的人 / 163

了解何人、何时最能为你所用 / 164

用好一人，胜过指挥千军 / 165

049 隧道视野效应

——拓宽心路：站得更高，才能看得

更远 / 166

告别“小农思维” / 167

看得远，才能有发现商机的眼光 / 167

050 表率效应

——身教胜于言传：正人先正己，管事

先做人 / 169

在要求别人之前，先要求自己 / 170

领导带头，让克莱斯勒从困境中崛起 / 170

051 南风法则

——柔能克刚：温暖是谁都不能拒绝的

力量 / 171

循循善诱地说服胜过激烈粗暴的批评 / 172

一点温暖，换来滚滚客源 / 173

052 特里原则

——承认错误是一个人最大的力量源泉 / 174

主动认错，承担责任，没有任何借口 / 175

解决问题，比追究责任更重要 / 176

CONTENTS

053 “标杆管理”法则

——把对手当做标杆：对手就是最好的

学习对象 / 177

瞄准优秀者：穷，也要站在富人堆里 / 178

标杆学习：博人之长，为我所用 / 179

054 皮格马利翁效应

——不要吝啬激励 / 180

从顽童到州长：用鼓励成就一个人 / 182

目标激励：让别人充分发挥才能 / 182

055 蘑菇定律

——努力为自己增值：当你有价值时，

才会得到承认 / 183

把简单的工作做到完美，

才有机会跃过龙门 / 185

三大法宝：帮你顺利度过“蘑菇”时期 / 186

056 华盛顿合作定律

——明确任务：避免三个和尚的尴尬 / 187

清除“不拉马的士兵” / 188

力量往一起使才能“1+1>2” / 188

057 狗鱼效应

——人生需要紧迫感：没有压力，就没

有动力 / 189

感谢你的“狗鱼” / 191

本田汽车：“空降”狗鱼，激发活力 / 192

058 冷热水效应

——具体问题具体分析，

学会用不同的秤砣来衡量事物 / 193

讲求策略，赢得谈判 / 194

转念去想，平和心态 / 195

059 亲和效应

——成功人士不仅要可敬、可畏，更要可亲 / 196

微笑是最吸引人靠拢的语言 / 197

松下：观赏短吻鳄，化亲和力为凝聚力 / 198

060 雷尼尔效应

——知道员工的真正需求，才能留住人才 / 199

了解员工需求，留住关键人才 / 200

慧眼识人，让“怪才”为公司创造利润 200

061 杜拉克原则

——任人唯贤：起用经验丰富、

善于管理的“外人” / 201

当心任人唯亲让你的事业毁于一旦 / 203

向联想学习，将“亲人”拒之门外 / 203

062 啤酒效应

——客户端10%的市场需求变化会导

致订单量200%的变化 / 204

保持信息准确性，以此做出正确决策 / 205

强效沟通，把“泡沫”消灭于无形 / 206

目录 CONTENTS

063 手表定律

——找到一只准确的“手表”，然后只

相信它 / 207

两个以上的目标等于没有目标 / 209

站稳脚跟，不当墙头草 / 209

064 孔利得定律

——一心二用，全面分析，正确决策 / 210

别一意孤行，把错误坚持到底 / 211

打开大脑，看到问题的多种可能性 / 212

065 马太效应

——世界是不公平的：强大，才更有优势 / 213

成功是成功之母：一步步小成功，

奠定个人大成功 / 214

向娃哈哈学习：凭实力实现赢家通吃 / 215

066 不值得定律

——别把生命浪费在无意义的小事上 / 216

不值得做的，一定不要做 / 217

你认为值得的事，就一定值得做好 / 218

067 鸟笼逻辑

——当心陷入惯性思维的怪圈 / 219

打破“鸟笼”：不做别人满意的自己，

做最好的自己 / 220

打破惯性思维：创新方法，解决难题 / 221

068 破窗效应

——“亡羊补牢”总比不补要好 / 222

制止小的错误，以避免大的错误 / 223

反用“破窗效应”：把小处做好，

带动大环境改变 / 224

069 临界点效应

——从不气馁，跨越生命中的“临界点” / 225

在临界点前放弃，会让你前功尽弃 / 226

超越临界点，你就会柳暗花明 / 227

070 洒与污水定律

——防患于未然：别让一匙污水污染了

一桶酒 / 228

剔除团队里的“烂苹果” / 229

