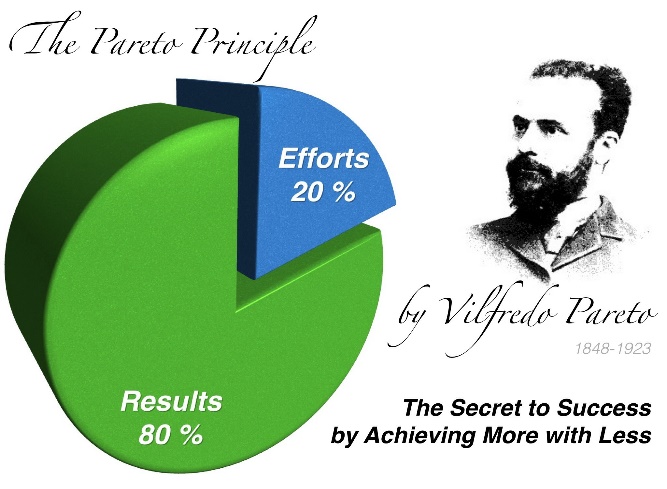
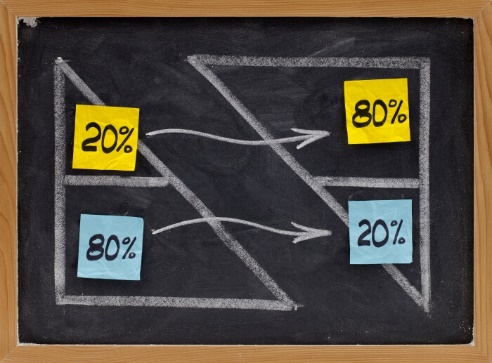
**Правилото на Парето 80/20**

**Съдържание**

1. **Обща представа и същност.**
2. **Защо се прилага правилото 80:20?**
3. **Анализ на Парето.**

## Примери за използване на този принцип.

1. **Идеи почерпени от Принципа 80/20:**
2. **Мащабируема и немащабируема професия.**
3. **Как да работим според принципа 80/20?**
4. **Възможни проблеми при прилагане на правилото 80/20.**
5. **Заключение.**
6. **Обща представа и същност.**

Правилото на 80/20 отразява неравномерното разпределение на причини и следствия в живота и [**природата**](https://www.vivus.bg/blog/zashto-tryabva-da-pazim-chista-priroda). Публикувано е в “Курс по политическа икономия” от италианският икономист Вилфредо Парето през 1896 г. и гласи:

*“Около 80% от богатството се разпределя между 20% от населението.”*

Става популярно през 1937 г., когато експертът по управление на качеството професорът от САЩ [Джоузеф Джуран](https://www.novavizia.com/dzhouzef-dzhuran/)  предлага да се казва “Закон на Парето”.

Правилото е известно и като закон на Зиф и закон за елита.

Принципът известен като 80/20 е въведен от Ричард Кош в книгата му „Тайната да постигаме повече с по-малко“ от 1997 год.

Той е валидно за **повечето неща в живота (резултати, награди и усилия), които не се разпределят равномерно.**

Казано с езика на цифрите, 20% от усилията раждат 80% от резултатите.

Този модел се наблюдава в много сфери на бизнеса и живота.

Принципът 80/20 може и трябва да се прилага от всеки интелигентен човек, от всяка ефективна организация и от всяка социална група или форма на обществото.

Помага ни да постигаме повече, влагайки по-малко усилия, време и ресурси, като всичко, което се иска е да открием и да се фокусираме върху значимите 20%.

Това изисква яснота по главните приоритети и фокус в работата, защото по-голяма част от действията ни водят до незначителни резултати.

Принципът 80/20 не е магическа формула. Това е груб ориентир за **типичните разпределения в живота**, защото не винаги съотношенията между нещата са точно 80/20. Понякога взаимоотношението между резултатите и първопричините варира, напр. 70/30 или 80/1, но много рядко то се приближава до 50/50.

Мисленето 80/20 е отразяващо, нестандартно, стратегическо и нелинейно; в това, че съчетава амбиция да променим нещата към по-добро с отпуснат и уверен стил на поведение. Обикновено стандартното мислене е прибързано и линейно.

Нашата цел е да извлечем няколко ценни прозрения и след това да действаме; избирателно, с няколко цели и на тесен фронт, за да се получат добри резултати с възможно най-малко усилия и ресурси.

