



Ключевой процент наших усилий

Что общего имеют стручки гороха в некоем огороде, жалобы в книге отзывов и предложений какого-то магазина и мировое богатство? Казалось бы, это три совершенно несвязанные явления, однако их объединяет подчинение единому правилу, проявление которого можно заметить везде.

Закон Парето, или принцип 20/80 - одно из самых распространённых и знаменитых правил в бизнесе. Множество теорий и учений основаны на принципе 20/80. Самая простая и общая формулировка принципа гласит, что двадцать процентов усилий дают восемьдесят процентов результата, а остальные восемьдесят процентов усилий — лишь двадцать процентов результата.

Впервые идея о наличии такой закономерности посетила Вильфредо Парето, итальянского учёного конца девятнадцатого – начала двадцатого века, когда он подсчитал, что восемьдесят процентов земли в Италии принадлежали лишь двадцати процентам населения. Вторым подтверждением того, что мы сейчас называем законом Парето, стал огород учёного. В своём огороде Вильфредо Парето заметил, что большинство (примерно восемьдесят процентов) гороха производится несколькими (двадцать процентов) стручками, а остальные стручки не приносят значительного урожая. Примечательно, что название закону придумал не сам автор, а американский инженер румынского происхождения, Джозеф Джуран, спустя 18 лет после смерти Парето.

Закон оказался стойким к изменениям данных и ситуаций, так что принцип 20/80 можно заметить в самых разных сферах и по сей день. Так, к примеру, более восьмидесяти процентов имущества в мире принадлежит лишь двадцати процентам людей.

Менеджеры многих компаний принимают решения учитывая закон Парето. Во многих учебниках по бизнесу можно найти следующие высказывания:

- восемьдесят процентов продаж зависит от двадцати процентов покупателей,
- восемьдесят процентов продаж зависит от двадцати процентов продуктов,
- восемьдесят процентов продаж зависит от двадцати процентов продавцов,
- восемьдесят процентов жалоб приходит от двадцати процентов посетителей.

Стратегии многих учреждений следуют закону Парето, пытаясь найти свои важнейшие двадцать процентов чего-то. Даже начиная со школьной скамьи можно заметить принцип в действии. Наверняка все помнят нескольких одноклассников и одноклассниц, учившихся на отлично. Если провести подсчёты процентного соотношения дискуссий на уроках, получим очередное подтверждение принципа 20/80, так как несколько отличников и отличниц отвечали и принимали участие в классных обсуждениях больше, чем все остальные.

Если провести некую манипуляцию правила, получится, что лишь один процент наших усилий даёт более чем половину конечного результата: поскольку мы уже знаем, что двадцать процентов усилий даёт восемьдесят процентов результата, мы можем повторить данное сечение ещё раз и утверждать, что четыре процента усилий даёт шестьдесят четыре процента результата. Если следовать данной логике, получим примерно один процент, ответственный за более чем половину результата. Конечно же, все эти цифры представляют собой не более,

чем примерные подсчёты, однако суть в том, что несколько важнейших факторов влияют на нашу жизнь больше, чем все остальное вместе взято.

Глядя на величайших людей всех времён, вполне логично задаться вопросом: как им удалось за одну человеческую жизнь добиться так многого? Как Билл Гейтс или Марк Цукерберг в одиночку смогли создать в разы больше, чем ВВП целых стран? Вильфредо Парето, думаю, предположил бы, что они нашли свои ключевые навыки, те самые, что дают большинство результата, и направили их на создание того, что мы сейчас видим и чем пользуемся каждый день.

<https://www.britannica.com/biography/Vilfredo-Pareto>

<https://www.forbes.com/sites/davelavinsky/2014/01/20/pareto-principle-how-to-use-it-to-dramatically-grow-your-business/?sh=48d443603901#583369173901>

<http://management.simplicable.com/management/new/examples-of-the-pareto-principle>