第一图书网, tushu007.com

<<不做大多数>>

图书基本信息

书名：<<不做大多数>>

13位ISBN编号：9787509400418

10位ISBN编号：7509400414

出版时间：2008-1

出版时间：北京科文图书业信息技术有限公司

作者：陈晨，王毅 编著

页数：241

字数：256000

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

第一图书网, tushu007.com

前言

西方人讲：在任何特定的事物中，重要的因子通常只占2成，不重要的则占多数。
掌握了“重要的少数”，就能掌控全局。
这个法则最初来自意大利经济学家维弗雷多·帕雷托，他是在1906年对意大利20%的人口拥有80%的财产的观察而得出的，后来管理学思想家约瑟夫·朱兰和其他人把它概括为帕雷托法则（尽管该法则应该称为朱兰猜想）。
更奇怪的是：若我们在这掌握了80%财富的20%去作统计，更会发现当中约有4%—5%的人口（20%×20%）竟然掌握了社会差不多65%（80%×80%）的财富。
空气中，氧与氮之比大体是2：8；人体中，各种物质与水分之比大体是2：8。
自然界及社会生活中还有许多类似现象。
犹太人曾把2：8称为“宇宙大法则”。
在犹太人五千年的历史中，曾经没有自己的国家，到处流浪、深受歧视，尤其是二战期间受纳粹德国绝种式的残酷迫害。
但是，犹太人并没有灭绝，反而逐渐发展成为世界上最富有的民族。
“美国人的金钱装在犹太人的口袋里”。
为什么呢？
他们的生存和发展之道，就是始终坚持犹太人经商的“二八定律——企业80%的利润来自20%的客户”。
应该把精力用在最见成效的地方，“好钢用在刀刃上”、“做最有利于生产力发展的事情”。
美国企业家威廉·穆尔在为格列登公司销售油漆时，第一个月仅挣了160美元。
后来，他仔细研究了犹太人经商的“二八定律”，分析了自己的销售图表，发现他的80%收益的确来自20%的客户，但是他过去却对所有的客户花费了同样的时间——这就是他过去失败的主要原因。
于是，他要求把他最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到最有希望的客户上。
不久，他一个月就赚到了1000美元。
穆尔学会了犹太人经商的二八定律，连续9年从不放弃这一法则，这使他最终成为了凯利——穆尔油漆公司的主席。
在东方的文化里，对于不做大多数，还有另一种解读。
所谓：夫唯大雅，卓尔不群。
这是来自《汉书》作者班固的两句话。
也就是说，只有真正有文化、有思想的人，才能独自站起来，不跟着社会风气走，自己建立一个独立的人格，不跟一般人一样随波逐流，打造一个个性化的美妙世界。
中国一位著名的企业家说过，如果是大多数，我还在老家种地呢，哪有今天的我。
社会上，有那么一群特立独行的人，他们思想独特，感觉敏锐，道德深厚，能力非凡，或低调耕耘，或闻名四方，他们的成绩令人羡慕，他们的风格令人揣摩，他们的观念令人回味。
对于一般人来讲，谁不想望其项背呢？
！
然而，在我们所处的环境里，不太容易感知到可以令人感动的理念，这是因为，我们活在芸芸众生之中，我们活在大多数里。
我们的每一次“越轨”，每一点“出奇”，都可能招来非议甚至毁谤，当然，这些意见也是可能有其道理的。
但是，我们有时也会有一些想法，摆脱俗套的束缚，体验不同的人生滋味，于是，我们需要一种理念的支撑，一份精神的食粮，于是，我们为大家提供了这份“快餐”，虽然您可以速速“吃完”，但给您带来的回味也许是长久的。
愿您能开拓一个如意美妙的新世界、新人生。
编者

第一图书网, tushu007.com

内容概要

在任何特定的事物中，重要的因子通常只占2成，不重要的则占多数。
掌握了“重要的少数”，就能掌控全局。
　真正有文化、有思想的人，可以独自站起来，不跟着社会风气走，自己建立一个独立的人格，不跟一般人一样随波逐流，就可能有不凡的成就。
正所谓“夫唯大雅，卓而不群”。
　这两个观点，归纳为五个字。
就是“不做大多数”。
但同时又和光同尘，融合在大多数里，成为了精英，成为了杰出人物；自然别有一番境界。
　生命因豁然而开朗，因活出自己而突破障碍，因不做大多数而实现卓越。
在生活中，那些被人们认为是幸运儿的成功者们，他们身上总会散发出与众不同的东西。
要想以最短时间实现自己内心的愿望，成就传奇的人生，就需要一种独辟蹊径的精神，需要活出独一无二的自己。
　成就伟大的人生，唯有活出自己。
在社会上，有这样一群特立独行的人，他们思想独特，感觉敏锐，道德深厚，能力非凡，或低调耕耘。
或闻名四方，他们的成绩令人羡慕，他们的风格令人揣摩。
他们的观念令人回味。
对于大多数人来讲，他们是极少数的成功者，是勇敢地活出自己的一个又一个传奇人物。
他们成功的足迹留在了少有人走过的路上，留在了大多数人羡慕、犹豫、担忧、悔恨的目光中。

