

## 【80対20の法則】

※ イギリスの都市を調べると、上位 53 位までの都市の人口は 2579 万 3036 人で、54 位以下の 210 の市や街の人口は 653 万 9772 人だった。驚くほど正確に 80 対 20 の法則があてはまっている。つまり上位 20.2% の都市に、人口 79.8% が集中しているのだ。

- ◇ 五人でポーカーをすると、そのうちの一人、つまり 20% が、掛け金の 80% を取って勝つことが多い。
- ◇ 大型小売店では、店員の 20% が利益の 80% 以上を稼ぎ出している。
- ◇ 企業では、顧客の 20% が利益の 80% を生み出している。たとえばカナダのトロントに本店があるロイヤル・バンク・オブ・カナダが最近、顧客ひとりひとりの利益の貢献度を調査したところ、顧客の 17% が、利益の 93% に寄与していた。
- ◇ スターの 20% が、スポットライトの 80% を独占している。作家の 20% が、ベストセラーの 80% を生み出している。
- ◇ 科学者の 20% が、科学上の画期的な発見・発明の 80% 以上を生み出した。いつの時代も、発見をするのは一握りの科学者だ。
- ◇ 窃盗犯の 20% が、盗難品の 80% を盗んでいる。
  
- ◇ 個人の賭け事「ベッティング・エクスチェンジ」の世界最大の取り扱い業者、ベットフェアによると、掛け金の 90% は、顧客の 10% が支払っている。
- ◇ インドネシアでは、1985 年時点で、人口の 3% に満たない華僑が、富の 70% を所有していた。マレーシアでも、人口の 3 分の 1 に過ぎない華僑が、富の 95% を所有している。モーリシャスでは、人口の 5% に過ぎないフランス系住民が、富の 90% を所有している。
- ◇ 世界の 6700 の言語のうち、人口の 90% が使っているのは 100 の言語-----つまり 1.5% に過ぎない。
  
- ◇ よく知られた実験だが、心理学者のスタンレー・ミルグラムは、ネブラスカ州オマハの住民 160 人を無作為に選び、ボストンのある証券ブローカーに小包を送るよう頼んだ。ただし、直接、送ってはいけない。知人を介し、証券ブローカーに近そうな知人へ送ってもらう。多くの小包は、6 人の手を経て証券ブローカーに届いた。そこから「六次の隔たり」という考え方が生まれてきた。だが、ここで注目したい点は別にある。小包の半分は、ボストン在住の親しい三人の手を経ていた。証券ブローカーに小包を届けるという目的を果たすには、ボストン市民のなかでもとくに、この 3 人が重要だったわけだ。
- ◇ 伝染病は、わずかな発生源から爆発的に広がる。たとえば、コロラド・スプリングスで蔓延した淋病では、発生源の 50% は、人口で 6% を占めるに過ぎない地区の住民だった。調査の結果、発生源は、六つのバーに居合わせた 168 人に絞られた。つまり、コロラド・スプリングスの人口の 1% にも満たない住民が、淋病の流行の 100% の発生源だったのだ。

- ◇ 世界の人口の 5%に満たないアメリカ人が、コカインの 50%を消費している。
- ◇ 新興企業の富の 80%以上は、20%の企業によって生み出されている。総資産 2000 億ドルのマイクロソフトをはじめ、過去 30 年間に創業した企業のうち、おそらく 1%が、時価総額の 80%を生み出している。同様に、資産 300 億ドルのビル・ゲイツを筆頭に、起業家の 1%が資産の 80%を生み出している。
- ◇ 世界の人口の 20%に満たない 20%国が、世界のエネルギーの 70%、金属の 75%、木材の 85%を消費している。
- ◇ 地球の表面積の 20%以下で、鉱物資源の 80%が生み出されている。
- ◇ 種の 20%未満が、生態系破壊の 80%以上を引き起こしている。地球上の 3000 万ある種のうちの一種。つまり 0.00000003%が、生態系破壊の 40%を引き起こしている。この種が何なのかは、言うまでもないだろう。
- ◇ 地球に落下する隕石のうち、ごく一部の隕石が被害の 80%以上を引き起こしている。
- ◇ 20%をはるかに下回る戦争で、死傷者の 80%以上が生まれている。
- ◇ アラスカでは、あざらしの大半が生まれたばかりで死に至る。生き残ったあざらしの 80%は、20%の親から生まれている。
- ◇ 世界中どこでも、雲の 20%以下が、雨の 80%を降らせている。
- ◇ 録音された音楽の 20%以下が、80%以上の時間、繰り返し演奏されている。ロックであれ、クラシックであれ、コンサートでは、膨大なレパートリーのうちごく一部、耳に馴染んだ昔ながらの曲が繰り返し演奏されるはずだ。
- ◇ 美術館の収蔵品の 20%が、80%以上の期間、展示されている。
- ◇ ベンチャー・キャピタリストの投資のうち 5%が、キャッシュの 55%を稼ぎ出している。10%では 73%、15%では 82%になる。
- ◇ 発明が人類に与えた影響をみると、せいぜい 20%の発明が 80%以上の影響を与えている。二十世紀の発明では、原子力とコンピューターの影響力が、それ以外のおびただしい数の発明や新技術をはるかにしのいでいる。
- ◇ 食料の 80%以上は、土地の 20%以下で生み出されている。果物は、木や藁の 20%以下にしかならない。莫大な量の穀物や草を消費した動物から、わずかな肉しか取れない。
- ◇ どんぐりから樫の巨木ができ、小麦の種子から穀倉地帯ができるなど、植物の生育プロセスは、80対 20 の法則の完璧な例だといえる。ごく小さな原因から、大きな結果が生まれている。
- ◇ 時間には二通りある。望んでいることの 80%以上が達成できる、せいぜい 20%の時間と、望んでいることの 20%も達成できない、80%の時間とだ。
- ◇ 幸福の 80%は、20%の時間で経験する。
- ◇ 80%の時間は、幸福の 20%にしか寄与しない。
- ◇ 成果の 80%は、20%の時間に達成されている。
- ◇ そして、80%の時間は、成果の 20%しか生み出さない。

