

۳ کتابی خلاصه

که اگر نخونی جاموندی!

رایگان بخونید!



خلاصه کتاب قانون ۸۰/۲۰

نویسنده ریچارد کچ

خلاصه کتاب هوش هیجانی

نویسنده تراویس بردبری

خلاصه کتاب هفت عادت مردمان مؤثر

نویسنده استفان کاوی



زمان مطالعه: یک ساعت



مقدمه:

کتاب «قانون بیست هشتاد» یکی از آثار برجسته‌ای است که به ما می‌آموزد چگونه می‌توانیم با بهره‌گیری از اصل پارتو، به موفقیت‌های بزرگ‌تری دست یابیم. این اصل بیان می‌کند که ۲۰ درصد از تلاش‌هایمان می‌تواند ۸۰ درصد از نتایج را به همراه داشته باشد. در دنیای پرمشغله‌ی امروز، درک و به کارگیری این قانون می‌تواند به ما کمک کند تا زمان و انرژی خود را بهینه‌تر مدیریت کنیم و در نهایت به اهداف خود نزدیک‌تر شویم.

خواندن این کتاب نه تنها به شما ابزارهای لازم برای افزایش بهره‌وری را می‌دهد، بلکه به شما کمک می‌کند تا تمرکز خود را بر روی فعالیت‌هایی بگذارید که بیشترین تأثیر را دارند. اگر شما هم از آن دسته افرادی هستید که به دلیل مشغله‌های روزمره فرصت خواندن کتاب را ندارید، خلاصه‌ی این کتاب می‌تواند راهی سریع و مؤثر برای دستیابی به نکات کلیدی آن باشد.

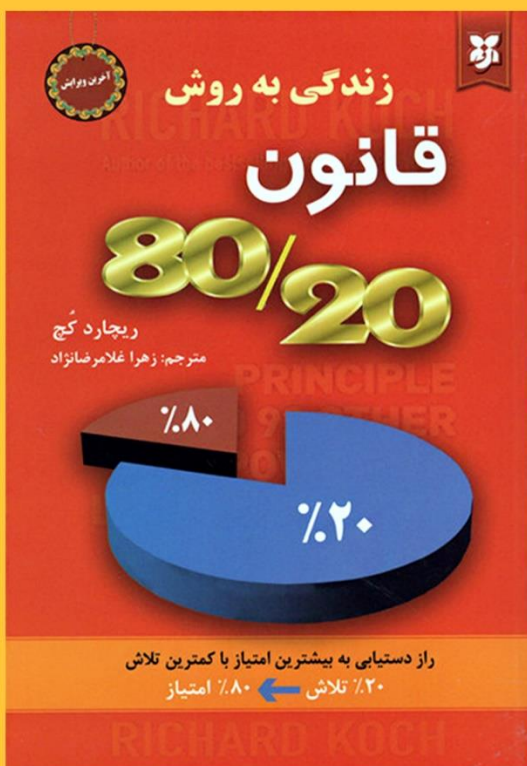
ما در باشگاه کتاب‌خوانی‌مان فرصتی را فراهم کرده ایم تا شما بتوانید به صورت گروهی و رایگان، خلاصه‌ی بهترین کتاب‌های دنیا را مطالعه کنید. با پیوستن به ما، نه تنها از مزایای این خلاصه‌ها بهره مند خواهید شد، بلکه می‌توانید دیگران را نیز به خواندن این کتاب‌های ارزشمند دعوت کنید. بیا بیا با هم یادگیری را آغاز کنیم و دنیای جدیدی از دانش و تجربه را کشف کنیم!



محمد مهدی ربانی

برای دسترسی به خلاصه کتاب‌ها [اینجا](#) کلیک کنید

باشگاه کتابخوانی ویدان



خلاصه کتاب قانون ۸۰ / ۲۰

نویسنده ریچارد کُچ



باشگاه
کتابخوانی
ویدان



پیشنهاد
دکتر ربانی



زمان مطالعه:
۲۰ دقیقه

ایده اصلی ۲۰/۸۰

اصل ۲۰/۸۰ بیان می‌کند که ۸۰ درصد نتایج در هر سیستمی، از تنها ۲۰ درصد تلاش‌ها حاصل می‌شود. بنابراین، کلید بهره‌ورتر شدن و بهتر سازماندهی شدن این است که به جای حذف ۸۰ درصد غیرمولد، روی گسترش ۲۰ درصد مولد تمرکز کنیم.

به‌طور خاص، اصل ۲۰/۸۰ پیشنهاد می‌دهد که بهره‌وری بیشتر در هر فعالیتی با انجام موارد زیر به‌دست می‌آید:

- جشن گرفتن و گسترش عملکردهای استثنایی به‌جای تلاش برای افزایش میانگین کلی.
- جستجوی میان‌برهایی که همچنان ۸۰ درصد از نتایج مورد نظر را به‌جای تلاش طاقت‌فرسا به‌دست می‌آورند.
- استفاده از کمترین تلاش ممکن برای حفظ کنترل بر زندگی به‌جای سخت‌تر کردن امور برای خود.
- جستجو و تلاش برای دستیابی به برتری در چند چیز به جای مهارت در تعداد زیادی از حوزه‌های مختلف.
- برون‌سپاری بیشترین میزان از وظایف غیرمولد به دیگران تا بتوانید روی زمینه‌هایی که در آن‌ها بسیار مولد هستید،

تمرکز کنید.

- انتخاب شغلی که یا خودتان در آن کار کنید یا دیگران را استخدام کنید تا بهره‌وری شما را چند برابر کنند.
- فقط کارهایی را انجام دهید که آن‌ها را دوست دارید و به خوبی انجام می‌دهید.
- آگاه شدن از تضادها و نکات عجیب و غریبی که درست در زیر سطح زندگی وجود دارند، اما بیشتر مردم هرگز به آن‌ها فکر نمی‌کنند.
- همیشه مشخص کنید که ۲۰ درصد از تلاش‌های شما به ۸۰ درصد از نتایج منجر می‌شود.
- هدف‌گذاری محدود به تعداد کمی از اهداف بسیار با ارزش که بتوانید اصل ۲۰/۸۰ را به نفع خود استفاده کنید، به جای اینکه بر علیه شما عمل کند.
- زمانی که به نظر می‌رسد همه چیز به خوبی و طبق برنامه پیش می‌رود و موفقیت‌های بزرگی به دست می‌آورید، از این فرصت‌ها بهره‌مند شوید و بیشترین نتایج ممکن را کسب کنید.

نکات کلیدی اصل ۲۰/۸۰

اصل ۲۰/۸۰ می‌گوید که در هر سیستمی، ورودی‌ها و نتایج به‌طور طبیعی نامتعادل هستند. به این معنا که بیشتر ورودی‌ها تأثیر چندانی ندارند، در حالی که بخش کوچکی از ورودی‌ها نقش بسیار مهمی در نتایج دارند. به عبارت دیگر، بخش بزرگی از نتایج تنها از درصد کمی از ورودی‌ها به دست می‌آید.

یک معیار ریاضی که به‌طور مداوم این اصل را نشان می‌دهد این است که ۸۰ درصد از نتایج، مستقیماً از تنها ۲۰ درصد از تلاش‌ها حاصل می‌شود. بنابراین، کلید افزایش بهره‌وری عبارت است از:

۱. شناسایی ۲۰ درصد از تلاش‌هایی که بیشترین بازده را دارند

و تمرکز بر تقویت آن‌ها برای رسیدن به نتایج بهتر.