净化“污水”：NBA驯化逆子罗德曼 / 229

071 卢维斯定律

——“谦虚”，需要把握好度 / 231

有几分谦虚，可以避免你一意孤行 / 232

有几分谦虚，可以让你学习进步 / 232

072 最大笨蛋理论

——及时扔出“烫手山芋”，别当

“最大笨蛋” / 234

生活是一场博弈：当心掉进别人设好
的陷阱 / 235

投机时适可而止，当心成为别人捉弄
的“笨蛋” / 236

CONTENTS

073 跷跷板互惠原则

——互惠互惠，才能皆大欢喜 / 237

帮助别人，会给你带来快乐 / 238

互助互惠，会让你更好地生存 / 239

074 热炉规则

——纪律与规章就是“热炉”，绝对不可触犯 / 240

制度清楚，警告也要做到位 / 241

坚持“制度面前人人平等” / 242

075 毛毛虫效应

——不走寻常路：不要固守本能、经验和习惯 / 243

不要走别人的路，以致扼杀了自己 / 244

“福”字苹果：另辟蹊径不跟风，

才能赚取大成功 / 245

076 跳蚤效应

——志在高远：心有多宽，舞台就有多广 / 246

野心多大，决定你能飞多高 / 247

挫折面前，当心消磨掉你的雄心 / 248

077 横山法则

——触发被管理者的自发管理：

自发的才是最有效的 / 249

与其强权压制，不如激发别人的

自我管理 / 250

善于做感情投资，让员工爱岗敬业 / 251

078 青蛙法则

——不为明天做准备，

明天就会让你为今天后悔 / 252

居安思危，改掉影响你一生的坏习惯 / 253

未雨绸缪，不让危机降临企业 / 254

079 跨栏定律

——在困境中崛起，做勇敢的“跨栏者” / 255

正确面对打击，跌倒要能够爬起 / 256

困难和挫折面前，让执著、信念

带你走远 / 256

080 奥格尔维定律

——敢用能人，善用能人，

才能成长为巨人公司 / 258

永远记住：事情要靠团队做出 / 259

银行家摩根：找到自己的左膀右臂 / 260

081 卡瑞尔公式

——绝处逢生，保持头脑清醒，

终有解决途径 / 261

放松，冷静的大脑有助于你思考 / 262

拿出置之死地而后生的勇气 / 263

082 杜根定律

——信心决定成败：胜利只属于有信心的人 / 264

自信产生奇迹，让你充满力量 / 265

别人都不相信你时，你更要相信自己 / 266

目录 CONTENTS

083 首因效应

——第一印象往往决定了你在别人
心目中的形象和地位 / 267
凭“第一印象”判断人，会让你
踩到地雷 / 268
先入为主，用首因效应影响别人 / 269

084 近因效应

——最近的印象往往是最深刻的印象 / 270
人际交往注重长线，别因一时判断而
毁灭友情 / 272
善用近因：士别三日，让人刮目相看 / 272

085 沃尔森法则

——你能得到多少，取决于你能知道
多少 / 273
见微知著：从小信息中发现大商机 / 274
找到信息，抢占先机，打开销售局面 / 275

086 塞里格曼效应

——抓住梦想：永远都不要放弃 / 276
警惕：人生最大的失败是放弃 / 277
紧紧抓住梦想=紧紧抓住成功 / 278

087 冰棍心理学

——如果能在逆境中胜出，
就不会害怕任何挑战 / 279
逆境是一种磨炼，

战胜它的人必将辉煌 / 280

世界船王：从不利中获利，
你就能够所向披靡 / 280

088 奥卡姆剃刀定律

——高效做事：学会把复杂的事做简单 / 281
会工作的人，能把复杂的事情变简单 / 282
多不代表好，合适的才是最好的 / 283

089 席哥效应

——掌握高效学习、高效记忆的秘诀 / 284
理解培根效应，别对“记忆魔术”
惊叹不可能 / 285
学习一定有方法：找准路子，变成
记忆天才 / 286

090 三分之一效应

——在中间的不一定是好的 / 287
做选择时，当心“三分之一效应” / 288
经商选址：用“三分之一效应”
帮你大发利市 / 289

091 参与定律

——想得到别人的支持，先吸引他参与 / 290
变局外人为局内人：让顾客参与，
让自己收获 / 291
变受雇者为主人：让员工参与，
让企业得利 / 292

CONTENTS

092 杜利奥定理

