

ديموت زهاريادس



حياتك 80/20 YOUR LIFE!

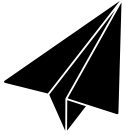
القاعدة الأكثر فاعلية لتحقيق
أكبر إنجاز بمجهود أقل!

دار دُون

ترجمة: حمدي أبو كيلة

تم تجهيز هذه النسخة بواسطة:

أنهار



https://t.me/osn_osn



Scan me!

حياتك

20\80

https://t.me/osn_osn

مكتبة إيلينا
Elena book



حياتك ٢٠/٨٠



Translated and published by Dawen Publishing House with permission from the Art of Productivity and DZ Publications. This translated work is based on '80\20 Your Life!' by Damon Zahariades. ©2018 by Damon Zahariades. All rights reserved. Dawen Publishing House is responsible for the quality of this translated work.

Translation arrangement managed RussoRights, LLC on behalf of the Art of Productivity and DZ Publications.

ديمون زهاريادس: حياتك ٢٠/٨٠، كتاب

الطبعة العربية الأولى: يناير ٢٠٢٣

رقم الإيداع: ٢٦٦٠٥ / ٢٠٢٢ - التقييم الدولي: 4 - 342 - 806 - 977 - 978

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة للناشر
لا يجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة
بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر.

إن الآراء الواردة في هذا الكتاب
لا تُعبر عن رؤية الناشر بالضرورة
وإنما تُعبر عن رؤية الكاتب.

© دار دَوْنُ

عضو اتحاد الناشرين المصريين.

عضو اتحاد الناشرين العرب.

القاهرة - مصر

Mob +2 - 01020220053

info@dardawen.com

www.Dardawen.com



ديمون زهاريادس

حياتك ٢٠/٨٠

القاعدة الأكثر فاعلية
لتحقيق أكبر إنجاز بمجهود أقل

ترجمة

حمدي أبو كيله





80\20 Your Life!

HOW TO GET MORE DONE WITH LESS EFFORT
AND CHANGE YOUR LIFE IN THE PROCESS!

Damon Zahariades

Translated and published by Dawen Publishing House with permission from the Art of Productivity and DZ Publications. This translated work is based on '80\20 Your Life!' by Damon Zahariades. ©2018 by Damon Zahariades.

All rights reserved.

Dawen Publishing House is responsible for the quality of this translated work.

Translation arrangement managed RussoRights, LLC on behalf of the Art of Productivity and DZ Publications.



ما هي قاعدة ٢٠ / ٨٠ وكيف ستحسن حياتك؟

“

إن قاعدة ٢٠ / ٨٠ التي تعرف أيضًا بـ «مبدأ باريتو» Pareto Principle، كانت من بنات أفكار الاقتصادي الإيطالي «فيلفريدو باريتو» Vilfredo Pareto، فقد لاحظ «باريتو» سنة ١٨٩٦م أن ٨٠٪ من الممتلكات والثروة في إيطاليا مملوكة من قبل ٢٠٪ من السكان، ورغم أن تلك الملاحظة لن تفاجئ أحدًا اليوم، إلا أنها كانت تمثل تصريحًا مثيرًا في ذلك الوقت.

”

لم يتوقف «باريتو» عند توزيع الممتلكات والثروة، لكنه بين لاحقًا أن قاعدة ٢٠ / ٨٠ يمكن أن تنطبق على ظواهر أخرى، على سبيل المثال، لاحظ أن ٢٠٪ من قرون البازلاء في حديقته أنتجت ٨٠٪ من حبوب البازلاء، وقد استفاد «باريتو» وآخرون من هذا الاكتشاف لاحقًا للبرهنة على صحة قاعدة ٢٠ / ٨٠ في العلم، والرياضة، والاقتصاد، وتطوير البرمجيات.



واليوم، نناقش قاعدة ٢٠ / ٨٠ عادة في سياق إنتاجية منظمات الأعمال وأماكن العمل، ولكننا الآن في سبيلنا لأن نتخذ منهجًا مختلفًا، حيث سنشرع في تطبيق هذا المفهوم البسيط المغير للحياة على كل جوانب خبرتك اليومية. سوف تكتشف أن قاعدة ٢٠ / ٨٠ أداة قوية تستطيع أن تستخدمها لتحقيق أقصى إشباع من مسارك المهني، وحياتك المنزلية، وعلاقاتك، ويمكن أن يكون لها تأثير ضخم على نظامك الغذائي، ولياقتك البدنية، وشؤونك المالية، وتعليمك، كما يمكن أن تدفع مشروعك الصغير إلى نجاح مرموق في إطار زمني قصير بدرجة مذهلة.

” باختصار، أنا في طريقي لأوضح لك كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في تجويد كل مجالات حياتك.

ما لا يمثل قاعدة ٢٠ / ٨٠

إن الأمر لا يتعلق بتطبيق نظام، فنحن لا نسعى لتحويل حياتك لمعادلة مُحمّلة، ولكن الأمر يدور حول استعداد ذهني لتفكير مستقبلي، تفكير يدرك القيمة الهائلة للتركيز على الأشياء المُهمّة وتجاهل غيرها. كما أن الأمر لا يقتصر على مبدأ استخدام الحد الأدنى، فبينما يمكن أن يساعدك «مبدأ باريتو» في التحرك نحو هذا المبدأ (إذا كان هذا هدفك)، فإن تطبيقاته العملية تمتد لما هو أبعد من ذلك بكثير. هناك فهم خاطئ لقاعدة ٢٠ / ٨٠، وهو أنها تشجع القيام بالأشياء بطريقة متعجلة متهاونة، ولكن هذا غير حقيقي، ونحن لا نحاول أن

نتبع أسهل الطرق، بل على العكس، نحن نسخر تركيزنا وطاقتنا لمهام تنتج أعظم أثر فيما يتعلق بأهدافنا.

بتعبير آخر، لماذا نهدر وقتنا المحدود على أشياء لها تأثير ضئيل على إنجاز أهدافنا؟ إذا كان في استطاعتنا أن نقطع ٨٠٪ من الطريق مع ٢٠٪ فقط من الجهد، فلماذا لا نفعل ذلك؟

سوف تصبح هذه الفكرة واضحة وضوح الشمس حيث نتقدم خلال كتابنا هذا.

اسم اللعبة: الرافعة.

يدور «مبدأ باريتو» في أبسط صورته حول الرافعة، تلك التي تتمكنك من القيام بأشياء صغيرة تستطيع أن تحول حياتك.

فكّر في الطرق الكثيرة لاستخدام الرافعة اليوم. نحن نستخدم فتاحات القوارير لكي ننزع الغطاء المعدني للقارورة، ونستخدم الكماشة لنزع المسامير، كما نستخدم رافعة السيارة في رفع مركباتنا عندما نحتاج لتغيير الإطارات، ونستخدم المقص، الذي يتكون من رافعتين، في قطع الورق، والكرتون، والحبل.

هناك رافعات أخرى ذات علاقة طفيفة بالقوة الجسدية، ولكنها مفيدة بالكيفية ذاتها، على سبيل المثال، نقرة بسيطة على مفتاح الكهرباء تغمر غرفة بكاملها بالضوء، والضغط على زناد يشغل مثقاباً يمكن استخدامه في عدد لا يُحصى من الأشغال المنزلية.

وأنا في طريقي لأن أبين لك كيف تستخدم الرافعة التي بشرت بها قاعدة ٢٠ / ٨٠ في تحسين كل أوجه أسلوب حياتك بشكل كبير.

هذا كتاب مفتوح النهايات

وأؤكد لك مرة أخرى أن نيتي ليست تقديم مخطط كي تقوم بتنفيذه، أو صيغة جاهزة للاستخدام، فمثل هذا النهج، في رأيي، ضرره أكبر من نفعه.

يجب أن يتناسب أي تطبيق لـ «مبدأ باريتو» مع ظروفك. لأنها ظروف خاصة بك في النهاية، وهدف من هذا الكتاب هو إلهامك لأن تبتكر وتجرب طرقًا لتطبيق «مبدأ باريتو» في خبراتك اليومية، وسوف أعطيك عددًا من الأمثلة على امتداد الطريق، بعضها مستوحى من حياتي، وسوف تكتشف كيف استخدمتُ أنا قاعدة ٨٠ / ٢٠، وقوة التأثير التي تقدمه، لإحداث تغييرات حقيقية في أسلوب حياتي. ولكن هذه الأمثلة يجب أن تقوم فقط بدور نقطة الانطلاق لأفكارك أنت، فيجب أن تتناسب القاعدة مع سياق حياتك، وتتكامل مع أهدافك الشخصية.

أمل مُخْلِصًا أنك ستتحمس مثلي لإمكانات «مبدأ باريتو» في تغيير الحياة، وأنا مقتنع بأنني سوف أجد أنك بعد تطبيقه على مجال واحد من حياتك وتشهد النتائج سترغب في تطبيقه على كل المجالات! وأنا مقتنع أنك بعد تطبيقه في مجال واحد ورؤية النتائج، سترغب في تطبيقه على جميع المجالات!



أسلوب حياتي مع ٢٠/٨٠ (كيف غير «مبدأ باريتو» قواعد اللعبة بالنسبة لي؟)

“

لقد وضعتِ الصدفَةُ قاعدةَ ٢٠/٨٠ في طريقي
بينما كنت أدرس بالكلية. كانت مصدرًا للإلهام
بالنسبة لي، واليوم، بعد مرور عقود؛ ما زالت
هي المقياس الذي أستخدمه في اتخاذ قرارات
بشأن كيفية إدارة وقتي.

”

وعلى الرغم من ذلك، احتجت سنوات لكي أكتشف الإمكانيات
الحقيقية لقاعدة ٢٠/٨٠، لقد كان لديّ منظور محدود للحياة أثناء
دراستي بالكلية، حيث كنتُ أقضي معظم وقتي في مهامّ متعلقة
بالدراسة، مثل إتمام الواجبات، والمشروعات، ومراجعة الدروس من
أجل الامتحانات؛ وقد أدى هذا التركيز الموحد على دراستي إلى تقييد
فهمي لقاعدة ٢٠/٨٠، لقد طبقت القاعدة على كل الأشياء المتعلقة
بدراستي، ولكنني فشلتُ في أن أستوعب تطبيقاتها الأوسع.



ومر وقت طويل قبل أن أبدأ في فهم الاستفادة المذهلة من «مبدأ باريتو» في تحقيق نتائج أخرى، وإليك لمحة عن كيفية اتساع فهمي عبر السنين.

دروس من العمل في الشركات الأمريكية الكبرى

أدركتُ سريعاً أن ليس كل الاجتماعات تستحق الحضور، فمعظمها كان إهداراً للوقت (بالنسبة لي)؛ ومن ثم بدأتُ في التغاضي عنه، مهتماً فقط بالاجتماعات التي كان حضورها ضرورياً بالفعل.

وبرزت مشاكل كثيرة أثناء مسار اليوم المعتاد، حيث كان من المغربي أن أتعامل مع كل منها بالمستوى ذاته من الاهتمام، ولكنني تعلمت أن بعض المشاكل كانت غير مُهمّة، وأن الأفضل هو تجاهلها في سبيل المضي قدماً.

رسائل البريد الإلكتروني والمراسلات فقدت كانت رسائل خارجة عن السيطرة في مقر عملي، وكان حجم الرسائل هائلاً حيث يرسل كل شخص نسخة إلى كل شخص آخر لكي يطلع الجميع عليها، وتعلمت أنني أستطيع أن أتجاهل معظم الرسائل الإلكترونية وغيرها من الرسائل، كما اكتشفت أيضاً أن تلك المتعلقة منها بعلمي من النادر أن تطلب مني ردّاً.

إدارة مشروع خاص

بدأتُ مشروعاً صغيراً مبكراً من لا شيء، فقد كان الوقت ثميناً بالنسبة لي إذ إنني أعمل ما بين ٥٠ و ٦٠ ساعة أسبوعياً في وظيفتي؛ ولذلك احتجتُ إلى طريقة لتنمية مشروع مع استثمار الحد الأدنى من الوقت.

استخدمتُ الكثير من الدروس التي تعلمتها في الشركات الأمريكية الكبرى، على سبيل المثال، تجنبتُ الاجتماعات والمكالمات التليفونية غير المهمة، وتجاهلت رسائل البريد الإلكتروني غير الأساسية، وعندما كنتُ أحتاج مساعدة خارجية، تجنبتُ التقلبات النمطية المعتادة عند تعيين الموظفين.

اكتشفتُ أيضًا أن ٨٠٪ من إيرادات مشروعى تأتي من ٢٠٪ من عملائه (كان المعدل في الواقع حوالي ٨٧ / ١٣)، لقد سمعت عن هذه الظاهرة، ولكن إدارة هذا المشروع سمحت لي بأن أشهداها عن قرب، لقد كان درسًا مهمًا كشف لي عن مصداقية لا جدال فيها لـ «مبدأ باريتو».

علاقاتي

بينما كنتُ أدرس في الكلية قرأت كتاب ديل كارنيجي Dale Carnegie الكلاسيكي كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس؟ كنت أتوق إلى المزيد من العلاقات واعتقدتُ أن الحل هو أن يكون لدي عدد كبير من الأصدقاء.

وأنت نصيحة كارنيجي بأكثر مما حلمت به، فخلال شهر، كنت محاطًا دائمًا بأشخاص ينشدون اهتمامي، ولكنه للأسف كان نجاحًا أجوفًا، حيث كانت «الصدقات» التي كونتها سطحية، وبناءً عليه؛ كان الوقت الذي قضيته في رعايتها أقل من مثمر.

في العام ذاته بدأت في تقليص عدد أصدقائي، وكانت الصدقات التي سببت لي توترًا هي أول ما لجأت إلى قطعه. أولئك الذين كنت أشاركهم القليل من الاهتمامات، وأخيرًا قللت دائرة أصدقائي إلى عدد



محدود، وكانت الميزة هو أنني أستمتع حقًا بصحبة هؤلاء الأصدقاء
وأطلع لقضاء الوقت معهم.

صحتي البدنية

عانيتُ صحياً أثناء عملي بالشركات الأمريكية الكبرى؛ إذ كنتُ
أكل كل شيء أجده أمامي (ومعظمها أشياء غنية بالسكر)، وأمارس
القليل من التمارين الرياضية، وكما هو متوقع، زاد وزني وتضخم
جسمي.

عندما اهتممت أخيراً بشأن تحسين شكلي، طبقت قاعدة ٢٠ / ٨٠
على استراتيجية لياقتي البدنية، وبدلاً من التهام الطعام مثل الأرنب،
قمت ببساطة بتقليل الأطعمة الغنية بالسكر المعالج، وكان لهذا التكتيك
الوحيد تأثير مذهش على وزني وجسدي.

وبدلاً من الاشتراك في جمنيزيوم وتعريض نفسي لتمارين يومية
مكثفة، لجأتُ لجولات مشي قصيرة ومارستُ تمارين الضغط، ولمرة
أخرى، كانت الآثار ملحوظة بشكل فوري.

إن التركيز على ٢٠٪ من الأفعال الممكنة، وتجاهل ما عداها غير
قواعد اللعبة عندما تعلق الأمر بصحتي.

كتاباتي

داومت على تطبيق «مبدأ باريتو» على كتاباتي على مدى أكثر من
عشرين عامًا.

عندما أكون مندمجاً في البحث، أقاوم إغراء قراءة كل شيء كتب
عن الموضوع الذي أبحث فيه، وأركز على الدراسات التي تمتلئ بعدد

كبير من الاستشهادات ذات المصدقية، ويساعدني ذلك في التركيز على أفضل مادة.

وعندما أطلق حملات تسويق للترويج لكتبي، أتجنب وسائل التواصل الاجتماعي، والتجول بين المدونات للترويج للكتاب، وحفلات التوقيع، والمقابلات الصوتية، لقد تعلمت أن هذه النشاطات ذات تأثير ضئيل على المبيعات، وبدلاً من ذلك، صرتُ أركز وقتي واهتمامي على إنشاء محتوى فعال للنشرات الإعلامية التي أرسلها عبر بريدي الإلكتروني وعلى نشر إعلانات صغيرة على أمازون. هذه النشاطات تشمل ٢٠٪ من الأفعال الممكنة التي تُسفر عن ٨٠٪ من النتائج التي أستهدفها.

أثناء كتابتي لكتاب جديد، أذكر نفسي باستمرار بأن المسودة الأولى يمكن أن تحتوي على أخطاء، وبدلاً من التحرير الذاتي الكامل بغرض إتقان المسودة الأولى، أكتفي بضبط مقياسي للتحرير الذاتي على ٢٠٪، وإذا وجدت أنني ارتكبت خطأً إملائيًا، أصلحه، وإذا وقعت في زلة نحوية خطيرة، أصححها، وبعد ذلك، يكون هدفي هو الحصول على المسودة الأولى مكتملة بنسبة ٨٠٪. أما التحرير الحقيقي فيأتي لاحقاً.

التخلي عن هوسي

قاعدة ٢٠/٨٠ تساعدني في اتخاذ معظم قرارات حياتي، لقد أبهرتني عندما اكتشفتها لأول مرة، وازداد تمسكي بها مع مرور السنين. إن السماح لقاعدة ٢٠/٨٠ بتوجيه قراراتي أجبرني على التخلي عن هوسي بالمهام والتفاصيل الصغيرة. وهذا شيء جيد، فالأشياء الصغيرة



نادرًا ما تكون مُهمّة، أما التركيز على الأشياء الكبيرة، الـ ٢٠٪، فيوفر الوقت القيم، ويحقق طفرة في الإنتاجية، ويساعد في التحرك للأمام عندما يتعلّق الأمر بتحقيق الهدف.

«مبدأ باريتو» يمكن أن يغير حياتك

أنا واثق بنسبة ١٠٠٪ من أن قاعدة ٨٠ / ٢٠ تستطيع أن تساعدك في تصميم أسلوب حياة أكثر فعالية، فعندما تركز على الأشياء المُهمّة وتتجاهل كل شيء آخر، سوف تقطع خطوات ضخمة تجاه أي هدف تحاول أن تحققه مهما كان، بل الأدهى، أنك ستكون قادرًا على القيام بذلك بالحد الأدنى من استثمار وقتك وطاقتك.

في القسم التالي، سوف نلقي نظرة على الأسباب العملية الكثيرة الداعية لتبني «مبدأ باريتو» في كل شيء تفعله. تحذير أمين: أنا أنوي أن أقنعك بتطبيق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على حياتك.



عقترة أسباب تستلزم تطبيق «مبدأ باريتو»

“

الفكرة الجوهرية في قاعدة ٢٠ / ٨٠ هي أنك تستطيع أن تجني الأكثر ببذل مجهود أقل. بمجرد أن تدرك أن جزءًا كبيرًا من مخرجاتك ناتج عن جزء صغير من المدخلات، سوف تكون قادرًا على إجادة استثمار وقتك وتركيزك وجهدك.

”

هذا سيساعدك في تغيير حياتك، وفي الحصول على المزيد مما تريده حقًا بتجاهل كل ما هو غير ضروري. وسوف ألقى الضوء فيما يلي على عشر فوائد عملية سوف تستمتع بها عندما تتبنى مبدأ قاعدة ٢٠ / ٨٠. قد يكون بعضها بالنسبة لك أكثر أهمية من البقية، ولكن تطبيق هذا المبدأ على كل شيء تفعله سوف يسمح لك بالاستفادة منها جميعًا.

هيا نبدا:

١. حسن إدارة الوقت

معظم الناس يهدرون كثيرًا من الوقت على مهام ذات القيمة الأدنى، وهذا يمنعهم من تطوير مشروعات مُهمّة، ومن المألوف أن نرى كثيرًا من الأشخاص يشعرون كما لو أنهم يديرون شؤونهم وسط سباق مع الزمن.

يمكن الاستعانة بمصادر خارجية لإنجاز العديد من المهام، ويمكن تجاهل البعض الآخر من المهام دون حدوث عواقب. وبإعطاء الأولوية للمهام ذات القيمة الكبيرة وتأجيل الباقي، تستطيع أن تعيد السيطرة على وقتك. سوف تكون قادرًا على إنفاق وقتك في المجالات التي لها الأثر الأكبر والتي تعطيك أكبر شعور بالإنجاز.

٢. زيادة الكفاءة والإنتاجية

هل سبق لك أن عملت طوال اليوم ولكنك شعرت بأنك أنجزت القليل؟ ربما تكون رجعت إلى قائمة المهام التي وضعتها لنفسك لكي تتأكد من أنك أنجزتها بالفعل، ولكنك لا تزال تشعر كما لو أنك قضيت يومك كله سائرًا فوق الماء.

هذا الشعور ينبع من تركيز اهتمامك على أنشطة غير أساسية. ربما تكون أتممت كل شيء في قائمة مهامك، ولكن لم يكن لأي من البنود التي حذفتها من القائمة تأثير كبير في تحقيق أهدافك.

هذا الإحساس يتبخر عندما تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ كفاءتك وإنتاجيتك تتجاوزان سقف طموحك عندما تركز على المهام وتصرف النظر عن غير المهم.



٣. سرعة اتخاذ القرار

نحن نواجه قرارات صعبة كل يوم، بينما نمتلك مواردَ محدودة (على سبيل المثال، الوقت والمال والاهتمام... إلخ) ويجب أن ننفقها بطريقة تمكننا من الحصول على أفضل عائد.

ولكن اتخاذ مثل تلك القرارات يكون صعباً في معظم الأحيان؛ لأننا لا نستطيع أن نعرف ما هو أفضل قرار ونحن نعطي أهمية متساوية للقرارات الممكنة؛ وبالتالي نكون مترددين ونخشى اتباع الخيارات الخاطئة ولا نفعل شيئاً كمن أصابه الشلل.

ويقدم لنا «مبدأ باريتو» طريقة سهلة للخروج من هذا المأزق، فيمكننا «مبدأ باريتو» من أن نحدد بسرعة الاحتياجات غير المهمة لتحقيق أهدافنا، وهذا يسرع عملية اتخاذ القرار حيث تتلاشى الاحتياجات غير اللازمة.

٤. تعزيز التركيز

أحد أكبر التحديات التي نواجهها اليوم هو قائمة الأشياء غير المحدودة التي تطلب اهتمامنا، وكلما زادت الأشياء التي نُولىها اهتمامنا، قلت مواردنا الموجهة للأهداف الأكثر أهمية.