۲. پیدا کردن راه‌هایی برای تبدیل آن ۸۰ درصد غیرمولد به

بخش‌هایی که بهره‌وری بیشتری دارند.

اصل ۲۰/۸۰ چه چیزی را بیان می‌کند:

اصل ۲۰/۸۰ بیان می‌کند که یک عدم تعادل ذاتی بین ورودی‌ها و نتایج در هر سیستمی وجود دارد. به‌طور معمول، اکثر ورودی‌ها تأثیر کمی بر نتایج دارند، در حالی که اقلیتی از ورودی‌ها تأثیر عمده‌ای دارند. به عبارتی دیگر، بخش عمده‌ای از نتایج از درصد کمی از ورودی‌ها حاصل می‌شود.

یک معیار ریاضی که به طور مداوم این موضوع را نشان می‌دهد، این است که ۸۰ درصد از نتایج مستقیماً از تنها ۲۰ درصد از تلاش‌ها به دست می‌آید. بنابراین، کلید بهره‌وری بیشتر عبارت است از:

۱. شناسایی ۲۰ درصد از تلاش‌هایی که بیشترین بازده را دارند

و تمرکز بر تقویت آن‌ها برای رسیدن به نتایج بهتر.

۲. پیدا کردن راه‌هایی برای تبدیل آن ۸۰ درصد غیرمولد به

بخش‌هایی که بهره‌وری بیشتری دارند.

پایه اصلی این اصل توسط اقتصاددان ایتالیایی، ویلفردو پارتو، در سال ۱۸۹۷ کشف شد. پارتو در حال مطالعه الگوهای ثروت و درآمد در انگلستان قرن ۱۹ بود و متوجه شد که رابطه ریاضی ثابتی در نتایج وجود دارد. به طور خاص، پارتو مشاهده کرد که ۲۰ درصد از جمعیت ۸۰ درصد از ثروت را دارا هستند و این الگو به طور مکرر در بسیاری از حوزه‌های دیگر نیز تکرار شده است. (به افتخار او، گاهی این اصل "قانون پارتو" نامیده می‌شود.)

اصل ۲۰/۸۰ توسط جورج کی. زیپف، استاد دانشگاه هاروارد و جوزف ام. جوران، که پیشگام انقلاب کیفیت ژاپن بود، در حدود سال ۱۹۵۰ عمومی شد. این اصل همچنین با عناوین دیگری مانند "قانون اقلیت حیاتی"، "اصل کمترین تلاش" و "اصل عدم تعادل ریاضی" نیز شناخته می‌شود.

این ایده که نتایج بزرگ‌تر می‌توانند از برخی ورودی‌ها بیشتر از سایرین حاصل شوند، ممکن است برخلاف انتظار و غیرمنصفانه به نظر برسد. با این حال، این اصل می‌تواند بینش‌های ارزشمندی برای بهبود بهره‌وری شخصی ارائه دهد، زیرا به ما کمک می‌کند تشخیص دهیم کدام حوزه‌ها باید بیشتر مورد توجه قرار گیرند تا بهترین نتایج حاصل شود. در سطح سازمانی نیز، اصل ۲۰/۸۰ می‌تواند به شناسایی منابعی که بیشترین بهره‌وری را دارند کمک کند و همچنین منابعی را که می‌توان بدون تأثیر زیاد بر نتایج کلی حذف کرد، مشخص کند. برخی مثال‌های اصل ۲۰/۸۰ عبارتند از:

- ۸۰ درصد از انرژی جهان توسط ۱۵ درصد از جمعیت مصرف می‌شود.
- ۸۰ درصد از ثروت جهان در اختیار ۲۵ درصد از جمعیت قرار دارد.
- در مراقبت‌های بهداشتی، ۲۰ درصد از جمعیت به ۸۰ درصد از هزینه‌های پزشکی کل نیاز خواهند داشت.
- برای اکثر کتاب‌های غیرداستانی، ۸۰ درصد ایده‌های جدید در ۲۰ درصد متن قرار دارد.
- ۲۰ درصد از فیلم‌های جدیدی که هر سال منتشر می‌شوند، ۸۰ درصد از درآمد کل گیشه را به خود اختصاص می‌دهند.

- ۲۰ درصد از شرکت‌های ثبت‌شده در بورس نیویورک، ۸۰ درصد از رشد (یا افت) ارزش بازار کلی هر سال را ایجاد می‌کنند.

اصل ۲۰/۸۰

۸۰ درصد نتایج تنها از ۲۰ درصد ورودی‌ها به دست می‌آید. بنابراین، برای افزایش نتایج:

۱. تنها بر روی ۲۰ درصد ورودی‌های بسیار مولد تمرکز کنید و فقط آن‌ها را افزایش دهید؛ یا

۲. راه‌هایی پیدا کنید تا ورودی‌های غیرمولد ۸۰ درصدی را به بخش بسیار مولد ۲۰ درصد منتقل کنید.

دو روش برای اعمال اصل ۲۰/۸۰ وجود دارد:

۱. تحلیل ۲۰/۸۰

این روش سنتی برای بررسی اصل ۲۰/۸۰ است. در این روش، ابتدا فرض می‌شود که رابطه‌ای به سبک ۲۰/۸۰ وجود دارد و سپس داده‌ها به صورت کمی جمع‌آوری می‌شوند تا میزان دقیق این عدم تعادل مشخص شود. (ممکن است نسبت دقیق به جای ۲۰/۸۰، مثلاً ۲۵/۷۵ یا چیز دیگری باشد.) در این روش، منابع می‌توانند بر روی عناصر کلیدی متمرکز شوند.

۲. تفکر ۲۰/۸۰

به طور شهودی فرض می شود که رابطه ۲۰/۸۰ وجود دارد و از همان ابتدای برنامه ریزی و اجرا، تمرکز بر روی عناصر کلیدی ورودی بیشتر می شود تا بهره وری افزایش یابد. رویکرد جایگزین پیشنهاد می کند که به جای منتظر ماندن برای



The 80/20 Principles

80-percent of the results will flow from only 20-percent of the inputs. Therefore, to increase results:

1. Focus solely on the most productive 20-percent of the inputs and increase just these; or
2. Find ways to move inputs from the unproductive 80-percent bracket into the ultra-productive 20-percent cluster.

Two Ways
to Apply the
80/20 Principle

1. 80/20 Analysis

Quantitatively and precisely determine the empirical relationship between specific inputs and overall results and use that analysis to increase productivity.

2. 80/20 Thinking

Intuitively assume that an 80/20 relationship will exist and start focusing on the most likely key input elements and increase their productivity at an early stage of planning and execution.

There are two ways to apply the 80/20 principle:

1. 80/20 Analysis

This is the traditional approach to the 80/20 concept. It requires that the possible existence of an 80/20 style relationship be assumed, and data be quantitatively gathered to determine what the exact imbalance is. (It may be shown to be 75/25 rather than 80/20, and so on).

Under this approach, resources can then be focused on the key

قابل اندازه‌گیری شدن الگوی دقیق ۲۰/۸۰، هر موقعیت را به‌گونه‌ای فرض کنیم که گویی به زودی این الگو ظاهر خواهد شد. سپس باید به دنبال آن ۲۰ درصد از ورودی‌های کلیدی باشیم و روی آن‌ها تمرکز کنیم، در حالی که بیشتر عوامل که در نهایت تأثیر کمی دارند، نادیده گرفته می‌شوند.