——失去热情，事业注定失败 / 293

生活中，练就一双善于发现亮点、

找到热情的眼睛 / 294

让热情为自己谋利：没有热情，能打动谁？ / 294

093 罗伯特定理

——放弃什么，都不能放弃希望 / 296

做命运的主宰：心中有希望，

就可以看到太阳 / 297

挫折再大，你不放弃希望，

希望就不放弃你 / 298

094 沟通的位差效应

——没有平等就没有真正的交流 / 299

沃尔玛：沟通优势让员工亲如一家人 / 300

同甘共苦，协同作战，使企业充满

生机和活力 / 301

095 “灯塔”效应

——设定远景目标，给企业树立“灯塔” 302

树立目标：让它像磁石一样吸引企业

向卓越迈进 / 303

清晰决定成败：不要让目标模糊不清 / 304

096 贝尔效应

——甘当人梯，将人才送上高峰 / 305

善当伯乐，你才会拥有千里马 / 306

成功之后，不要吝于点拨别人 / 307

097 拜伦法则

——用人不疑，充分授权，

给下属自由发展的空间 / 308

授权后，不要再事事指导、干涉 / 309

只能放九十九个心：把握好授权和

不疑的度 / 309

098 大索原则

——人才是企业生存之本 / 310

选人时，能力和品格，一个都不能少 / 311

育人时，要真正重视他的职业发展 / 312

099 达维多大定律

——没有创新，就没有生命力 / 314

头脑打开一厘米，人生揭开新篇章 / 315

惠普：四顶“创新”帽子，

换来勃勃生机和滚滚利润 / 316

100 史密斯原则

——围绕利益，决定合作还是竞争 / 317

当心垄断的新型陷阱——市场萎缩、

无利可图 / 318

说服别人合作时，要动之以情，

晓之以“利” / 319

001 二八定律

——抓住主要矛盾：用20%的付出赢得80%的收益

生意中，20%的顾客带来80%的利润；社会中，20%的人群拥有80%的财富；生命中，20%的时间带来80%的快乐……在原因与结果、努力与收获之间，普遍存在着不平衡的关系。

传统的智慧教你不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，可是二八定律却要你小心选定一个篮子，将你所有的鸡蛋放进去，然后像老鹰一样盯紧它。

如果我们能够知道产生80%收获的，究竟是哪20%的关键付出，我们就能时刻提醒自己把主要的时间和精力放在关键的少数上，而不是用在获利较少的多数上。这就是杰出和平庸的巨大鸿沟。



1897年，意大利经济学家帕累托偶然注意到19世纪英国人的财富和收益模式。

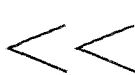
在调查取样中，他发现大部分的财富流向了少数人手里，同时，他还发现一件非常重要的事情：即某一个族群占总人口数的百分比和他们所享有的总收入之间有一种微妙的关系。他在不同时期、不同国度都见过这种现象。不论是早期的英国，还是其他国家，甚至从早期的资料中，他都发现这种微妙关系一再出现，而且在数学上呈现出一种稳定的关系。

于是，帕累托从大量具体的事实中发现：社会上20%的人占有80%的社会财富，即：财富在人口中的分配是不平衡的。同时，人们还发现生活中存在许多不平衡的现象。

因此，二八定律成了这种不平衡关系的简称，不管结果是不是恰好为80%和20%（从统计学上来说，精确的80%和20%不太可能出现）。习惯上，二八定律讨论的是顶端的20%，而非底部的20%。

后人对于帕累托的这项发现给予了不同的命名，例如，帕累托法则、帕累托定律、80/20定律、最省力的法则、不平衡原则等。

以上这些名称，在本书中统一称为二八定律。今天人们所采用的二八定律，是一种量化的



实证法，用以计量投入和产出之间可能存在的关系。

二八定律主张：一个小的诱因、投入和努力，通常可以产生大的结果、产出或酬劳。就字面意义看，即指你完成的工作中，80%的成果来自你20%的付出。因此，对所有实际的目标，我们80%的努力——也就是付出的大部分努力，只与成果有一点点的关系。这种情况看似有违常理，却非常普遍。

所以，二八定律指出：在原因和结果、投入和产出，以及努力和报酬之间，存在着一种不平衡关系。它为这种不平衡关系提供了一个非常好的衡量标准：80%的产出，来自于20%的投入；80%的结果，归结于20%的起因；80%的成绩，归功于20%的努力。