في موقع العمل، هناك سلسلة متواصلة من المهام والمشروعات والاجتماعات التي تتطلب أن نُعيرها اهتمامنا، وفي المنزل، نواجه بواجبات روتينية وهوايات وأشياء صغيرة طارئة. معظمنا يحتفظ بعلاقات كثيرة جداً، وينتهي به الأمر إلى إهدار الوقت القيم مع هؤلاء الذين لا يستمتع بصحبتهم.



وقاعدة ٢٠ / ٨٠ تساعدنا في تقوية تركيزنا، والتأكيد على الأشياء ذات الأهمية الحقيقية لنا؛ ونتيجة لذلك، نشعر بأننا أكثر كفاءة، وأكثر إنتاجية، وأخيرًا أكثر سعادة.

٥. إبداع أكثر

التوتر عقبة شائعة في طريق الإبداع، وهذه بالضبط هي مشكلتي الحالية، فعندما أكون قلقًا بشأن شيء، يكون من الصعب عليّ أن أحافظ على تفكيري وتركيزي الكامل، ويصبح اهتمامي مشتتًا ويتعطل الجزء الإبداعي في مخي.

لحسن الحظ أنني تعلمت مع مرور السنين أن معظم الأشياء التي تثير قلقي لا تستحق اهتمامي، وهذا متسق مع «مبدأ باريتو»، فثمانون بالمائة من العناصر التي تسبب قلقي لا تتحقق أبدًا؛ ولذلك يمكن تجاهلها من دون عواقب.

عندما تُطبَّق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على حياتك سوف تشعر بأنك أكثر إبداعًا. لن يكون ذهنك مثقلًا بتفاصيل تافهة قد تتسبب في توترك.

٦. علاقات أكثر إثمارًا

من المحتمل أن يكون لديك أصدقاء لا تستمتع حقًا بقضاء وقت معهم. ربما يكونون سيئي الطباع، وقد يكونون سطحيين، وقد يكونون غير مهذبين تجاه الآخرين بشكل يسبب لك حرجًا، أو لعلهم محاطون بنوع من الدراما التي تراها مثيرة للشجن.

أيًا كانت الحالة، هؤلاء الأصدقاء على الأرجح يشكلون ٨٠٪ من علاقاتك التي تسهم بالقليل في سعادتك.



عندما قمتُ بالتركيز على عدد قليل من الأصدقاء الذين أتواءم بهم بحق، شَعَرْتُ على الفور بسعادة أكبر، وبروابط عاطفية أعمق، وبناءً على ذلك، شَعَرْتُ بأن تلك العلاقات منحنتني إشباعًا أكبر.

٧. قيادة أفضل

من الصعب أن تكون قائدًا؛ إذ يكون من المتوقع منك أن تعرف دائمًا ما هو الأفضل، وأن تتخذ قرارات ذكية، وتخصص الموارد بمهارة، وتتواصل بطريقة واضحة وملهمة.

هذا مطلب صعب، وسواء كنت مديرًا كبيرًا في إحدى الشركات الأمريكية الكبرى، أو رئيسًا لجمعية خيرية محلية، أو صاحب الأمر والنهي في أسرتك، فإن القيادة مُهِمَّةٌ صعبة.

وعندما تتبع قاعدة ٨٠ / ٢٠ تكون المسؤولية أخفَّ على كاهلك. على سبيل المثال، اتخاذ قرارات ذكية يتطلب معلومات، ولكن معظم المعلومات التي تستطيع جمعها بشأن أي موضوع، من المرجح أن تكون غير مُهِمَّة، بعضها قد يسبب ضررًا أكثر من النفع، ويثبت بالتحليل أنها سبب في الشلل، لكن بالتركيز على الـ ٢٠٪ المُهِمَّة، تستطيع أن تسرع عملية اتخاذ القرار وتشعر بالارتياح لامتلاك خياراتك.

إن لـ «مبدأ باريتو» آثارًا بعيدة المدى فيما يتعلق بالقيادة، وسوف نتناول هذا الأمر بتفصيل أكبر لاحقًا.

٨. تأجيل أقل

من المرجح أن تلجأ إلى التأجيل عندما تشعر بالإجهاد، فلو أنك اعتدت على زيارة فيسبوك، وتصفح إنستجرام، وداومت على مراجعة



بريدك الإلكتروني مع ترك ظن من العمل في الانتظار إلى أن يحين الوقت المناسب، فأنت تعرف ذلك من تجربتك المباشرة، تعرف أن المخ يميل إلى البحث عن مشتتات الانتباه.

ولكن قاعدة ٢٠ / ٨٠ تنبهك إلى أن معظم المهام التي تتطلب انتباهك هي في الحقيقة عديمة الأهمية، وبإمكانك بكل ثقة أن تتغاضى عنها. بمجرد أن تمحو من لائحتك المهام غير المهمة، سوف تكون أكثر ميلاً إلى اتخاذ أفعال بشأن المهام القليلة المتبقية الأكثر أهمية.

٩. تجنب الحمل الزائد من المعلومات

لقد لمسنا هذا الأمر أعلاه في سياق تسريع عملية اتخاذ القرار، ولكنه يستحق تسليط الضوء عليه بمفرده.

يحدث الحمل الزائد من المعلومات عندما يشوش حجم المعلومات التي تملكها على قضية، ويعيق قدرتك على التعلم، أو اتخاذ القرارات، إن الأمر هنا يكون شبيهاً بمحاولة ارتشاف جرعة ماء من شلال متدفق. وكما رأينا أعلاه، فإن ٨٠٪ من المعلومات التي تستطيع جمعها حول موضوع معين غير مفيدة. إنها تؤدي فقط إلى تآكل تركيزك وإلى تعقيد الأمور بلا جدوى، ومن الأفضل لك أن تتجاهلها.

وسواء كنت في طريقك لاتخاذ قرار مهم، أو تعلم مهارة جديدة، ستساعدك قاعدة ٢٠ / ٨٠ على تجنب الانغماس في الإفراط التحليلي.

١٠. التخلي عن المثالية

بشكل أو بآخر، يعد «مبدأ باريتو» نقيضاً للمثالية إنه يدعو إلى عدم الاكتراث بالأنشطة والمشاكل قليلة القيمة، ويشجعك على التركيز على



٢٠٪ من الأفعال التي تنتج ٨٠٪ من نتائجك المرجوة.
إن قاعدة ٢٠ / ٨٠ لا تلتقي مع المثالية، فالأخيرة ليس لها مكان في
روح تتمسك بالأولى، وإذا ناضلت ضد المثالية، أضمن لك أن «مبدأ
باريتو» سوف يقلل تدريجيًا هذا الشغف.

ميزة إضافية: شعور أقل بالذنب

إذا كنت تنفق كثيرًا من الوقت على أشياء غير مُهمّة بالنسبة لك،
سيكون هناك فرصة كبيرة لأن تشعر بالذنب، ذنب إهدار وقتك، ذنب
معرفتك بأنك تستطيع أن تستخدم وقتك في تحقيق أهداف أكثر إفادة،
ذنب الشعور بأنك محصور داخل دائرة من انعدام الفعالية والسعادة،
وعدم معرفة كيف تتحرر منها.

الأنباء الطيبة هي أنه يوجد حل بسيط: طبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على
حياتك، بتطبيق «مبدأ بارييتو» على كل جوانب حياتك اليومية، سوف
تركز على الأشياء التي تهتمك بالفعل، وسوف تكون الآثار فورية
تقريبًا، ومن العمل الذي تبدعه إلى العلاقات التي تنشئها، سوف يؤدي
كل اختيار تقوم به إلى إحساس أكبر بالوفاء بغرضك.

في القسم التالي، سأصحبك في جولة مختصرة حول ما سوف
نتناوله في هذا الكتاب، ولديّ شعور بأنك سوف تحب ما
سيقابلك في طريقك.



ماذا ستتعلم من تطبيق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على حياتك؟

“

كما ذكرتُ سابقًا، يتحدث معظم الناس عن قاعدة ٢٠ / ٨٠ في سياق الأعمال، على سبيل المثال، ٨٠٪ من المبيعات تتحقق من ٢٠٪ من العملاء، ويأتي ٨٠٪ من الإنتاج من ٢٠٪ من العاملين، كما تتحقق ٨٠٪ من الأرباح من ٢٠٪ من المنتجات.

”

ولكن المبدأ قابل للتطبيق مباشرة في كل جوانب حياتنا، وفوق ذلك، فإن النتائج لا تكون أقل من رائعة عندما نسمح لها بأن تحكم وترشد قراراتنا.

هذا هو المبدأ الجوهرى في هذا الكتاب الذي بين يديك، إنه يشكل العمود الفقري للكتاب؛ ومن هذا المنطلق، سوف أبين لك كيف تستخدم «مبدأ باريتو» لتجويد سبعة مجالات محددة في حياتك.



الفصل الأول: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على مسارك المهني؟

سواء كنت تبحث عن وظيفة جديدة، أو تجاهد في سبيل تطوير مسارك المهني في موقع عملك الحالي، فإن قاعدة ٢٠ / ٨٠ أداة مرموقة لتطوير مسارك المهني، بدءًا من تدعيم شبكة العلاقات والتركيز على أفضل الفرص إلى إنشاء علاقات مفيدة وإدارة علاقات أخرى، يمكن أن يؤدي «مبدأ باريتو» إلى تحويل حياتك المهنية. وسوف يبين لك الفصل الأول كيف تدعم مسارك المهني من دون أن ترهق نفسك خلال هذه العملية.

الفصل الثاني: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على حياتك المنزلية؟

لا توجد نهاية لقائمة الأشياء التي تحتاج للقيام بها عندما تكون في المنزل: الطهو، الكنس، نفض الغبار، التنظيف بالفرشاة، غسيل الملابس، سداد الفواتير، جَزُّ العشب، إدارة المواعيد، التخطيط لحفلات أعياد الميلاد، اصطحاب الأطفال إلى أنشطة ما بعد المدرسة، شراء البقالة... إلخ. من السهل أن تشعر بأنك مستغرق تمامًا، وسوف يبين لك الفصل الثاني كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في إدارة حمل العمل، وتقلل توترك لأدنى حد ممكن.

الفصل الثالث: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على علاقاتك؟

علاقاتك يجب أن تزيد من قيمة حياتك، لا أن تنتقص منها. يجب أن تتطلع للقاء أصدقائك وأحبائك، لا أن تنفر من صحبتهم، ولو وجدت نفسك دائم الشكوى من أشخاص معينين؛ فهذا الوقت المناسب لتبتعد عنهم.



سوف يبين لك الفصل الثالث كيف تركز على الأشخاص الذين يجسدون في حياتك أنواع العلاقات التي تريد أن تبقى عليها.

الفصل الرابع: كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على نظامك الغذائي وتمارينك الرياضية؟

فقدان الوزن والوصول إلى الشكل المناسب من المهام الصعبة، حتى لو التزمت تمامًا تجاههما. إنهما يتطلبان قدرة كبيرة على التحمل دون أن تهبط العزيمة، وهذا هو السبب في استسلام أشخاص كثيرين جدًا..

ولكن ماذا لو استطعت أن تقطع ٨٠٪ من الطريق إلى وزنك وشكلك المرغوبين مع بذل ٢٠٪ فقط من الجهد، سوف يبين لك الفصل الرابع كيف تستخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠ في تبسيط نظامك الغذائي وروتين لياقتك البدنية.

الفصل الخامس: كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على شؤونك المالية؟
هل سئمت من تتبع نفقاتك كل أسبوع؟ هل ميزانيتك الشهرية معقدة للغاية بالقياس على ما تريد تحقيقه؟ هل تشعر بالارتباك كلما فكرت في الاستثمار في أسهم أو سندات أو صناديق مشتركة؟
الفصل الخامس سوف يبين لك كيف تعيد تنظيم حياتك المالية، بحيث تتطلب الحد الأدنى من الوقت والاهتمام.

الفصل السادس: كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على تعليمك وتدريبك؟
سواء كنت تراجع دروسك استعدادًا لامتحان، أو تتعلم لغة جديدة، أو تضيف إلى مهاراتك المهنية، تستطيع أن تسرع هذه العملية،



والمفتاح هنا هو أن تستخدم نهجًا يتكامل مع قدراتك الذهنية على استيعاب معلومات جديدة، و«مبدأ باريتو» هو أداة التعلم المثالية. الفصل السادس سوف يوضح لك كيف تطبق هذا المبدأ لتعلم الأشياء بسرعة أكبر مع قدرة أكبر على التذكر.

الفصل السابع: كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على مشروعك الصغير؟
بدء وتسيير مشروع صغير يتطلبان قدرًا كبيرًا من الوقت والتركيز، وهناك أجزاء كثيرة تتطلب الاهتمام، بدءًا من تعيين أشخاص موهوبين وخلق استراتيجية تسويق إلى السعي وراء العملاء المحتملين، وزيادة الأرباح، إن عمل صاحب المشروع الصغير لا ينتهي أبدًا.

الفصل السابع يبين لك كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على مشروعك، وسواء كنت تقوم بتوسيع مساحة عمل مكتبك، أو إدارة عمل ثانوي من ركن في غرفة نومك، سوف تكتشف كيفية الاستفادة من وقتك ومواردك لكي تحصل على أكبر تأثير.

لدينا الكثير لتناقشه معًا، وكتابنا هذا ليس مثقلًا بنظريات غير مفيدة. إنه مليء بنصائح قابلة للتنفيذ وُلدت عن خبرتي الشخصية.

”وقبل أن نبدأ، اسمح لي بأن أقدم عددًا قليلًا من الاقتراحات حول كيفية تحصيل أكبر استفادة من النصائح المقدمة خلال هذا الكتاب.“



كيف تحصل على أقصى استفادة من هذا الكتاب؟

“

أولاً: لا تتوقف عند الرقمين ٨٠ و ٢٠
بالتحديد، فالعلاقة بين المدخلات والمخرجات
-أو الأفعال والنتائج- تكون أحياناً ٦٥ / ٣٥،
وأحياناً أخرى تكون ٩٥ / ٥. الأرقام الفعلية
لا تعني الكثير، ولكن ركز على المبدأ الكامن
خلف التوزيع: أقلية من المدخلات مسؤولة
عن أغلبية من المخرجات.
بتعبير آخر، ركز على الفاعلية.

”

ثانياً: أنا أشجعك بقوة على النجاح في عملك، والطريقة الوحيدة
لأن يؤثر هذا الكتاب على خبرتك اليومية هي أن تنفذ النصائح، فمجرد
قراءة الكتاب ليس كافياً، التحول الشخصي يمكن أن يحدث فقط إذا
طبقت ما قرأته.

ثالثاً: سجل كمية كبيرة من الملاحظات، فأنا أقدم الكثير من
الأمثلة خلال هذا الكتاب، وهذه الأمثلة غنية بالنصائح والاقتراحات،



ولكنك مكلف بالتفكير في طرقك الخاصة لتطبيق النصائح وفقاً لظروفك الشخصية. لا تدع هذه الأفكار تتبخر. حتى تستطيع أن تتصرف بناءً عليها في المستقبل.

رابعاً: كن قارئاً فعالاً. لا تثق ببساطة في كل شيء أقوله في هذا الكتاب، بل قيّم مدى أهمية نصائحي وفقاً لاحتياجاتك وما ترغب في تحقيقه. أنت على وشك القيام برحلة شخصية، وأنا سوف أشاركك بها نجح معي، وأقترح ممارسات نجحت مع آخرين، ولكن في النهاية، هذه الرحلة تخصك أنت، فاختر كل شيء، واهتم بما ينجح معك وتجاهل البقية.

الرسالة الحقيقية لهذا الكتاب

هذا الكتاب لا يحتوي على خطوات تفصيلية، فهو لا يقدم تعليمات ترشدك خطوة بخطوة عبر كل سيناريو سوف تواجهه أثناء مسار يوم معين، ولكنه مليء بأمثلة من الحياة الواقعية توضح كيفية التطبيق الشامل لـ «مبدأ باريتو».

إنني آمل أن ترى هذا المبدأ يعمل في جميع جوانب حياتك. بعض الأمثلة التي سوف أقدمها ستكون متعلقة بالتحديات التي تتعامل معها في هذه اللحظة بشكل مباشر، ولكن حتى الأمثلة الأقل اتصالاً بك قيمة، فهي تبين أن قاعدة ٨٠ / ٢٠ يمكن تطبيقها في أي موقف وتُسفر عن نتائج مرموقة.

وآمل مخلصاً أن يبين هذا الكتاب لك القوة التي تملكها فيما يتعلق بالقرارات التي تتخذها في كل يوم وأي يوم.



أنت المدير التنفيذي لحياتك

وظيفة المدير التنفيذي هي أن يحدد الهدف الاستراتيجي لمنظمتة، وأن يراقب كيفية أداء شركته في سبيل تحقيق هذا الهدف، ويضع التعديلات وفقاً لذلك، وهو مسؤول عن نجاح المنظمة.

فكر في نفسك كما لو كنت مديراً تنفيذياً لحياتك، إن لديك المسؤوليات ذاتها الخاصة بمدير تنفيذي لشركة، والفرق هو أنك تركز على تحسين نوعية حياتك. أنت مسؤول عن سعادتك، وعن موقفك المالي، وصحتك، ونموك الشخصي. أنت المسؤول عن نفسك.

هذه الطريقة في التفكير تستبعد الدراما عديمة الفائدة والتفاصيل الدخيلة التي من شأنها أن تعرقل نجاحك؛ وبذلك تستطيع أن تركز طاقتك على حسن استخدام مواردك حتى تقدم لك أفضل نتائج.

تلك الفرضية تكمن في قلب هذا الكتاب.

” سوف تلاحظ أن هذا الكتاب قصير، وهذا مقصود، فالحصول على أقصى قيمة يتطلب أن تطبق النصائح وتقيم النتائج. تلك هي وظيفتك بوصفك مديراً تنفيذياً لحياتك. والآن، دعنا نشمر عن سواعدنا وننطلق...

الفصل الأول

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠

على مسارك المهني؟

“

إذا كنت مثل معظم الناس، فإن عملك يستغرق منك معظم ساعات يقظتك، فأنت تقضي وقتًا طويلاً في مقر عملك، وبطريقة ما، قد يبدو مقر عملك بمثابة بيتك الثاني، حتى عندما لا تكون هناك، أنت تفكر في مسؤولياتك.

”

أنت تعتني بعملك، وهو لا يقدم لك فقط وسائل العيش، ويوفر لك الأشياء التي ترغب فيها، بل يعطيك أيضاً إحساساً بالإنجاز، إنه أكثر من مجرد مصدر للأجر، إن عملك يعطيك هدفاً. من الطبيعي أن تحب أن تطور مسارك المهني، ومرة أخرى، الأمر لا يتعلق بالمال، على الرغم من أنك كلما تطورت حصلت على المزيد، كما أنه لا يتعلق بإضافة لقب براق جديد إلى اسمك، ولكن الأمر يتعلق بتكريس ذاتك للعمل الذي تعتبره مهماً، والذي يمنحك شعوراً بالرضا. إنه يتعلق بالاستثمار في ذاتك، حيث يتوقع أن يكون العائد على الاستثمار ضخماً.



المشكلة، مع محدودية الوقت والموارد المتاحة، أن هناك أيضًا حدودًا على ما يمكن أن تفعله لتطوير مسارك المهني؛ ولذلك، من المهم أن تستخدم وقتك بحكمة.

هذا القسم من الكتاب يدرس ثلاثة جوانب من مسارك المهني، وسوف أشرح لك طرقًا عملية لاستخدام «مبدأ باريتو»؛ لتحديث وتسريع عملية تطوير مسارك المهني.

الأسلوب العصري للبحث عن عمل

البحث عن عمل جديد يمكن أن يصبح بذاته عملاً يستغرق كل وقتك، ضع في اعتبارك كل الأنشطة التي تنطوي عليها طريقة البحث عن عمل نموذجي:

عليك أن تحدد أفضل الفرص في ضوء خبراتك ومهاراتك، كما يجب أن تتصل بأصحاب الأعمال المحتملين وتجدول المقابلات، ثم تحضر المقابلات وتتابع نتائجها، وهذه مجرد البداية، فهناك عدد كبير جدًا من المهام الأخرى، مثل تجهيز سيرتك الذاتية طبقًا للمواصفات المتوافق عليها، والتواصل مع الأشخاص الذين عملت معهم من قبل وتتوقع أن يفيدوك، وتهذيب صفحاتك على وسائل التواصل الاجتماعي، وحضور الفعاليات المفيدة لتدعيم شبكة علاقاتك.

باختصار، العثور على وظيفة جديدة يمكن أن يكون طريقًا طويلًا ومحبطًا، وسواء كنت تبحث عن وظيفتك الأولى عقب التخرج من الجامعة، أو تبحث عن وظيفة جديدة في حين أنك تعمل في الوقت الحالي، من المهم أن تُحسِّن الاستفادة من وقتك.



هذا يعني التركيز على المهام القليلة التي لها تأثيرٌ عظيمٌ، بعبارة أخرى، استخدم قاعدة ٢٠/٨٠ لكي تقرر كيف تخصص وقتك واهتمامك التخصيص الأمثل، وفيما يلي عدد من الأمثلة.

تقدم للوظائف التي تتوافق مع خلفيتك

قد يبدو لك هذا الأمر كأنه لا يحتاج إلى تفكير، ولكنك قد تندهش من الطريقة التي يبذل بها كثير من الأشخاص جهودهم ووقتهم سعيًا وراء وظائف لا تناسبهم. هذا إهدار للوقت. بالإضافة إلى أنه ينتقص من فاعليتهم لأنهم لا يركزون على الفرص التي تمثل أكبر احتمالات النجاح.

أولاً: ركز على الوظائف التي تتوافق مع مؤهلاتك.

ثانياً: حدد أصحاب الأعمال الذين يقومون حالياً بالتعيين في هذه الوظائف.

ثالثاً: صُغ الخطاب المرفق بسيرتك الذاتية بما يتناسب مع أصحاب الأعمال المحددين الذين تتقدم لهم.

انسَ ما عدا ذلك. «مبدأ باريتو» ينصح بغزل شبكة ضيقة بالتركيز على الـ ٢٠٪ من الوظائف التي تناسبك تماماً، سوف تتفوق بخلفيتك ومهاراتك على المرشحين الآخرين.