تفکر ۲۰/۸۰ پیشنهاد می‌کند که یک رویکرد فعال داشته باشیم؛ یعنی سعی کنیم با تفکر خلاق تشخیص دهیم که کدام ورودی‌های محدود تأثیر بزرگی بر نتایج دارند. این رویکرد معمولاً شامل انجام برخی اقدامات اولیه است که ممکن است در ابتدا درست به نظر نرسند یا اشتباه باشند، اما به مرور زمان به بهبود نتایج منجر می‌شود. مزایای بلندمدت هر دو روش (تحلیل ۲۰/۸۰) و (تفکر ۲۰/۸۰) عبارتند از:

- بهره‌وری فوق‌العاده بر نتایج کلیدی تمرکز خواهد داشت، به‌جای اینکه تلاش کنیم تا همه ورودی‌ها را به‌طور متوسط بهبود دهیم.
- یک رویکرد شهودی برای دقت در جزئیات زندگی روزمره و کشف الگوهای بهره‌وری پنهان تقویت و تشویق می‌شود.
- میان‌برهای بهره‌ور پیدا خواهند شد، به‌جای اینکه کارها به روش‌های طولانی و سنتی انجام شوند.

- در زندگی شخصی، می‌توان با ساده‌سازی مسائل، بیشتر به دست آورد و کمتر کار کرد، با تمرکز بر دستیابی به چند هدف شخصی ارزشمند به جای تمرکز بر تعداد زیادی از اهداف کم‌اهمیت.

- یک شرکت می‌تواند مشخص کند که کدام ۸۰ درصد از کارها می‌تواند به‌طور مؤثر برون‌سپاری شود، در حالی که منابع خود را بیشتر بر فعالیت‌های کلیدی و مولد متمرکز می‌کند.

- تمایل به تمرکز بر برتری در چند عامل کلیدی تشویق می‌شود، به جای اینکه تلاش کنیم تا در طیف وسیعی از عوامل، نتایج متوسط به دست آوریم.

"مرد منطقی خود را با جهان وفق می‌دهد، در حالی که مرد غیرمنطقی تلاش می‌کند جهان را با خودش سازگار کند. به همین دلیل، همه پیشرفت‌ها به مرد غیرمنطقی بستگی دارد".

جرج برنارد شاو

"خدا با جهان تاس بازی می‌کند. اما این تاس‌ها دستکاری شده‌اند. هدف اصلی این است که بفهمیم این تاس‌ها با چه قوانینی دستکاری شده‌اند و چگونه می‌توانیم از آن‌ها برای اهداف خود استفاده کنیم".

جوزف فورد

کاربردهای تجاری اصل ۲۰/۸۰

ده کاربرد برتر اصل ۲۰/۸۰ در کسب و کار عبارتند از:

۱. استراتژی

۲. کیفیت

۳. کاهش هزینه و بهبود خدمات

۴. بازاریابی

۵. فروش

۶. فناوری اطلاعات

۷. تصمیم‌گیری و تحلیل

۸. مدیریت موجودی

۹. مدیریت پروژه

۱۰. مذاکره

۱. استراتژی

بیشتر شرکت‌ها ۸۰ درصد از سود کل خود را از ۲۰ درصد فعالیت‌ها و ۲۰ درصد از کل درآمدها، کسب می‌کنند. معمولاً چالش در این است که بفهمیم کدام ۲۰ درصد بیشترین بهره‌وری را دارد. برای بهره‌برداری از این موضوع، عملیات شرکت خود را به بخش‌های زیر تقسیم کنید:

- بر اساس محصول یا گروه محصول

- بر اساس مشتری یا گروه مشتری
 - هر تقسیم‌بندی دیگری که به‌طور مستقیم با عملیات شما مرتبط است.
 - بر اساس بخش رقابتی
- از میان این گزینه‌ها، تقسیم‌بندی عملیات بر اساس بخش‌های رقابتی معمولاً ارزشمندترین است. یک بخش رقابتی بخشی از عملیات شماست که در آن با رقبای مختلف روبه‌رو می‌شوید یا دینامیک‌های رقابتی متفاوتی اعمال می‌شود. برای هر بخش رقابتی که در آن رقابت می‌کنید:
- رقیب خود را تحلیل کنید: نقاط قوت آن‌ها کجا است و شما کجا می‌توانید فروش را از آن‌ها به دست آورید؟
 - ارزیابی کنید که آیا این بخش بازار، جذاب است یا خیر.
 - بررسی کنید که شرکت شما در این بخش چگونه قرار دارد و کجا می‌تواند بیشترین سود بالقوه را تولید کند.
- بیشتر شرکت‌ها در تحلیل و برنامه‌ریزی بر اساس بخش‌های رقابتی خاص موفق نیستند. این امر مانع از بهره‌برداری از مزایای کلیدی تحلیل بخش‌های رقابتی می‌شود:
- شناسایی فعالیت‌های خاصی که در کل شرکت شما انجام می‌شود و بخش عمده‌ای از سود شما را تولید می‌کند.

- هماهنگ‌سازی فعالیت‌های کسب‌وکاران به‌منظور حذف فعالیت‌های غیرمولد و تخصیص بیشتر منابع به بخش‌های مولد. این مزیت آخر، یعنی حذف بخش‌های رقابتی غیرمولد، به‌ویژه اهمیت دارد. بیشتر مدیران تمایل طبیعی به پیچیدگی دارند تا سادگی، و به همین دلیل، به‌طور فزاینده‌ای شرکت‌ها را گسترش می‌دهند. این روند در نهایت منجر به ایجاد شرکت‌های چندملیتی می‌شود که به تدریج محصولات و خدمات بیشتری را به خطوط کسب‌وکار خود اضافه می‌کنند.

برخی از دلایلی که شرکت‌ها به‌طور طبیعی به سمت پیچیدگی گرایش پیدا می‌کنند، عبارتند از:

- مدیران پیچیدگی را دوست دارند زیرا شغل‌های آن‌ها را ارزشمندتر و از نظر فکری، جذاب‌تر می‌کند.

- پیچیدگی تا حدی عملیات کسب‌وکار را پنهان می‌کند و ارزیابی عملکرد مدیران را به‌صورت کاملاً نتیجه‌محور دشوارتر می‌سازد.

- پیچیدگی نیاز به استخدام مدیرانی با تجربه و صلاحیت‌های لازم را افزایش می‌دهد و به همین دلیل، حقوق بیشتری به آن‌ها پرداخت می‌شود.

تناقض این است که وقتی شرکت‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، به‌طور

اجتناب‌ناپذیری پیچیده‌تر می‌شوند و این پیچیدگی منجر به افزایش هزینه‌های سربار می‌شود که معمولاً بیشتر از درآمد اضافی حاصل از خطوط عملیاتی جدید است.

در عمل، سازمان‌های ساده‌ای که تنها بر فروش یک طیف محدود از محصولات به یک پایگاه مشتری مشخص و قابل شناسایی تمرکز می‌کنند، همواره سودآورتر از شرکت‌های بزرگ و پیچیده‌ای هستند که در صنایع مختلف فعالیت می‌کنند.

مزایای سازمان‌های کسب‌وکار ساده عبارتند از:

- سهم بازار در یک بخش کاملاً مشخص همیشه سودآورتر از دستیابی به مقیاس وسیع عملیات است.
- پیچیدگی همیشه نیاز به هزینه‌های سربار و مدیریت برای حفظ آن دارد. یک مدل کسب‌وکار ساده نیازی به دفتر مرکزی، دفاتر منطقه‌ای یا دستورالعمل‌های عملیاتی پیچیده ندارد. بنابراین، حذف سربار به‌طور مستقیم بر سودآوری تأثیر می‌گذارد.
- کسب‌وکارهای ساده می‌توانند به مشتریان خود نزدیک‌تر باشند، زیرا مدیریت کمتری برای شنیدن نظرات و پاسخ‌گویی به درخواست‌های آن‌ها نیاز است.
- سادگی می‌تواند یک عامل کلیدی در افزایش قیمت‌ها و

کاهش هزینه‌های تولید باشد.

