مبدأ باريتو قاعدة 80/20

المقدمة

يعد مبدأ باريتو قاعدة 80:20 المعروف أيضًا باسم قاعدة 80/20 واحدًا من أكثر المبادئ المستخدمة شهرة في الأعمال. وقد سمي تيمنًا باسم الاقتصادي فيلفريدو باريتو الذي نشر بحثًا شهيرة في القرن التاسع عشر، والذي أظهر كيف أن قرابة ال 80% من الأراضي الإيطاليا كان يسيطر عليها 20% من السكان. عندما قام باختبار مبدأه وجد أيضًا أن 80% من الثروات والأراضي في جميع البلدان تقريبًا يسيطر عليها 20% من الناس، ولاحظ أن هذا صحيح أيضًا عندما قام بمراقبة حديقته ووجد أن 20% من قرون البازيلاء تنتج 80% من حبوب البازلاء.

إن مبدأ باريتو هو مفهوم طبّقه الكثيرون في حياتهم وإدارة وقتهم، فتنص فكرته بأن 20% من الجهد أو المدخلات تؤدي إلى 80% من النتائج أو المخرجات. تتمثل أهمية هذا المبدأ في إدراك أن معظم الأشياء في الحياة لا يتم توزيعها بالتساوي. إن مفتاح هذا المبدأ هو أن تحديد حوالي 20% من عمل الشخص على تأدية المهام الأكثر إنتاجية يؤدي لتحقيق أكبر قدر من النجاح.
يتطلب هذا المبدأ ويمكّننا من تحديد الأشياء المهمة القليلة التي تحدث وتجاهل الأشياء غير المهمة. ينص بشكل أساسي أنه إذا أمضينا وقتًا قصيرًا على ما هو مهم حقًا فسيؤدي ذلك إلى نتائج أكبر من التركيز على أكبر عدد ممكن من الأشياء. مبدأ باريتو هو مفهوم أثبت فعاليته عند تطبيقه في العديد من مجالات الحياة، بما في ذلك الأعمال والعلاقات والتعّلم والتسويق وأمثلة أخرى لا حصر لها.

التعريف

ينص مبدأ باريتو على أن 80٪ من النتائج هي نتيجة 20٪ من الجهود لأي حدث معين.

طبق هذا المبدأ عندما

تريد أن تكون أكثر فعّالية بدلًا من أن تكون أكثر كفائة.

الشرح

يتمحور المبدأ حول أن تكون أكثر فعالية.

كما ينص التعريف فإن:
الكفاءة تتعلق بإنجاز المزيد من الأشياء.
و
الفعالية تتعلق بإنجاز الأشياء الصحيحة.

يُستخدم مبدأ باريتو بشكل شائع في الأعمال التجارية وأي صناعة أخرى.
وذلك لأن قاعدة 80/20 مفيدة في تحديد مواضع تركيز جهودك لزيادة إنتاجيتك لأقصى حدودها.

وذلك يعني ما يلي:
أن 20 بالمئة من المدخلات تحقق 80 بالمئة من النتائج.
أن 20 بالمئة من العمال ينتجون 80 بالمئة من النتائج.
أن 20 بالمئة من العملاء يحققون 80 بالمئة من الإيرادات.
أن 20 بالمئة من المشاكل تسبب 80 بالمئة من الحوادث.
أن 20 بالمئة من الميزات تسبب 80 بالمئة من الاستخدام.

قد لا يدرك الناس أن قاعدة 80/20 هي مبدأ وليست قانونًا رياضيًا صارمًا وسريعًا. بالإضافة إلى أنه ليس من الضروري أن يكون مجموع النسب المئوية 100٪. تمثل المدخلات والمخرجات ببساطة وحدات مختلفة. ليس ضروريًا أن يكون مجموع النسب المئوية لهذه الوحدات يصل إلى 100٪. فالمهم في هذه القاعدة هو المفهوم الكامن فيها.

مثال:
20٪ من العمال يمكنهم إنشاء 10٪ أو 50٪ أو 80٪ أو 99٪ أو حتى 100٪ من النتائج.
فكر في الأمر: في مجموعة مكونة من 100 عامل ، يمكن لـ 20 منهم أن يقوموا بكل العمل بينما ال 80 الآخرون غير منتجين.
في هذه الحالة فإن ال 20٪ من العمال قاموا بنسبة 100٪ من العمل. تذكر أن قاعدة 80/20 هي دليل تقريبي حول التوزيعات النموذجية.

This document is a property of Asaseeyat Academy (a service by Asaseeyat Consulting services) - © Copy Right Protected

أمثلة:

- **الإنتاجية**

يمكنك استخدام قاعدة 80/20 لتحديد أولويات المهام التي تحتاج لإنجازها خلال اليوم.
إن الفكرة هي بأنه من قائمة المهام جميعها سيؤدي إكمال 20% منها إلى 80% من التأثير الذي ستحققه لذلك اليوم، لذلك من أجل تحقيق أكبر قدر من التأثير قم بتحديد المهام التي لها أكبر تأثير على فريقك وركز عليهم خلال هذا اليوم. وللقيام بذلك قم بإدراج كل الأشياء التي تحتاج إلى إنجازها في ذلك اليوم، ثم حدد أي من هذه المهام لديها أكبر تأثير.
هل تتضمن أي من مهامك التعاون مع زملائك في الفريق؟ هل هناك أي مهام على قائمتك تعيق المشاريع من التقدم؟. قد تكون هذه المهام سهلة التنفيذ ولكن يمكن أن تكون ذات تأثير كبير على بقية أعضاء الفريق من خلال السماح للعملية بالاستمرار دون توقف.

- **التسويق**

إن 20% من المنشورات تولد 80% من التفاعل.
يمكن للعاملين في تسويق المحتوى استخدام قاعدة باريتو 80/20 لتحليل المنشور الأكثر فعالية. واكتشاف خصائصهم المشتركة ومحاولة استخدامهم عند صناعة المحتوى مستقبلاً.
كما يمكنك محاولة تحسين ال 80% المتبقية عن طريق موائمتهم بال 20% التي تعمل بشكل جيد.

- **المشاريع**

إن 20% من جهود تطوير البرمجيات تمثل 80٪ من فعاليّة البرنامج
إن ساعات البرمجة باهظة الثمن ويمكن أن يكون التعلم من قاعدة باريتو 80/20 عاملاً مهمًا لتطوير برامج جديدة، مما يسمح بإنشاء دليل للممارسات الجيدة وقاعدة بيانات للمشاريع الناجحة للاستشارة.

This document is a property of Asaseeyat Academy (a service by Asaseeyat Consulting services) - © Copy Right Protected