أنشئ شبكات مع الأشخاص الذين يستطيعون مساعدتك

الكثير من الناس يتبعون أسلوب تقرب متكامل لعمل العلاقات، حيث يسعون لمقابلة أي شخص وكل شخص على أمل أن يستطيع

أحد هؤلاء مساعديهم، فهم يعتقدون أنهم كلما تحدثوا مع عدد أكبر من الأشخاص زادت فرصهم في الوصول لفرصة واعدة.

هذه الخطة تبدو معقولة في البداية، ولكنها في الواقع تسفر على الأرجح عن فرص ضائعة.

ليس من الحكمة أن تتصل بكل شخص؛ لأن ذلك عادة يهدر وقتاً قيماً. نعم، هناك احتمال لأن يكون أحد معارف صديق ابن عمك قادراً على التحدث إلى شخص ما في شركته حول وظيفة متاحة، ولكن مثل هذه الاحتمالات نادرًا ما تُفلح، ومن الأفضل لك أن تستخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠ في إنشاء شبكاتك.

أولاً: عندما تحضر لقاءات بغرض التعارف، ركز فقط على الأشخاص الـ ٢٠٪ من الأشخاص، هؤلاء الذين تعرف أنهم قادرون على مساعدتك، وعزز تلك العلاقات.

ثانيًا: أنفق ٢٠٪ فقط من وقتك في التحدث عن نفسك، وخصص ٨٠٪ من وقتك للاستماع إلى الآخرين؛ وبذلك ستترك انطباعاً أفضل.

ثالثًا: عندما تتابع أشخاصاً جُددًا التقيت بهم، اقضِ معظم وقتك في متابعة العدد الصغير من المهمين الذين أنت على تواصل معهم.

التعارف يمكن أن يستهلك كل وقتك لو سمحت له بذلك، فإن الأمر يستحق أن تضع مبادئ إرشادية تحكم كيفية تخصيص وقتك، ويقدم لك «مبدأ باريتو» حلاً ممتازاً.



ضع خطة باحتمالية تحقق كبيرة

من المغربي أن تبدأ في الاتصال بأصحاب الأعمال المحتملين فوراً. إنهم في النهاية الأشخاص الذين يمكن أن يوظفوك؛ ومن ثم لماذا لا تبدأ بأسرع ما يمكن؟

إن من الأفضل لك أن تقضي بعض الوقت أولاً في صياغة خطة أكثر تأثيراً للبحث عن عمل، وهذا تطبيق عظيم لقاعدة ٢٠/٨٠، فبقضاء ٢٠٪ من وقتك في وضع أساس متين لخطة ناجحة للبحث عن عمل، ستتجنب إهدار وقت قيم في جانب قد يكون بلا قيمة لخطتك سوف ترشدك قاعدتنا وتعطيك فرصة أكبر للحصول على الوظيفة التي ترغب فيها بالفعل.

أولاً: عين نوع الوظيفة التي تريدها وكن محددًا.

ثانياً: ضع أهدافاً أسبوعية، وحدد عدد السير الذاتية التي سترسلها كل أسبوع، وكم مقابلة سوف تضعها على جدولك، وكم عدد الأشخاص الذين سوف تتواصل معهم في مجال عملك.

ثالثاً: اختر أداتين أو ثلاثاً لاستخدامهما في البحث عن وظيفة يكون احتمال حصولك عليها قوياً، والأمثلة تتضمن مواقع التوظيف الإلكترونية المخصصة لمجالات بعينها، ووكالات توظيف خريجي الكليات من تخصصك، ووكالات البحث عن الكفاءات.

لا تُضِعْ وقتك في إجراء تعديلات على سيرتك الذاتية. لا تُقْضِ أياماً في التفكير في أفضل صيغة تمكنك من الوصول لغايتك. ركز على



الـ ٢٠٪ من أنشطة البحث عن الوظيفة التي ستصل بك إلى المركز الذي تريده.

”
في القسم التالي، سنفترض أنك حاليًا تعمل وسعيد بوظيفتك،
لكنني سوف أوضح لك كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في
الحصول على كل مزايا أئمن مواردك: الوقت.



«مبدأ باريتو» أداة لإدارة الوقت

“

إدارة الوقت تلعب دورًا حاسمًا في تطوير مسارك المهني. تصرف في وقتك بحكمة وستكون قادرًا على التعامل بنجاح مع مسؤوليات وظيفتك، خذ على عاتقك مشروعات جديدة ممتعة، وأنجز مَهَامَ من العمل المِهْمَ طَوَالَ الوقت، فإذا فَشِلْتَ في إدارة وقتك وأدائك سوف تعاني حتمًا حيث ستصبح مُثْقَلًا بِمَهَامَ متنافسة.

”

إذا كنت ترغب في تحسين مسارك المهني، فمن المِهْمَ جدًّا أن تعمل بأسلوب أكثر ذكاءً وليس أكثر مشقة. يجب أن تحسن استخدام وقتك بطريقة تحقق أكبر تأثير في إنتاجيتك. قاعدة ٢٠ / ٨٠ سوف تساعدك، وها هي كيفية استخدامها لجعل عملك أكثر سهولة.



إدارة واستكمال قوائم مهامك

لا شك في أنك رأيت قوائم مهام طولها بالأميال، إنها بمثابة مستودع لكل المهام التي وردت على ذهن صاحب العمل، وربما أنت نفسك تحتفظ بمثل تلك القائمة، لقد كنتُ أفعل ذلك قبل سنوات، قبل تصميم نظامي الحالي لإدارة مهامّي.

لكن تبقى هناك الحقيقة المرّة: قوائم المهام الطويلة تضر الإنتاجية. إنها في الواقع تمنعنا من إنجاز الأشياء، والأسوأ أنها تعوق قدرتنا على إنجاز الأعمال المهمّة، فالمهام غير المهمّة تستنزف الوقت المتاح لنا وتؤدي إلى تآكل تركيزنا.

وأنا أوصي باستخدام قاعدة ٨٠ / ٢٠ لإعادة النظر كليةً في قوائم مهامك الحالية.

أولاً: اختصر عدد البنود في قائمة مهامك اليومية إلى سبعة، وإن استطعت أن تجعلها خمسة فلا بأس، ولا مانع من احتفاظك بقائمة تدرج فيها كل ما يخطر على بالك، ولكن قائمة مهامك اليومية شيء مختلف تماماً. **ثانياً:** ضع المهام ذات القيمة الكبيرة فقط في قائمة مهامك اليومية، فثمانون بالمائة من المهام التي تغريك بوضعها في قائمتك لن تسهم في تحقيق أهدافك. ركز على الـ ٢٠٪ التي سوف تساعدك.

ثالثاً: استخدم نظاماً واحداً فقط لإدارة مهامك، وإذا فضلت أن تحتفظ بقائمتك على الإنترنت، يمكن أن تتضمن اختياراتك تطبيقات مثل:

Nozbe, Flock, Asana, Flow, Toodledo, OmniFocus, Todoist, Any.do, Trello, Producteev, Hitask.



بعضها مجاني والبعض الآخر بمقابل، بعضها أكثر ملاءمة لقوائم المهام الفردية، بينما القليل منها مثل Trello مصمم لدعم المشروعات التعاونية. الشيء المهم هو أن تختار واحدًا يفي باحتياجاتك ويتكامل مع أسلوبك ولا تغيره.

لاحظ أن تجويد نظام إدارة مهامك يقوم بدرجة كبيرة على استبعاد غير الضروري، والتركيز على الأساسي. لاحظ أن هذه الممارسة بشقيها تقع في القلب من «مبدأ باريتو».

تحديد المشروعات التي تقرر القيام بها

من السهل أن تتولى كثيرًا من المشروعات التي تجعلك في النهاية مثقلًا بالعمل، والحافز على ذلك مفهوم، فأنت تريد أن تثير إعجاب رئيسك بقدرتك على العطاء، إنك تريد أن تكون مرئيًا بدرجة كبيرة عن طريق المشاركة في مشروعات رفيعة المستوى، وتتطلع إلى الفرصة لكي تبين للناس أنك ذو قيمة كبيرة.

ولكنك إذا أخذت على عاتقك أحمالًا كبيرة، فمن المؤكد تقريبًا أن حماسك سوف يسفر عن تأثير عكسي، سوف تفوتك المواعيد المحددة لانتهاء من مشروعاتك؛ لأن هناك عملاً كثيرًا جدًا يتطلب منك وقتًا واهتمامًا.

كونك تحت الأضواء بشكل زائد، الذي افترضت أنت أنه مفيد، سوف يصبح مضرًا، وأداؤك الضعيف سوف يجعل الآخرين في النهاية يتساءلون عن مصداقيتك.

بوضوح، لا شيء من هذه الأشياء يفيد مسارك المهني.



استخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في اختيار المشروعات التي تضعك في صورة إيجابية، بينما تساعدك في تجنب ثقل العمل.

أولاً: قبل أن تقبل مشروعاً، تأكد من أنه يتناسب مع قدراتك، فأنت لا تريد أن تهدر الوقت في تعلم مهارات جديدة لمجرد أن تكون قادرًا على تقديمها، بل يجب عليك فقط أن تتولى المشروعات التي أنت مؤهل للتعامل معها.

ثانياً: ركز على المشروعات التي يقع في طريقها الحد الأدنى من العقبات، وعلى سبيل المثال، تجنب تلك المشروعات التي لا تكون قادرًا على تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين فيها، فهذا اللبس من شأنه أن يمنعك من الحصول على الموارد التي تحتاجها لكي ترى مشروعك يصل إلى نهايته.

ثالثاً: كرس وقتك للمشروعات التي تمتعك، من ناحية؛ لأنك تمتلك المهارات المطلوبة لها، ومن ناحية أخرى، لكي تكون مندمجاً تماماً في مشروع لدرجة أنك تتطلع للعمل به. هذا المستوى من الاستمتاع يضمن أنك سوف تقوم بعملك على ما يرام.

قد لا تكون في موقف يتيح لك اختيار مشروعاتك التي ترغب فيها، ولكنها توكل إليك، ولكن هذا لا يعني أنك بلا خيارات، فلا يزال بإمكانك أن تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ وتصل إلى القمة.

اجلس مع رئيسك، وناقش تحفظاتك فيما يتعلق بكونك مُثقلًا بالعمل، اذكر بالتفصيل عبء العمل الملقى عليك حالياً، وشرح كيف أن مشروعات معينة أوكلت إليك قد يتم تسليمها متأخرة عن موعدها



بسبب الافتقار للوقت، والمهارات والخبرة... إلخ، ثم حدد مشروعًا أو اثنين تستطيع حقًا أن تحدث الفارق فيهما، واعرض نفسك بوصفك خيارًا واضحًا لتولي قيادتهما.

إن رئيسك يريد لك النجاح، فعندما تنجح في النهاية، سوف يجعله أيضًا يبدو ناجحًا، واستخدم ذلك كنوع من الحافز الذي يجعله يكلفك بالمشروعات التي تفيد مسارك المهني.

مراجعة رسائل البريد الإلكتروني والرسائل الصوتية والرسائل النصية

من أوائل الأشياء التي تعلمتها أثناء عملي بالشركات الأمريكية الكبرى أن عددًا قليلًا من الرسائل الواردة يستوجب ردًا مني، وأني أستطيع صرف النظر عن معظمها من دون عواقب، وقد سمح لي ذلك بأن أركز على رسائل البريد الإلكتروني، والرسائل الصوتية، والرسائل النصية التي تستدعي انتباهي بالفعل.

لقد كان «مبدأ باريتو» مفيدًا في مساعدتي في فصل الثمين عن غير المهم فيما يتعلق بالاتصالات، وبمجرد أن توقفت عن معاملة كل رسالة بالمستوى ذاته من الاهتمام والأهمية، وجدت أنه من السهل أن أنبذ معظمها دون إحساس بالذنب.

من المؤكد أنه كانت هناك بعض الحالات النادرة حيث يسألني أحدهم: «لماذا لم أتلق منك ردًا على رسالتي الإلكترونية؟» فكنت أجيب، «عذرًا، لم أدرك أنك كنت تنتظر ردًا. ماذا تحتاج مني؟» طرح هذا السؤال كان يؤكد عادة أن ردي على الرسالة كان غير مهم بالفعل. إنك بالمثل تستطيع - بل يجب - أن تستخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠ لتقليل



حجم رسائل البريد الإلكتروني، والرسائل الصوتية، والرسائل النصية التي تردُّ عليها.

أولاً: أنشئ حافظة [Folder] للرسائل المهمّة وعتونها: «رسائل تتطلب تصرفاً أو ردّاً.» وضع فيها كل رسائل البريد الإلكتروني التي تستدعي اهتمامك.

ثانياً: اختر مواعدين أثناء اليوم لإفراغ هذه الحافظة، وكن ثابتاً على مواعيدك، فإذا قررت أن تفعل ذلك مثلاً عند الظهر، افعله عند ظهيرة كل يوم.

ثالثاً: امتنع عن الرد على الرسائل الصوتية والرسائل النصية، ما لم تكن عاجلة، وهي لن تكون كذلك في معظم الحالات.

” سوف يستغرق الأمر بعض الوقت لتعديل توقعات زملائك في العمل، فقد يكونون معتادين على تلقي إجابات فورية على كل رسالة يرسلونها، ولكن مع مرور الوقت، سوف يعتادون على أسلوبك المميز في الاتصال، والواقع أن بعضهم قد يتبنونه بأنفسهم، بعد أن يشهدوا إنتاجيتك المرتفعة.



كيف يستخدم المدير قاعدة ٢٠/٨٠؟

“

يجب على القادة أن يرتبوا أولوياتهم إذا أرادوا أن يكونوا فعالين، وعليهم أن يفرقوا بين المهم والثانوي، ويخصصوا مواردهم على نحو يحقق أكبر تأثير.

لو كنت مديرًا، يجب أن يكون «مبدأ باريتو» العمود الفقري لمنهجك في القيادة، فهو يستطيع أن يساعدك في تحقيق نتائج ممتازة، ويمكنك من أن تفعل ذلك من دون أن ترهق نفسك وفريقك. هذا المبدأ يستطيع حرفيًا أن يحول أسلوبك الإداري، ويرفع كفاءة أداء وإنتاجية فريقك خلال هذه العملية.

وفيما يلي نستعرض بعض الأفكار لتطبيق قاعدة ٢٠/٨٠ في القيام بدورك بوصفك مديرًا.

”



حدد أكثر مرؤوسيك إنتاجية وقدرات

مرؤوسوك هم أعظم أصولك، ولكنهم أيضًا يمكن أن يمثلوا أكبر إحباط لك، ومهمتك هي أن تقدم لهم الأدوات التي يحتاجون إليها في تادية وظائفهم، مع إزالة العقبات التي تواجههم، وأن تلهمهم وتشجعهم وتدعمهم عند الضرورة.

والمشكلة هي أن كل واحد منهم يمتلك مهارات مختلفة عن الآخرين، وكذلك طرق تفكير مختلفة، ويواجه تحديات مختلفة نابعة من مسؤولياته، وقد يكون لبعضهم أجندات مختلفة تتعارض مع أجندتك، وقد تُضطر فعليًا لقضاء يومك كله في إدارة الأفراد الذين لا يملكون سوى القليل ليقدموه.

وقاعدة ٢٠/٨٠ سوف تجعل وظيفتك بوصفك مديرًا أسهل وأبسط، الأمر يتمثل في ملاحظة مرؤوسيك وفي كونك أمينًا مع نفسك بشأن قدراتهم وميولهم.

أولاً: كقاعدة عامة، ٢٠٪ من أعضاء فريقك سوف ينتجون ٨٠٪ من مخرجات الفريق. حدد هؤلاء الـ ٢٠٪، إن هؤلاء الأفراد فائقو الأداء.

ثانياً: اكتشف ما الذي يحفز هؤلاء الأعلى أداءً، ثم اختر واحدًا أو اثنين من المحفزات الأكثر تأثيرًا وقدمها لهما.

ثالثاً: قدم تدريبًا إضافيًا لأكثر مرؤوسيك إنتاجية، فهم الذين ينتجون معظم إنتاجية فريقك؛ ولذلك، من المعقول أن تقدم لهم فرصًا

لتنمية معارفهم وتطوير مهاراتهم.

قد يبدو ما ذكرنا آنفاً غير عادل في حق أعضاء فريقك ضعيف الأداء، فنحن في النهاية مطالبون بأن ننظر إلى كل مرؤوسينا بوصفهم متساوين، ولكن الحقيقة أنهم ليسوا متساوين، والتعرف على هؤلاء الأعلى أداءً ومكافأتهم بناءً على ذلك يؤتي ثماره، حيث سيساعدك في أن تصبح مديرًا أكثر فاعلية يمكن الاعتماد عليه في إنجاز مسؤولياته.

حدد أكثر المرؤوسين إثارة للمشاكل

في حين أن ٢٠٪ من مرؤوسيك سيكونون مسؤولين عن ٨٠٪ من إنتاجية فريقك، فإن ٢٠٪ سوف يكونون سببًا في وجود مشاكل. هذه الأقلية سوف ترتكب معظم الأخطاء، ويأخذون أكثر الإجازات المرضية، ويقدمون معظم الشكاوى، ويتسببون في معظم القضايا المتعلقة بالانضباط.

إن جزءًا من كونك مديرًا ممتازًا يتضمن تحديد المرؤوسين المسؤولين عن المشاكل والتخلص منهم إذا لم تكن إعادة تأهيلهم خيارًا ممكنًا، وتستطيع قاعدة ٢٠ / ٨٠ أن تساعدك في الوصول لهذه النتيجة.

أولاً: بمجرد تحديد أقل أعضاء فريقك صلاحية، اقضِ بعض الوقت في توثيق المشاكل التي لاحظتها، والتي تتضمن القضايا المتعلقة بالأداء والانضباط والحضور. التوثيق مهم في حالة اتخاذ قرار بفصلهم من العمل.

ثانياً: نظم لقاءات شهرية، أو حتى أسبوعية، بخصوص الأداء،



وسوف تعطيك هذه الجلسات فرصة للاستماع إلى شكاوى المرؤوسين المثيرين للمشاكل، وتقديم ردود عليها وتوجيهات، ويمكن أن تكون هذه الجلسات قصيرة، ولكنها ذات تأثير ضخم على المعنويات والأداء، على أن تقضي ٢٠٪ من وقتك مع هؤلاء الأفراد للاستماع إلى شكاواهم وتقديم حلول بناءة لها.

ثالثاً: لو قررت فصل أحد هؤلاء المرؤوسين المثيرين للمشاكل، لا تتأخر في ذلك، ولا تدع العملية تنتظر طويلاً، بل افصله بسرعة، فتعجيل العملية سوف يوفر وقتاً ثميناً ويسمح لبقية أفراد الفريق باستعادة نشاطهم.

حدد المرؤوسين الذين يحتاجون كثيراً من الاهتمام

قد يكون بعض أعضاء فريقك محتاجين لشيء من الدعم المعنوي، وسوف ينتظرون منك إطرأً مستمرًا والأخذ بيدهم ليشعروا بالتقدير، وإذا كان يتوقع منهم اتخاذ قرارات خاطئة، سوف يحتاجون تدريباً مستمرًا لكي يصبحوا ويظلوا فعالين.

والمشكلة هي أن وقتك بوصفك مديرًا محدود ورهن الطلب دائماً، وليس باستطاعتك أن تقضي يومك في تقديم العون لعدد قليل من المرؤوسين، وفي الوقت ذاته، من المهم أن تستمع إليهم وتقدم لهم ردوداً وإرشادات، بل قد يستحق الأمر منك أن تقدم المشورة لهؤلاء الأفراد إذا رأيت أن لديهم إمكانيات معقولة.

وإليك كيفية تطبيق «مبدأ باريتو» في هذا السيناريو.



أولاً: طمئن هؤلاء الأعضاء في الفريق إلى أنك متاح وترغب في مساعدتهم في النجاح، ولكن كن واضحاً في أن وقتك المتاح محدود نظراً للمتطلبات المرتبطة بمركزك. هذا الاطمئنان البسيط يمكن أن يقطع شوطاً طويلاً نحو جعلهم يشعرون بثقة تكفي لأن يكونوا فعالين، وفي الوقت ذاته، سيكون عليهم أن يقرروا بأنه من غير المتوقع أن تكون جاهزاً دائماً لتلبية رغباتهم.

ثانياً: خصص فترات زمنية محددة تستطيع أن تكرسها لمؤوسيك المحتاجين للدعم المعنوي، على سبيل المثال، خصص ساعة في يومي الاثنين والخميس، وضع على جدولك «اجتماعات» مع كل منهم لمدة عشر دقائق، واستخدم هذه الجلسات للاستماع إلى احتياجاتهم.

ثالثاً: امتدح هؤلاء الأفراد، فالأمر لا يستغرق سوى لحظات للتعرف مسبقاً على شيء أحسنوا القيام به، واعلم أن امتداحك لهم سوف يعزز ثقتهم بأنفسهم، ويشجعهم على الاستمرار في الأداء على مستوى عالٍ.

صلاحية قاعدة ٢٠/٨٠ للتطبيق الشامل

هذا القسم ركز على كيفية استخدام قاعدة ٢٠/٨٠ في تعزيز مسارك المهني من خلال سيناريوهات متنوعة، فقد تحدثنا عن استخدامها في البحث عن وظيفة، وعن إدارة وقتك في موقع العمل، وعن قيادة الآخرين ضمن أدوار المدير، ولكن النقطة الأبرز هي أن قاعدة ٢٠/٨٠ لها تطبيقات لا تُعد ولا تُحصى، وعندما تطبقها، تكون



النتائج عادة إيجابية.

سوف تزداد هذه النقطة وضوحًا، حيث نتعمق في جوانب أخرى من خبراتك اليومية، وفي الفصل الثاني، سوف نقوم بالتوسع والتعمق في هذا الموضوع الأساسي بإلقاء نظرة على الكيفية التي يمكن أن يقوم بها «مبدأ باريتو» في تحقيق المثالية في حياتك المنزلية.