کلید ایجاد و مدیریت یک شرکت بزرگ، سادگی است. مقیاس عملیات ارزشمند است و یک کسب‌وکار بزرگ و ساده معمولاً بهتر از یک کسب‌وکار کوچک و ساده عمل می‌کند. اما رشد کسب‌وکار با افزودن پیچیدگی، همواره عواملی را معرفی می‌کند که توانایی شرکت در تولید سود را محدود می‌سازد؛ این عوامل شامل افزودن محصولات، تأمین‌کنندگان، فرآیندها و مدیران غیرسودآور است.

برای دسترسی به خلاصه کتاب‌ها [اینجا](#) کلیک کنید

باشگاه کتابخوانی ویدان

۲. کیفیت

اصل ۲۰/۸۰ تاکنون اساس دو انقلاب تجاری بوده است:

• انقلاب کیفیت

انقلابی که بین سال‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۹۰ در زمینه کیفیت رخ داد و توسط جوزف جوران و دبلیو. ادواردز دمینگ حمایت شد، در اساس خود یک رویکرد ۲۰/۸۰ داشت: به این معنا که تعداد کمی از عوامل منجر به بیشترین درصد از نقص‌های کیفی می‌شوند و با حذف این عوامل، کیفیت کلی به‌طور قابل توجهی بهبود می‌یابد.

• انقلاب اطلاعات

انقلابی که در دهه ۱۹۶۰ آغاز شد نیز اصول ۲۰/۸۰ را در قلب خود داشت: این حقیقت که ۸۰ درصد از مزایای هر سیستم در ۲۰ درصد از ساده‌ترین بخش‌های آن سیستم نهفته است، یا اینکه ۸۰ درصد از استفاده هر محصول تنها از ۲۰ درصد از ویژگی‌های آن حاصل می‌شود، و همچنین این که افراد ۸۰ درصد از زمان خود را صرف ۲۰ درصد از قابلیت‌های یک نرم‌افزار می‌کنند.

اصل ۲۰/۸۰ همچنین در زمینه‌های صنعتی نیز کاربرد دارد:

- با گذشت زمان، ۲۰ درصد از شرکت‌های رقیب در یک صنعت، ۸۰ درصد از سهم بازار را به‌دست خواهند آورد و ۸۰ درصد از سودها را تولید می‌کنند.

- با معرفی نوآوری‌های جدید به بازارهای موجود، شرکت‌ها سعی خواهند کرد بخش‌هایی از بازار را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنند که بتوان از آن‌ها دفاع کرد.
- از میان بخش‌های جدید، تنها ۲۰ درصد از آن‌ها ۸۰ درصد ارزش افزوده کلی بازار را تولید خواهند کرد.
- به همین ترتیب، اصل ۲۰/۸۰ به شرکت‌های فردی نیز قابل اعمال است:
- ۸۰ درصد از سود تولید شده توسط شرکت‌های سودآور، حاصل تلاش ۲۰ درصد از کارکنان آن‌ها است.
- بیشتر کارکنان ۸۰ درصد از خروجی تولیدی خود را با استفاده از ۲۰ درصد از زمان در دسترس‌شان به دست می‌آورند.

۳. کاهش هزینه و بهبود خدمات

به کارگیری اصل ۲۰/۸۰ در حوزه کاهش هزینه‌ها با سه رویکرد مفید همراه است:

- انتخاب در تصمیم‌گیری درباره بخش‌هایی که بیشترین پتانسیل کاهش هزینه را دارند، از اهمیت بالایی برخوردار است. در حالت ایده‌آل، شما باید تلاش‌های خود را بر روی کاهش هزینه در این بخش‌ها متمرکز کنید. برای اکثر محصولات، ۸۰ درصد از کل هزینه‌ها ناشی از ۲۰ درصد اجزای تولید است. بنابراین، از

نظر تجاری منطقی است که تنها بر روی بخش‌هایی تمرکز کنید که بیشترین سود را تولید می‌کنند و به جای تلاش برای پوشش همه موارد، فعالیت‌های کم‌ارزش را حذف کرده و بر فعالیت‌هایی تمرکز کنید که بیشترین ارزش افزوده را ایجاد می‌کنند.

- می‌توانید از رویکرد ۲۰/۸۰ استفاده کنید تا دقیقاً مشخص کنید چرا هزینه‌ها بیش از حد افزایش یافته‌اند و سپس تمرکز خود را بر روی بهبود همان بخش‌های کلیدی معطوف کنید. به این ترتیب، شما یک رویکرد مثبت خواهید داشت: تمرکز بر حذف عوامل اصلی افزایش هزینه‌ها، به جای اینکه صرفاً به دنبال راه‌هایی برای کاهش هزینه در سایر موارد باشید.

- همچنین می‌توانید از اصول ۲۰/۸۰ بهره ببرید تا به مسائل کاهش هزینه از یک زاویه متفاوت نگاه کنید. اگر به‌طور شهودی بپذیرید که تنها بخش کوچکی از ویژگی‌های محصول یا خدمات شما برای مشتریان مفید است، می‌توانید زمان بیشتری را به اندازه‌گیری و مقایسه ویژگی‌هایی که بیشترین ارزش را ارائه می‌دهند، اختصاص

دهید. با استفاده از این دانش، می‌توانید به‌طور خلاقانه راه‌هایی برای ارائه ویژگی‌های بهبود یافته در همان بخش‌های کلیدی و با همان هزینه کل محصول فعلی‌تان توسعه دهید. در این رویکرد، هزینه‌ها ثابت می‌مانند اما ارزش درک‌شده افزایش می‌یابد.

تمایل طبیعی محصولات این است که با گذشت زمان پیچیدگی زیادی پیدا کنند، زیرا ویژگی‌های جدید به آن‌ها اضافه می‌شود. در نهایت، بیشتر محصولات در انجام نقش اصلی خود ناکارآمدتر می‌شوند، زیرا تلاش می‌کنند وظایف متعددی را انجام دهند و انعطاف‌پذیری بیشتری داشته باشند. با این حال، این انعطاف‌پذیری همیشه از دید مشتری ارزش افزوده‌ای ندارد و اغلب به جای اینکه به ارزش افزوده بیفزاید، از آن می‌کاهد.

بنابراین، به خاطر داشته باشید که کاهش‌های عمده هزینه ممکن است با انجام کارها به‌طور متفاوت یا با انجام کمتر امکان‌پذیر باشد. همان‌طور که گفته می‌شود: کمتر واقعاً بیشتر است.

۴. بازاریابی

قوانین بازاریابی اصل ۲۰/۸۰ عبارتند از:

- ۲۰ درصد از محصولات شما احتمالاً ۸۰ درصد از سودتان را تولید می‌کنند. برای این محصولات، تمام منابع شرکت را

بر ارائه یک محصول فوق‌العاده متمرکز کنید. تمام منابع موجود را به بهبود خطوط تولید برتر اختصاص دهید و نگران بهبود محصولات ضعیف نباشید، زیرا آن‌ها اهمیت زیادی ندارند. تمرکز خود را بر بهبود محصولات پرفروش بگذارید و در این بخش به صورت بازاریابی محور عمل کنید.

