



قاعدة 20/80

**الضريديو باريتو هو أحد اقتصاديي القرن التاسع عشر، وهو الذي جاء بقانون ينطبق على مجال واسع من المظواهر. تقوم قاعدة 20/80 على فكرة أنه "يمكن في كثير من الحالات أن تأتي مجموعة صغيرة من العوامل بنسبة كبيرة من النتائج" أو "20% من المجهود ب 80% من الاهداف".

فمثلاً نجد أن نسبة صغيرة من العملاء تشكل القسم الكبير من المبيعات. 80% من وقت الاطباء يذهب في علاج 20% من المرضى المسجلين في المستشفى.

80% من نسبة الغياب عن العمل سببها 20% من الموظفين.
80% من المواد الغذائية المستهلكة في كندا تسيطر عليها 5 شركات كبرى.
80% من مبيعات معظم المحلات التجارية تتعلق بـ 20% من المنتجات.

وينطبق قانون باريتو أيضاً على النجاح:
إن تأتي 20% من نشاطات المانسان بـ 80% من النتائج، بينما تأتي 80% الباقية من نشاطاته بـ 20% من النتائج فقط.
فهل تتصور النتائج التي قد تصل إليها لو قضيت 40% من وقتك في النشاطات العالية المردود؟

يؤكد قانون باريتو أهمية تركيز جهودك على الأعمال المثمرة، أو النشاطات ذات النتائج العالية.

ولهذا المبدأ تطبيقات عديدة في كافة المجالات، وفيما يلي بعض الأمثلة لهذه التطبيقات:

في الشركات:

هل لاحظت أن 80% من العمل يقوم به 20% من الموظفين الجادين
بينما يقوم البقية بأداء 20% من العمل.
في التجارة:

ويلاحظ كثير من التجار أن 80% من المبيعات تأتي من 20% من المنتجات
وأن 20% من العملاء يشكلون 80% من دخل الشركة.
في الحياة العامة:

80% من حالات الطلاق تصدر من 20% من الرجال
20% من أعضاء المنتدى لهم 80% من إجمالي المشاركات في المنتدى
20% من وكلاء السيارات ... يوزعون 80% من إجمالي السيارات المباعة.
في المنزل:

80% من المقتنيات لا تستخدم إلا لاديكور والحفظ ولما يستعمل منها سوى 20% فقط .
نستخدم ربما مساحة لا تزيد عن 20% من مساحة المنزل في 80% من أوقاتنا

نستخدم 20% من أدوات المطبخ في 80% من الاحتياجات وقد ينطبق نفس الشيء على الملابس !!!
في المكتب:

أنت تستخدم 20% من الأوراق والملفات التي يكتظها مكتبك في 80% من الحالات
بينما لا تستخدم 80% من الأوراق والملفات المتبقية إلا بمعدل 20%
في المشاريع: نسبة من يرتكبون 80% من المخالفات المرورية قد لا تزيد عن 20%

بينما الـ 80% الآخرون قد لا تتجاوز نسبة مخالفاتهم 20%

ونسبة المشوارع المزدحمة بـ 80% من حركة المرور قد لا تتعدى 20% من المشوارع

وقد تجد أن 80% من سكان المدينة يتركزون في 20% من مساحتها الكلية
(المناطق المكتظة بالسكان، طوابق متعددة)

في العالم :

يتحكم 20% من الناس بـ 80% من الموارد المتاحة عالميا

ولما يتبقى للـ 80% الآخرون إلا 20% من الموارد بل ربما أقل !!
في الصناعة:

20% من المصانع تنتج 80% من احتياجات المستهلكين
و 20% من المواد الخام تشكل 80% من المنتجات النهائية .. !!!
توضيح للرقمين 80 و 20

الرقمان 20 و 80 هما رقمان افتراضيان والنسبة 20/80 لا تعني بالضرورة أن تحقيق

80% بالضبط من الأهداف يستدعي بالضبط فقط 20% من الوسائل.
بل إن المقصود هو أنه في التطبيق الواقعي الإداري تقترب النسبة الحقيقية من 20/80
فقد تكون 30/70 بمعنى أن 30% من الوسائل الفعالة تحقق 70% من الأهداف

أو قد تكون 25/75، وقد تكون غير ذلك وكذلك لا يشترط أن يكون مجموع الرقمين يساوي 100

بل يمكن للنسبة أن تكون مثلاً 40/90

وهو ما يعني أن 40% من الوسائل تحقق 90% من الأهداف وهكذا..
والآن كيف تستفيد من مبدأ باريتو؟

1- في علم الإدارة:

العالم يزداد تعقيدا وتزداد صعوبة إدارة الأحداث وتوجيهها مع ازدياد تدفق المعلومات

والأرقام والاحصائيات، وتبرز هنا قاعدة 20/80 لتقدم لك الحل.
ركز 80% من جهودك على 20% من الأهداف

واترك لباقي الأهداف الـ 80%، 20% فقط من الجهد

وستحقق وفقا لهذه القاعدة أكثر من 80% من النتائج المرجوة.
2- في الحياة التعليمية:

20% من المواد الدراسية ربما تشكل 80% مما ستحتاجه في حياتك العملية لذا حقا.
20% من محتويات الكتاب سيأتي منها 80% من أسئلة الاختبار
20% من المحاضرة ستشكل 80% من العناصر المهمة جدا.
3- في العلاقات الشخصية :

لأشك أنك تتعرف يوماً على أنماط مختلفة من الناس بل وتربطك بكثيرين علاقات كثيرة وقد تكون علاقاتنا إيجابية وقد تكون سلبية فأنت بحاجة إذن

إلى تحديد أقل عدد من هؤلاء للوصول إلى أكبر نتيجة من قوة العلاقات .

فعليك اتباع التالي :

- 1- انتقاء أفضل الشخصيات التي تتوافق مع أهدافك ومنهاجك في الحياة ولتكن 20% ممن تعرف و التركيز معهم في العلاقة الشخصية والتقرب إليهم وتوطيد الصلات معهم بدرجة كبيرة ولتكن 80%
- 2- بالنسبة للشخصيات الأقل أهمية فيمكن أن تتعامل معها باهتمام أقل 20% من الاهتمام مثلاً .

تذكر دائماً

أنه بنفس هذه الطريقة يمكنك تطبيق هذه القاعدة في نواحي مختلفة من حياتك.

فكم من الجهد ستوفر؟ وكم من الموارد ستوفر؟ وكم من المنافع ستجني وهو الأهم؟