الفصل الثاني

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠

على حياتك المنزلية؟

“

العمل في المنزل لا يتوقف أبدًا، فمن تنظيف الحمامات، وسداد الفواتير، إلى طهو وجبة العشاء، وجزّ العُشب بخارج المنزل، هناك دائمًا مُهمّة أخرى تتطلب اهتمامك، وبغض النظر عما تبذله من وقت وجهد في كل ذلك، هناك دائمًا المزيد مما يجب أن تفعله هنا وهناك.

”

ويكون الأمر أسوأ لو كان لديك وظيفة بدوام كامل، فأنت تعمل بجد طوال الأسبوع لينتهي بك الأمر إلى قضاء عطلة نهاية الأسبوع في القيام بعمل إضافي في أرجاء المنزل.

ولكن ماذا لو استطعت أن تنجز معظم الأعمال المنزلية بالحد الأدنى من الوقت والجهد؟ سوف يكون لديك مزيد من الوقت للاسترخاء، وسوف تتعرض لتوتر أقل، وقد تتطلع للسعي إلى أشياء ترغب في القيام بها، بالإضافة إلى ما يتوجب عليك القيام به.



«مبدأ باريتو» قابل للتطبيق في المنزل تمامًا كما هو في موقع العمل، على سبيل المثال، ٨٠٪ من الحركة داخل المنزل سوف تقتصر على ٢٠٪ من الغرف بالمنزل، ومن المرجح أنك سوف ترتدي ٢٠٪ من محتويات خزانة ملابسك طوال ٨٠٪ من الوقت، ومن بين كل الوجبات التي تقدر على إعدادها، يحتمل أن تعد ٢٠٪ فقط في ٨٠٪ من الوقت. يمكنك أن تستخدم هذه الرؤية في تحسين أسلوب استخدام وقتك في المنزل، بأن تنجز مزيدًا من العمل بجهد أقل؛ وبذلك، سوف يكون لديك مزيد من الفرص لالتقاط أنفاسك والاسترخاء، ولالثقة في أن منزلك يزهو ويتمتع بمظهر رائع، سوف يقدم لك هذا القسم كمية كبيرة من الأفكار تساعدك في فعل ذلك بالتحديد.

طبق قاعدة ٢٠/٨٠ على أعمال تنظيف المنزل

تنظيف المنزل أحد أكثر الأعمال استهلاكًا للوقت، وكلما كان بيتك أكبر، احتاج تنظيفه وقتًا أطول.

لكن يجب ألا يستهلك هذا العمل يومك، والحقيقة أنك تستطيع أن تقطع ٨٠٪ من الطريق نحو منزل نظيف ببذل ٢٠٪ من الجهد الذي لعلك تنفقه عادة، وكل ما يحتاجه الأمر هو تغيير بسيط في طريقة التفكير والاستعداد للتخلي عن الهوس بالنظافة.

فيما يلي عدة طرق لتطبيق «مبدأ باريتو» على تنظيف منزلك، وجني الثمار في جزء قليل من الوقت المعتاد.

قل الوقت الذي تقضيه في التنظيف

إن الوقت الذي بين يديك محدود؛ ولذا من المهم أن تستخدمه



الاستخدام الأمثل، وأحد التكتيكات للقيام بذلك أن تُعطي نفسك كمية محددة سلفاً من الوقت لإتمام مُهمّة، وتتمسك بهذا الإطار الزمني، وبمجرد انتهاء الوقت، تعتبر أن المُهمّة أُنجزت.

لقد ذكرت قانون باركينسون Parkinson's Law في كتابين آخرين من كتبي، إنه يتوافق بشكل كبير مع قاعدة ٨٠ / ٢٠. هذا القانون ينص على أن «العمل يتمدد ليملاً الوقت المتاح لإتمامه.» وهكذا، لو أعطيت نفسك خمس ساعات لتنظيف منزلك، سوف تستغرق خمس ساعات، ولو قلصت الإطار الزمني المتاح إلى ساعتين، سوف تنتهي من كل شيء في ساعتين.

هاك عدة أفكار لاستخدام قاعدة ٨٠ / ٢٠ وقانون باركينسون في تعزيز إنتاجيتك بدرجة فائقة بينما تقوم بتنظيف منزلك.

أولاً: ركز على الأجزاء الأكثر استخداماً في منزلك، فمن المتوقع أن الأقدام تطأ مطبخك أكثر مما تطأ غرفة الضيوف؛ إذن، نظف المطبخ وانس الغرفة (ما لم تكن تخطط لاستضافة شخص ما).

ثانياً: ضع حدّاً للوقت المخصص لكل غرفة، على سبيل المثال، خصص ١٥ دقيقة لتنظيف المطبخ، و ١٠ دقائق لتنظيف الحمام، و ٥ دقائق لكنس الصالة، وإذا أردت أن تكنس سجادك، أعط نفسك ٢٠ دقيقة، ليس أكثر.

ثالثاً: تخلص من الأشياء التي لم تُعدّ تستخدمها ولا تحتاجها، وسوف نتحدث عن ذلك بتفصيل أكبر بعد دقائق.



تقبل أن الجيد جيد بما فيه الكفاية

لقد اعتدتُ أن أنشد الكمال، وقد تجلّت هذه السمة بطرق مختلفة، بما في ذلك الوقت الذي أقضيه في التأكد من أن منزلي بالغ النظافة، واليوم، أدرك أنني أهدرت الساعات التي قضيتها فيما يشبه الهوس بالمحافظة على كل شيء مهنديًا ونظيفًا. بعد كل شيء، كان المظهر المنشود يستمر لفترة قصيرة فقط؛ وكنت مضطرًا لإعادة دورة التنظيف كل أسبوع للحفاظ على ادعاء الكمال.

وأخيرًا، برق في ذهني خاطر: عندما يتعلق الأمر بالتنظيف، يكون «الجيد» جيدًا بما فيه الكفاية، ومنزلي لا يحتاج لأن يبدو نموذجيًا، لا أحد توقع أن يكون كذلك، ولا أحد لا حظ أنه كان كذلك؛ ومن ثم بدأت في تطبيق «مبدأ باريتو». إليك كيف فعلت ذلك:

أولاً: قللت بشدة الوقت الذي كنت أقضيه في كل مهمة متعلقة بالتنظيف (بمعنى أنني طبقت قانون باركينسون)، على سبيل المثال، كنتُ قد اعتدتُ أن أقضي ساعة ونصف الساعة في استخدام المكبسة الكهربائية لتنظيف كل الزوايا والأركان، مع تحريك قطع الأثاث للوصول إلى الأماكن التي تحجبها، أصبحتُ أعطي نفسي ٢٠ دقيقة لكنس المنزل بأكمله. (استخدمت جهاز توقيت لضبط الوقت للتأكد من التزامي بالوقت المحدد).

ثانياً: بدأت في التنظيف أولاً بأول وتوقفت عن انتظار «يوم التنظيف»، وإذا لاحظت أن طاولة القهوة في غرفة المعيشة متربة، قضيت ٣٠ ثانية في نفض التراب عنها، وإذا لاحظت وجود فتات

ومخلفات أخرى على السجادة قرب الباب الرئيسي، قضيت ٣٠ ثانية في كنسها.

ثالثاً: تبنت موقف «جيد بما فيه الكفاية» تجاه تنظيف المنزل. قد تبدو هذه الخطوة غير مُهمّة، ولكن الواقع أنها كانت أهم نقطة بالنسبة لي، فبمجرد أن أعطيت نفسي تصريحاً بتوفير ٨٠٪ من مجهودي، كنتُ قادرًا على التخلص من هَوَسي السابق بالحفاظ على منزل ذي مظهر براق. ببساطة، لم تُعدّ هذه أولوية.

إذا كنتَ معتادًا على قضاء وقت مبالغ فيه في تنظيف منزلك، فأنا أحثك على أن تجرب الخطوات الثلاث المذكورة بالأعلى وقد تكتشف، مثلي، أنه من الأفضل لك أن يكون لديك وقت حر من أن تحتفظ بمنزل خالٍ من البقع لن يلاحظه أحد تقريبًا.

حدد أقيم ٢٠٪ من ممتلكاتك

وفقًا لـ «مبدأ باريتو»، نحن نستمد معظم استمتاعنا من جزء صغير من ممتلكاتنا؛ وهذا يعني أننا نستطيع التخلص من معظم ممتلكاتنا من دون أن نعاني من تأثير كبير على نمط حياتنا.

والمشكلة هي أن معظمنا يشعر بأنه مرتبط بالأشياء التي يملكها، وذلك هو السبب في صعوبة الاستغناء عنها. لا شك في أنك تتردد في اتخاذ قرار بالتخلص من أشياء على الرغم من أنك لم تستخدمها منذ سنوات. هذا حال الجميع.

ولو أحببت أن تخلص منزلك من هذه الأشياء، فإن قاعدة ٨٠ / ٢٠ سوف تكون خير معين لك، وإليك طريقة استخدامها في ذلك:



أولاً: قسم كل متعلقاتك إلى مجموعتين: مجموعة تضم الأشياء التي تستخدمها بشكل متكرر، والأخرى تضم الأشياء التي يندر أن تستخدمها، ثم طبق ذلك على ملابسك، وأحذيتك، وأجهزة مطبخك، وأقراصك المدججة، والتحف قليلة القيمة، ومُلاءات الأسرة، وأكياس الوسائد، وأدوات التجميل، ومنتجات العناية بالشعر، والبهارات، والتوابل... إلخ، ثم تخلص من كل ما أدرجته في المجموعة الثانية.

ثانياً: أمعن النظر في كل شيء تحتويه المجموعة الأولى، واسأل نفسك عما إذا كان بالفعل يجلب لك السعادة، وسوف تجد في بعض الحالات أنك تستخدم أشياء معينة بحكم العادة وليس لغرض محدد، في هذه الحالة، تخلص من تلك الأشياء.

ثالثاً: عندما تُقدم على شراء شيء، اسأل نفسك عما إذا كان سيصبح من المقتنيات التي تستخدمها ٨٠٪ من الوقت، ولو لم يكن الحال كذلك، قاوم إغراء شرائها، فهي لن تفعل أكثر من التسبب في ازدحام بيتك.

ليس الغرض من ذلك أن تصبح متساهلاً ولكن الغرض هو الحفاظ على مكان معيشة نظيف خلال قليل من الوقت الذي تستطيع أن تقضيه في الاستمتاع بأنشطة تقليدية، وقاعدة ٨٠/٢٠ تمثل رافعة لتعظيم فاعليتك إلى الحد الأقصى في سبيل الوصول إلى تلك النتيجة مع الحد الأدنى من الجهد.

استخدم «مبدأ باريتو» في تبسيط عملية الطهو

“

يستغرق الطهو كثيرًا من الوقت كلما سمحت له بذلك، فمن الممكن أن تقضي في المطبخ ساعات لإعداد وجبات معقدة. من الممكن أيضًا أن تقضي جزءًا صغيرًا من الوقت في إعداد وجبات بسيطة تحقق لك إشباعًا مماثلًا.

”

على الرغم من أنني أستمتع بالطهو، وهو ليس من أولوياتي، وعند الإمكان، أحاول أن أختصر الوقت الذي أقضيه في الطهو إلى حده الأدنى، وأقضي الوقت الذي وفرته في القراءة أو الكتابة أو أنشطة أخرى مسلية.

للووصول إلى تلك النتيجة، استخدم قاعدة ٨٠/٢٠ حيثما قمت بالطهو، ولو كنت تريد أن تقضي وقتًا أقل في المطبخ، أوصيك باتباع التكتيكات التالية.



قم بإعداد الوجبات التي تتطلب الحد الأدنى من الوقت

كثير من الطبخات تكون معقدة ويصعب إتقانها، صحيح أن مذاق الأطباق سيكون عظيمًا ويمكن أن يثير إعجاب ضيوفك، ولكن إعدادها يتطلب قدرًا مبالغًا فيه من الوقت، على سبيل المثال، وجبة متميزة من اللحم البقري يحتاج إعدادها لخبرة خاصة سوف تدهش بالتأكيد ذواقة الطعام المميز، ولكن هل هي تستحق قضاء ساعات في إعدادها؟

في رأيي، لا، وإذا كنت تشاركني الرأي، إليك كيفية تبسيط عملية الطهو.

أولاً: ركز على الأطباق التي تتطلب مكونات قليلة، وأنا أوصي بحصر عدد المكونات في خمسة فقط.

ثانياً: جَمِّع وصفات سهلة، ثم احتفظ بها حتى لا تفتقر لأنواع الأطباق التي يمكن أن تعدها. تذكر أن السهل لا يعني بالضرورة الممل، فوجبات كثيرة لا تحصى يسهل إعدادها وسوف تشعر بلذتها.

ثالثاً: تعلم أن تستعذب بقايا الطعام، فهذا سوف يعطيك حرية إعداد أطباق يمكن أن تستمتع بها ليلة بعد ليلة، وسوف يؤدي ذلك لاختصار وقت إعداد الطعام، على سبيل المثال، سوف يكون طعم لحم البقر الشهية طيبًا غدًا كما هو الليلة، والفرق الوحيد هو أنك لن تكون مضطراً لأن تقضي وقتاً في إعدادها مساء الغد.

الفكرة هي أن تقضي في المطبخ وقتاً أقل مع الاستمرار في الإحساس بالرضا عن الوجبات التي أعدتها.



تجنب الأنظمة الغذائية طويلة المدى

هناك أنظمة غذائية كثيرة تستغرق كثيرًا من الوقت والجهد -وأحيانا المال- لكي تستمر، على سبيل المثال، نظام الأيام الـ ١٧، الموصى به من قبلي ومن قبل الدكتور فيل Dr. Phil، المتخصص في علم النفس، يتطلب الاحتفاظ بمفكرة لمتابعة تدوين كل شيء، ولكن، خلافًا للاسم، النظام لا يستمر ١٧ يومًا فقط، فكل دورة من النظام تستمر ١٧ يومًا (النظام يتضمن أربع دورات).

وهذا النظام، على الرغم من شعبيته، يعتبر طويل المدى، وعلى الرغم من رواجه، فهو ضروري بالكاد إذا كان هدفك تحسين الشكل، وإذا كنت تنوي اتباع نظام غذائي، فأنا أوصي باستخدام «مبدأ باريتو» لاختيار نظام لن يثقلك بتعقده.

أولاً: ألقِ نظرة على كيفية تطبيق النظام، ولاحظ ما إذا كان يتطلب منك اتباع ترتيب يومي معقد (على سبيل المثال، تناول الطعام س في اليوم الأول، والطعام ص في اليوم الثاني، والطعام ع في اليوم الثالث، وهكذا). تجنب مثل هذا النظام.

ثانياً: انظر فيما إذا كان النظام يتماشى مع نمط حياتك، فإذا كنت تستمتع بقضاء أوقات طويلة خارج المنزل، لا تربط نفسك بنظام غذائي يتطلب إضاعة وقت طويل في إعداد الوجبات أو بالوجبات التي يجب أن تحفظ في الثلاجة في كل الأوقات.

ثالثاً: تجنب الشعور بأنك ملزم باتباع نظام غذائي معين حرفياً، وكن على استعداد لخرق النظام إذا كان من شأن ذلك أن يوفر وقتك،



من دون تأثير حادّ على النتيجة المرجوة، فتشددك يمكن أن يؤدي إلى أثر عكسي، ويدفعك إلى اليأس عندما تفتقر للحافز على الاستمرار، ثم ركز على قطع ٨٠٪ من الطريق.

ركز على الأطعمة الطبيعية والمغذية

لستُ من دعاة اتباع نظام غذائي معين، فقد بدت لي النظم الغذائية دائماً حلولاً قصيرة المدى تستهدف تحقيق نتائج طويلة المدى. من قبيل ذلك أن تقيد تناولك أطعمة معينة لفترة محددة من الزمن، وبمجرد انتهاء تلك الفترة، يمكنك استئناف تناول أي شيء تريده.

لم يجد هذا النهج صداه لديّ أبداً

أنا أفضل أن تداوم على طريقة بسيطة في تناول الطعام تعتمد على الأطعمة الطبيعية، بينما تحذ من الأطعمة المصنعة، وهذا النهج يتناغم مع قاعدة ٨٠ / ٢٠، وأنا قادر على اتباع خطة معقولة للوجبات الصحية من دون الوقت والجهد والمتاعب العامة المرتبطة باتباع نظم غذائية قصيرة المدى.

ومن رأيي أن تبسيط أسلوب الطهو طريقة جيدة لأنها توفر كثيراً من الوقت والجهد، وفيما يلي عدد قليل من الخطوات لتطبيق قاعدة ٨٠ / ٢٠ ببساطة في سياق الأكل.

أولاً: ركز على الأطعمة التي توفر التغذية، ولو وجد طعام معين لا يوفر تغذية، امتنع عن تضمينه في وجباتك، والأرز الأبيض مثال على ذلك، فقيمته الغذائية تساوي صفراً؛ ولذلك تجنب إهدار الوقت في إعدادة.



ثانيًا: ضع قائمة أطعمتك المغذية المفضلة، وقسمها إلى فئات حسب أنواعها، مثل: فواكه، خضر، أسماك، دواجن... إلخ، وهذا يخدم غرضين، فهو يتيح مرجعًا تعود إليه عندما تريد أن تختار الأطباق التي تعدها، وبهذه الطريقة، لن تقع في الحيرة أبدًا، كما أنها تختصر المكونات التي تستخدمها، وتبسط وجباتك.

ثالثًا: ضع قائمة تتضمن أطباق الغداء الثلاثة المفضلة لديك، وثلاثة أطباق مفضلة لعشائك، وسوف تمثل هاتان القائمتان مرشدًا لوجباتك، وسوف يقلل ذلك لدرجة كبيرة عدد الوجبات المحتملة التي يمكن أن تعدها؛ ما سيؤدي بدوره إلى تبسيط القرارات المتعلقة بما يمكن أن تأكله.

ليس من اللازم أن يستهلك الطهو كثيرًا من الوقت إذا كنت راغبًا في استبعاد الكثير من التوافه غير الضرورية، ويمثل «مبدأ باريتو» مساعدة قيّمة في سبيل تحقيق هذه الغاية.



استمتع بهواياتك إلى أقصى حد ممكن

“

بعض الأشخاص لديهم هوايات كثيرة جدًا،
ومثالًا على ذلك الصديق الذي يطمح لأن
يكون طبًا ماهرًا، وعازف جيتار مبدعًا،
وحائزًا على الحزام الأسود في الكاراتيه،
وخبيرًا في الرماية، وكل ذلك إلى جوار أن
يصبح أستاذًا في الشطرنج، والنتيجة أن تصبح
حصيلته هزيلة في كل ذلك.

”

آخرون ليس لديهم هوايات على الإطلاق، ويقضون أوقاتهم في القيام
بأشياء تفشل في جعلهم سعداء على المدى الطويل، ولكنهم يفعلونها بحكم
العادة، مثال ذلك، الشخص الذي يقضي ساعات على مواقع التواصل
الاجتماعي كل يوم، ولكنه يشعر بإحساس عام بعدم الرضا.
الهوايات جزء مهم من الحياة المنزلية المثمرة، فهي تزيل التوتر،
وتشغل أذهاننا، وتساعدنا في تكوين علاقات مع هؤلاء الذين
يشاركوننا اهتماماتنا، وإذا كنت تواجه مشاكل في إيجاد هواية تمارسها،



أو تفتقر للوقت اللازم لممارسة هواية معينة، أو تشعر بأنك مثقل بهوايات كثيرة جدًا، فأنا أشجعك على أن تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠، وإليك كيف تفعل ذلك:

قلل من الإسراف في مشاهدة البرامج التلفزيونية

أنا أتفهم سطوة الإغراء، فأنت تعود إلى المنزل بعد يوم شاق في عملك ولا تريد سوى التلهي بالفرجة على التلفزيون، أو ربما أنت تتابع مسلسلًا تلفزيونيًا جذابًا، وتقنع نفسك مرة بعد مرة بمشاهدة «حلقة واحدة أخرى فقط».

ودون أن تدري، تمر ساعات عديدة بينما أنت لم تكتسب شيئًا، والأسوأ من ذلك، أنك بعد جلسة المشاهدة الطويلة تشعر بإجهاد أكثر من ذي قبل، بل إن بعض الأشخاص يمرون باكتئاب ناتج عن هذه الحالة، خاصة عندما ينتهون من مشاهدة مسلسل مفضل.

من يستطيع التفكير في ممارسة الهوايات في مثل تلك الحالة؟ أنا أوصي بالحد مما تشاهده على شاشة التلفزيون، كما أنني أوصي باستخدام قاعدة ٢٠ / ٨٠ لكي ترشد قراراتك.

أولاً: إذا كنت مشتركًا في خدمات بث متعددة (مثل نتفليكس وما شابه)، اختر واحدة وألغ الأخرى، وأنا أدرك أن ذلك يعني هجر عروض تستمتع بها، ولكن هكذا تكون الأحوال دائمًا. ليس هناك وقت أفضل من الآن لحسم الأمر.

ثانيًا: راجع العروض التي تتابعها، وأعطها درجات من واحد إلى عشرة، بحسب درجة استمتاعك بها، وتخلّ عن العروض التي تحصل



على درجة أقل من ثمانية.

ثالثاً: قلل الوقت الذي تقضيه في مشاهدة التلفزيون. البالغون الأمريكيون يشاهدون التلفزيون لمدة خمس ساعات يومياً في المتوسط، وعلى مدى سبعة أيام، هذا يساوي عملياً ساعات عمل في وظيفة بدوام كامل. التزم بقضاء ساعتين فقط أمام التلفزيون يومياً.

النقطة هي استخدام قاعدة ٨٠ / ٢٠ في استخلاص وقت يمكنك أن تستخدمه في الانتظام في هوايتين، وإنني على استعداد على المراهنة على أنك لن تكاد تفتقد معظم المسلسلات التلفزيونية التي تخلت عنها.

اختر الهوايات التي تقدم لك أكثر إشباع ممكن

يجب أن تكون هواياتك مثمرة، وإلا لا معنى لمتابعتها، والتحدي هو أنه توجد عشرات من الهوايات التي يمكن أن تستمتع بها، ولكنك لا تستطيع ممارستها جميعاً لعدم توافر الوقت الكافي لذلك؛ ولذا، عليك أن تختار هواية أو اثنتين تبشران بتقديم أفضل استمتاع.

