**51%法则：绝妙的制胜点**

我有一个躺在床上思考问题的习惯。床头放一个小本，有意识一去思考一些问题，感觉有好的想法时会把它记下来。有时半夜醒来也会如此。一方面可以把一天来的学习和工作梳理一下，另一方面也有助于睡眠，很多时候是想来想去想睡了。

最近一次躺在床上想起了51%法则，感觉有些收获。几天来一直在思考这个问题，写下来与大家分享，希望得到大家的指正。

51%的法则的原意是：非此即彼，二者必须择其一的选择，此与彼几乎有着相同的吸引力。如果其中一个有51％的选择理由，那就应该毫不犹豫地选择它。

我感觉51%法则的意义还在于：解决问题，突破难点的关键在于寻找“制胜点”，你一旦站在了这个位置上，你就能够控制全局，掌控胜负，而51%就是那个绝妙的制胜点。

什么是制胜点？就如美国原国务卿科林·鲍威尔在《我赢定了》中提到的“指挥官位置”，一个“能决定战争胜负的地方”。

为什么说51%是绝妙的制胜点？这是因为“制胜点”就是“平衡点”。你要想控制全局，掌控胜负，你就要能够从诸多的矛盾和冲突中把握好各种力量的平衡，并引导各方朝自己最有力的方向发展，以求获得最佳的结果。而51%为我们提供了一个非常有效的关于“平衡”与“制胜”的思路和方法。

也就是说，制胜之道就是平衡之道。而真正的平衡只能来自于正确的选择和取舍。你是不是能够做到取舍有度。如果你能够做到取舍有度，你就掌握了制胜之道。

我们不妨来看下面这几个案例。

**案例1：成功就在于比对方领先一点**

妙手，指最精妙的下法。16岁就夺得了世界冠军的韩国棋手李昌镐却很少妙手。一次，记者问他这个问题，内向的他良久才憋出一句：“我从不追求妙手。”“为什么呢？妙手是最高效率的棋啊!”“每手棋，我只求51％的效率。”记者愣住了：“只求51％的效率？”“我从不想一举击溃对手。” 李昌镐说完便再不开口了。

李昌镐用51％的力量进攻、49％的力量防守，就是追求一种攻守平衡。尽管只追求51%却能够“平稳”地把控全局，而那些想追求更高效率的人，一味地强调进攻，往往让自己陷入被动的局面。

很多人会认为获取优势的关键是比他人领先一大步，甚至越多越好。实际上，我们只须领先一小步，甚至半步就可以了。

**案例2：让出眼前的一点利益，你的未来会拥有更多**

被评为2007年度全国十大杰出青年的安踏掌门人丁瑞忠，在谈到他成功的原因时，这样说道：“51%与49%是父亲教给我的黄金分割比例。他很早就告诉我，做每件事情都要让别人占51%的好处，自己占49%，长此以往，就可以赢得他人的认同、尊重和信任。”

给人51%的好处和利益，表面自己受到了损失，但失去的越多，你得到的也越多。你是最后的赢家，也是最大的赢家。

很多人在利益面前放不下，患得患失，处处想着如何占便宜，殊不知，到头来却是“竹篮打水一场空”。其实，你只要让出一点点，你就会得到更多的回报。

**案例3：给下属多一点话语权，你会拥有更大的影响力**

当美国思科公司首席执行官约翰·钱伯斯雇用他的首个副主管道格·艾尔雷德时，他对这个新上任的副主管说：“道格，说到公司这部分的运营操作——你有51%的话语权。我也是你手下的一员，有问题随时找我商量。”不仅道格得到了多数话语权，约翰也给了管理团队的每个成员在其各自权责范围的51%的话语权。

你要想使你的授权有效果，更好地激发下属的工作热情和创新精神，你就要让下属拥有多数的“话语权”。反过来，下属也会在一些重大事情上来征求你的意见。你依然能够把控全局。

很多人在权力面前放不下，喜欢把权力揽在手里，一切自己说了算，下属哪还有什么主动性？实际上，让出一点点权力，会让你的下属有更好的表现，也是你更有权力和影响力的时候。

摘自：世界经理人论坛­­——刘勇博客