

**قاعده پارتو (۲۰/۸۰) - قاعده اقلیت حیاتی و اکثریتی از جزییات کم اهمیت**

قاعده پارتو (قاعده ۲۰/۸۰ یا قاعده اقلیت‌های حیاتی) بیان می‌کند که برای بسیاری از رویدادها، تقریباً ۸۰٪ پیامدها از ۲۰٪ علل ناشی می‌شوند. این قاعده به افتخار اقتصاددان ایتالیایی **ویلفردو پارتو**، پارتو نامگذاری شده است، کسی که به این ارتباط ۲۰/۸۰ هنگام حضور در دانشگاه لوزان در سال ۱۸۹۶ اشاره کرده بود. پارتو نشان داد که تقریباً ۸۰٪ از اراضی ایتالیا متعلق به ۲۰٪ از جمعیت این کشور است.

طی سال‌های پس از معرفی این قاعده، مصادیق زیادی از انطباق و تعمیم نسبی این قاعده با رخدادها در صنایع و رشته‌های مختلف طرح شده است، که از جمله آنها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

👉 **مدیریت زمان** - ۲۰ درصد از کارهای حرفه‌ای که انجام می‌دهید، ۸۰ درصد منافع را برایتان ایجاد می‌کند (پس کارهایی که منجر به ارزش یا منافع نازل می‌شود را حذف کنید).

👉 **مدیریت ارتباطات حرفه‌ای** - ۸۰ درصد از کسانی که با ایشان ارتباط حرفه‌ای دارید، تنها ۲۰ درصد به خروجی‌های شما کمک می‌کنند.

👉 **بازاریابی** - ۲۰ درصد مشتریان شما، ۸۰ درصد از سود شما را ایجاد می‌کنند.

👉 **ویژگی‌های محصول** - ۲۰ درصد از ویژگی‌های محصول همیشه یا عمدتاً توسط کاربران استفاده می‌شوند و ۸۰ درصد به ندرت مورد استفاده قرار می‌گیرند (اصل دهم چابک را به خاطر بیاورید: **سادگی ضروری است - هنر بیشینه کردن مقدار کار انجام نشده**).

👉 **فرد / تیم / شرکت یا سازمان** - تصویر سمت راست متن حاضر مصادیقی از کاربرد قاعده پارتو را در مورد افراد، تیم‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌ها بیان می‌کند.

**توجه: قاعده پارتو در واقع اصل، قانون و قاعده همیشگی نیست و در تعمیم آن باید به طور جدی دقت و تأمل نمود!**

**قاعده پارتو (دریچه - شماره ۲)**

www.m-abaee.com

**قاعده پارتو (۲۰/۸۰)**  
**قاعده اقلیت حیاتی و اکثریتی از جزییات کم اهمیت**

۸۰ درصد پیامدها از ۲۰ درصد علل ناشی می‌شوند.	۸۰ درصد نتایج، تنها از ۲۰ درصد تلاش‌های شما می‌آیند.
۸۰ درصد درآمد از ۲۰ درصد مشتریان حاصل می‌شود.	۲۰ درصد از کدها یک برنامه شامل ۸۰ درصد خطاهاست.

**اتلاف وقت بر کارهای کم ارزش را متوقف کنید!**

افراد	تیم‌ها	شرکت‌ها / سازمان‌ها
۸۰٪ از ۲۰٪ پس لازم است	۸۰٪ از ۲۰٪ پس لازم است	۸۰٪ از ۲۰٪ پس لازم است
فعالیت‌ها	انسان تیم	مشتریان
خروجی‌ها	نوآوری‌ها	خفای
برخی از جلسه‌های کم ارزش	اختلاف‌ها	مشتریان
فرصت‌ها	بهبود فرهنگ تیم	درآمد
توسعه و نگهداری رول‌ها کلیدی	مخاطرها	مصولات
توانش	مختردها	فروش
معلول	مربین‌گرمی	خرافات
خوابیدن	تمرکز بر جلسه‌های مؤثر	ویژگی‌ها
اختلاف‌ها	دنگرمن‌ها	کاربرد
مدیریت راهزنان زمان	شناسایی رهبران ناموفق	نتایج
چاپ‌وب‌بستن مجدد افکار	آموردها	تولید به کاربری تکنیک‌های مؤثر
تمرکز بر کتاب‌های پر بارده	بیمدها	آموزش و انگیزش سرنه‌ها
عادت‌ها	فعالیت‌ها	مخاطره با تعیین کنندگان کلیدی
تست‌ها	آموزش‌ها	فرآیندها
استراتژیا	فراست و پیش	تکنیکها
ایجاد تضاد و عادت‌های روزانه	کتاب‌ها	زیان‌ها
		لغزش بزرگترین تعدادها



تاریخ: ۱۴۰۳ - فروردین ماه