وأنا أشجعك على استخدام «مبدأ باريتو» لمساعدتك في ذلك، وهناك عدد من الاقتراحات:

أولاً: ضع قائمة بكافة الأنشطة التي تتمتعك، وبمجرد إكمالها، اختر خمسة تستمتع بها أكثر من غيرها.

ثانياً: فكر في العقبات التي قد تمنعك من ممارسة الهوايات الخمس التي أدرجتها في قائمتك، على سبيل المثال، ربما ترغب في ممارسة رياضة التنس، ولكن تكلفة التدريب والأدوات قد تمثل مشكلة، وقد تحب أن تلعب الجولف، ولكن بعد الموقع وعدم اشتراكك في نادٍ يتيح لك ذلك



قد تكون عوامل تحول دون ذلك؛ إذن، استقر على هوايتين لا توجد بهما عقبات مانعة.

ثالثاً: ضع في الاعتبار ما إذا كنت تحتاج مشاركة من آخرين في الهوايتين اللتين استقر عليهما قرارك، على سبيل المثال، أنت تحتاج لمشاركة آخرين في لعب كرة القدم، أو كرة السلة، أو البلياردو، ولكن العزف على الجيتار، والطهو، وحل الكلمات المتقاطعة والسودوكو هوايات يمكن أن تمارسها بمفردك.

لا بأس إذا كانت إحدى الهوايتين تتطلب مشاركة من آخرين، ولكن في هذه الحالة، تأكد من أن الأخرى لا تتطلب ذلك.

اجمع بين هواياتك وأهدافك

جوهر قاعدة ٢٠/٨٠ هو الوصول إلى أقصى نتائج من أدنى جهد، والطريقة المثلى للوصول إلى هذه النتيجة هي اختيار الهوايات التي تتكامل مع أهدافك. هذا الفعل يحقق آثاراً إيجابية متعددة حيث تنفق وقتك وطاقتك تجاه مسعى موحد، وبعبارة أخرى، أنت تضرب عصفورين بحجر واحد.

أولاً: ضع قائمة بأهدافك، وهذا قد يتضمن استكمال جري ماراتون كامل، أو مقابلة ناس جدد، أو بناء عضلات قوية.

ثانياً: فكر في الهوايات التي تتماشى مع هذه الأهداف، على سبيل المثال، المشي السريع يتكامل مع رغبتك في إكمال ماراتون. وحضور الفعاليات الجماعية طريقة ممتازة للالتقاء بأشخاص جدد يشاركونك اهتماماتك، كما أن التدريب على رفع الأثقال يدعم هدفك في بناء



عضلات قوية.

ثالثاً: اختر هوايتين من قائمتك وابدأ بهاتين الهوايتين لتجنب الإثقال على نفسك، وإذا سمح لك وقتك بأن تضيف هواية ثالثة فلا مانع من إضافتها.

بالربط بين هواياتك وأهدافك، سوف تحصل على نتائج أكثر من دون زيادة الوقت الذي تقضيه في ممارستها.
هذا كل ما يقدمه «مبدأ باريتو» في هذا الشأن.

هل تستطيع أن تحول هوايتك إلى مصدر للدخل؟

افترض أنك ترغب في البدء في مشروع جانبي بغرض توليد دخل إضافي. إن إدارة مشروع، حتى لو كان صغيراً، يستغرق كثيراً من الوقت والطاقة. لماذا لا تطور استخدامك لهذه الموارد بتحويل إحدى هواياتك إلى مصدر للدخل.

على سبيل المثال، لو كنت تستمتع بصياغة الخبزي، لماذا لا تبيعها على Etsy أو eBay أو من خلال Shopify؟ وتستطيع أن تفعل الشيء ذاته مع اللوحات الفنية، أو تشكيل الفخار، أو صناعة الشموع، وإذا كنت تستمتع بالتصوير الفوتوغرافي، لماذا لا تعرض خدماتك على أصدقائك وأقاربك؟ إذا كنت تستمتع بالخبز، لماذا لا تبدأ مشروعاً صغيراً لإعداد المخبوزات وتزيين التورتة؟

المسألة هي أن تطور استخدام وقتك. خذ نشاطاً اعتدت على الاستمتاع بممارسته من دون مقابل، واربح مالياً مقابل خبرتك.
أولاً: ضع قائمة بالهوايات التي تستطيع أن تمارسها بمفردك.



تلك هي الأنشطة التي تستطيع الاستمتاع بها دونما حاجة لمشاركة أشخاص آخرين.

ثانياً: فكر بتأنٍ في الخدمات التي تستطيع تقديمها بينما تمارس هواياتك (على سبيل المثال، صياغة الخُبْزِ، إعداد المخبوزات، رسم صور شخصية لأفراد العائلة... إلخ).

ثالثاً: حدد الهواية التي تتطلب أسهل وأقصر طريق إلى السوق. تلك هي هوايتك المثالية، على الأقل في سياق بداية مشروع جانبي. إذا لم يكن لديك هواية حالياً، أشجعك على أن تختار لك واحدة، ولو كان لديك هوايات كثيرة جداً، أشجعك على التخلي عن بعضها. إن «الحيلة» في الاستمتاع بأنشطتك المفضلة هي تخصيص الوقت الكافي لها، والتركيز على عدد قليل مع استبعاد الأخرى. بتعبير آخر، استخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠.



توقف عن قراءة الروايات التي لم تعد تستمتع بها

“

قبل وقت طويل مضى، كنتُ أرى غرابة في ترك الكتب قبل الانتهاء من قراءتها، كان جزء مني يأمل في أن الكتاب سوف يصير أفضل، ولكنَّ جزءًا أكبر كان ببساطة يشعر بالذنب بشأن طرح الكتاب جانبيًا. كنتُ أقول لنفسي: «لا تكن انهزاميًا. أكمل الكتاب!» ثم أعاود التقاطه على مضض وأواصل القراءة.

”

أنا الآن أدرك أن هذا نوعٌ من الحماقة، ففي رأيي أن الحياة أقصر من أن أضيعها في قراءة كتب لا أستمتع بها، وفوق ذلك، أن إكمال مثل تلك الكتب يمنعني من الانتقال إلى قراءة كتب غيرها أجدها أكثر جدوى. قاعدة ٢٠ / ٨٠ تفترض أن ٢٠٪ من الكتب التي نقرأها سوف تكون مسؤولة عن منحنا ٨٠٪ من استمتاعنا، وهذه طريقة دبلوماسية للقول: إن ٨٠٪ من الكتب التي نقرأها سوف تكون مضيعة للوقت. مع أخذ ذلك في الاعتبار، أدعوك إلى التعرف على كيفية استخدام قاعدة



٢٠ / ٨٠ في حسن اختيار قراءاتك الأدبية.

أولاً: اختر الروايات التي تتوافق مع اهتماماتك، فلو كنت تستمتع بالخيال العلمي، فلا تختَر رواية أدبية محضة، وإذا كنت تفضل الكتب النفسية المثيرة، لا تشرع في قراءة الكتب الساخرة، وقد تجد متعتك أخيراً في قراءة الأدب الروائي، والكتب الساخرة، ولكن ما لم تكن عازماً بالتحديد على استكشاف نوع جديد، فمن المنطقي أن تتمسك بتفضيلاتك.

ثانياً: التزم بالقفز من المركب إذا وصلت إلى ربع الكتاب وفشلت في الاندماج، حيث من غير المتوقع في هذه الحالة أن تندمج مع ما تبقى منه. ربما، بل من الأفضل لك، أن تتوقف عن إضاعة وقتك وتنطلق للأمام.

ثالثاً: عندما تجد روائياً يمتعك، لا تتركه. اقرأ كل شيء كتبه هذا المؤلف، لقد اكتشفتُ أنني لو أعجبت برواية لمؤلف بعينه، فسوف أستمتع غالباً برواياته الأخرى.

النقطة الأساسية هي أن تدع الغث وتتركز على الـ ٢٠٪ من الكتب التي من المتوقع أن تمنحك أكثر متعة بالقراءة، وعليك بالطبع أن تجرب مؤلفين غير مشهورين وتستكشف صنوفاً غير شائعة من الكتابة، ولكن اجعل معظم قراءاتك فيما نجح معك من قبل.

ضع استراتيجية لقراءة الكتب الواقعية

قرأت كمّاً كبيراً من الكتب الواقعية، معظمها في مجال تطوير الذات، وعلى مدار سنوات، استقررت على استراتيجية لقراءة مثل تلك الكتب بطريقة تمكّني من استخلاص أقصى استفادة منها.

في رأيي، توجد طريقة صحيحة وطريقة خاطئة لقراءة الكتب

الواقعية، والطريقة الصحيحة هي اتباع قاعدة ٨٠ / ٢٠، وأنا أوصيك من كل قلبي بأن تحاول اتباعها.

أولاً: كما هو الأمر مع الروايات، لا تشعر بأنك يجب أن تكمل كتاباً. ألقه جانباً إذا لم يمتعك. انتقل إلى كتاب تجده أكثر إفادة، أو تفاعلاً، أو أعمق بعد نظر.

ثانياً: ألق نظرة على قائمة المحتويات قبل أن تبدأ في قراءة الكتاب. ابحث عن العناصر المتعلقة مباشرة باهتماماتك، ومرة أخرى، لا تسمح لنفسك بالإحساس بأنك لا بد أن تقرأ الكتاب بالكامل. لا بأس من أن تقفز إلى الأقسام التي تهتمك أكثر، كما أن قائمة المحتويات سوف تعطيك أيضاً خارطة طريق، حيث ستكون قادراً على أن ترى أين يبدأ المؤلف؟ وأين مقصده؟ وكيف ينوي الوصول إليه؟

ثالثاً: ميز الفقرات المهمة بالألوان معينة، فإذا كنت تقرأ كتاباً مطبوعاً، استخدم القلم الملون الخاص بذلك، وإذا كنت تقرأ الكتاب على Kindle أو على التليفون المحمول، استخدم خاصية تلوين الفقرات. عد إلى تلك الفقرات لاحقاً بغرض التذكرة لكي تستخلص منها رؤى جديدة. أنت تقرأ الكتب الواقعية لكي تتعلم منها؛ إذن، استخدم «مبدأ باريتو» في تعلم المادة المهمة بأسرع ما يمكن.

اقض وقتاً أقل في تصفح الإنترنت بغير هدف

أنا على اقتناع بأن الإنترنت أحد أكبر معوقات التركيز المستمر والإنتاجية، إنها تشبه نوعاً من المراهنة، حيث نتعشم في المكاسب التي تأخذ في هذه الحالة شكل محتوى جذاب (أخبار المشاهير، مجادلات على



مواقع التواصل الاجتماعي... إلخ).

ومُحْنَا يتعامل مع العثور على مثل هذه المحتويات كما لو كانت كنزًا ثمينًا؛ ونتيجة لذلك، يتتعش المخ ويشجعنا على الاستمرار في محاولتنا. وهذه ليست طريقة محمودة لقضاء وقت الفراغ، قد يعطيني ذلك شعورًا بالإشباع للحظات، ولكنه يترك خلفه أخيرًا شعورًا بالفراغ، فإذا شَعَرْتَ بأن عادات الإنترنت تغتصب وقت فراغك، جرب اتباع قاعدة ٢٠ / ٨٠ لتقليل انشغالك بهذا النشاط.

أولاً: ضع قائمة بالـ ٢٠ موقعًا إلكترونيًا التي تزورها أكثر من غيرها أثناء الأسبوع، ثم سجل مقدار الوقت الذي تقضيه على كل منها، وإذا لم تتمكن من التوصل إلى تقديرات دقيقة، استخدم تطبيق RescueTime أو أي تطبيق مشابه من تطبيقات تتبع الوقت لكي تراقب نشاطك على شبكة الإنترنت.

ثانياً: ضع علامة أمام خمسة مواقع ستسمح لنفسك بزيارتها في المستقبل، وسوف تكون هذه المواقع على الأرجح هي المواقع التي تقضي معها معظم وقتك.

ثالثاً: اضبط عدادًا للوقت (كالموجود في التليفون المحمول مثلاً) على ٦٠ دقيقة في بداية كل يوم، ثم شغل العداد في كل مرة تزور فيها أحد هذه المواقع الخمسة، وأوقفه عندما تتوقف عن تصفح الموقع. استمر في ذلك طوال اليوم ولا تُعد ضبط العداد مرة أخرى، وعندما يشير العداد إلى انتهاء الدقائق الستين، تكون أنت قد استهلكت وقتك المخصص للتصفح على الشبكة.



هذه التكتيكات الثلاثة سوف تقلل وقت الفراغ الذي تقضيه على الإنترنت بدرجة كبيرة جدًا، وسوف يوفر لك ذلك الوقت الذي يمكن أن تستخدمه في أنشطة أكثر إنتاجية وإفادة، وقد يتضمن ذلك أخذ دروس تفيد اهتماماتك، وقضاء وقت مع أحبائك، وتطوير ذاتك عن طريق تعلم مهارات جديدة.

في موقع العمل وفي المنزل وفي كل مكان

قاعدة ٢٠ / ٨٠ فعالة في المنزل بقدر ما هي فعالة في مواقع العمل، والواقع، أنه عندما يتعلق الأمر بتحقيق نتائج أكبر من جهد أقل تكون قاعدة ٢٠ / ٨٠ قابلة للتطبيق في كل مكان.

في الفصل التالي، سوف نوجه اهتمامنا للعلاقات، وسوف نكتشف أن «مبدأ باريتو» يمكن أن يحسن نوعية حياتك الاجتماعية، وحياتك العائلية، وحياتك العاطفية بطرق مذهلة.

الفصل الثالث

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ على علاقاتك؟

“

العلاقات الشخصية حيوية في نوعية حياتنا، فالروابط التي تجمعنا بأصدقائنا وأحبائنا تجعلنا نشعر بقيمتنا، إنها تعطينا إحساسًا بالأمان والارتياح، وعندما نتعامل مع قضايا صعبة، يكون من المفيد ببساطة أن نكون قريبين من هؤلاء الذين نثق بدعمهم وتشجيعهم لنا.

”

إن علاقاتنا تُثري حياتنا، بطرق تكون أحيانًا غير ملحوظة بقدر ما تكون جوهرية لسعادتنا؛ ولذلك من المهم أن نرعاها وننميها. ومن المؤسف أن أشخاصًا كثيرين سمحوا لأكثر علاقاتهم أهمية بأن تتآكل بسبب عدم الاهتمام، وقد خدعت وسائل التواصل الاجتماعي كثيرين عندما أوهمتهم بأن علاقاتهم على الإنترنت بها من الشراء والكفاية ما يعادل تمامًا ما يستمتعون به من العلاقات الشخصية.



والحقيقة أنها ليست كذلك، فأصداقنا على الإنترنت يمكن أن يقضوا معنا وقتًا طويلاً، ويسلوننا بالثرثرة، ويبادلونا الحديث عن الأفلام والعروض التلفزيونية المحببة، ولكنهم لا يعرفوننا على حقيقتنا. أو على الأقل، لا يعرفوننا بالطريقة التي يعرفنا بها أصدقاؤنا في الحياة الواقعية. هل هناك شك في أننا نشعر بعزلة أكثر من أي وقت مضى على الرغم مما لدينا من التواصل مع «أصدقاء» على شبكات التواصل الاجتماعي؟ معظمنا يستطيع أن يستفيد من تكريس مزيد من الاهتمام لحياتنا الاجتماعية. إن الشعور بالسعادة والرضا لا ينتج عن وجود كثرة من العلاقات في حياتنا، ولكنه ينبع من غرس ورعاية العلاقات السليمة. وسوف أبين لك كيف تستخدم «مبدأ باريتو» في التركيز على العلاقات المهمة.

استفد من الوقت الذي تقضيه مع أصدقائك

نحن في الغالب نأخذ أحبائنا كشيء مسلم به. ربما ليس في كل الأوقات، وبالتأكيد ليس عن قصد، ولكننا جميعاً نفعل ذلك. إن الوجود المستمر لأزواجنا وأبنائنا يعطينا إحساساً بالاطمئنان إلى الاستمرارية. إنهم هنا دائماً، ونحن نفترض أنهم سوف يظلون دائماً كذلك. ونتيجة لذلك؛ يفتر اهتمامنا بهذه العلاقات المركزية في حياتنا، وتلك هي الطبيعة البشرية. نحن نركز على الأشياء التي نخشى فقدانها، ومن المؤسف أننا إذ نفعل ذلك غالباً ما نفشل في رعاية أهم العلاقات في حياتنا. إذا أحسست بالشك في أن الروابط التي تجمعك بأحبائك بدأت



تنحل، فهذا هو وقت تقويتها، وسوف أبين لك أدناه كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في جعل هذه الروابط الحياتية أولويتك الأولى.

كن هادفا

من السهل أن نسقط في النمط الرتيب المريح للتفاعل مع احتياجات أسرنا، على سبيل المثال، لو احتاج شريك الحياة لمساعدتنا، نقدمها، ولو شاغلنا أبناءنا، نستجيب لهم.

وهذا التوجه يجعلنا نشعر كما لو كنا نساعد في إنجاح وتلبية احتياجات أسرنا، ولكن ذلك في الواقع سمح لهم بالكاد بأن يتعايشوا معنا، وفي أثناء ذلك، يؤدي الشعور بالاعتيادية إلى التآكل البطيء للرابطة العاطفية الحميمة التي نشعر بها تجاههم.

ربما تكون قد سمعت عن شكوى بعض الأصدقاء من أنهم يشعرون بأن أزواجهم أصبحوا بالنسبة لهم يشبهون رفقاء السكن، وأن أبناءهم يشبهون مجرد مستأجرين لديهم، وهذا ما يحدث عندما نفشل في إعطاء أحبائنا الاهتمام الذي يستحقونه.

ومن الجيد أننا نستطيع بسهولة أن نعدل تلك الأوضاع عن طريق تطبيق «مبدأ باريتو».

أولاً: عليك أن تدرك أن ٨٠٪ من تفاعلاتك مع أسرتك غير ذات قيمة، فهي لا تحقق وقتاً ممتعاً، ومثل هذه التفاعلات تتم عادة بالمصادفة، ولا تقدم شيئاً لتقوية الروابط التي تربطك بزوجك وأطفالك. أحد الأمثلة هو أن تسأل زوجتك ما إذا كانت سددت قيمة الإيجار، وفي



مثال آخر تسأل أطفالك ما إذا كانوا قد انتهوا من واجباتهم المدرسية.

ثانياً: كن هادفاً عند الاتصال بأسرتك، وتجنب إعطاء إجابات قصيرة متعجلة عن أسئلة أحبائك، على سبيل المثال، عندما يسألك أحدهم «كيف كان يومك؟» لا ترد قائلاً «لا بأس.» بل خذ الوقت الكافي للإجابة بتمعن وتفصيل، وعندما تسأل أحبائك عن أحوالهم، استمع إليهم بانتباه، وكلما كان اتصالك أفضل، أصبحت الروابط أعمق.

ثالثاً: خطط للأنشطة التي يمكن أن تستمتع بها بصحبة أحبائك، على سبيل المثال، ادعُ زوجتك للخروج مرة كل أسبوع، وإذا كان أبنائك صغاراً، خذهم إلى إحدى الحدائق وشاركهم ألعابهم عدة مرات خلال الأسبوع، وإذا كانوا أكبر سنّاً، رتب للخروج معهم كل أسبوع لزيارة متاحف محلية، أو لصيد السمك، أو للسينما، أو المسرح على سبيل المثال. أو ابقوا بالمنزل والعبوا معاً ألعاباً مثل الشطرنج أو الدومينو على سبيل المثال.

إن ٢٠٪ من تفاعلاتك مع أحبائك تتولى القيام بالمهمة الأصعب عندما يتعلق الأمر بتعزيز الروابط التي تجمعك بهم، وبدلاً من ترك هذه التفاعلات تحدث بطريقة عشوائية، كن هادفاً. قد يستغرق ذلك منك وقتاً وجهداً، ولكنه يحقق فوائد تجعله يستحق هذا الوقت والجهد.

تجاهل هاتفك

في رأيي أن هواتفنا تمثل أحد أكبر التهديدات لقضاء وقت ممتع مع الأسرة، لقد أصبحنا معتادين على حملها معنا في كل الأوقات، وهي



وسيلتنا الأولى في التواصل مع العالم من حولنا، ونحن نضعها دائماً في وضع الاستعداد.

والجانب السلبي هنا هو أن هواتفنا تسيطر على اهتمامنا، فنحن غريزيًا نسارع إليها وقتما استقبلنا رسالة نصية أو بريد إلكتروني أو مكالمة، نحن نفعل ذلك أثناء تناول العشاء مع أسرنا، ونفعله في وسط الحوارات المهمة، ونفعله ونحن في المطاعم والمسارح وحتى ونحن على الشاطئ. نحن نبدو غير قادرين على مقاومة الاندفاع نحو متابعة هواتفنا المحمولة في نوع من رد الفعل التلقائي.

إذا كان هاتفك هذه السلطة عليك، فهو على الأرجح يؤثر على أسرتك، وإليك كيفية استخدام قاعدة ٨٠ / ٢٠ في مقاومة رنينه. **أولاً:** عليك أن تدرك أن ٨٠٪ من الرسائل التي تستقبلها غير مهمة، وربما حتى ٩٠٪، ويمكن تجاهلها من دون مشاكل.

ثانياً: بناءً على ما ذكرنا أعلاه، التزم بغلق هاتفك عندما تكون خارج المنزل مع أسرتك لقضاء وقت ممتع، فاحتمالات تلقي رسالة عاجلة تستدعي المقاطعة ضئيلة للغاية، ولا مانع من المغامرة.

ثالثاً: اطلب من أفراد عائلتك أن يفعلوا مثلك، وشجعهم على أن يفكروا في الأوقات التي تقضونها معاً بوصفها «إجازة من التليفون».

تجاهل ٨٠٪ من الأشياء التي تضايقك

بقدر شدة حينا لأزواجنا وأبنائنا، فإنهم يضايقوننا بشكل منتظم. الإقرار بذلك لا يبدو شيئاً طيباً، ولكنه حقيقة. (وتستطيع بالمثل أن تفترض أنك تضايقهم بانتظام أيضاً).