- به همین ترتیب، ۲۰ درصد از مشتریان شما ۸۰ درصد از درآمدها را تولید می‌کنند. برای این مشتریان، شرکت شما باید به طور کامل مشتری محور باشد؛ به این معنا که هر منبع و اقدام بازاریابی باید بر روی این تمرکز کند که مشتریان کلیدی بیشتر خرید کنند، از طریق:

۱. ارائه خدمات استثنایی به آن‌ها.

۲. هدف‌گذاری محصولات جدید در این بخش ۲۰ درصدی.

۳. انجام هر کاری که لازم است تا آن‌ها را وفادار و راضی نگه دارید.

- گاهی اوقات، شرکت شما باید به صورت بازاریابی محور عمل کند و گاهی به صورت تولید محور. به طور کلی، اگر بسته محصول/خدمت/قیمت شما ارزش بهتری نسبت به سایر رقبا ارائه می‌دهد، بخش عمده‌ای از تلاش‌های شما باید

بازاریابی محور باشد و تمرکز بر ایجاد مشتریان راضی و افزایش خریدهای آنها داشته باشد. (این وضعیت معمولاً در ۲۰ درصد از خطوط تولید شما رخ می دهد که ۸۰ درصد از سودتان را تولید می کنند).

اگر در بسته محصول/خدمت/قیمت فعلی خود مزیت پایدار ندارید، باید نوآوری کنید. در این مرحله، شرکت شما به جای اینکه بازاریابی محور باشد، باید به صورت تولیدمحور عمل کند.

۵. فروش

برای افزایش عملکرد فروش، به جای تمرکز بر روی میانگین ها، به اصل ۲۰/۸۰ فکر کنید. برخی ایده ها عبارتند از:

- بیشتر شرکت ها می دانند که ۲۰ درصد از نیروی فروش آنها ۸۰ درصد از کسب و کارشان را تولید می کند، اما هرگز تحلیل نمی کنند که چرا این اتفاق می افتد. شاید کلید افزایش فروش در شناسایی این باشد که افراد برتر فروش چه کاری متفاوت انجام می دهند و سپس کل تیم فروش را آموزش دهید تا همان کارها را انجام دهند.
- گزینه دیگر این است که تلاش کنید افراد فروش بیشتری با ویژگی های مشابه افراد برتر استخدام کنید. به چه نوع ویژگی های شخصیتی و نگرش هایی در افراد جدید باید

توجه کنید؟

- کمی آزمایش کنید. یک تیم فروش موفق را به طور موقت از یک بخش به بخش دیگر منتقل کنید. بررسی کنید آیا دلایل ساختاری وجود دارد که باعث شود تیم‌ها در بخش‌های مختلف عملکرد متفاوتی داشته باشند و موانع داخلی که ممکن است مانع از موفقیت شوند را حذف کنید.
- تلاش‌های افراد فروش را بر روی ۲۰ درصد از خطوط تولید خود که ۸۰ درصد از سود را ایجاد می‌کنند، متمرکز کنید.
- به طور مشابه، کارکنان فروش خود را آموزش دهید تا توجه بیشتری به ۲۰ درصد از مشتریانی که ۸۰ درصد از سود را تولید می‌کنند، داشته باشند. به طور ایده‌آل، ۸۰ درصد از زمان آن‌ها باید صرف همین مشتریان کلیدی ۲۰ درصدی شود.
- بررسی کنید که آیا می‌توانید مشتریان کلیدی خود را تحت نظر یک تیم فروش موفق قرار دهید تا آن‌ها بتوانند سطح خدمات و توجهی فراتر از حد معمول دریافت کنند.
- به طور فعال به دنبال راه‌هایی برای کاهش هزینه‌های فروش به مشتریان ۸۰ درصدی با ارزش پایین‌تر باشید. شاید بتوانید آن‌ها را به سیستم‌های مبتنی بر تلفن منتقل کنید، به جای اینکه به جلسات فروش حضوری نیاز داشته باشید.

۶. فناوری اطلاعات

اصل ۲۰/۸۰ به طور گسترده‌ای در صنعت فناوری اطلاعات شناخته شده و به کار گرفته می‌شود. برخی از مثال‌ها:

- بیشتر توسعه‌دهندگان نرم‌افزار می‌دانند که ۸۰ درصد از مزایا از ۲۰ درصد ساده‌ترین کدهایی که می‌نویسند، حاصل می‌شود.
- طراحان نرم‌افزار نیز بر این فرض کار می‌کنند که بیشتر افراد از ۲۰ درصد از ویژگی‌ها، ۸۰ درصد از زمان استفاده می‌کنند. بنابراین، این ویژگی‌های پرکاربرد باید تا حد ممکن ساده و در دسترس باشند.
- ارزش فناوری خودکار که برای همه کارکنان شرکت در دسترس است، به سرعت در حال افزایش است، زیرا شرکت‌ها با بهره‌گیری از فناوری‌های بهتر، به سمت غیرمتمرکز شدن حرکت می‌کنند.

۷. تصمیم‌گیری و تحلیل

به طور کلی، شرکت‌ها امروزه تمایل دارند که توسط انبوهی از فارغ‌التحصیلان مدارس مدیریت که از دهه ۱۹۵۰ وارد بازار شده‌اند، بیش از حد تحلیل شوند. این تحلیل‌ها معمولاً دیدگاه‌های تجاری سنتی را که در گذشته رشد شرکت‌ها را هدایت می‌کردند، نادیده

می گیرند.

اصل ۲۰/۸۰ پنج قانون عملی برای تصمیم گیرندگان ارائه می دهد:

- از نظر نتایج، بسیاری از تصمیمات اهمیت چندانی نخواهند داشت. بنابراین، وقت خود را صرف تحلیل های زمان بر نکنید، به سرعت تصمیم گیری کنید و ادامه دهید.
- مهم ترین تصمیمات کسب و کار شما معمولاً به طور پیش فرض و بر اساس رویدادهای خارجی گرفته می شوند. در این شرایط، بینش و شهود اهمیت زیادی پیدا می کنند.
- برای تصمیمات مهم، ۲۰ درصد از زمان خود را صرف جمع آوری ۸۰ درصد اطلاعات موجود کنید، سپس بر اساس آن تصمیمی ۱۰۰ درصد متعهدانه بگیرید. با این روش، بسیار بهره ورتر خواهید بود.
- اگر چیزی که تصمیم گرفته اید مؤثر نیست، زودتر تغییرات لازم را ایجاد کنید قبل از اینکه دیر شود.
- وقتی چیزی خوب کار می کند، راهی برای دو برابر کردن منابع در آن بخش پیدا کنید و تا جایی که ممکن است این کار را ادامه دهید. به رشد محدود راضی نشوید و به دنبال بهبودهای ۱۰ یا حتی ۱۰۰ برابری باشید.

۸. مدیریت موجودی

تمایل طبیعی شرکت‌ها این است که موجودی بیش از حد نگه دارند، که این موضوع منجر به کاهش درآمدها می‌شود. قوانین کلی یک سیستم مدیریت موجودی مبتنی بر اصل $۲۰/۸۰$ عبارتند از:

- به دنبال راه‌هایی باشید تا محصولاتی که به‌طور مداوم بیشترین ضرر را ایجاد می‌کنند، حذف کنید.
- برای هر محصولی که دارید، به دنبال راه‌هایی باشید تا تعداد انواع مختلفی که ارائه می‌دهید را کاهش دهید.
- هر جا که ممکن است، سعی کنید مدیریت موجودی را به تأمین‌کنندگان یا مشتریان خود واگذار کنید.
- ۲۰ درصد از موجودی که بیشترین حجم را دارد، به مناطقی از انبار که دسترسی آسان‌تری دارند، منتقل کنید.
- کارایی‌های مدیریت موجودی که از به‌کارگیری اصل $۲۰/۸۰$ به‌دست می‌آید، اغلب ناشی از تمرکز شفاف‌تر بر مهم‌ترین مشتریان، خطوط تولید با حجم بالا و سایر عوامل کلیدی است.

