

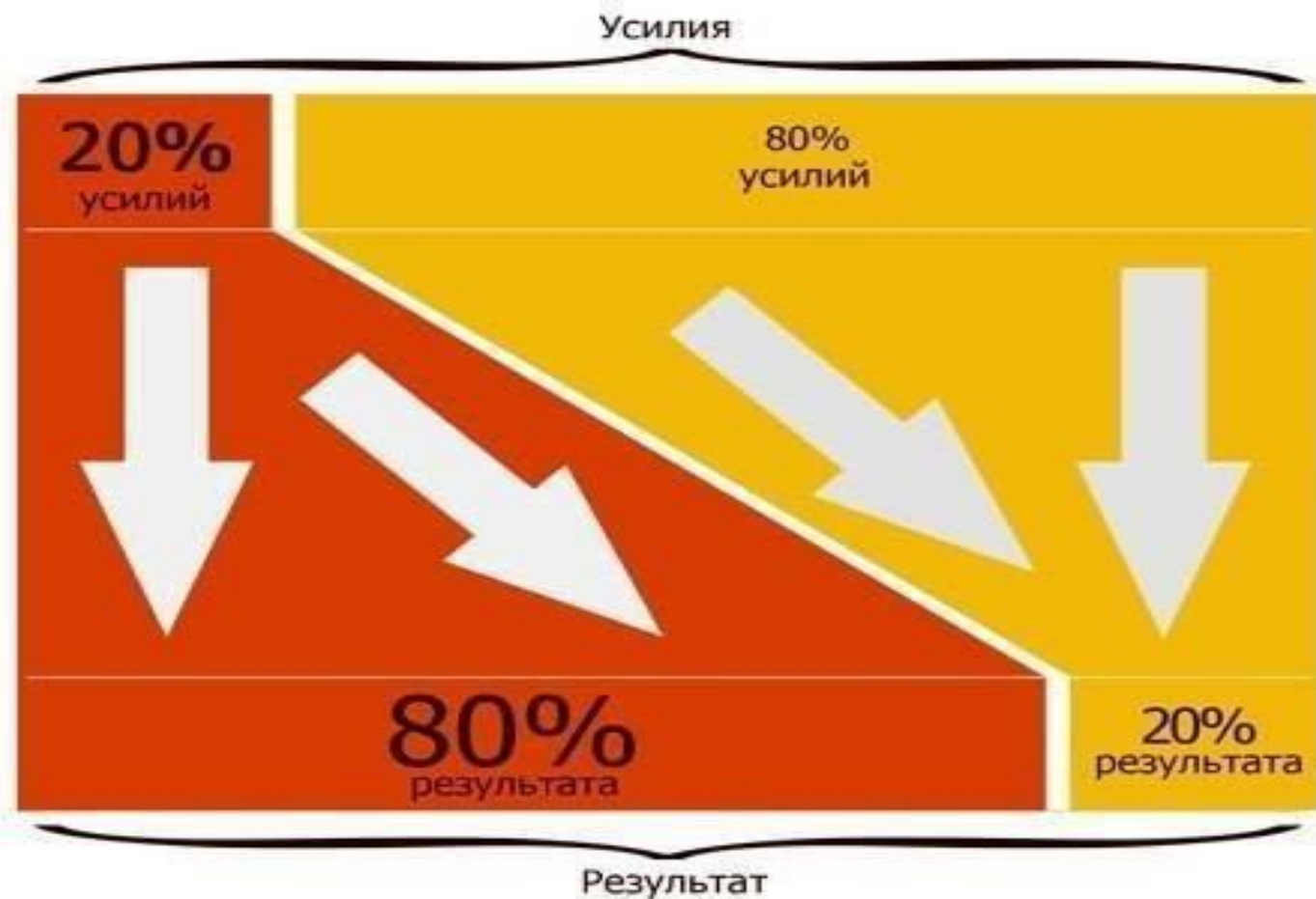
Закон Парето

ТАЖИМАТОВ ДАНИЯР

ГРУППА Ф-216/1Д

Закон Парето (принцип Парето, принцип 20/80) — эмпирическое правило, названное в честь экономиста и социолога Вильфредо Парето, в наиболее общем виде формулируется как «20% усилий дают 80% результата, а остальные 80% усилий — лишь 20% результата». Может использоваться как базовая установка в анализе факторов эффективности какой-либо деятельности и оптимизации её результатов: правильно выбрав минимум самых важных действий, можно быстро получить значительную часть от планируемого полного результата, при этом дальнейшие улучшения неэффективны и могут быть неоправданны (согласно кривой Парето).

Принцип Парето



Отношения

20% людей, которых вы знаете дают вам 80% радости и поддержки. Кто они?

Несколько примеров из жизни:

- ❑ Королевский канадский банк в Торонто подсчитал, сколько прибыли приносит ему каждый клиент. Результаты подсчетов удивили: 17 процентов клиентов обеспечивали 93.
- ❑ «Betfair» — самая известная в мире «биржа пари», где люди спорят друг с другом на деньги, — утверждает, что 90 процентов денежных ставок принадлежит 10 процентам спорящих.
- ❑ 80 процентов прибыли приходится на долю 1 процента компаний, появившихся за последние 30 лет, — включая «Microsoft», стоимость которой равняется 200 миллиардам долларов.
- ❑ 80% энергии при сгорании топлива в двигателе теряется, а колесам передается 20%, эти 20 процентов производят 100% .
- ❑ В 1985 году в Индонезии китайское население составляло менее 3 процентов от общего населения, но владело при этом 70 процентами богатства.
- ❑ На острове Маврикий на долю французских семей приходится 5 процентов населения, но в их руках сосредоточено 90 процентов богатства.