قد تستاء أنت من أن زوجتك تترك الأطباق في الحوض غير مغسولة، وربما تشكو في صمت عندما يترك الأبناء بعض المخلفات بين وسائد الأريكة، أو قد يكون من عادة أفراد الأسرة أن يتركوا آثار أتربة على السجاجيد على الرغم من مطالبتك المتكررة لهم بأن يخلعوا أحذيتهم أثناء وجودهم بالمنزل.

”
من الصعب أن نقدر أحياءنا عندما نكون متضايقين منهم؛
ولهذا السبب، أوصي باستخدام «مبدأ باريتو» للتحكم في
استيائك.

أولاً: تعرف على سبب استيائك، ففي معظم الأحيان، لا يكون لهذا السبب علاقة بالشخص الذي تضايقك تصرفاته، فالكثير من انزعاجنا ينبع من ظروفنا نحن، على سبيل المثال، لو كنت عائداً لتوك بعد قضاء ٩٠ دقيقة في زحام مروري شديد، من المرجح أن تتضايق أكثر مما لو كنت مسترخياً بالمنزل منهمكاً في قراءة رواية مع فنجان قهوتك المفضل. لذلك، إذا كنت موشكاً على التدمر، فكر مرتين قبل أن تلقي اللوم على الشخص الذي أنت منزعج منه.

ثانياً: كن على علم بأن ٨٠٪ من الأشياء التي تضايقنا غير ذات أهمية. إنها أشياء صغيرة لا تعني الكثير، فتعامل معها على أنها كذلك، على سبيل المثال، بدلاً من أن تنزعج من منظر الأطباق المتسخة في الحوض، أقض دقائق في غسلها. سامح وانطلق.

ثالثًا: ذكّر نفسك بأن «هذا أيضًا سوف يمر.» قد يبدو هذا التصرف سخيًّا، ولكن خذ في اعتبارك أننا عادة نشعر بالانزعاج في قلب اللحظة. يحدث شيء ما لا يعجبنا، فنشعر فورًا بالاستياء، وهذه استجابة عاطفية، وليست وليدة تفكير منطقي، وعندما تقول لنفسك: «هذا أيضًا سوف يَمُرُّ،» ستدرك الطبيعة العابرة للشيء الذي أزعجك أيًّا كان، فمعظم الأشياء التي تزعجنا تافهة، وعابرة؛ ولذلك لا تستحق الانزعاج.



عز الروابط التي تجمعك مع أصدقائك «المميزين»

“

معظمنا لديه كثير من الأصدقاء. ربما يكون من الأدق أن نقول: إن لدينا كثيرًا جدًا من المعارف الذين نقنع أنفسنا بأنهم أصدقاء، والنتيجة النهائية واحدة، فنحن نقضي كثيرًا جدًا من وقتنا المحدود في الحفاظ على صداقات غير مهمة لنا.

”

والمشكلة هي أننا كلما خصصنا وقتًا أطول لهذه الصداقات المشكوك فيها، تبقى لدينا وقت أقل نعطيه لهؤلاء الذين يسعدوننا بالفعل، ولما كان الأمر كذلك؛ فإنه يستحق المراجعة.

إن قاعدة ٢٠ / ٨٠ أداة مفيدة في تحديد الأصدقاء الذين يجب أن تخصص لهم معظم وقتك وتركيزك.

حدد ٢٠٪ فقط من أصدقائك تقضي معهم ٨٠٪ من وقتك

ربما أنك تقضي معظم وقتك مع عدد قليل نسبيًا من الأصدقاء، على سبيل المثال، قد يكون لديك ١٠٠ صديق، ولكنك تقضي ٨٠٪ من وقتك مع ٢٠ منهم، وهذا لا يعني أنك يجب أن تقضي معظم وقتك مع

هؤلاء الأصدقاء العشرين، نحن نشير فقط إلى أنك تفعل ذلك.
وقبل أن تستطيع تعزيز ورعاية أهم صداقاتك؛ أي تلك التي
تجدها الأكثر إفادة، عليك أن تعرف مَنْ تقضي معهم وقتك حاليًا،
وذلك كالتالي:

أولاً: ضع قائمة تضم أهم ١٠٠ صديق لك.

ثانيًا: دَوِّن مقدار الوقت الذي تقضيه مع كل منهم على أساس
شهري، سواء الوقت الذي تقضيه معه وجهًا لوجه، أو الذي تقضيه
عبر الهاتف، أو في إرسال الرسائل والبريد الإلكتروني.

ثالثًا: حدد الأصدقاء المميزين الذين يأخذون منك وقتًا أقل
بدرجة كبيرة من الوقت الذي تقضيه مع أصدقاء أقل قيمة لديك
(سوف نتحدث عن ذلك أدناه بتفصيل أكثر).

قلل عدد الصداقات التي تحاول الحفاظ عليها

كثير من الأشخاص يشعرون بأنهم يفشلون في المحافظة على
تواصل كافٍ مع أصدقائهم، وهم يشكون من أن صداقاتهم تتسرب
من بين أيديهم بسبب عدم الاهتمام.

أحد أهم أسباب هذا الموقف هو ميل هؤلاء الأشخاص إلى
الاحتفاظ بصداقات كثيرة جدًا، فيكون وقتهم موزعًا في اتجاهات
كثيرة جدًا، فلا يتبقى سوى وقت قليل ليقضوه حيث يمكن أن يؤدي
إلى نتائج مثمرة.

لو وقعت في مثل هذا المأزق، يكون الحل هو تخفيض عدد الصداقات
التي تحاول الحفاظ عليها، وإليك بعض الاقتراحات في هذا الصدد:



أولاً: حدد مقدار الوقت المتاح لديك لقضائه مع الأصدقاء، إذا كنت تعمل بدوام كامل ولديك أسرة كبيرة، سيكون لديك وقت متاح أقل من شخص عَزَبٍ في العشرينيات من عمره ويعمل بدوام جزئي.

ثانياً: راجع القائمة التي تضم أفضل ١٠٠ صديق لديك (أو أي عدد كبير من الأصدقاء لديك). ستجد أنك تستطيع أن تنهي نصف هذه العلاقات على الأقل دونما عواقب، هؤلاء هم «الأصدقاء» الذين تقضي معهم وقتاً قليلاً، وبينك وبينهم ألفة ضئيلة، ولديك معهم أشياء مشتركة محدودة.

ثالثاً: كُفَّ عن التواصل مع النصف (أو أكثر) الذي حددته بأنه يمكن الاستغناء عنه، وقد يبدو هذا نوعاً من الانغلاق، وهو في الحقيقة كذلك، ولكنه ضروري لإعطائك حرية متابعة الصداقات الأكثر أهمية بالنسبة لك. ربما يخفف من شعورك بالذنب أنك تعرف أن أهمية هذه العلاقات بالنسبة لهم ربما لا تزيد على أهميتها بالنسبة لك، وقد لا تكون مُهِمَّة على الإطلاق.

ركز وقتك على الصداقات الأكثر إثماراً

الخطوة الأخيرة هي وضع القائمة «A» من الأصدقاء التي تتضمن الأصدقاء الذين تأتمنهم على أسرارك، وهم الأصدقاء الذين تعرف أنهم سوف يعتنون باهتماماتك، ويقدمون لك الدعم في الوقت الذي تحتاجه. إنهم هؤلاء الذين سوف يساعدونك أثناء الأوقات الصعبة، وسيشيدون أزرك ويحتفلون معك بانتصاراتك.

إذا كنت مثل معظم الناس، تستطيع أن تعد هؤلاء الأصدقاء على أصابع اليد الواحدة، وهذا شيء طيب؛ حيث إن وقتك محدود، والمشكلة هي أنك لو لم تأخذ الوقت الكافي لتحديدهم، قد لا تعرف من يكونون، وإليك كيفية حل هذه المشكلة:



أولاً: دَوِّن كل الصفات التي تحبذها، ولا تستح من شيء. تصرف كما لو كنت تختار صديقك الأوحده في الحياة.

ثانياً: راجع قائمتك المختصرة من أعلى لأسفل. هذه القائمة هي قائمة الأصدقاء المائة بعد أن حذف منها العلاقات التي قررت أنه يمكن الاستغناء عنها.

ثالثاً: قَدِّر قيمة كل شخص في القائمة المختصرة على أساس عدد ما يمتلكه كل منهم من الصفات المفضلة لديك، ثم أعط كل صديق درجة من واحد إلى عشرة على هذا الأساس.

قد يبدو هذا التصرف خالياً من اللياقة، ولكنه طريقة عملية لتحديد الأصدقاء الذين تستمتع بصداقتهم أكثر من غيرهم. إنك قد تكتشف أن صديقاً معيناً كنت تقضي معه وقتاً طويلاً ليس صديقاً من النوع الذي تقدره، فمن الأفضل إذن أن تعرف ذلك بصراحة ووضوح، وبهذه الطريقة، تستطيع أن تتخذ قراراً صائباً فيما يتعلق بمن تستمر على علاقة بهم.

عندما تتناغم صداقاتنا مع قيمنا، واحتياجاتنا، وخبراتنا، وتوقعاتنا، نشعر بمزيد من الإشباع، ولكن كثيراً منا لديهم ميل لتركيز الوقت والاهتمام على صداقات تنشأ في مواقف معينة، وتلك صداقات تفرضها الظروف فرضاً.

”مبدأ باريتو“ يساعدنا في أن نكون قاطعين حاسمين. إنه يوفر لنا أسلوباً لتحديد من يمنحنا أكثر سعادة حتى نستطيع أن ننمي ارتباطنا بهم، ونعطيهم الوقت والاهتمام اللذين يستحقونهما.



كيف تستخدم قاعدة ٢٠/٨٠ في التعرف على أشخاص جدد؟

“

ليس من الصعب أن تتعرف على أشخاص جدد، والتحدي هو أن تقرر أيًا من هؤلاء الأشخاص يستحق أن تسعى لصداقته، وكما تقترح قاعدة ٢٠/٨٠، فإن النوعية تجبُّ الكمية؛ وعلى ذلك نحن نريد أن نكون قادرين على غربلة حشد كبير من الناس والانجذاب نحو أشخاص تتفق شخصياتهم وقيمهم وخبراتهم مع شخصياتنا وقيمنا وخبراتنا.

”

والأمر لا يعني البحث عن أصدقاء «كاملين»، حيث لا يوجد في الواقع أصدقاء كاملون، ولكنه يعني تقييم الأشخاص الذين نقابلهم وتحديد هؤلاء الذين يمكن أن يكون لهم أكبر أثر إيجابي ومثمر وبعيد المدى على حياتنا.

وسوف نستخدم «مبدأ باريتو» لإرشادنا في هذا الأمر.

لا تحاول اكتساب صداقة كل شخص تقابله

أن تكون ودودًا وتقدر كل الأشخاص الجدد الذين تقابلهم شيء، وأن تفترض أن كل شخص جديد سوف يصبح صديقًا مقربًا شيء آخر تمامًا.

الناس يحرصون على التصرف بأفضل شكل عندما تقابلهم للمرة الأولى؛ ولذلك، فإن انطباعتك الأول عنهم قد يكون نابعا من مظهر خارجي، ولا توجد طريقة لأن تتأكد على وجه التحديد حتى لو كنت متمكنا من الحكم على الناس.

علينا إذن أن يكون لدينا طريقة سريعة نسبيا لتحديد ما إذا كان الغرباء سوف يصبحون في النهاية أصدقاء حقيقيين. الأغلبية لن تكون، ولكن قليلين سيصبحون أصدقاء لنا.

وسوف تساعدنا قاعدة ٨٠ / ٢٠ في توفير الوقت، حيث إنها تعطينا معيارًا لنستخدمه في تقدير احتمال الدخول في صداقات جديدة.

أولاً: اعلم أن معظم الأشخاص الذين تقابلهم لن يصبحوا أصدقاء حقيقيين، والاحتمالات ببساطة عكس ذلك، وكلما تقدمنا في السن، زادت لدينا أهمية قيمنا ومعتقداتنا، واحتمالات أن تتوافق قيم ومعتقدات الغرباء مع قيمنا ومعتقداتنا ضعيفة، وتزداد ضعفاً مع تقدمنا في السن.

ثانياً: مع أخذ ما تقدم في الاعتبار، كن على استعداد لإهمال علاقات جديدة تبدو واعدة، ولكن احتمالات بقائها على المدى البعيد قليلة، وسوف تجد أن هذه الحال تسود بين معظم الناس الذين تقابلهم.



ثالثًا: كن ودودًا دائمًا، فعلى الرغم من أن معظم العلاقات الجديدة تتلاشى، فربما تقابل شخصًا يصبح في النهاية صديقًا عظيمًا، لقد مررت بهذه التجربة منذ سنوات قليلة، قابلت زميلًا في مقهى، واكتشفت أن لدينا قيمًا وخبراتٍ وأهدافًا مشتركة، وهو الآن جزء من حياتي الاجتماعية. هذا أمر نادر، ولكنه يحدث.

قتك على الأشخاص الذين يتكاملون مع شخصيتك

حن نميل إلى الانسجام أكثر مع الأشخاص الذين تتكامل حياتهم مع شخصياتنا، وليس معنى ذلك أنهم صور في مرآتنا، وحنه يعني أن تكون السمات الغالبة في شخصياتهم متوافقة مع صفاتنا. هناك مؤشر يسمى Myers-Briggs يصنف الشخصيات إلى ١٦ نوعًا. أحد هذه الأنواع يتسم بالانطواء، والإحساس المرهف، وعمق التفكير، والقدرة على الحكم الصائب، والأشخاص الذين يتمتعون بهذا النوع يعتبرون عمليين ومنظمين ومسؤولين، وبينما هؤلاء يميلون إلى التوافق مع الأشخاص الذين من هذا النوع نفسه، هم يتكاملون أيضًا مع أنواع أخرى متعددة من الشخصية، فالسمات الغالبة عليهم تختلف عن سمات هذه الأنواع الأخرى، ومع ذلك يمكن أن تتألف معها.

ولذلك، عندما تقابل شخصًا جديدًا، اهتمَّ بشكل خاص بشخصياتهم، وسوف تكون قادرًا على استخلاص بعض الأفكار من ملاحظاتهم، ولكن يمكن استخلاص أفكار أكثر من خلال طرح أسئلة معينة عليهم.



مرة أخرى، نستطيع أن نستخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠ في تنظيم جهودنا.
أولاً: تعرف على الأنواع الستة عشر التي يحددها مؤشر Myers-Briggs [يمكنك البحث عنها بسهولة على شبكة الإنترنت]، وحدد النوع الذي تنتمي إليه، ثم لاحظ أي الأنواع الأخرى يتواءم معك، وسوف يساعدك ذلك في التخلص من الكثير ممن لا يتوافقون مع شخصيتك.

ثانياً: ابحث عن الشخصيات التي تتمتع بصفات غالبية متكاملة مع شخصيتك، حتى لو لم يكونوا من نوع الشخصية الذي تنتمي إليه، فالأشخاص الذين يتمتعون بالانطواء، والإحساس المرهف، وعمق التفكير، والقدرة على الحكم الصائب يميلون إلى التألف مع هؤلاء الذين يتسمون بالمرح، والإحساس المرهف، وعمق التفكير، وحب الاطلاع، والصفات الغالبة لدى هؤلاء الأخيرين تتضمن الإدراك السليم للمواقف، والوضوح في الاتصال، والاندماج العميق أثناء المحادثات، وفي حالة كونك منتمياً إلى النوع الأول، من المرجح أن تتكامل مع شخص يمتلك مثل هذه الصفات.

ثالثاً: تجنب قضاء وقت ثمين مع هؤلاء الذين لا ينتمون إلى أنواع الشخصيات المتكاملة معك، وعلى سبيل المثال، الأشخاص الذين ينتمون إلى النوع الأول المتسم بالانطواء، والإحساس المرهف، وعمق التفكير، والقدرة على الحكم الصائب يكونون أقل تكاملاً مع الأشخاص الذين يتسمون بالانطواء، والفراسة، وحب الاطلاع، فإذا كنت من الأشخاص المنتمين إلى النوع الأول وتبينت هذه الصفات الأخيرة في شخص غريب عليك، تستطيع أن توفر وقتك عن طريق



الحد من تفاعلك معه.

مؤشر Myers-Briggs ليس هو الفيصل الوحيد بشأن التوافق بين شخصيات مختارة، ولكنه أداة مناسبة يتسق استخدامها مع تطبيق قاعدة ٢٠/٨٠.

ضع معايير لتحديد «المرشحين» الواعدين

حتى الآن، تحدثنا عن الحد من عدد الغرباء الذين تحاول أن تصادقهم، وعن استخدام أنواع الشخصيات لجعل هذه العملية أكثر سهولة، (أو على الأقل أكثر منهجية)، واستخدام مؤشر Myers-Briggs أحد الطرق الرائعة لوضع معايير لتحديد المرشحين لعلاقة الصداقة، ولكن هناك معايير إضافية تستطيع أن تستخدمها لتحسين إمكانات قضاء وقتك مع أصدقاء يحتمل أن تستمتع بصداقتهم لسنوات قادمة.

هذه الممارسة، مثل استخدام مؤشر Myers-Briggs، تمثل طريقة أخرى للاستفادة من «مبدأ باريتو» عند مقابلة أشخاص جدد.

أولاً: ضع قائمة بِسِمَات الشخصية التي لا تفضلها، والأمثلة على ذلك تتضمن الميل إلى الجدال، والذاتية المفرطة، وحب النميمة.

ثانياً: أعطِ درجة لكل سِمَة على مقياس متدرج من واحد إلى عشرة وفقاً لما تراه كريهاً أو منفراً لك.

ثالثاً: استخدم هذه القائمة لتقرير ما إذا كان شخص ما التقيت به يستحق أن تسعى لصداقته.

إنه لشيء عظيم أن تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ في شأن إيجاد الأشخاص الذين ستتواصل معهم على مدى حياتك.

كيف تطبق « مبدأ باريتو » على علاقاتك العاطفية؟

هل سبق لك أن أجريت سلسلة من المقابلات العاطفية غير الناجحة ثم تساءلت لماذا لم تسر الأمور على ما يرام؟ ربما تكون قد لمت نفسك، ومارست نقدًا ذاتيًا للإشارة إلى أخطاء تتصورها، وربما أقيت باللوم على الطرف الآخر، مقتنعًا بأنه متقلب المزاج، أو متحفظ، أو ساخر. الحقيقة أن مثل هذه المواعيد كان محكومًا عليها بالفشل من البداية؛ لقد خرجت مع أشخاص لم يكونوا متوافقين معك كما يجب. كما في مجالات أخرى في حياتك، حيث تبرز تحديات ناتجة عن الموارد المحدودة والاحتياجات المتنافسة، هناك حل سهل: استخدم قاعدة ٨٠/٢٠. سوف تساعدك في أن تقرر مع من تتواعد ومتى تتوقف عن إضاعة وقتك، وتحقيق هذه الغاية سوف يمنعك من إضاعة وقتك الثمين في السعي إلى علاقات تحمل القليل من الوعود على المدى الطويل.

أعطِ التَّوَعِيَّةَ أَوْلَوِيَّةَ عَلى الكَمِّيَّة

إذا كنت تواعد بهدف الوصول إلى شخص مناسب لك، سيكون من المغربي أن تخرج في مواعيد كثيرة بقدر الإمكان. هذا هو المبدأ وراء المواعيد السريعة، فالفكرة هي أنه كلما زاد عدد الأشخاص الذين تقابلهم وتتفاعل معهم، زادت فرصتك في الوصول إلى شريك ممتاز؛ ولذلك تقابل عشرات من الشركاء المحتملين خلال وقت قصير، وتقضي دقائق قليلة في التعرف على كل منهم. والمشكلة هي أن من ثلاث إلى خمس دقائق وقت غير كافٍ لتحديد ما إذا كان الشخص يصلح شريكًا بعيد المدى، والحقيقة أن الأبحاث



تشير إلى أن القيام بهذا العدد الكبير من المواعيد لا تقدم شيئاً لتحسين درجة إشباعنا العاطفي، والواقع أنه كلما زادت الخيارات التي أمامنا زادت صعوبة الاختيار بينها.

بتعبير آخر، الأقل يمكن في الواقع أن يكون الأجدى.

هذه الفكرة بالطبع تتوافق تمامًا مع «مبدأ باريتو»؛ ولهذا السبب، أشجعك على أن تستخدمه عندما تقرر من تواعد.

أولاً: قبل أن توافق على الخروج لمقابلة، اسأل نفسك عما إذا كنت تستلطف الشخص الذي ستقابله أم أنك فقط تشعر بالوحدة، لو كانت الحالة الثانية هي الواقع، قل لا لهذه المقابلة، وإلا سوف تكون مدفوعاً لرؤية هذا الشخص بوصفه علاجاً لحالة الوحدة لا بوصفه شريكاً محتملاً بعيد المدى.

ثانياً: كن واضحاً فيما يتعلق بما تريده من علاقة ما. دَوِّن الصفات الخمس التي تعتبرها الأهم بالنسبة لك، واستخدمها بوصفها أساساً لتصفية المواعيد المحتملة.

ثالثاً: اطرح أسئلة، واكتشف ما الذي يهم الطرف الآخر، واعرف اهتماماته وأهدافه. نعم، سوف تتحدث عن هذه الأشياء بتفصيل أكبر إذا قررت الاستمرار في التواعد مع هذا الشخص، ولكن التساؤل مقدماً سوف يساعدك في المقام الأول في تقرير ما إذا كان الاستمرار في مواعدة ما جدير بالاهتمام أم لا.

وفقاً لـ «مبدأ باريتو»، ٨٠٪ من استمتاعك بالمواعدة سوف يأتي من ٢٠٪ من مقابلاتك؛ ولذلك فإن الأمر يستحق التركيز على النوعية وليس الكمية.

ضع قائمة بالمعوقات

نحن نركز عادة على الصفات التي نود أن نراها في الطرف الآخر، ومن الأمثلة على ذلك، أن يكون منفتحًا وطيبًا وعطوفًا، كما نأمل أن يكون لديه روح المرح، وتوجهات أخلاقية قوية، وخطط للمستقبل، وهذا مهمٌّ لأنه يساعدنا في تصنيف الأشخاص في سياق السعي إلى علاقات هادفة معهم.