۹. مدیریت پروژه

به‌کارگیری اصل $۲۰/۸۰$ در مدیریت پروژه یعنی:

- پروژه را ساده کنید تا اعضای تیم بتوانند بر ۲۰ درصد از فعالیت‌هایی که ۸۰ درصد از ارزش کلی را تولید می‌کنند،

تمرکز کنند.

- وقتی به ۸۰ درصد از ارزش پروژه دست یافتید، ارزیابی کنید که آیا وقت صرف شده برای دستیابی به ۲۰ درصد باقیمانده ارزش افزوده می‌ارزد یا خیر. اگر این زمان به صرفه نیست، پروژه را در همان مرحله به پایان برسانید.
- زمان بیشتری را به برنامه‌ریزی دقیق اختصاص دهید تا به اجرای آن. متوجه خواهید شد که ۸۰ درصد از مشکلات در مرحله طراحی بروز می‌کنند و اصلاح آن‌ها در این مرحله زودتر و آسان‌تر خواهد بود.
- به خاطر داشته باشید که ۲۰ درصد از مشکلات، ۸۰ درصد از افزایش هزینه‌ها را به وجود می‌آورند.

۱۰. مذاکره

به‌کارگیری اصل ۲۰/۸۰ در مهارت‌های مذاکره:

- همیشه به خاطر داشته باشید که ۲۰ درصد از نکات مورد بحث، ۸۰ درصد از ارزش موضوع مورد اختلاف را تشکیل می‌دهد. سعی کنید نکات مذاکره‌ای که خارج از این ۲۰ درصد حیاتی هستند را واگذار کنید و در عوض، بر روی موضوعات کلیدی تمرکز کنید.
- در بیشتر مذاکرات، ۸۰ درصد از توافقات در ۲۰ درصد آخر

زمان موجود به دست می آید. بنابراین، مذاکره را به گونه ای مدیریت کنید که تا زمانی که به مرحله پایانی نزدیک می شوید، مهم ترین موارد را مطرح کنید؛ زیرا در این مرحله، افراد معمولاً انعطاف پذیرتر هستند.

تلاش من برای سادگی است. به طور کلی، مردم به قدری کم دارند که خرید حتی ضروری ترین چیزها هزینه بر است (چه برسد به تجملاتی که هر کسی لایق آن است) زیرا تقریباً همه چیزهایی که ما تولید می کنیم بسیار پیچیده تر از آنچه نیاز است، هستند. لباس های ما، غذای ما، وسایل خانه ما؛ همه می توانند بسیار ساده تر از آنچه اکنون هستند باشند و در عین حال زیباتر به نظر برسند." هنری فورد

"کسانی که دلایل موفقیت خود را تحلیل می کنند، می دانند که قانون ۲۰/۸۰ اعمال می شود. ۸۰ درصد از رشد، سودآوری و رضایت آنها از ۲۰ درصد مشتریان به دست می آید. حداقل، شرکت ها باید ۲۰ درصد برتر مشتریان را شناسایی کنند تا تصویر روشنی از چشم اندازهای مطلوب برای رشد آینده داشته باشند."

وین ماناکتالا

"یک پایگاه داده، هرچند گسترده باشد، اطلاعات نیست؛ بلکه سنگ معدن اطلاعات است. اطلاعاتی که کسب و کار به آن وابسته است، اگر هم وجود داشته باشد، به شکل ابتدایی و بی نظم است. آنچه یک

کسب‌وکار بیشتر از همه برای تصمیمات خود نیاز دارد — به‌ویژه برای تصمیمات استراتژیک — داده‌هایی است که درباره آنچه در خارج از کسب‌وکار می‌گذرد، به‌دست می‌آید. تنها در بیرون از کسب‌وکار است که نتایج، فرصت‌ها و تهدیدها وجود دارند."

پیتر دراگر

کاربردهای شخصی اصل ۲۰/۸۰

حوزه‌های کلیدی که تفکر ۲۰/۸۰ می‌تواند در زندگی شخصی به کار رود، عبارتند از:

۱. مدیریت زمان
۲. تعیین اهداف شخصی
۳. ایجاد دوستی‌های شخصی و حرفه‌ای
۴. انتخاب‌های شغلی
۵. کسب درآمد بیشتر
۶. توسعه عادات شخصی موفقیت

مزایای استفاده از تفکر ۲۰/۸۰ در مسائل شخصی:

- تفکر ۲۰/۸۰ منعکس‌کننده است و منجر به بینش‌هایی می‌شود که در صورت به کار بردن، می‌تواند کیفیت کلی زندگی را به‌طور قابل‌توجهی بهبود بخشد.

- تفکر ۲۰/۸۰ غیرمتعارف است. این تفکر حوزه‌های غیرمولد را شناسایی می‌کند که می‌توان حذف کرد، بخش‌هایی که بیشتر مردم هرگز متوجه آن‌ها نمی‌شوند.
- تفکر ۲۰/۸۰ به حداکثر رساندن زمان صرف شده در فعالیت‌های لذت‌بخش و مولد و به حداقل رساندن زمان صرف شده برای وظایفی که خیلی خوشایند نیستند، می‌پردازد.
- تفکر ۲۰/۸۰ به‌طور طبیعی خوش‌بینانه است و فرد را به پیشرفت شخصی و بهبود خود تشویق می‌کند.
- تفکر ۲۰/۸۰ استراتژیک است و بر روی تعداد کمی از عوامل مولد تمرکز می‌کند، به‌جای اینکه بر تعداد زیادی از عوامل حاشیه‌ای و کم‌ارزش تمرکز داشته باشد.
- تفکر ۲۰/۸۰ خلاق است و خارج از چارچوب می‌اندیشد و به محدودیت‌های دلخواه پایبند نیست.
- تفکر ۲۰/۸۰ جاه‌طلبی شخصی را با رویکردی ساختاریافته و هوشمندانه ترکیب می‌کند، به‌جای اینکه تلاش کند تا برای همه چیز باشد.

۱. مدیریت زمان

هدف اساسی مدیریت زمان بر پایه اصل ۲۰/۸۰، سازماندهی بهتر نیست، بلکه افزایش بهره‌وری است. هفت اصل کلیدی عبارتند از:

- به یک پرش ذهنی پردازید تا تلاش را از پاداش جدا کنید و به این باور برسید که با کار کمتر می‌توانید بیشتر به دست آورید، به شرطی که فقط بر روی مواردی که بیشترین بهره‌وری را دارند، تمرکز کنید.
- هرگز بابت لذت بردن از کاری که انجام می‌دهید، احساس گناه نکنید. برعکس، هر کاری که می‌توانید انجام دهید تا آنچه را بیشتر از همه دوست دارید به عنوان یک منبع درآمد تبدیل کنید.
- از کار کردن برای دیگران دست بردارید. ۲۰ درصد از ثروتمندترین افراد جهان این موقعیت را با کار کردن برای دیگران به دست نیاورده‌اند؛ بلکه تنها برای خودشان کار کرده‌اند.
- خود را از هنجارهای اجتماعی خودسرانه رها کنید. زمان شما متعلق به خودتان است.
- زمان بگذارید تا ۲۰ درصد از زمان‌هایی را که بیشترین

بهره‌وری را دارند شناسایی کنید؛ یعنی همان زمان‌هایی که ۸۰ درصد از دستاوردها، نتایج یا خوشبختی شخصی شما را ایجاد می‌کنند.