在商界和人们的生活中，到处存在这种现象，只要细心观察，你就会发现：

——20%的产品或20%的客户，为企业赚得约80%的销售额；

——20%的罪犯的罪行占有所有犯罪行为的80%；

——20%的汽车狂人，引起80%的交通事故；

——20%的已婚者，占离婚人口的80%（那些不断离婚的人，扭曲了统计数字）；

——80%的能源浪费在燃烧上，只有其中的20%可以应用到车辆中，而这20%的投入，却回报以100%的产出；

——世界上大约80%的资源，是由世界上15%的人口所消耗；

——世界财富的80%，为25%的人所拥有；

——在一个国家的医疗体系中，20%的人口与20%的疾病，会消耗80%的医疗资源。

总而言之，在原因和结果、投入和产出、努力和报酬之间存在的这种不平衡关系，可以分为两种不同类型：

——多数，它们只能造成少许的影响；

——少数，它们造成主要的、重大的影响。

一般情况下，大的产出、报酬是由少数的原因、投入和努力产生的。又如：你的电脑80%的故障是由20%的原因造成的；你一生使用的80%的文句是用字典里20%的字组成的；而在考试中，20%的知识能给你带来80%的分数；同样的道理，你20%的朋友，占据了你80%的与朋友相处的时间……

种种事例表明，二八定律时刻影响着我们的生活，然而，我们对此却知之甚少。

让你的时间和
精力获得400%的收益

传统智慧教你不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，可是二八定律却要你小心选定一个篮

子，将你所有的鸡蛋放进去，然后像老鹰一样盯紧它。

弗兰克·贝特格是美国保险业的巨子，他讲述了自己的故事：

“很多年前，我刚开始推销保险时，对工作充满了热情。后来，发生了一些事，让我觉得很气馁，开始看不起自己的职业并打算辞职——但在辞职前，我想弄明白到底是什么让我业绩不佳。

“我先问自己：‘问题到底是什么？’我拜访过那么多人，成绩却一般。我和顾客谈得好的，可是到最后成交时他却对我说：‘我再考虑一下吧！’于是，我又得花时间找他，说不定他还改变了主意。这让我觉得很颓丧。

“我接着问自己：‘有什么解决办法吗？’在回答之前，我拿出过去12个月的工作记录详细研究。上面的数字让我很吃惊：我所卖的保险有70%是在首次见面时成交的；另外有23%是在第二次见面时成交的；只有7%是在第三、第四、第五次见面时才成交的，而我，竟把一半的工作时间都浪费在这上面了。这个发现让我激动不已，又燃起了创造佳绩的激情，把辞职的事也抛到九霄云外去了。

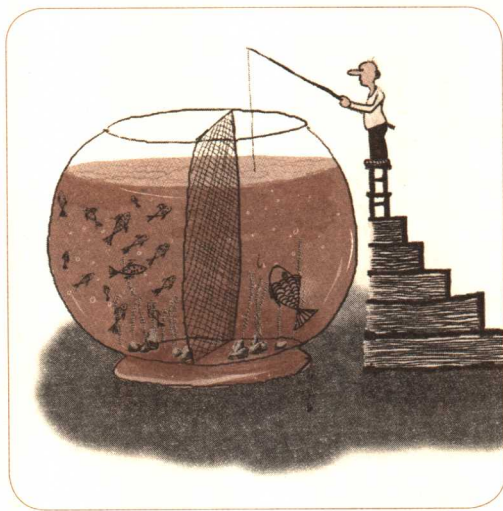
“该怎么做呢？不言自明：我应该立刻停止第三、第四、第五次拜访，把空出的时间用于寻找新顾客。

“执行结果令我大吃一惊：在很短的时间内我的业绩上升一倍。”

这就是了解并运用二八定律后带来的改变。弗兰克发现自己一半的精力和时间都浪费在效益并不明显的7%上，所以业绩并不突出。在二八定律的影响下，弗兰克立即改变了工作方法，把大部分时间和精力用来寻找新客户——他们为他带来了80%的工作收益。

二八定律提醒我们：集中精力做好最重要的事情，避免把时间和精力花费在琐事上，要学会抓主要矛盾。一个人的时间和精力都非常有限，要想真正“做好每一件事情”根本不可能，要学会合理分配我们的时间和精力。与其面面俱到，不如重点突破——把80%的资源花在最能出效益的20%方面，这20%方面又能带动其余80%的发展。

二八定律——人生和商场的杠杆原理，它能为我们的生活带来巨大的改变！



与其面面俱到，不如重点突破——把80%的精力花在最出效益的20%方面。