ومن المهمّ بالدرجة ذاتها أن نفكر في المواصفات التي نمقتها، ومن الأمثلة على ذلك، عدم الأمانة، والرجسية، وغلظة الطباع، والمزاج العنيف. هذه الصفات تمثل معوقات مهمّة، ونحن نستفيد من الابتعاد عن الشركاء المحتملين الذين يتسمون بها.

استخدام المعوقات كمصفاة للأشخاص الذين يمكن أن نواعدهم تطبيق ممتاز لقاعدة ٨٠ / ٢٠. أن تقول لا للأشخاص الذين لا تتوقع الاستمتاع بالارتباط بهم يسمح لك بأن تجد بشكل أسرع هؤلاء الذين ستستمتع برفقتهم.

أولاً: ضع قائمة بالمعوقات التي يمكن أن تحول بينك وبين الطرف الآخر، على الرغم من أن بعض الصفات تكون مرفوضة بشكل عام (مثل عدم الأمانة)، هناك صفات أخرى تتعلق بأشياء تنفر منها شخصيًا، مثل: التدخين، والولع بالمشروبات الكحولية.

ثانيًا: قبل أن توافق على مواعدة، تأكد مما إذا كان لدى شريكك المحتمل أي من هذه المعوقات، واسأل أسئلة مباشرة عند الضرورة.

ثالثًا: إذا لاحظت صفات غير مرغوبة بدرجة كبيرة، كن على



استعداد لأن ترفض المواعيد، حتى لو كنت تميل إلى أشياء أخرى لدى الطرف الآخر، فأنت لن تكون قادرًا على تجاهل صفات تجدها مرفوضة على المدى الطويل.

”
لاحظ أن معوقات العلاقة تختلف عن المضايقات التي تسببها الحيوانات الأليفة، فالأخيرة ببساطة أشياء تضايقنا. أما الأولى فهي أشياء تنغص علينا حياتنا؛ ولذلك لا يمكن تحملها.

استخدم قاعدة ٢٠/٨٠ عند تحديد التوقعات

من الطبيعي أن تكون لديك توقعات عندما تذهب إلى مواعيد، نحن نتوقع أن يكون الناس الذين نواعدهم منفتحين، وذوي أخلاق حميدة، وفضوليين بشأننا بما يكفي لأن يطرحوا أسئلة، ولكن غالبًا ما تمتد توقعاتنا إلى أبعد من الواقع، على سبيل المثال، قد نكون قلقين بشأن ما إذا كان الطرف الآخر سيتألف مع أصدقائنا، كما قد نشعر بالقلق بشأن خصوصية العلاقة الناشئة، أو قد نفكر فيما إذا كانت عائلاتنا سوف تتوافق مع الطرف الآخر.

وجود توقعات لدينا شيء جيد، ولكن من المهم أن نتأكد من أن هذه التوقعات واقعية، وأنها لا تتجاوز واقعنا نحن. استخدم «مبدأ باريتو» في التركيز على التوقعات المناسبة التي ستساعدك في تقرير ما إذا كنت ستذهب إلى مقابلة أخرى مع هذا الشخص الآخر.
أولاً: دَوِّن توقعاتك، ثم راجع كلاً منها واسأل نفسك ما إذا كان

معقولاً، على سبيل المثال، قد تتوقع من الطرف الآخر أن كل صغيرة وكبيرة تخبره بها عن حياتك، ولكن ما لم يكن يملك ذاكرة قوية جداً، من المحتمل أن يكون هذا التوقع لا مبرر له، استبعد مثل هذه التوقعات من قائمتك.

ثانياً: رتب التوقعات الباقية وفقاً لدرجة أهميتها بالنسبة لك، وحدد لكل توقع درجة من واحد إلى عشرة، مع إعطاء الرقم واحد للتوقعات الأكثر أهمية.

ثالثاً: ركز فقط على التوقعات التي حصلت على الرقم واحد. إن المواعيد الناجحة لا تستهدف الوصول إلى الشريك المثالي، ولكنها تستهدف تحديد وقضاء وقتك مع الأشخاص الذين يمثلون أفضل الاحتمالات؛ لكي تتمكن من ذلك، يجب أن يكون لديك طريقة لاستبعاد الأغلبية، وقاعدة ٢٠ / ٨٠ تجعل هذه العملية يسيرة.



الفصل الرابع

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠

على نظامك الغذائي

وتمارينك الرياضية؟

“

يمكن أن يكون نظامك الغذائي وتمارينك الرياضية معقدين عندما تمارسهما، ولا شك أنك سمعت عن الوجبات المعقدة والتدريبات الرياضية التي يلتزم بها بعض الأشخاص؛ سعياً إلى تخفيض الوزن وإلى اللياقة البدنية العامة. إنهم يتناولون أطعمة معينة أو يركزون على عناصر غذائية محددة، في أيام معينة، كما يتبعون أنظمة تدريبات رياضية تتألف من قائمة طويلة من التمارين، كل منها مصمم للتركيز على منطقة معينة من الجسم.

”

وهذا الأمر غير ضروري بالمرّة لمعظم الناس، فأنت تستطيع أن تجني ٨٠٪ من الفوائد المتعلقة بالصحة الجيدة باستخدام ٢٠٪ فقط من الجهد.



وهذا ما يدور حوله هذا الفصل.

نحن في سبيلنا لدراسة النظام الغذائي واللياقة البدنية من منظور «مبدأ باريتو»، وسوف تكتشف أن الحفاظ على صحة جيدة لا يتطلب خُطَطًا غذائية معقدة، ولا قضاء ساعات في الجيم كل يوم، وسوف أبين لك كيف تركز على عدد قليل من العوامل التي من شأنها أن تساعدك على قطع ٨٠٪ من الطريق.

ملاحظة سريعة قبل أن نبدأ

أعتقد الأمر يستحق تكرار ذكر الهدف من هذا الكتاب. ليس هدفي تطوير مسارك المهني، أو تجويد حياتك المنزلية، أو مساعدتك في الوصول إلى البنية الجسدية المرغوبة، ولكن هدفي هو توضيح قابلية التطبيق العام لقاعدة ٨٠ / ٢٠.

إذا طبقت هذه القاعدة على مسارك المهني، وحياتك المنزلية، وصحتك، وكذلك على مجالات أخرى سوف نتناولها من الفصل الخامس إلى السابع، سوف ترى نتائج رائعة. أنا أضمن لك ذلك.

تلك هي طبيعة قاعدة ٨٠ / ٢٠: مساعدتك في الحصول على مزيد من المنافع من جهد أقل في كل شيء تفعله.

مع أخذ ذلك في الاعتبار، دعنا نتحدث عن كيفية استخدام قاعدة ٨٠ / ٢٠ لنحيا حياة صحية من دون اللجوء إلى نُظُم غذائية وتمارين رياضية معقدة.



تناول الطعام الصحي

“

يستطيع بعضنا أن يداوم على تناول الطعام الصحي، بينما البعض منا ينغمس من وقت لآخر في ملذاته المفضلة، ويتحول آخرون إلى إدمان السكريات، ولكن آخرين يأكلون وفقاً لعواطفهم؛ فعندما يكونون حزاني أو متوترين أو مكتئبين فإنهم يهتمون الطعام بغرض الشعور بالارتياح.

”

وكل الطرق تؤدي إلى النهاية ذاتها، حيث تؤدي إلى زيادة وزننا - وإن بمعدلات مختلفة- ثم الشعور بالذنب. كثير من الأشخاص يتعاملون مع هذه المعضلة باللجوء إلى نظام صحي قاسٍ، فيقطعون على أنفسهم عهداً بتجنب كل الوجبات السريعة، ملتزمين حصرياً بالأطعمة الصحية، وبحسب النظام الغذائي الذي يتبعونه، يقتصرون على أكل الخضراوات، والفواكه، والأسماك، والدواجن، والبيض، ومكملات متعددة. وتسير الأمور كما هو مُخطط لها لأيام قليلة، فيستمر الشخص من



هؤلاء على نظام غذائي فائق الصرامة، ممتنعاً عن أي شيء يحتوي على مكونات غير صحية.

ثم تبدأ العلامات الأولى على المشاكل في الظهور، حيث تتآكل قوة إرادة الشخص إلى درجة أن يصبح من المستحيل مقاومة الحنين الشديد لمذاقه المفضلة، أو يشعر بالتعب أثناء يوم العمل فيلجأ إلى وجبات خفيفة غنية بالسكر لتمنحه الشعور بالارتياح.

وبعد وقت ليس بالطويل، يتم إهمال النظام الغذائي، تاركاً وراءه شعوراً بالذنب.

ليس من الضروري أن تسير الأمور على هذا النحو، حيث تبين لنا قاعدة ٢٠ / ٨٠ كيف نستمتع بمعظم فوائد تناول الطعام الصحي من دون اتباع قواعد شديدة القسوة.

حافظ على نظام غذائي نظيف

تعبير «نظام غذائي» تسمية خاطئة، على الأقل في سياق الحفاظ على طعام صحي على المدى الطويل، فالتعبير يشير إلى هدف قصير الأجل، على سبيل المثال، نحن نتبع نظاماً غذائياً لكي نخفض وزننا، ولكننا نخطط للتخلي عن النظام بمجرد تحقيق الهدف، ونادراً ما نعترف بهذا التخطيط، ولكنه يكون كامناً في جوهره.

دعنا إذن نغير نظرتنا للأشياء، وبدلاً من التعلق بمزايا نظام غذائي متطرف، دعنا نتحدث عن إدخال تعديلات بسيطة على عاداتنا الغذائية، وعندما نفعل ذلك، سوف نحقق معظم المزايا المرتبطة بالتغذية الصحية من دون أن نحرم أنفسنا تماماً من الأغذية التي نستمتع بها.



أولاً: ضع قائمة بأطعمتك المفضلة غير الصحية، من شرائح البطاطس والآيس كريم إلى الكعك والفطائر. لا تتحفظ في شيء. الآيس كريم غير صحي بسبب احتوائه على الكالسيوم.

ثانياً: ضع قائمة بالوجبات الصحية والوجبات الخفيفة، وكلما كان إعداد الوجبة أسهل كانت أفضل.

ثالثاً: التزم بهذا النوع من الوجبات على مدى ٨٠٪ من الوقت، وأعطِ نفسك تصريحاً بالتساهل ٢٠٪ من الوقت، على سبيل المثال، افترض أنك تتناول البيض على الإفطار، وشريحة سلمون على الغداء، والدجاج والخضراوات على العشاء؛ اسمح لنفسك بعبوة آيس كريم للتحلية. لست في حاجة لحرمان نفسك تماماً لكي تكون في صحة جيدة، فالواقع أن ذلك يضر أكثر مما ينفع، وعندما يتعلق الأمر بالطعام؛ فإن الاعتدال يعطي نتائج أفضل من الحرمان على المدى الطويل.

تجنب فخ النظام الغذائي في المطاعم

كثير من الأشخاص الحريصين على تناول طعام صحي ينفرون من تناول الطعام خارج المنزل، وهم يعتقدون أنهم لن يكونوا قادرين على طلب أطعمة تتناسب مع أهدافهم، ولكن هذا الافتراض غير صحيح، فمع قليل من التخطيط، تستطيع أن تستمتع بالأكل في المطاعم واثقاً من أن وجباتك صحية بدرجة معقولة.

أولاً: لا تَحْشَّ من طلب بعض التعديلات على أطباق معينة، على سبيل المثال، إذا كانت الوجبة تقدم مع بطاطس محمرة، يمكنك استبدالها بخضراوات، ولو كان الصنف جذاباً ولكنه يقدم مع كثير من



الصلصة؛ اطلب أن تقدم الصلصة منفردة.

ثانياً: اطلب وعاء لأخذ الطعام به إلى المنزل عند طلب وجبتك، وعندما تصل الوجبة، ضع نصفها في الوعاء، وهذه طريقة ممتازة للتحكم في الكمية، وهو شيء مهمٌ عندما تتناول العشاء في المطاعم التي تقدم كمّيات كبيرة من الطعام تكفي شخصين.

ثالثاً: إذا كنت تنوي أنت وشريكك على العشاء أن تتناولوا الوجبة ذاتها، اطلبوا واحدة فقط واقتسماها، فقد تشعران بأن ذلك يكفي لإشباعكما معاً، وإذا شعرتَ بأنك لا تزال جوعانَ بعد تقسيم الوجبة، يمكنكما دائماً أن تطلبوا كمية إضافية.

هذه التعديلات البسيطة تمنحك حرية تناول الطعام خارج المنزل، دون خوف من إفساد عاداتك الغذائية الصحية.

ارفض الإغراءات في المناسبات الاجتماعية

التجمعات الاجتماعية تكون صعبة على الأشخاص الذين يحاولون الالتزام بتناول أطعمة صحية، فالإغراءات تكمن في كل الأركان، ولو كانت الأطعمة الصحية حاضرة، عادة ما تكون قليلة جداً، فكيف تستطيع أن تظل على التزامك عندما تواجه تلك الوفرة من الأطعمة السيئة بالنسبة لك؟

سوف يساعدك «مبدأ باريتو» في مقاومة الإغراءات بطريقة لا تجعلك تشعر بالحرمان، وسواء كنت تحضر حفل زفاف، أو حفل شواء عند صديق، أو أي مناسبة اجتماعية أخرى، احرص على الاطمئنان إلى أنك يمكن أن تستمتع من دون خيانة لأهدافك الغذائية.



أولاً: كل شيئاً قبل وصولك لمكان اللقاء، واللوز والتفاح اختياران جيدان لاحتوائهما على ألياف، وسوف تعطيك الألياف إحساساً بالشبع يمنعك من التهام كميات من الطعام فيما بعد.

ثانياً: اسمح لـ ٢٠٪ من السعرات الحرارية بأن تأتي من طعام غير صحي، على سبيل المثال، إذا كنت حاضرًا في حفل شواء لدى صديق، يمكن أن تأكل دجاجاً عليه طبقة رقيقة من الصلصة، فالدجاج، بوصفه اختياراً صحياً، سوف يشكل ٨٠٪ من سعرات الوجبة، بينما ستكون الطبقة الرقيقة من الصلصة ٢٠٪ منها.

ثالثاً: كن على استعداد لرفض طعام معين عندما يقدم لك، ولا تشعر بأنك يجب أن تقبل طبقاً من الطعام الدسم حتى لا تجرح شعور مضيفك، ويمكنك أن ترفض بطريقة تتسم بالأدب والاحترام. أنت لست في حاجة للالتزام بنظام غذائي صحي بنسبة ١٠٠٪، فجسمك آلة مذهشة تستطيع أن تهضم وتمتص وتستوعب تشكيلة كبيرة من الأطعمة، فأعطِ نفسك تصريحاً بالتساهل من حين لآخر.

” سوف تجد أن الالتزام بطعام صحي بنسبة ٨٠٪ أسهل بعشر مرات من محاولة المحافظة على نظام غذائي كامل، والمهم هو أنك سوف تظل تجني معظم المزايا.



حافظ على لياقتك

66

النشاط البدني جزء حيوي من أي خطة صحية، فهو لا يساعد فقط في إنقاص الوزن، ولكن يساعد أيضًا في الوقاية من مجموعة كبيرة من الأمراض، والسؤال هو كم تحتاج من التمارين الرياضية لكي تحافظ على صحة جيدة؟ هل من الضروري أن تقضي ساعات كل يوم في إرهاق متواصل؟ (أنت بالفعل تعرف الإجابة).

”

الحقيقة أنه يوجد تكتيكات ذكية تستطيع استخدامها للمحافظة على رشاقتك ولياقتك البدنية، مع تخفيض الوقت والجهد اللذين تستثمرهما بدرجة كبيرة جدًا، وكما في الفصول السابقة، سوف تكون قاعدة ٢٠ / ٨٠ هي مرشدنا.

قم بتمارين مركبة

أحد عيوب القيام بالتمارين الرياضية كل على حدة هو أنه يأخذ الكثير من الوقت، فكل تمرين يستهدف منطقة محددة من الجسم؛ وهو ما يعني أن القيام بتمارين تشمل الجسم كله يتطلب تنفيذ قائمة طويلة من الحركات، والتي يمكن فعليًا أن تحتاج لساعات.



ما لم تكن شغوفًا بالعمل خارج المنزل، قد يكون لديك نفور من قضاء وقت طويل في القيام بهذا العمل، والشيء الجيد هو أنك لست مضطرًا لهذا الأمر، فأنت تستطيع أن تحافظ على رشاقتك ولياقتك البدنية عن طريق التمارين المركبة، وهذه التمارين عبارة عن حركات تستهدف مفاصل وعضلات متعددة. إنها توفر الكثير من الوقت بينما تقدم فوائد متعددة (قلب بصحة جيدة، ومرونة أكبر، وقوة زائدة)، وهذه النتيجة تمثل جوهر قاعدة ٢٠ / ٨٠.

أولاً: حدد أولويتك الرئيسية. هل أنت تحاول تكوين عضلات؟ أم تتخلص من دهون؟ أم تحقق تناسق في الجسم؟ أم أنك مهتم أساسًا بزيادة قوتك ككل؟

ثانياً: اختر تمارين مركبة تدعم أولويتك الرئيسية، على سبيل المثال، إذا كان هدفك تنمية عضلات النصف الأسفل من جسمك، قم بممارسة رفع الأثقال في وضع القرفصاء أو رفع الأثقال إلى مستوى الردين.

ثالثاً: اتبع برنامجاً روتينياً قصيراً قائماً على هذه التمارين المركبة، وأنا من ناحيتي أؤيد تحقيق تقدم تدريجي بطيء، وما دامت الحال كذلك، أنا أوصي بأن تحدد لتمرينك ١٠ دقائق يومياً خلال الأسبوعين الأولين، ولا داعي للمبالغة فيها، وركز على تحول هذه التمارين إلى عادة، ويمكنك لاحقاً أن تطيل المدة. أجمل شيء في التمارين المركبة أنها تحقق أكثر من مجرد توفير الوقت، مقارنة بالتمارين المنفردة، وهي أيضاً تحرق سعرات حرارية أكثر، وتحقق التناسق، وتحسن كفاءة العضلات.

بتعبير آخر، نتائج أكبر مع جهد أقل: قاعدة ٢٠ / ٨٠ في الممارسة.

ركز على هدف رئيسي يخص اللياقة البدنية

لقد لمسنا هذا الموضوع أعلاه، ولكنه جدير بأن نتناوله الآن بشكل مستقل.

هناك أنواع عديدة من أهداف اللياقة البدنية، على سبيل المثال، قد تريد أن تنمي عضلاتك، أو تخفض وزنك، أو تقلل مؤشر كتلة الجسم، أو ترفع قدرتك على التحمل، أو تبني قوتك، وبينما تبدو كل هذه الأهداف جذابة، من المفيد أن تركز على أهم هدف أو اثنين بالنسبة لك. متابعة السعي لتحقيق الأهداف ذات الأولوية سوف تسفر في النهاية عن تحسينات شاملة، على سبيل المثال، لو قمت بتمارين تستهدف بناء العضلات، من المرجح أن يؤدي ذلك إلى انخفاض مؤشر كتلة الجسم، وإذا قمت بتمارين بهدف تخفيض الوزن، من المحتمل أن تزيد قدرتك على التحمل في سياق هذه العملية.

مثل هذه النتائج هي حجر الأساس في «مبدأ باريتو»، وإليك المنهج الذي أوصي أنا به:

أولاً: سجل أهدافك ورتبها وفقاً لأهميتها، ولتكن هذه مجرد لمحة آنية عن موقفك اليوم، فإذا وجدت أن وزنك زائد ببضعة كيلوجرامات، يكون تخفيض الوزن هو أولويتك الحالية؛ ولذلك هي تحتل مرتبة تسبق بناء العضلات، وبعد شهرين من الآن، بعد التخلص من الكيلوجرامات الزائدة، يمكنك إعادة النظر في أهدافك وإعادة ترتيبها.

ثانياً: يجب أن تراعي خمسة معايير مهمة في تحديد أهدافك ذات الأولوية، ووفقاً لهذه المعايير يجب أن تكون أهدافك: محددة، قابلة



للقياس، قابلة للتحقيق، ملائمة، محددة زمنيًا، وإذا طبقنا هذه المعايير على هدف تخفيض الوزن، يمكن أن يكون على النحو التالي: لاكتساب المزيد من الطاقة، سوف أفقد كيلوجرام أسبوعيًا من وزني على مدى ثمانية أسابيع من خلال تمارين يومية أقوم بها في المنزل.

ثالثًا: احتفظ بأجندة يومية تتضمن الأسابيع الثمانية القادمة، واستخدمها في مراقبة نشاطك اليومي في التمارين، وبعد أن تنتهي من تمارينك يوميًا، اشطب في الأجندة على اليوم الذي انتهى، واستخدم قلمًا أحمر، وعندما ترى سلسلة مستمرة من العلامات الحمراء، ستستمر في حماسك لما تقوم به.

تطبيق قاعدة ٢٠/٨٠ على اللياقة البدنية

على الرغم من أن قاعدة ٢٠/٨٠ يمكن رصدها في كل مظاهر حياتنا، فهي لا توجد بهذا الوضوح إلا في مجال اللياقة البدنية، فأنت تستطيع فعليًا أن تصل إلى اللياقة البدنية عن طريق ممارسة الرياضة لمدة تتراوح بين ١٥ و ٢٠ دقيقة كل يوم.

وليس من الضروري أن تكون رياضة مرهقة، فأنا أمارس تمارين الضغط وأمشي مسافات قصيرة، وعندما أقوم بمشاهدة شيء على نتفليكس Netflix، قد أقوم ببعض التمرينات في وضع القرفصاء.

خلاصة القول: إن النشاط الرياضي المنتظم مهم، ولكن الحقيقة أن أجسامنا لا تحتاج ممارسته طوال اليوم لكي تحتفظ بلياقته، وعندما نجمع بين التمارين الصحيحة (على أساس أهدافنا فيما يخص اللياقة البدنية)، وخطه للطعام الصحي، سنجد أن القليل يكفي للاستمرارية لفترات طويلة.

توفير الوقت

“

كما ذكرنا من قبل، كلنا مشغولون، فالوقت أحد
أثمن الموارد لأنه ببساطة محدود جداً، وبمجرد
أن يمر من بين أيدينا؛ فإنه ينتهي إلى الأبد.
ولذلك فإن تحقيق أقصى نتائج في نظامنا
الغذائي ولياقتنا البدنية، مع استثمار أقل وقت
ممكن ميزة كبرى، فالوقت الذي نوفره نستطيع
أن نوظفه في اهتمامات وأنشطة أخرى.