- به‌طور فعال به دنبال راه‌هایی باشید تا مقدار زمان مولدی که در زندگی‌تان صرف می‌شود را افزایش دهید. به دنبال فعالیت‌های مکملی باشید که به همان اندازه مؤثر باشند.
- در نهایت، همه فعالیت‌هایی را که تنها ارزش حاشیه‌ای دارند حذف یا کاهش دهید. به دنبال راه‌های غیرمتعارف و خلاقانه برای اجتناب از این فعالیت‌ها باشید.

برای بیشتر افراد، ده فعالیت کم‌ارزش در استفاده از زمان عبارتند از:

- کارهایی که دیگران از شما می‌خواهند انجام دهید.
- کارهایی که همیشه به همان شیوه انجام شده‌اند.
- کارهایی که در آن‌ها مهارت چندانی ندارید.
- کارهایی که شخصاً از انجام آن‌ها متنفر هستید.
- کارهایی که نیمه‌کاره مانده‌اند و هرگز به پایان نرسیده‌اند.
- کارهایی که افراد کمی به آن علاقه‌مند هستند.
- کارهایی که دو برابر زمانی که پیش‌بینی کرده‌اید، طول کشیده‌اند.

- کارهایی که به دیگران وابسته است که قابل اعتماد نیستند.
- کارهایی که چرخه‌ای کاملاً پیش‌بینی شده دارند.
- پاسخ دادن به تلفن

برعکس، ده فعالیت باارزش‌ترین استفاده از زمان عبارتند از:

- کارهایی که به‌طور مستقیم با هدف کلی زندگی شما مرتبط است.

- کارهایی که همیشه دوست داشته‌اید انجام دهید.
- کارهای بسیار مولدی که بخش عمده‌ای از دستاوردهای شما را به وجود می‌آورند.

- روش‌های جدید انجام کارها که باعث صرفه‌جویی در زمان یا افزایش کارایی می‌شوند.

- دستیابی به چیزهایی که دیگران آن‌ها را برای شما غیرممکن می‌دانستند.

- به‌کارگیری تکنیک‌های نوآورانه‌ای که در سایر حوزه‌ها موفق بوده‌اند و اعمال آن‌ها در زندگی خودتان.

- کارهایی که به ظرفیت خلاقانه شخصی شما مرتبط هستند.

- دیگران را به انجام کارهای خاص و کم‌ارزش برای شما وادار کنید.

- همکاری خلاقانه با افراد دیگر که بسیار مولد هستند.

- کارهایی که مهلت آن‌ها در شرف پایان است.

۲. تعیین اهداف شخصی

یک سیستم تعیین اهداف مبتنی بر اصل ۲۰/۸۰ تلاش می‌کند اهداف را در حوزه‌های با بهره‌وری بالا تنظیم کند که حداقل ۸۰ درصد از خوشبختی کلی ما را ایجاد می‌کنند. اولویت‌های این نوع سیستم به شرح زیر است:

- ابتدا با اهداف سبک زندگی شروع کنید. این اهداف پایه و اساس سایر اهداف خواهند بود. چه اهداف خاصی باعث می‌شود حداقل ۸۰ درصد از زمان خود را احساس خوبی داشته باشید؟

- شغل دومین حوزه‌ای است که باید در آن هدف‌گذاری کنید. به دنبال شغلی باشید که حداقل ۸۰ درصد از زمانتان از آن لذت ببرید. همچنین، چگونه حرفه شریک زندگی شما بر زندگی شخصی شما تأثیر می‌گذارد و چه اهدافی باید در آن حوزه تنظیم شوند؟

- سپس، تصمیم بگیرید چه سطحی از درآمد را نیاز دارید. در حالت ایده‌آل، شما می‌خواهید از راه انجام کاری که واقعاً از آن لذت می‌برید درآمد کسب کنید، جایی که می‌توانید رئیس خود باشید یا کارکنانی داشته باشید و در عین حال

مازاد درآمدی برای سرمایه‌گذاری تولید کنید.

- در نهایت، تصمیم بگیرید که چه چیزی می‌خواهید به دست آورید – میراث شما. در گذشته در چه چیزی موفق بوده‌اید که بتوانید آن را گسترش دهید و یک عمر دستاوردهای موفقیت‌آمیز بسازید؟

۳. ایجاد دوستی‌های شخصی و حرفه‌ای

به‌کارگیری تفکر ۲۰/۸۰ در حوزه روابط شخصی بینش‌های زیر را به همراه دارد:

- برای بیشتر افراد، ۸۰ درصد از ارزش به‌دست‌آمده از دوستی‌های شخصی یا حرفه‌ای، از ۲۰ درصد از این ارتباطات می‌آید.

- ۸۰ درصد از کل ارزش روابط از ۲۰ درصد روابط نزدیک حاصل می‌شود که اولین بار در زندگی ما شکل گرفته‌اند.

- بیشتر افراد، بسیار کمتر از ۸۰ درصد زمان را به ۲۰ درصد روابطی که بیشترین ارزش را دارند، اختصاص می‌دهند.

شما می‌توانید موفقیت خود را در حرفه‌تان به‌طور قابل‌توجهی افزایش دهید اگر با یک شریک استراتژیک همکاری کنید که از بودن با شما لذت می‌برد، به توانایی‌های شما احترام می‌گذارد، پیشینه حرفه‌ای مشابهی دارد و می‌تواند ارزش افزوده‌ای برای شما و از سوی شما

ایجاد کند. به طور ایده آل، شما می خواهید یک یا دو هم پیمان داشته باشید که مربی شما باشند، دو یا سه نفر که همکاران شما باشند و یک یا دو نفر که شما به آن ها مربیگری کنید.

۴. انتخاب های شغلی

در جامعه امروز، موفقیت متعلق به افرادی است که همه چیز را به دست می آورند. به عبارت دیگر، افرادی که در بالاترین نقطه حرفه خود هستند، همواره در اخبار حضور دارند و بیش از همه افراد دیگر موفقیت کسب می کنند. با استفاده از این واقعیت به عنوان یک پایه، تفکر ۲۰/۸۰ مفاهیم زیر را برای موفقیت شغلی ارائه می دهد:

- فقط در یک حوزه تخصص داشته باشید و سخت تلاش کنید تا مهارت های فوق العاده ای در آن زمینه خاص توسعه دهید.
- یک حوزه تخصصی را انتخاب کنید که به آن علاقه مند و مشتاق هستید، جایی که می توانید در آن برتری پیدا کنید و به عنوان بهترین شناخته شوید.
- برای اینکه از اشتیاق خود شغلی بسازید، به دانش نیاز دارید. بیشتر از هر کس دیگری درباره حوزه تخصصی خود بدانید.
- بفهمید چه کسی حاضر است برای دانش یا مهارت های شما در این حوزه پول پرداخت کند و راه هایی برای ارائه این ارزش به آن ها پیدا کنید.