1. **Защо се прилага правилото 80:20?**

Принципът на Парето ни насърчава да определяме приоритети при планирането, като отговорим на най-важния въпрос: **Какво да се прави?**

Във всяка област трябва да бъдат идентифицирани най-важните задачите, които да бъдат поставени в центъра на работните процеси.

Ако идентифицираме неефективните задачи, то те могат да се изпълняват от по-нискоквалифицирани служители, докато висококвалифицираните служители следва да се концентрират върху задачи, които са от значение за основния бизнес на компанията.

1. **Анализ на Парето.**
2. **Цели на анализа на Парето:**

* Отделяне на същественото от несъщественото /малкото на брой

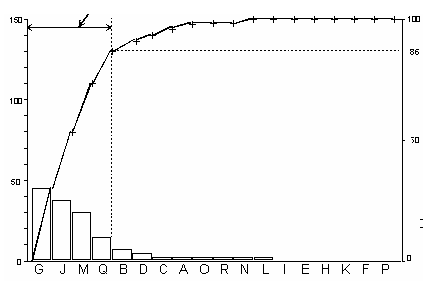
големите обекти от многото на брой малки обекти/.

* Определяне на ключовите за качеството /загубите на вода/ фактори от

останалите.

1. **Описание на анализа на Парето.**

Анализът на Парето се базира на факта, че само малко на брой възможни фактори имат основния дял в наблюдаваното въздействие (например 20% от всички видове дефекти водят до 80% от разходите по дефектите).



Анализът на Парето се състои в подреждане на изследваните елементи по реда на тяхното значение с цел визуализиране на резултатите.

Анализът подпомага процеса на откриване и отстраняване на причините, които предизвикват най-голямо количество проблеми.

Анализът на Парето като правило се илюстрира с диаграмата на  Парето, на която по оста на абсцисата са подредени причините за възникване на проблеми (от големи към малки), а по оста на ординатата се разполагат количествено изразени самите проблеми, при това както в числен вид, така и в натрупан (акумулативен) вид.

За целта данните се попълват в табличен вид в Excel и след като се селектира какво да се анализира и чрез функция Вмъкни / Insert/ се избира подходяща графика, за да се изобразят отделните фактори.

1. **Примери за приложение на анализа на Парето в дейността на ВиК Русе.**

* [Сравнение на подаваните водни количества по водоснабдителни системи.](VGvaznost(1)N.xls)
* [Сравнение на консумацията на ел. енергия по ПС.](psvaznost(1).xls)
* [Сравнение на консумацията на ел. енергия по ПА.](psvaznost(1).xls)
* [Анализ на причините за аварии на водопроводите.](psvaznost(1).xls)
* [Управление и диспечеризация на помпени станции в зависимост от размера и значимостта им.](AutoPS.doc)

## Примери за използване на този принцип.

## Закон на Парето - вижте как драстично може да подобри живота ви | lifehack.bg

## Правилото 80/20 в управлението на хора.

* **20% от служителите създават 80% от резултатите**. Това означава, че като

мениджър следва да знаеш кои са твоите топ-служители, които правят най-високи продажби, създават най-добрите продукти или разрешават най-големите проблеми. Отдавай на тези хора нужното признание, уважавай ги и ги възнаграждавай подобаващо. Не бива да забравяш, че [служителите в Топ 20% са твоите “звезди”](https://www.novavizia.com/metodyt-20-70-10-na-dzhak-uelch-za-otsenka-na-sluzhitelite/).

* **20% от служителите предизвикат 80% от проблемите**. Става дума за неща

като междуличностни конфликти, влошаване на атмосферата, безпричинни отсъствия, неспазване на стандартите за работа и др. Като мениджър следва да познаваш добре проблемните служители и да се фокусираш върху техния прогрес, а когато това не е възможно – да се освободиш от тях.

* **20% от мениджърските действия допринасят за 80% от мениджърската**

**ефективност**. Това означава, че следва да познаваш отлично твоите [мениджърски роли](https://www.novavizia.com/desette-menidzharski-roli-na-henri-mincbarg/) и отговорности. Фокусирай се върху най-важните роли и отговорности, без разпиляване, микро управление или стремеж към тотален контрол.

1. **Правилото 80/20 в продажбите.**

* **20% от клиентите създават 80% от оборота**. Някои клиенти с ентусиазъм

ще купят всичко, което предлагате. Други ще ви засипят с оплаквания и ще изискват специално отношение или изключения от вашите бизнес практики.