书籍目录

Part 1 有所作为的人和大多数想的不一样 人与人最大的差别是脖子以上的部分 对问题“倒过来思考” 成大事者不谋于众 换一个角度容易成为赢家 创新是成功者的第一思维模式 想转变命运，就要转化想法 不要在摩肩接踵的人流中去拥挤 把握对机会的“敏感” 不必沿着习惯的老路走 只有想不到，没有做不到 卓越来源于想法的层次Part 2 个性生存是一种主流 给自己一个最佳的社会定位 不甘平庸就是伟大的起点 心有多大世界就有多大 人生的法则就是信念的法则 你就是自己的命运之神 个性将成为立足社会的重要砝码 走自己的路，做心灵的舵手 我要寻找的，我一定能找到它 培养令人喜欢的个性Part 3 敢踏出平常人不敢踏出的那一步 不愿冒险是最大的风险 做第一个吃螃蟹的人 弱者等待机会，强者创造机会 尝试，是成功的第一步 能否果敢行动是成败的分水岭 把天梯搬到自己的脚下 志存高远，脚踏实地 生命因一次次的冒险而精彩 精心准备，厚积薄发 在别人不注意的信息里“挖金” 不做“思想的巨人，行动的侏儒” 高瞻远瞩，大胆下注Part 4 比别人更努力一点，多坚持一下 变怨尤为快乐 凡能忍耐者，必定志向远大 三次跌倒之后还能奋斗，就不必怀疑自己 想拯救自己的人都应该相信一个公式 小小的进步，积累下来就有惊人的成就 世上没有所谓的失败 但问耕耘，不问收获 要不断战胜的是自己 每一次逆境中都隐藏着成功的契机 认准了便百折不挠Part 5 征服了自己，就征服了世界Part 6 关键时刻会转弯才能进步Part 7 广结善缘，融入和谐的境界之中Part 8 不同的气量决定不同的成就Part 9 小胜凭智，大赢靠德Part 10 真不一般的人给人感觉挺一般Part 11 激活自己，你的人生从此不同

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

Part1 有所作为的人和大多数想的不一样　　人与人最大的差别是脖子以上的部分　　大多数人靠打工拿工资，用自己的汗水成就老板的事业，用自己的辛勤烘托领导的辉煌。
工作二三十年，月工资还不过千。
省吃俭用几十年，买套住房还要借钱。
　　头顶同样的蓝天，脚踏同样的大地，一样的政策，一样的条件，为什么有人月赚万元乃至数十万元，有人却长期徘徊在温饱线上？
　　钱究竟从哪里来？
成功的奥秘在哪里？
许多人百思不得其解。
　　钱来源于头脑，钱会往有头脑的人的口袋里钻，正所谓：脑袋空空口袋空空，脑袋转转口袋满满。
人与人的最大差别是脖子以上的部分！
有人长期走入赚钱的误区，一想到赚钱就想到开工厂、开店铺。
这一想法不突破，就抓不住许多在他看来不可能的新机遇。
真正想一想，成功与失败，富有与贫穷，只不过是一念之差。
　　当初只要带几千元进股市，几年后便会成为百万富翁；当初只要几百元我们愿意去摆地摊，十年后就可能成为大老板。
　　可是有人说当初我要是做，一定会比他们赚得更多。
不错！
我们的能力或许比他强，我们的资金或许比他多，我们的经验或许比他足，可是明摆着就是当初我们的一念之差，我们的观念决定了当初我们不会去做，我们的观念决定了我们在十年后的今天贫穷依旧！
不同的观念最终导致了不同的人生！
　　有人对一个来之不易的良好机会总是拿不定主意，于是就去问别人，问了10个人肯定有9个人说不能做（因为他们不去仔细了解情况，还自以为自己聪明便会妄下断言），这样自己就会随波逐流，机会就浪费了。
其实我们不知道机遇来之于新生事物，而新生事物之所以新，就是因为90%以上的人还不知道，还未认识，等90%的人知道了就不再是新生事物了。
我们可以想想十多年前的股票，二十多年前的君子兰。
　　……

编辑推荐

《不做大多数》通过中外大量生动的案例，揭示出“最可能成功的人在大多数之外”这一道理，指引读者发现自己、战胜自己，在活出自己的同时，展现个性和特长，不做生活中的大多数，从而成就自己的辉煌人生。
在社会的丛林中，许多人很容易被一些大多数人的意见所干扰，受到“大多数”概念和潜意识的影响，失去个性的自我，做出错误的判断，从而把自己淹没在大多数之中，最终让自己的人生变得暗淡无光。

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