- شناسایی کنید که کدام بخش از تلاش‌هایتان (۲۰ درصد) ۸۰ درصد از بازدهی را ایجاد می‌کند و به‌طور انحصاری بر روی آن بخش‌ها تمرکز کنید.
- آماده باشید که برای یادگیری از بهترین‌های حوزه خود پول بپردازید و مشاهده کنید که چگونه فکر می‌کنند، عمل می‌کنند و زمان خود را صرف می‌کنند.
- خوداشتغالی را انتخاب کنید، جایی که می‌توانید زودتر از موعد دستمزد خود را بر اساس نتایجتان دریافت کنید.
- تا حد ممکن کارکنان بیشتری را استخدام کنید که به تلاش‌های شما ارزش بیافزایند.
- فقط بر مهارت‌های تخصصی خود تمرکز کنید و در سایر حوزه‌ها از پیمانکاران خارجی استفاده کنید.
- از مزایای اهرم سرمایه استفاده کنید، سرمایه را در سایر حوزه‌های موفق به کار بگیرید و استراتژی‌های موفق را در بخش‌های دیگر گسترش دهید.

۵. کسب درآمد بیشتر

اصل اساسی ۲۰/۸۰ برای کسب درآمد بیشتر به طرز فریبنده‌ای ساده است: پول را در جای درست قرار دهید و سپس تا حد امکان آن را

بدون تغییر باقی بگذارید تا به مرور زمان رشد کند.

به کارگیری تفکر ۲۰/۸۰ در فرآیند کسب درآمد، این قوانین را ایجاد می کند:

- استراتژی سرمایه گذاری خود را با شخصیتتان هماهنگ کنید. افراد عملی باید در حوزه های شناخته شده سرمایه گذاری کنند. سیستم های تحلیلی برای افرادی که روش مند هستند، مناسب تر است.
- به طور مثبت اقدام کنید و پرتفوی سرمایه گذاری نامتعادل ایجاد کنید که هدف آن به حداکثر رساندن بازده است، نه به حداقل رساندن ریسک.
- عمدتاً در بازار سهام سرمایه گذاری کنید، مگر اینکه در حوزه های دیگر تخصص داشته باشید.
- یک سرمایه گذار بلندمدت باشید. نوسانات روزانه قیمت ها را به طور کامل نادیده بگیرید.
- میزان سرمایه گذاری خود را افزایش دهید وقتی که بازار پایین است و بقیه بدبین هستند.
- اگر نمی توانید بازار را شکست دهید، حداقل آن را با خرید فقط سهام هایی که در شاخص های شناخته شده قرار دارند، دنبال کنید.

- فقط در یک حوزه‌ای که اطلاعات تخصصی دارید سرمایه‌گذاری کنید.

- به سرمایه‌گذاری در سهام بازارهای نوظهور فکر کنید که پتانسیل زیادی برای رشد بالاتر از حد میانگین دارند.

- هر سهامی را که قیمت آن ۱۵ درصد یا بیشتر کاهش یابد، بلافاصله و بدون استثنا بفروشید. ضررها را محدود کنید.

- در برابر وسوسه کسب سود زود هنگام مقاومت کنید. بگذارید سودها تا حد ممکن ادامه یابند. تنها زمانی بفروشید که سود به ۱۵ درصد کمتر از بالاترین نقطه خود رسیده باشد.

کسب درآمد یا داشتن یک حرفه موفق، تضمینی برای شادی شخصی نیست و مهم است که هرگز این دیدگاه را از دست ندهید که در نهایت، پول همیشه وسیله‌ای برای رسیدن به هدف است و نه هدف نهایی.

۶. توسعه عادات شخصی موفقیت

به‌کارگیری تفکر ۲۰/۸۰ برای شادی کاملاً ساده است:

- زمان‌هایی که بیشترین خوشحالی را دارید شناسایی کنید و تا جایی که ممکن است آن‌ها را تکرار کنید.

- زمان‌هایی که کمترین خوشحالی را دارید شناسایی کنید و زندگی خود را به‌گونه‌ای سامان دهید که تا حد ممکن از آن‌ها اجتناب کنید.

رسیدن به این اهداف ساده در زندگی، چالشی دائمی است. همان طور که در هر چیز دیگری، عاداتی که به کار می‌بریم، تأثیر زیادی بر میزان موفقیت ما خواهند داشت. برای دستیابی به موفقیت شخصی، به‌طور فعال به دنبال راه‌هایی باشید تا این عادات شخصی را بسازید:

- **ورزش بدنی روزانه:** اندورفین‌هایی که به‌طور طبیعی در حین ورزش تولید می‌شوند، بسیار نشاط‌آورتر از هر جایگزین طبیعی یا مصنوعی هستند.
- **تحریک ذهنی:** چیزی که شما را وادار به فکر کردن به ایده‌های جدید درباره چیزهای جدید کند.
- **تحریک روحی یا هنری، یا مدیتیشن:** هر روز به همان اندازه که از سلامت جسمانی خود مراقبت می‌کنید، تخیل یا روح خود را تغذیه کنید.
- برای شخص دیگری یا گروهی کاری انجام دهید. این کار روحیه شما را تقویت کرده و دیدگاه بهتری نسبت به چالش‌های زندگی به شما می‌دهد.
- یک وقفه کوتاه لذت‌بخش را با کسی که از بودن با او لذت می‌برید به اشتراک بگذارید.
- هر روز حداقل یک لذت کوچک به خودتان بدهید، کاری که عاشق آن هستید انجام دهید.

- در پایان هر روز، لحظه‌ای را به خود اختصاص دهید تا بابت دستاوردهایتان به خودتان تبریک بگویید. این کار باعث می‌شود نسبت به نحوه پیشرفت کارها احساس خوبی داشته باشید.
- علاوه بر عادات روزانه شخصی، میانبرهای مبتنی بر اصل ۲۰/۸۰ برای زندگی شاد عبارتند از:
- درصد بیشتری از زندگی خود را که تحت کنترل مستقیم شماست، به حداکثر برسانید.
- اهداف معقول و قابل دستیابی تنظیم کنید که حس موفقیت را در شما ایجاد کنند.
- نسبت به تغییرات اجتناب‌ناپذیر که به دلیل رویدادهایی فراتر از کنترل شما رخ می‌دهند، انعطاف‌پذیر باشید.
- یک رابطه نزدیک با یک شریک شاد برقرار کنید.
- فقط تعداد کمی دوستی نزدیک با افرادی مثبت و شاد پرورش دهید.
- اتحادهای حرفه‌ای قوی با تعداد کمی از افرادی که واقعاً از بودن با آنها لذت می‌برید، ایجاد کنید.
- به سمت سبکی از زندگی حرکت کنید که شما و شریک زندگی‌تان برای کار، خانه و زندگی اجتماعی خود می‌خواهید.

"ما نمی‌توانیم مطمئن باشیم که بشر تا چه ارتفاعی در پیشرفت خود به سوی کمال خواهد رسید. بنابراین، می‌توانیم با خیال راحت به این نتیجه برسیم که هر عصری از جهان به همان اندازه بر ثروت واقعی، شادی، دانش و شاید فضیلت بشر افزوده است".

ادوارد گیبون

"روابط به ما کمک می‌کنند تا تعریف کنیم که چه کسی هستیم و چه کسی می‌توانیم بشویم. اکثر ما می‌توانیم موفقیت‌های خود را به روابط کلیدی خود ردیابی کنیم".

دونالد کلیفتون و پائولا نلسون

با تشکر

محمد مهدی ربانی

برای دسترسی به خلاصه برترین کتاب‌ها

وارد کانال تلگرامی زیر شوید

[باشگاه کتابخوانی ویدان](#)