О*ткрийте кои са най-добрите ви клиенти и се съсредоточете върху това да направите всичко възможно, за да им осигурите възможно най-доброто обслужване.* Открийте кои са най-лошите ви клиенти и се освободете от тях – те представляват огромни разходи по отношение на време и усилия.

* **20% от търговския персонал прави 80% от оборота**. Това значи, че като

мениджър по продажбите следва да знаеш кои са твоите топ-продавачи и да им отдаваш нужното признание и възнаграждения.

* **20% от клиентите правят 80% от оплакванията**. Главната ти задача тук е

да идентифицираш тази група клиенти, техните основни оплаквания и да откриеш начини за оптимизиране на усилията и времето, които се отделят за работа с тях.

* **80/20 в Конкуренцията.** Винаги има победители и губещи – и винаги

губещите са повече. Можете да станете победител, като изберете правилното състезание, подходящия отбор и правилните методи за победа.  
– По-вероятно е да спечелите там, където сте печелили и преди.  
– По-вероятно е да спечелите, когато избирате състезанията, в които участвате.

1. **Правилото 80/20 в маркетинга.**

* **20% от продуктите носят 80% от оборота**. Това означава, че продуктовата

диверсификация може да има ограничено влияние върху продажбите и да не си струва усилията и инвестициите.

* **20% от маркетинговите дейности водят до 80% от маркетинговите**

**резултати**. Това значи, че е добре да се фокусираш върху онези маркетингови дейности (промоционални, дистрибуционни), които имат най-висока възвръщаемост.

1. **Правилото 80/20 в управлението на времето.**

* **20% от задачите през деня ще донесат 80% от резултатите**. Следва да

избираш внимателно в какви задачи инвестираш времето си. Като правило това трябва да са малко на брой, но важни задачи. Да се прави планиране на дейностите за работния ден или седмица и да се избира работа по важните (но често неспешни) задачи, е ключово умение за [успешно управление на времето](http://www.sitamanagement.com/obuchenie-po-upravlenie-na-vremeto/).

1. **Правилото 80/20 в природата.**

При наличие на някакво качествено превъзходство се акумулират натрупвания, които с времето дават огромно надмощие. Ако в началото имаме две растения, които растат в близост едно до друго, между тях съществува конкуренция за светлина, вода и качествена почва. С времето едното става все по-голямо, получава много повече слънчеви лъчи и улавя по-голяма част от дъждовната вода с листната си маса. Колкото е по-голямо от другото, толкова повече блага придобива и толкова повече израства. Репродуктивните му способности са много по-добри от тези на по-малкото растение и така с времето неговият вид тотално започва да доминира в околността.

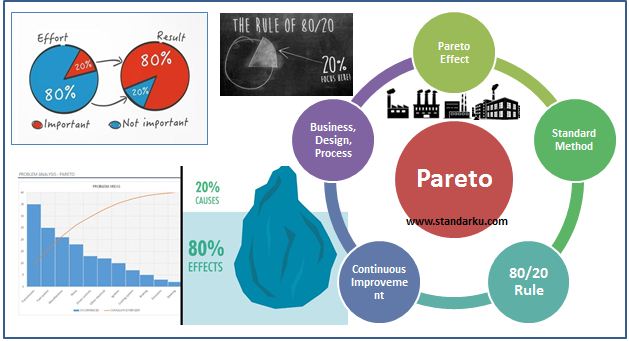
1. **Други области, в които е валиден на принципа на Парето:**

* **Съхранение**: 20 % от стоките заемат 80 % място за съхранение.
* **Интернет**: 80 % от онлайн дейностите са концентрирани в около 20 % от интернет страниците.
* **Трафик**: 80 % от трафика е само по 20 % от пътищата.
* **ПТП:** 20% от шофьорите предизвикват 80% от пътните произшествия;
* **Натоварване:** 20 % от натоварването се изразходва за 80 % от задачите.
* **Облекло:** 20 % от облеклото се използва 80 % от времето.
* **Приятели:** 80 % от времето си прекарвате само с 20 % от хората, които познавате.
* **Хранене:** 20 % от храната, която ядете, съдържа 80 % от дневните си калории.
* **Пиене:** 80 % от алкохола се изпива от 20 % от хората в компанията.
* **Стрес:** 20 % от вашите дейности генерира 80 % стрес.
* **Софтуер:** 20 % от функциите се използва от 80 % от потребителите на софтуер.
* **Вестници:** 20 % от заглавията, които четем, имат информационна стойност, докато 80 % от вестник не съдържат съществена информация.
* **Език:** С 20 % от речника можете да комуникирате до 80 % на чужд език.