Недостаток принципа Парето

Однако принцип Парето имеет и свои недостатки. При всем том, что он вполне обоснован, буквально ему следовать в реальной жизни не представляется возможным.

Скажем иначе. Даже при полном осознании того факта, что лишь пятая часть усилий дает львиную долю результата, остальные 80% усилий все равно приходится затрачивать. По-другому организовать деятельность просто невозможно.

Например, заказчик регулярно использует всего лишь 20% производимой вами продукции. Но его не устраивает, если вы будете производить только этот процент. Ему нужны все 100%, чтобы он имел «ассортиментный ряд» и «было из чего выбирать».

Такова общая логика всех процессов.

Интересен факт, что науке давно известен этот недостаток. Более того, он закреплен в следующем утверждении: «20% ученых совершают 80% открытий, но это было бы невозможно, если бы не было оставшихся 80% ученых».


Надеемся, что закономерность вы уловили

Основная сфера использования

закона — экономика, менеджмент, хотя он также эффективен и в политологии

Принцип Парето лежит в основании идеи компьютерных RISC-процессоров (впрочем, неизвестно, опирались ли авторы идеи на известный им принцип или повторно изобрели его сами). В то время как электронная промышленность шла по пути создания всё более сложных микروпроцессоров со всё более объёмными системами сложных команд, чтобы обеспечить выполнение как можно большего числа сложных операций одной командой, создатели RISC обратили внимание на тот факт, что в течение большей части машинного времени процессор выполняет команды, составляющие очень небольшое подмножество всей системы команд. Было сформулировано то же правило 20/80 в применении к работе процессора: «в течение 80% времени работы процессор выполняет 20% от общего числа реализованных в нём команд». Возникла естественная идея: выбросить из схемы процессора реализацию 80% редко используемых команд, оставив только 20% используемых часто, и за счёт упрощения схемы сделать её более производительной.

- ▶ Многие сталкиваются с хронической нехваткой времени, появляются различные дела и люди буквально разрываются на части, чтобы успеть все сделать, но часто из-за информационного хауса мы пропускаем действительно важные минуты и речь идет даже не об упущенных сделках или подработках, а о времени на семью близких, друзей. Как применить Принцип Парето в планировании: **1 шаг** — напишите список дел на сегодня или завтра. Включите в этот список: - Дела, которые вы делаете всегда, например, готовка еды, уборка по дому, покупка продуктов в магазине около вашего дома и т. д. вообще все, что вы делаете регулярно; - Дополните список нерегулярными задачами, которые можно сделать сегодня, например, подготовиться к свиданию, подготовить презентацию по работе или просто сообщить важную новость другу. - Дополните делами из дальнего ящика, т. е. тем, что нужно сделать, но вы откладываете из-за дня в день. Может быть, вы никак не дойдете до врача со своей болезнью. Или у вас сломалась вешалка несколько месяцев назад, вы никак не возьметесь ее сделать, а может вы хотите купить кухонный комбайн, но не можете выделить время для покупки и т. д. Вообще все, что вы откладываете

- 
- ▶ **. 2 шаг.** Расстановка приоритетов. Допустим, у нас получился вот такой список: - позвонить клиенту для уточнения времени оплаты; - проконтролировать исполнение нескольких проектов на работе; - подготовить коммерческое предложение; - починить стул; - приготовить жаркое; - убраться дома. Теперь проставим баллы от 0 до 10 по каждому делу, где 10 наиболее важное дело, а 0 совсем неважное. Так как приоритеты у каждого человека могут быть разные, для нашего примера рассмотрим мужчину, которые ведет деловой образ жизни и хочет достичь успеха в карьере.

Список дел

- 10 - позвонить клиенту для уточнения времени оплаты;
- 5 - проконтролировать исполнение нескольких проектов на работе;
- 9 - подготовить коммерческое предложение;
- 3 - починить стул;
- 6 - приготовить жаркое;
- 4 - убраться дома.

- ▶ А есть ли смысл тратить остальные 80% усилий если основную часть, т. е. 20% вы уже сделали? Может достаточно сделать только самое важное и на этом остановиться? К примеру, в офлайн магазине электронной техники 80% дохода приходится на 20% товаров. Получается, что остальные 80% товаров, которые приносят всего лишь 20% дохода не нужны? Ведь они занимают место на витрине? Но, оказывается, что именно благодаря этим 80% товаров усилий вы получаете возможность дополнительно заработать 80% прибыли. А теперь к практике, допустим, вы убрали из магазина эти 80% менее прибыльных товаров, выбор в магазин уменьшился в 5 раз.



- ▶ Когда покупатель не видит большого выбора, то вероятность покупки резко снижается. Мы так устроены, что все познаем в сравнении, поэтому какой бы хороший товар мы ни держали в руках, если нам не с чем будет его сравнить, то не видим его преимуществ, не чувствуем притягательных эмоций. Приходят мысли, что может быть лучше, начинаем испытывать неуверенность в правильности выбора и, скорее всего, пойдём в другой магазин, где будут эти 80% товаров, которые позволят сравнивать и выбирать лучшее. То есть 80% процентов плохо покупаемых товаров нужны, чтобы покупатель убедился в преимуществах остальных 20%.
СТАТЬЯ ПО ТЕМЕ: 8 Главных жизненных ценностей человека
Также дело обстоит и с применением принципа Парето в планировании. Если мы перестанем делать 80% дел, которые приносят всего лишь 20% результата, то и важные дела приносящие максимальный результат исчезнут.