

Принцип Парето - что такое и чем полезен?

Принцип, или правило 80/20 был сформулирован в 19 веке итальянским экономистом Д.Парето и с тех пор не претерпел никаких изменений, оставаясь практически универсальным мерилем человеческой эффективности в самых разных областях жизни. Его учет способен значительно облегчить наше суетное (или наполненное непостижимым смыслом) существование.

Правило 80/20 в самом общем виде может выглядеть так: "Если все предметы разместить в порядке их ценности, то 80 процентов ценности приходится на предметы, составляющие 20 процентов от их общего числа, в то время как 20 процентов ценности приходится на предметы, составляющие 80 процентов от их общего числа".

Возможны некоторые отклонения от этого соотношения, но я думаю, что в целом правило 80/20 - очень верное распределение.

Исходя из него, в списке из 10 каждодневных дел всего 2 дела обеспечат вам 80 процентов планируемого успеха. Главное - точно определить их и сделать приоритетными. А остальные 8 можно и оставить незавершенными, потому что ценность их результатов будет гораздо меньше.

Последующие примеры из повседневной жизни позволят человеку почувствовать большую уверенность, если он сосредоточился на задачах, приносящих наибольшие результаты, и вообще почувствовать биение жизни и себя - его полноправным участником. Вот они:

80 процентов прибыли дают нам 20 процентов всех клиентов.

80 процентов людей погибли в 20 процентах от всех войн на Земле.

80 процентов производства обеспечивает 20 процентов предприятий.

80 процентов наших хлопот приносят нам 20 процентов наших близких.

80 процентов времени, пропущенного по болезни, приходится на 20 процентов работающих сотрудников.

80 процентов документов, находящихся в употреблении, нужны нам в 20 процентах рабочих ситуаций.

80 процентов грязи скапливается на 20 процентов площади пола, по которой больше всего ходят.

80 процентов покупаемых нами продуктов питания составляют 20 процентов от наших каждодневных затрат.

80 процентов стирки приходится на 20 процентов предметов одежды.

80 процентов лучшего телевизионного времени приходится на 20 процентов программ,

наиболее любимых телезрителями.

80 процентов времени читатели газет тратят на чтение 20 процентов опубликованных в номере материалов.

80 процентов телефонных звонков мы делаем 20 процентам наших абонентов.

80 процентов еды поглощается в 20 процентах наиболее популярных ресторанов.

80 процентов наших статей в «ШЖ» собирает 20 процентов откликов читателей.

Применяя это правило, можно уклониться от опасности увязнуть в делах, приносящих слабые результаты, и о важности сосредоточиться на 20 процентах дел, которые дают наиболее обильные плоды.

Вот конкретный пример, который дает нам гуру тайм-менеджмента Д.Лакейн. Некий кандидат на местных выборах согласился выступить перед многими группами избирателей и обнаружил, что его расписание основательно перегружено. У него оставалось мало времени для встреч с большими аудиториями и обедов, на которых будут присутствовать влиятельные люди. Он понял, что не сумел проявить разборчивости в тот момент, когда принимал приглашения для выступлений и что уже не может отменить те встречи, на которые обещал прийти. Консультанты внимательно просмотрели перечень его состоявшихся и будущих выступлений и обнаружили, что 80 процентов его воздействия на общественное мнение было результатом 20 процентов его выступлений. 80 процентов его времени отняли выступления, которые мало способствовали популяризации его программы. Кроме того, именно эти выступления так его вымотали, что у него уже не оставалось сил для выступлений, которые могли существенно повлиять на избирателей. Кандидат вспомнил, что Никсон потратил последние дни избирательной кампании 1960 года на визиты в малолюдные штаты, такие как Аляска, Гавайские острова, Вайоминг, чтобы сохранить верность своему обещанию - посетить все 50 штатов страны. Кеннеди же сосредоточил свои усилия на крупных штатах, которые помогли ему получить победу большинства избирателей. В конечном итоге политик пришел к выводу, что он может отказаться от нескольких выступлений для малозначащих аудиторий, так как окончательной договоренности о них еще не было. Вместо этого он добился организации встреч с аудиториями, которые могли оказать большое влияние на исход голосования. Это решение оправдало себя: он победил на выборах.

Еще одна заковыка этого принципа в том, что, прилагая только 20 процентов наших усилий, мы можем добиться 80 процентов планируемых результатов. Это говорит о том, что живем мы обычно не в полную силу нашего потенциала, и оставшиеся 20 процентов результатов - это 80 процентов усилий олимпийских чемпионов, талантливых изобретателей, гениев литературы и всех тех, перед кем мы мысленно снимаем шляпы. А нужно ли оно нам - выкладываться на все 100? Конечно, если есть достойная высокая

Принцип Парето - что такое и чем полезен

Автор: admin

20.01.2011 17:33 - Обновлено 31.10.2014 14:03

цель (как для артиллериста - телебашня). А в остальном надо знать меру, и мне кажется, что принцип Парето - пока лучший инструмент для ее познания...

Автор - **Сергей Зиновьев**

[Источник](#)