В 80% от разговорната реч, се употребяват само около 700 думи.

* **Спорт:** 20 % от усилията във вдигането на тежести, постигат 80 % от изграждането на мускули.
* **Престъпления:** 20% от престъпниците извършват 80% от престъпленията;
* **Киноиндустрия:** 1.3 % от филмите носят 80% от печалбата. Принципът е 80/1.

1. **Идеи почерпени от Принципа 80/20:**



1. **Малък брой ваши действия водят до по-голямата част от резултатите.**

Помислете за всички дрехи, които притежавате. Помислете колко често носите всеки от тях. Много е вероятно да имате няколко любими, които да носите отново и отново. По-добре да имаш малко на брой, качествени и удобни дрехи, отколкото много дрехи с ниско качество.

Опитате се да намалите разходите си за незначителни и ненужни вещи и да пазарувате единствено неща, които ви влизат в употреба. Първата крачка е да осъзнаете кои 20% от всичките ви разходи отиват за неща, които ви помагат да се развивате в живота и да следвате мечтите си.

Сега помислете за контактите, които имате в адресната си книга в мобилния телефон. Много е вероятно да провеждате разговори предимно с малка част от наличните контакти. Необходимо е те да бъдат лесно и бързо достъпни.

1. **Малка част от причините създават мнозинство от последиците.**

Помислете за решенията, които сте взели през живота си. Вие вземате стотици/хиляди решения всеки ден, но мястото, където се намирате сега, може да бъде проследено само до няколко критични избора, които са довели до сегашното ви състояние. Повечето от загубите, които генерирате, идват и от няколко малко на брой решения. Едни от най-важните решения са избор на училище, професия, местоживеене, месторабота, брачен партньор, брой деца, жилище, приятели и отношение към здравето. Тези решения трябва много внимателно да се обмислят.

1. **Незначителна част от усилията ви водят до по-голямата част от**

**резултатите.**Помислете за всичко, което сте постигнали в образованието и кариерата си досега. Много е вероятно уменията, от които се нуждаете, за да вършите добре работата си, са малка част от това, което знаете и това, което можете да направите добре, но те довеждат до по-голямата част от доходите ви. Дори проектите, по които работите, следват същия принцип: по-голямата част от стойността на всеки проект се крие само в няколко критично важни задачи. Останалите задачи не са толкова важни за крайния резултат. Най-важните умения към настоящия момент освен знанията в професията са компютърната грамотност и владеенето на английски език.

1. **Критичните няколко – идентифицирайте и надградете 20% от усилията,**

**които дават 80% от резултатите.**Ако искате да подобрите ефективността си във всичко, фокусирайте се само върху най-важното. Няма значение дали правите бизнес, работите по личен проект, опитвате се да влезете в конкурентна позиция или да намерите романтичен партньор или да заздравите лични отношения. Има няколко неща, които са много важни и много, които изобщо нямат значение. Ако умишлено сте се заели да изучавате най-важното, можете значително да подобрите ефективността си. Ще отделите по-малко време, по-малко пари и по-малко усилия – и ще получите по-добри резултати. ***Съставете си списък какво трябва да правя.***

*Топ 10 на най-високите стойности на времето*  
- Неща, които изясняват основната ви цел в живота.  
- Неща, които винаги сте искали да правите.  
- Нещата, за които важи правилото 20/80 на времето към резултатите.  
- Иновативни начини за правене на неща, които обещават да намалят необходимото време и/или да умножат качеството на резултатите.  
- Неща, които други хора ви казват, че не могат да бъдат направени.  
- Неща, които други хора са направили успешно.  
- Неща, които използват вашето собствено творчество.