- ◇ 自分の価値の 80%は、言動の 20%で判断されている。20%にあたる特徴的な言動とは何だろうか。
- ◇ 成功の 80%は、自分の技能や知識の 20%から生み出される。ほかの人よりもかなりすぐれていること、誇れることは何だろうか。
- ◇ 成果の 80%は自分のおかれた状況の 20%であげられる。自分が輝くのは、決まった時間、決まった場所かもしれない。決まった相手と一緒にのときかもしれない。それはいつ、どこなのか。なぜなのか。
- ◇ 望みの 80%を叶えるのは、自分がとった方法や行動の 20%だ。どんな行動をとったとき、労力を上回る成果が出たのだろうか。
- ◇ 何をする場合にも、並外れた、優れた方法がある。普通の努力の 20%で、80%の成果があがる経路がある。これまでの四倍の結果が出るまで、いろいろな方法を試してみよう。
- ◇ どんな職でも、採用者が真剣に検討するのは、応募者の 20%だ。その人たちがその職の 100%を得ている。この魔法の 20%に入るにはどうすればいいか。自分がほんとうにやりたい仕事に就く前に、ほかの仕事で経験を積む必要があるだろうか。
- ◇ 面白いことの 80%は、20%の仕事に集中している。面白いことをやりたいなら、この 20%の仕事のうちのどれかに就くべきだ。
- ◇ 面白くてしかも給料がいい仕事の 80%はごく少量種や組織に集中している。努力は必要だが、面白そうでしかも給料もいい仕事は何か。どうしてもその仕事に就きたいか。それなら長期計画をたてよう。
- ◇ 成長の 80%は、20%の会社ではたならなければならぬ。そうした会社は人材を求めている、誰かがその機会を活かしている。
- ◇ 成長率の高い 20%の会社やつねに昇進がある会社では、昇進の 80%は内部昇進だ。ファミリー企業の多くは内部昇進だ。
- ◇ 昇進の 80%を決めるのは、20%の上司である。そして、その上司自身も昇進していく。したがって、どんな仕事をするかよりも、誰の下ではたらくかが重要だ。勢いのある上司の下につこう。上司が昇進したのはいつだろう。思い出せないくらい昔なら、上司を変えた方がいい。
- ◇ 成果の 80%は、活動の 20%によって生み出される。仕事で成果を上げるのに必要な活動は何か。やるべきことがわかれば、それを徹底する。やり方を工夫する。それ以外のことは一切忘れることだ。
- ◇ ある業界ある種で役に立つ経験の 80%は上司やメンター、組織の 20%のもとでしか得られない。最小の努力で効率よく学べる場にいるだろうか。適切な上司やメンターの下で仕事をしているだろうか。
- ◇ 自分の価値の 80%は、自分がやっている仕事の 20%から生み出される。自分に合った場所にいるだろうか。自分に合った役割、業界、組織、部門にいるだろうか。どこにいれば、もっと高い価値を生み出せるか。自分にとって理想の仕事とは何か。それは仕事として存在しているか。存在していないとすれば、その仕事をつくり出すにはどうすればいいか。

- ◇ 昇進の 80%は、ごく少量の人の印象で決まる。自分が希望する仕事で、その少数の人は誰か。どうすれば好印象を与えられるか。
- ◇ 利益の 80%は、20%顧客によってもたらされる。その 20%はどのような顧客だろうか。こうした顧客だけを担当することはできないか。
- ◇ 富の 80%は、20%の人達が稼ぎだしている。自分の周りに、そういう人はいないか。どうすれば、そうになれるか。その人たちと一緒に、収益部門を分離したり、新会社を設立したりできないか。
- ◇ 上司や会社の「オーナー」として、優秀な人材を「起用」できないだろうか。
- ◇ ある市場の価値の 80%は、問題の 20%に集中し、したがってその改革・改善によって生まれる。価値の 80%は、変革の 20%から生まれる。変革すべき点は何か。誰が変革を主導しているのか。どのように進めているか。それをマネし、コストを引き下げ、新たな段階に引き上げられるか。あるいは変革をさらに推し進めることができるか。
  
- ◇ パレートの時代は、税率はきわめて低かった。二十世紀になって、世界中の政府が、金持ちの税率を引き上げ、貧乏人に回すようになった。それでもパレートの分布図は変わっていない。アメリカでは、上位 20%の資産家が、資産の 84%を所有している。全世界で上位 20%の人々が、85%の資産を所有している。こうした数字は、衝撃的だ。お金、そして、80 対 20 の法則は、政府よりも強力なのだ。

#### ※ 量か質か

人間関係の満足感の 80%は、ほぼ確実に、20%以下の人間関係によってもたらされる。

#### ※友人関係

家族以外で、失ったら耐えられない人は誰だろうか。ひとりずつ挙げてみよう。それが、あなたの親友だ。自分にとって大切なことの 80%をもたらししてくれる、20%の人なのだ。