



Մեր ճիգերի որոշիչ հասվածը

Ի՞նչ ընդհանրություն կարող է լինել ինչ-որ բանջարանոցում աճած ոլոռի թփերի, ինչ-որ խանութում առաջարկների և բողոքների գրքում կատարված գրառումների և համաշխարհային հարստության միջև: Առաջին հայացքից թվում է, թե այս երեքը միմյանց հետ բացարձակապես կապ չունեցող երևույթներ են, այդուամենայնիվ բոլոր թվարկվածներն էլ ենթարկվում են մեկ ընդհանուր օրենքի, ինչն իր արտահայտումն է գտնում ամենուր:

Պարետոյի օրենքը, կամ 20/80-ի սկզբունքը գործարար աշխարհում ամենից տարածված և հանրահայտ օրենքներից մեկն է: 20/80 սկզբունքի վրա են հիմնված բազմաթիվ տեսություններ և ուսմունքներ: Այս սկզբունքի ամենից պարզ և ընդհանուր ձևակերպման համաձայն գործադրված ջանքերի 20%-ից բխում է ստացված արդյունքի 80%-ը, իսկ մնացած 80% ջանքերը հանգեցնում են ընդամենը 20% արդյունքի:

Նմանատիպ օրինաչափության վերաբերյալ գաղափարին առաջին անգամ հանգել է 19-րդ դարի վերջի և 20-րդ դարի սկզբի իտալացի գիտնական Վիլֆրեդո Պարետոն: Վերջինս հաշվարկել է, որ Իտալիայի հողատարածքների 80%-ը պատկանում էր բնակչության 20%-ին միայն: Պարետոյի սկզբունք կոչվածի երկրորդ ապացույցը գտնվեց հենց գիտնականի բանջարանոցում: Վիլֆրեդո Պարետոն նկատեց, որ իր բանջարանոցում ոլոռի մեծ մասը (գրեթե 80%-ը) հասունանում էր մի քանի թփերի վրա (գրեթե 20%), իսկ մնացած թփերը շոշափելի քանակությամբ բերք չէին տալիս: Հարկ է նշել, որ այս սկզբունքի անվանումը

մտածել է ոչ թե հեղինակը, այլ վերջինիս մահից 18 տարի անց այն գործածել է ամերիկաբնակ ինժեներ, ազգությամբ ռումինացի Ջոզեֆ Ջուրանը:

Ժամանակը ցույց տվեց, որ Պարետոյի սկզբունքը դիմացկուն է տվյալների և իրավիճակային փոփոխությունների նկատմամբ, այնպես որ 20/80 սկզբունքը գործում է կյանքի ամենատարբեր ոլորտներում մինչև մեր օրերը: Օրինակ, այսօր ևս ողջ աշխարհում ունեցվածքի 80%-ը պատկանում է ընդամենը մարդկության 20%-ին:

Ընկերությունների ղեկավարները որոշումներ ընդունելիս հաճախ են հաշվի առնում այս սկզբունքը: Բիզնես ոլորտի բազմաթիվ դասագրքերում հանդիպում են հետևյալ արտահայտությունները.

- Առևտրի 80%-ը կախված է գնորդների 20%-ից,
- Առևտրի 80%-ը կախված է ապրանքների 20%-ից,
- Առևտրի 80%-ը կախված է վաճառողների 20%-ից,
- Բողոքների 80%-ը գալիս է հաճախորդների 20%-ից:

Պարետոյի սկզբունքի վրա են հիմնված մեծ թվով հաստատությունների ռազմավարությունները՝ փորձելով գտնել իրենց սեփական կարևորագույն 20%-ը որևէ ասպարեզում: Գործնականում սկզբունքը նկատելի է անգամ սկսած դպրոցական տարիքից. վստահաբար բոլորն էլ հիշում են գերազանց սովորող մի քանի դասընկերներին: Եթե հաշվարկենք դասերի ընթացքում քննարկումների տոկոսային հարաբերակցությունը, կատանանք 20/80 սկզբունքի հերթական հիմնավորումը, քանի որ կպարզվի, որ գերազանցիկների մի փոքր խումբ դասարանային քննարկումներին մասնակցել են ավելի շատ, քան մնացած բոլորը միասին վերցրած:

Եթե որոշ չափով «խաղանք» օրենքի հետ, կատացվի, որ մեր կողմից գործածվելիք ճիգերի միայն 1%-ն է պատասխանատու վերջնական արդյունքի համար: Օրինակ, եթե մենք գիտենք, որ ջանքերի 20%-ը հանգեցնում է արդյունք 80%-ին, ապա կարող ենք միևնույն բաժանումը նորից կատարել և պնդել, որ 4% ջանք գործադրելու դեպքում է ստացվում 64% արդյունք: Այս տրամաբանությանը հետևելով ստանում ենք 1%, որն էլ պատասխանատու է արդյունքի գրեթե կեսի համար: Իհարկե վերոնշյալ բոլոր թվերն իրենցից ներկայացնում են ոչ ավելին, քան մոտավոր հաշվարկներ, սակայն ողջ էությունը կայանում է նրանում, որ մի քանի կարևորագույն գործոնների ազդեցությունը մեր կյանքի վրա ավելի մեծ է, քան մնացած ամեն ինչինը միաժամանակ:

Ուստի բոլոր ժամանակների մեծագույն մարդկանց ուսումնասիրելիս տրամաբանական հարց է ծագում՝ ինչպե՞ս է այս մարդը կարողացել մեկ կյանքի ընթացքում հասնել այսքան արդյունքի: Ինչպե՞ս Բիլ Գեյթսը կամ Մարկ Յուկերբերգը կարողացան միայնակ ստեղծել ավելին, քան որոշ երկրների ՀՆԱ-ն է: Կարծում եմ, որ Վիլֆրեդո Պարետոն կենթադրեր, որ նրանք գտել են իրենց կարևորագույն հմտությունները, հենց այն հմտությունները, որոնք հանգեցնում են ստացված արդյունքի մեծ մասին և ուղղորդել են դրանք ստեղծելու համար այն, ինչը մենք այժմ տեսնում և օգտագործում ենք ամեն օր:

<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>