1. **Повечето от това, което правим, е с ниска стойност – елиминирайте или**

**намалете 80% от усилията, които водят до лоши резултати.**Във всяко начинание има много начини да си загубите времето и ресурсите. Притежавате ограничена енергия, която да използвате, така че си струва да я използвате разумно. Ако някаква дейност е незначителна, делегирайте я или я премахнете. Този съвет понякога е трудно да се приложи на практика, защото изисква това, което се нарича *„изкуството да позволяваш да се случват лоши неща.“* Ако до голяма степен е загуба на време за отговор на всеки е-mail, на всяко позвъняване, това не означава, че няма да изпитате последици от пропускането им.   
Вземайки някои трудни решения за това върху какво да се съсредоточите и какво да игнорирате, ще освободите огромно количество продуктивно време и енергия, за да се съсредоточите върху това, което наистина ще ви отведе там, където искате да отидете. ***Създадете си списък какво не трябва да върша****,*като предварително решите какво не си струва времето и енергията. Така става много по-лесно да се кажете „не“ на задачите с ниска стойност.

*10 -те най-ниски стойности на времето*- Неща, които другите искат да правите.  
- Неща, които винаги са се правили по този начин.  
- Неща, които обичайно не правите добре.  
- Неща, които не обичате да правите.  
- Неща, които винаги са прекъсвани и не се получават.  
- Нещата, от които малко други хора се интересуват.  
- Неща, които вече са отнели два пъти по-дълго от първоначалното очакване.  
- Неща, в които вашите сътрудници са ненадеждни или с ниско качество.  
- Неща, които имат предвидим цикъл.

Способността да приоритизирате, вместо да грабвате всичко наведнъж, е едно от важни качества на всеки успял човек.

1. **Съсредоточете се върху дейностите, които произвеждат по-голямата част**

**от удовлетворението от живота.**Няколко неща ще допринесат най-много за цялостното ви щастие и вътрешен мир. Това са нещата, около които трябва да изградите живота си: например време със семейството и приятелите, споделяне на знания, забавления, пътуване и четене на интересни книги. Ако искате да водите щастлив живот, прекарвайте по-голямата част от времето си в занимания, които цените. Ежедневните преживявания допринасят много повече за цялостното ви щастие и удовлетворение от живота, отколкото притежанията. Това означава, че е далеч по-добре да инвестирате в пътуване до интересни места с приятели, отколкото в огромна къща или луксозна кола. От друга страна, трябва безмилостно да елиминирате неща, които не допринасят за вашето щастие или удовлетворение от живота. Повечето хора не обичат да пътуват продължително до работното си място. Ако премахнете дългото пътуване до работното място, като живеете близо до мястото, където работите ще премахнете един източник на неудовлетвореност и ще си освободите повече време и енергия, за да правите неща, които намирате за по-приятни. Това решение може да повлияе положително на живота ви, дори и да е по-скъпо.

1. **Повече усилия не означават по-голяма награда – фокусирайте се само**

**върху това, което е от решаващо значение, и игнорирайте останалото.**

Хората в крайна сметка не се интересуват колко време прекарвате в правене на нещо – много повече се интересува от това колко важна и смислена е работата ви. Можете да прекарате 50 години в копаене на яма в пустинята и никой няма да се интересува от това. Прекарайте тези 50 години в правене на нещо смислено и ще получите нужното признание. Преди да предприемете важна стъпка, отделете известно време за оценяване значимостта на целта и ресурсите, които са необходими.

Ключът не е в усилията, а в намирането на правилното нещо за постигане на резултати. Вие сте много по-продуктивни в някои неща от други, но снижавате ефективността, тъй като правите много други неща, в които сравнителните ви умения не са толкова големи.

1. **Направете трудния умствен скок на разграничаващите усилия и**

**възнаграждение.**  
Ние се радваме на упорита работа – или поне на чувството за добродетел, което произтича от това, че сте свършили нещо както трябва. Упоритата работа – особено за някой друг – обикновено не е ефективен начин да постигнем това, което искаме. Само прозрението за това, което ние самите искаме, води до висока възвръщаемост.

1. **Простотата.**

Предлагайте по-малък избор, по-малко украси, по-малко обслужване и много по-ниски цени.

80 % от продажбите са съсредоточени в 20 % продуктите - продавайте само тях.

Простото е красиво. Веднага щом някакъв прост бизнес се окаже успешен, мениджърите влагат огромно количество енергия да го усложнят. Усложняването на бизнеса потиска приходите по-ефективно от всяко друго средство познато на човечеството. Направете така, че най-простите 20 % от бизнеса да имат възможно най-високо качество и да са най-привлекателни. Когато нещо е сложно, опростете го; ако е невъзможно, премахнете го. Всеки голям бизнес е претъпкан с возещи се гратис пътници - нерентабилни продукти, процеси, доставчици, потребители и най-тежкото бреме - нерентабилни мениджъри.

Прогресът изисква простота, a простотата изисква безмилостност. Така по-лесно можем да си обясним защо простите неща са колкото красиви, толкова и рядко срещани. Загубите и бездействието гравитират натам, където си дават среща сложността и демокрацията.

1. **Щастието.**

Щастието не е пари и дори не е като пари. Неизразходваните пари могат да бъдат спестени, инвестирани и умножени.

Щастието, което не се изразходва днес, не води до щастие утре. Щастието, подобно на ума, ще атрофира, ако не се упражнява.

Хората, които мислят съгласно правилото 80/20, знаят какво ги прави щастливи и преследват щастието съзнателно, весело и интелигентно.

80% от нашите постижения и щастие се случват в 20% от нашето време.

Животът ни е силно повлиян от няколко събития и решения.

Хората търсят косвени цели като пари или повишения, които може да са много трудни за постигане. Когато бъдат постигнати може да се окажат крайно неефективни като източници на щастие.

1. **Взаимотношенията с хората.**

Не се нуждаете от много съюзници, но имате нужда от правилните, които поддържат добри взаимоотношения с вас. Нуждаете се от тях в точното време, на правилното място. Не приемайте, че всичките ви приятели и съюзници имат приблизително еднакво значение. Фокусирайте вниманието си върху създаването на ключови съюзи в живота ви.

1. **Мащабируема и немащабируема професия.**

Какъв човек да бъдете *на идеите или на работата*?

Този избор е продиктуван от Вашето желание, но и от много други фактори като случайност, късмет, връзки и т.н.

1. **Немащабируемите професии /на работата/** са податливите на гравитация.

Професиите зъбо­лекар, консултант или масажист, не са подходящи за различен мащаб, защото съществува таван на броя на пациентите или клиентите, които можеш да обслужат за определен период от време.

Хората на „труда“ ви продават своята работа. В тези професии, независимо колко високо платени са, приходите зависят от постоянните усилия.

Условията на една немащабируема професия е място, където трябва да понасяме тиранията на колективното, рутинното, очевидното и предвидимото.

1. **Мащабируемите професии /на идеите/** ви позволяват да прибавите по

няколко нули към дохода си, ако се справяте успешно и то с малко или без никакви допълнителни усилия. Това са хора на, който продават интелектуален продукт под фор­мата на сделка или творба. Това се отнася за инвеститори, предприемачи, спекуланти, политици, спортисти, творци - телевизионни звезди, писатели, художници, поп музиканти, киноактьори и др.

Голяма доза нелинеен късмет създава филма, а филмът създава актьора.

Писателят изразходва същото усилие за при­вличането на един-единствен читател, което изразходва и за завла­дяването на няколко стотици милиона.

Онези, които стават известни, бързо могат да достигнат до повече умове от останалите и изместват конкурентите.

Това е страхотно, но трябва да внимавате с това, защото тази работа не е за всеки. Това са по-конкурентни професии, предизвикващи огромни нера­венства, с огромни несъответствия между усилията и възнаграждението. Няколко известни, успели човека могат да вземат лъвския дял от пая, като оставят другите извън играта. При тях победителя взема почти всичко.

Има извънредно ма­лък брой великани и огромен брой джуджета.

При мащабируемата професия се изявява случайното, невижданото, непредвидимото.

Ако се насочите към мащабируеми спекулации, може да спечелите или загубите богатството си само за една минута!

*Еволюцията също е мащабируема:* печелившото ДНК ще се въз­произведе подобно на бестселър и ще стане ши­роко разпространено, а други ДНК ще изчезнат.

1. **Как да работим според принципа 80/20?**
2. Приветствайте изключителната продуктивност, вместо да увеличавате средните усилия.
3. Търсете прекия път, вместо да изминавате цялото разстояние.
4. Упражнявайте контрол върху живота си с най-малкото възможно усилие.
5. Бъдете избирателни, а не изчерпателни.
6. Стремете се към съвършенство в малко неща, вместо да сте добри в много.
7. Във всекидневието си във възможно най-голяма степен възлагайте работата на други и използвайте външни услуги там, където данъчната система ви поощрява.
8. Избирайте кариерата и работодателите си изключително внимателно и при възможност наемайте други, вместо да бъдете наемани.
9. Правете само онова, в което сте най-добри и което ви е най-приятно.
10. Намерете къде във всяка важна област 20 процента от усилията могат да доведат до 80 процента от резултатите.
11. Приемайте нещата спокойно, работете по-малко и си набележете ограничен брой много стойностни цели, където принципът 80/20 действа във ваша полза, вместо да преследвате всяка появила се възможност.
12. Извличайте максималното от малкото "щастливи обстоятелства" в живота, когато сте на върха на силите си и разположението на звездите ви гарантира успех.
13. **Възможни проблеми при прилагане на правилото 80/20.**



1. Правилото не е природен закон, основан на научно обосновано

знание и не е валидно при всички случай. Не винаги съотношението е точно 80/20.

1. При анализа ясно се изявяват най-важните фактори и как влияят

върху цялостната картина, но това не е гаранция че в бъдеще тези съотношения не може да се променят драстично.

Принципът често не се прилага правилно, тъй като не винаги е приложим или пък се тълкува погрешно.

Можете да се концентрирате върху богатите 20 процента от задачите, но останалите 80 процента също се нуждаят от внимание, защото всяка задача включва работа, която не е от основно значение за резултата, но е необходима. Например тези, които вече не се грижат за обработката на входящата поща, ще създадат големи проблеми с клиенти и контрагенти. Ето защо е важно да се гарантира, че правилото 80-20 се използват разумно, като се взема под внимание целия обем от работата.

1. Свикнали сме да смятаме, че плюсове и постиженията в живота са

много повече, отколкото минусите и провалите; че отношенията между хората трябва да са в по-голямата си част приятни, а преживяванията да са дълбоки, стимулиращи и положителни. Всъщност дяловете на “положителното” и “отрицателното” са разпределени 20/80:

• Повечето от плановете ни ще се провалят.  
• Повечето дни в живота ни ще бъдат скучни.  
• През повечето време интимните връзки ще бъдат обременяващи.  
• Повечето разговори няма да доведат до разбирателство.  
• В повечето случаи отражението в огледалото ще ви разстрои.  
• Повечето от книгите, които ви е било съдено да прочетете, ще бъдат безполезни.  
• Ще прекарате по-голямата част от живота си безполезно.

Най-често нещата ще са зле, но ако го осъзнаваме, можем да го обърнем в своя полза. Достатъчно е да спрем да изискваме твърде много от роднини, колеги, съседи, съдба и от себе си. По този начин намаляваме натиска от мисълта, че винаги сме длъжни да постигнем успех, което означава:

1) намаляваме стреса от 80% от неизбежните провали;  
2) научаваме се да ценим 20% от успехите си и да не се отказваме по пътя си към тях.

Същността на принципа на Парето е проста: от работата до романтични отношения трябва просто да отрежете 80% от излишното и да се концентрирайте върху 20% от основното. Но проблемът е, че в много случаи това просто не работи.

Има много сложни системи, в които ефективността и неефективността са относителни понятия. Те лесно могат да си сменят местата в зависимост от зададените критерии.

Най-очевидният пример са човешките взаимоотношения. Може би 20% от хората в живота ни причиняват 80% от стресовите моменти. Но едва ли можем да оптимизираме взаимоотношенията си, ако изключим именно тях от живота си, защото обикновено в стрес ни вкарват най-близките ни хора, без които ще ни е още по-зле.

Започва се с дефинирането на най-обещаващите цели, най-полезните инструменти, най-продуктивния режим.

Намаляването на разсейващите задачи, безперспективните направления, лошите клиенти и неефективните служители подобрява резултатите, но не винаги можем да предвидим резултата и не може да се гарантира, че критерии за оценка винаги са най-подходящите.

Това означава, че усилията трябва да се насочат на базата на изготвен план, който да се коригира съобразно реално постигнатите резултати.

## Заключение.

## Принципът 80/20 и още 92 силови закона на природата - Ричард Кош

Мислете за правилото като за инструмент, като за увеличително стъкло, което ви помага да видите някои аспекти на собствения ви живот от нов ъгъл.

Направете списък с всички ваши главни цели, дейности, проекти и отговорности в живота. Кои от тях са, или биха могли да са, вашите Топ 20% на дейностите, които водят, или биха могли да доведат, до 80% от вашите резултати?

Вашата задача е да вземете определени **решения за разпределяне на времето, ресурсите и усилията** ви, за да получите максимални резултати и възвращаемост.