”

وهذا هو السبب في أننا نركز بشدة على قاعدة ٨٠ / ٢٠، وهو
السبب في أننا نلجأ إليها لترشدنا في قراراتنا، وعندما يتعلق الأمر
بالنظام الغذائي والرياضة، ليس هناك سبب لقضاء وقت أكثر من
الضروري في سبيل تحقيق أهدافنا، فالحياة قصيرة جداً.
مع إدراكنا لهذه الحقيقة، دعنا نستعرض عددًا من الطرق التي
يمكن أن تضمن لنا تحقيق أقصى عوائد مع أقل مدخلات.

ممارسة الرياضة في المنزل

هناك مزايا في ممارسة الألعاب الرياضية في الجيم، حيث تتوفر
المعدات الغالية، ويمكنك أن تحصل بسهولة على مساعدة المشرفين، كما



يوجد الجو الذي يشجعك على المثابرة.

ولكن الذهاب إلى الجيم كلما أردت ممارسة التمارين يستهلك أيضًا الكثير من الوقت، فبالإضافة إلى الوقت الذي تقضيه في الذهاب والعودة، عليك أيضًا أن تنتظر الجهاز الذي تريد استخدامه، والأسوأ من ذلك، التشيت الذي يمكن أن تحدّثه الضوضاء التي تصدر عن الأشخاص الآخرين في المكان.

أنا أوصي بشدة بممارسة الرياضة في المنزل، فسوف تكون أكثر قدرة على التركيز على خصوصيتك، وبالإضافة إلى ذلك، عدم انتظارك حتى يأتي دورك في استخدام الجهاز الذي تريده، سوف يساعدك في إنجاز مهمتك بسرعة أكبر. (ولا تنس أنك لن تضطر للذهاب والعودة في كل مرة). وإليك كيف يمكنك أن تبدأ:

أولاً: راجع التمارين التي أدرجتها في قائمتك كما في القسم السابق، وهي التمارين المركبة التي تساعدك في تنفيذ أهدافك الرئيسية في اللياقة البدنية.

ثانياً: حدد الأجهزة التي سوف تحتاجها في إنجاز تلك التمارين، وقد تكون قادرًا على الاكتفاء بمقعد وقضيبين قابلين للتعديل والتحويل للوفاء باحتياجات متعددة، وعدد قليل من الأثقال، وبعض الأحزمة اللازمة للتدريب على المقاومة، ومرتبة للتمارين. اهتمّ بما يوفر لك احتياجاتك بالضبط، ولست في حاجة لأن تثقل على نفسك بمُعَدَّة لا تحتاجها.

ثالثاً: خصص مكانًا مستقلًا في المنزل لتجعل منه الجيم الخاص بك (يمكنك مثلًا تحويل شرفة إلى غرفة صغيرة)، فسوف تحتاج لأن تكون



قادرًا على إغلاق الباب والتركيز.

أحد أهم المزايا الكبرى في ممارسة التمارين الرياضية في المنزل أن الجيم الخاص بك سيكون مفتوحًا على مدى ٢٤ ساعة لمدة ٣٦٥ يومًا في السنة، فيمكنك استخدامه متى رغبت، وفوق ذلك، تستطيع أن تستخدمه من دون دفع رسوم عضوية.

ركز على التمارين المهمة

غالبًا ما تعاني برامج اللياقة البدنية من «الاستدراج»، حيث يسمع المرء عن حركات معينة مفيدة فيضيفها إلى برنامجه. أو ربما يفعل ذلك لكي يحقق مزيدًا من التنوع في برنامجه، ويومًا بعد يوم، تؤدي هذه الحركات الإضافية باستمرار إلى زيادة الوقت المطلوب لإنجاز التمارين. وبينما قد تكون هذه التمارين الإضافية مفيدة بالفعل، من المرجح أنها ستكون غير متسقة مع الأهداف الرئيسية للشخص، وعلى الأقل، قد لا تكون ضرورية، وتمثل مضاعفة للجهد ومضيعة للوقت.

ومرة أخرى، نعيد التذكير بأن «مبدأ باريتو» يقدم أداة ممتازة لاستبعاد غير الضروري والتركيز على المهم.

أولاً: ذكّر نفسك بأن ٨٠٪ من تقدمك نحو تحقيق أهدافك يأتي من بعض التمارين القليلة، وبتعبير آخر، أنت لست في حاجة للقيام بمزيد من التمارين، إنك تحتاج فقط إلى التمارين الصحيحة.

ثانياً: كن مدركًا أن التنوع غير مهم في سياق التمارين الرياضية، فعضلاتك ومفاصلك لن تتكيف مع حركات معينة وتزداد قدرة على تحملها، وطالما أنك اخترت التمارين المركبة الملائمة التي تحقق لك أهدافك



الرئيسية؛ يمكنك بثقة أن تقتصر عليها، فلا تغيرها بحثًا عن التنوع.

ثالثًا: تجنب «الاستدراج» بأي ثمن، وقبل إضافة حركة جديدة إلى برنامج تمارينك، اسأل نفسك عن سبب ضرورته، فكون حركة معينة مفيدة ليس سببًا كافيًا لإدخالها على البرنامج.

إن التركيز على التمارين الصحيحة سوف يوفر لك وقتًا كثيرًا، بينما يوفر لك معظم فوائد اللياقة البدنية التي تسعى إليها. نعم، تستطيع أن تقضي كثيرًا من الوقت في تجويد برنامج تمارينك لكي تحصل على فوائد إضافية منها، ولكن قطع ٨٠٪ من الطريق مع قضاء الحد الأدنى من الوقت والجهد هو في رأيي الاستراتيجية المفضلة.

جرب التمرين المتقطع عالي الكثافة

يمكن أن يكون التمرين المتقطع عالي الكثافة واحدًا من أفضل التطبيقات لـ «مبدأ باريتو» عندما يتعلق الأمر باللياقة البدنية، فهو يركز على دقائق من الجهد على فترات قصيرة متقطعة. من الأمثلة على ذلك أن تجري لمدة ٣٠ ثانية، ثم تأخذ راحة لمدة أربع دقائق، وبعد هذه الاستراحة القصيرة تجري لمدة ٣٠ ثانية أخرى. من الأمثلة أيضًا أن تقوم بعشر مرات ضغط سريعة تتبعها ٢٠ ثانية من الاستراحة، وبعد هذه الاستراحة تقوم بتمرين الضغط عشر مرات أخرى. والميزة في هذا الأسلوب المكثف هو أنك تبذل جهدًا أكبر في إطار زمني مختصر، وتأخذ أكسجين أكثر، وتحرق مزيدًا من السعرات الحرارية والدهون، وغالبًا ما تأتي النتائج جديدة بالإعجاب، ولو حدث ورأيت شخصًا يتمتع ببنية جسدية فائقة التناسق، فمن المرجح أنه يمارس التمارين المتقطعة عالية الكثافة.

هذه الممارسة تتوافق بشكل جيد مع قاعدة ٢٠ / ٨٠، فالتمارين المتقطع عالي الكثافة يستهلك وقتًا قليلًا جدًا، مقارنة بالتمارين التقليدية، بينما هو يقدم نتائج مذهلة؛ ولهذا السبب فأنا أشجعك على أن تجربه.

أولاً: ابدأ بتمرين تاباتا Tabata، وهو يتضمن القيام بتمرين مكثف جدًا لمدة ٢٠ ثانية تتبعها راحة لمدة ١٠ ثوانٍ، والمتوقع منك أن تقوم بشماني جولات كاملة، ولك الخيار في نوع التمرين الذي تقوم به: الضغط، حمل الأثقال... إلخ.

ثانياً: ابدأ بجولة واحدة من التمرين المتقطع عالي الكثافة كل أسبوع، وتجنب المبالغة فيه. بعد عدة أسابيع من أداء هذا النوع من التمرين، ابدأ في القيام بجولتين أسبوعياً، وبعد مرور أسابيع أخرى، زدها إلى ثلاث جولات.

ثالثاً: خذ وقتك في التسخين، فمن الممكن أن تؤذي نفسك لو قفزت إلى التمرين المتقطع عالي الكثافة من دون إعداد عضلاتك ومفاصلك للعمل أولاً.

التمرين المتقطع عالي الكثافة استراتيجية ممتازة لتحقيق اللياقة البدنية؛ لأنك لا تكون مضطراً لتخصيص ساعة كاملة لكي تقوم بتمرين كامل، فشماني جولات كل منها يشمل ٢٠ ثانية من التمرين المكثف تتبعها ١٠ ثوانٍ من الراحة تستغرق أربع دقائق.

جرب هذا النوع من التمرين، وسوف تجني فوائد كثيرة من دون استنفاد كثير من الوقت، وذلك، بالطبع، يقع في القلب من قاعدة

٢٠ / ٨٠.



الفصل الخامس

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠

على تنوّونك المالية

“

الكثير من الناس يرهبون الأمور المالية، ويشعرون بالخوف من الأشياء المتعلقة بوضع الميزانيات، والاستثمار، والتخطيط للتقاعد، وإدارة الائتمان.

أحد أسباب ذلك أنهم يواجهون عددًا ضخمًا من الخيارات، ووجود هذه الكثرة من الخيارات تؤدي إلى التشوش الذي يعيق قدرتهم على اتخاذ قرارات واثقة.

”

ويزيد الأمر صعوبة أن المؤسسات المالية تصدر باستمرار منتجات مالية جديدة، بعضها يتسم بقواعد وإجراءات شديدة الصعوبة والتعقيد، ويكون من الصعب أن تميز بين المنتجات المفيدة لك وتلك التي يرجح أن تفيد الشركات المروجة لها.

ولكن تخيل أنك يمكن أن تكون قادرًا على إدارة كل الأمور المتعلقة

بأموالك، من وضع الميزانيات إلى الاستثمار، مع إنفاق دقائق قليلة فقط كل شهر، وفوق ذلك، لو افترضنا أنك قادر على اتخاذ القرارات بثقة، عليك أن تتجنب تمامًا الفوضى المربكة الكائنة في عملية الاختيار من بين مجموعة لا حصر لها من المنتجات المالية.

في هذا الفصل، سوف أبين لك كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ على حياتك المالية، إننا سوف نستخدم «مبدأ باريتو» لتبسيط الأمور المالية حتى لا تشعر بالرهبة منها مستقبلاً على الإطلاق. دعنا نبدأ بوضع الميزانيات.

استخدم «مبدأ باريتو» في تنظيم وتبسيط ميزانيتك

إذا راجعت نفقاتك الشهرية، سوف تجد الدليل على صحة قاعدة ٢٠/٨٠ في التنفيذ، على سبيل المثال، ٨٠٪ من إنفاقك على البقالة يمكن أن تكون ناشئة عن ٢٠٪ من الأصناف التي اشتريتها، والواقع أن ٨٠٪ من المال الذي تنفقه كل شهر تذهب تجاه ٢٠٪ فقط من البنود التي تنفقه عليها.

من المفيد أن نعرف ذلك لأنه يسهل علينا مهمة وضع الميزانية، وبمجرد أن تحدد البنود التي يتكون منها معظم ميزانيتك، سوف تستطيع أن تحدد أيًا من هذه النفقات ضروري وأيها غير ضروري، وتستطيع عندئذ أن تضع ميزانية تعطيك سيطرة محكمة على أمورك المالية.

دعنا نبدأ باكتشاف إلى أين تذهب نقودك كل شهر.



تتبع تكاليفك الثابتة والمتغيرة

التكاليف الثابتة هي تلك التي تدفع فيها المبلغ ذاته كل شهر. هذا الثبات يجعل من السهل إقرارها في الميزانية، ومن الأمثلة على التكاليف الثابتة: قسط شراء سيارتك، وإيجار مسكنك، وقسط التأمين على السيارة، ورسوم عضوية الجيم، وقيمة ما تدفعه مقابل خدمة الإنترنت. التكاليف المتغيرة هي تلك التي يتغير مبلغها من شهر إلى شهر، ومن الأمثلة على ذلك مشتريات البقالة، والإنفاق على الملابس، وقيمة ما تنفقه على وسائل الترفيه والتسلية.

أولاً: ضع قائمة ببند نفقاتك الشهرية الروتينية، الثابتة والمتغيرة.

ثانياً: ضع علامة على البنود التي تراها ضرورية، نحن نريد أن نميزها عن إنفاقك الاختياري.

ثالثاً: احسب مجموع النفقات الضرورية.

تسجيل التكاليف المتغيرة يأخذ وقتاً أطول من تسجيل التكاليف الثابتة، ولكنه سهل نسبياً. راجع مبلغ النقود الذي أنفقته على كل بند من بنود التكاليف المتغيرة على مدى الشهور الثلاثة الأخيرة، ثم اقسّم المبلغ على ثلاثة لكي تحسب المتوسط الشهري لكل بند.

وستكون هذه العملية أسهل لو أنك تستخدم بطاقة ائتمانية حيث إنك تستطيع إجرائها بمجرد الرجوع إلى كشوف الحساب الشهرية. أما إذا كنت عادة تدفع نفقاتك نقداً، فسوف تحتاج إلى الرجوع إلى فواتيرك، أو إلى تسجيل هذه النفقات مقدماً قبل أن تبدأ في هذه العملية في حالة عدم توفر الفواتير.

أيًا كانت الطريقة، فإن لدينا الآن أساسًا لتحديد نفقاتك
الضرورية، والمجموع يمثل المبلغ الذي يجب أن تنفقه كل شهر لكي
تبقى على قيد الحياة.

تتبع إنفاقك الاختياري

النفقات الاختيارية، بحكم التعريف، غير ضرورية. إنها النفقات
التي تستطيع أن تقتطعها من ميزانيتك إذا كنت في ضائقة مالية صعبة.
قد تعتبر بعض النفقات الاختيارية ضرورية لأنها ببساطة أصبحت
جزءًا من أسلوب حياتك، على سبيل المثال، قد تعتبر أن حياتك سوف
تكون كئيبة إذا توقفت عن الاشتراك في نتفليكس، أو ربما تجادل بأن قهوتك
اليومية مع كرواسون في ستاربكس ضروريان لإنتاجيتك في فترة الصباح.
الواقع أنك تستطيع أن تستغني عنهما إذا أُجبرت على ذلك.

من المهم أن تقوم بهذا التمييز لكي تنقي عاداتك الإنفاقية الشهرية،
وهذه هي الطريقة الوحيدة لضمان أن تكون ميزانيتك واقعية؛ وبالتالي
هي أداة يمكن الاعتماد عليها.

أولاً: ضع قائمة بنفقاتك الاختيارية، بما في ذلك الأشياء التي
أنفقت مبالغ كبيرة في شرائها في الأشهر الستة الأخيرة، مثل هواتف
محمولة جديدة، أو أجهزة ألعاب الفيديو، أو أجهزة رياضية منزلية.

ثانياً: حدد المبلغ المتوسط الذي تنفقه على هذه الأشياء كل شهر،
حساب بعضها سيكون سهلاً، على سبيل المثال، إذا كنت تنفق ٥٠ جنيهاً
يوميًا على مدى خمسة أيام في الأسبوع لتتناول القهوة و الكرواسون في
ستاربكس، سيكون متوسط إنفاقك الشهري ١.٠٠٠ جنيه، وبالنسبة



للمشتريات الكبيرة، قدر المبلغ الذي أنفقته خلال عام ثم اقسّم الرقم على ١٢، على سبيل المثال، إذا افترضنا أنك أنفقت ٦,٠٠٠ جنيه لتشتري هاتف محمول جديدًا خلال العام، سيكون المتوسط الشهري لهذا البند ٥٠٠ جنيه.

ثالثًا: سجل المجموع الشهري.

هذه القائمة التي تضم النفقات الاختيارية الشهرية ذات قيمة كبيرة، وهي تعطيك مرونة، وإذا احتجت لاستبعاد أشياء من ميزانيتك لتوفر بعض المال، فلتبدأ من هنا.

هذه القائمة أيضًا توفر لك الوضوح، حيث إنه من الصعب أن نعرف أين تذهب نقودنا - ولماذا تنفق بسرعة - كل شهر ما لم نتبع مفردات النفقات، والقيام بذلك يزيل عدم التيقن ويوفر معلومات عملية مفيدة.

كيف توفر مالًا من أجل النفقات الكبيرة؟

لدينا الآن المعلومات التي نحتاجها في وضع ميزانية مبسطة، نحن على علم بنفقاتنا الضرورية وندرك كم ننفق على مشترياتنا الاختيارية. ولكن يجب أن نضيف عنصرًا ثالثًا لميزانيتنا: كم علينا أن نوفر شهريًا من أجل النفقات الكبيرة التي نخطط لها، وبهذه الطريقة، يمكننا تجنب اقتراض مال لتمويلها، وتحمل دفع فوائد عليها لا داعي لها.

على سبيل المثال، افترض أنك ترغب في القيام بزيارة لشرم الشيخ بصحبة زوجتك، وتقدر أن هذه الرحلة تكلف ١٢,٠٠٠ جنيه. لو كنت تخطط للذهاب خلال ١٢ شهرًا، سوف تحتاج لتوفير ١,٠٠٠ جنيه شهريًا من أجل تكاليف الرحلة.



من المهم أن تضيف هذه الأنواع من التكاليف الكبيرة لميزانيتك الشهرية، فالبديل هو أن تدفعها بواسطة البطاقة الائتمانية، من دون أن يكون لديك الرصيد الكافي لتغطية حساب البطاقة في نهاية الشهر، وسوف يضطرك هذا لدفع فوائد على المبلغ، الذي بالضرورة سوف يزيد حجم التكلفة الإجمالية للرحلة.

أولاً: ضع قائمة بكل المشتريات الكبيرة التي تنوي القيام بها خلال الأشهر الاثني عشر القادمة.

ثانياً: احسب المتوسط الشهري لكل من هذه المشتريات على أساس المبلغ الإجمالي لكل منها والتوقيت المخطط لها.

ثالثاً: أضف هذا المتوسط الشهري لميزانيتك.

وضع ميزانية للأسرة لا يستلزم أن يكون معقداً، فمعظم دخلك ربما يذهب إلى عدد صغير من التكاليف الشهرية، بعضها ثابت وبعضها متغير، بعضها ضروري وبعضها اختياري.

تلك هي قاعدة ٨٠ / ٢٠ في الممارسة، وكل ما عليك فعله هو أن تحدد هذه التكاليف، ثم تحدد كم تنفق على كل منها. عندئذ، سيكون تكيفك مع احتياجاتك أمراً بسيطاً.

وأنا أوصي بشدة بأن تضع ميزانيتك في شكل جدول، فسوف يسمح لك ذلك بأن تضبط الأرقام، وترى في الحال كيف تغير التعديلات على مجموع نفقاتك الشهرية. (أنا أحب استخدام برنامج Google Sheets لأنه بسيط ومجاني ومتاح على الإنترنت، حيث أستطيع الدخول عليه من تليفوني المحمول).



كيف تُحسِّن استخدام محفظة استثمارك وتقاعدك؟

“

إذا كان هناك مجال متعلق بالمال يسبب للناس اضطرابات في التنفس، فهو الاستثمار، حيث يوجد مجال للاختيار يثير الدوار، وحتى أبسط تلك الاختيارات يمكن أن يبدو معقدًا.

”

والأسوأ، أن اللغة التي يصاغ بها الحديث عن الاستثمار تبدو كما لو كانت لغة أجنبية صرفة، فالمصطلحات مثل العائد على الأسهم، وإعادة استثمار الأرباح الرأسمالية، ونسبة السعر إلى الربح، يمكن أن يكون مربكًا لقليل الخبرة، ثم هناك أيضًا فئات من الأسهم يجب التفرقة بينها، بالإضافة إلى تفاصيل تتعلق بالدخول المعفية من الضرائب، والاستثمار في القيمة مقابل الاستثمار في النمو، ومتوسط تكلفة وحدة النقد.

من المفترض أن الصناديق المشتركة تسهل الأمور، ولكنَّ هناك أنواعًا كثيرة منها للاختيار من بينها، فهل الأفضل أن تستثمر في صندوق مضاربة، أم صندوق أسهم، أم صندوق سندات؟ وإذا اخترت صندوق سندات، فهل من الأفضل أن تضع أموالك في صندوق يتكون

بشكل أساسي من سندات حكومية، أم في سندات تتميز بعائد مرتفع؟
لا عجب في أن كثيرًا من الناس يتجنبون الموضوع برُمَّته، حيث
يبدو أنه يتطلب درجة من التخصص لمجرد فهم كيف تجري الأمور.
ولكنني أحمل لك أنباء طيبة، فأنت تستطيع أن تكون مستثمرًا
ناجحًا من دون أن تقضي أمسياتك وعطلاتك الأسبوعية في تعلم
الأمور، والأساس هو أن تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠، فباستخدامها بوصفها
مرشدك، سوف تجد أن الاستثمار يمكن أن يكون بسيطًا وسهلاً ويتطلب
وقتًا قليلًا جدًا بينما أنت تضيف إلى ثروتك.

إخلاء للمسؤولية: يجب ألا يعتبر ما تتضمنه الفقرات التالية
بمثابة مشورة استثمارية.

تحليل الأسهم

عندما تفكر في الاستثمار في الأسهم، قد تتخيل شخصًا جالسًا
على مكتبه يراقب شاشات متعددة عن قرب، وهذا الشخص يشتري
ويبيع أسهمًا، وغالبًا ما يتخذ قرارات في جزء من الثانية، وعندها تتحول
الأرقام والرسوم البيانية بطريقة معينة.

وربما تتخيل شخصًا يدقق في كميات كبيرة من الرسوم البيانية
والبيانات الأخرى على أمل العثور على ذلك السهم الواعد الذي يستحق
الشراء، وهذا الشخص يقضي ساعات في البحث قبل اتخاذ قرار.

ليس من اللازم أن يكون الاستثمار في الأسهم بهذا التعقيد، كما أنه لا
يستلزم كل هذا الوقت والجهد، والحقيقة أنك تستطيع أن تحلل سهمًا في



دقائق بالتركيز على عدد قليل من الأرقام الأكثر أهمية مع تجاهل بقية الأرقام.
أولاً: لاحظ معدل السعر إلى العائد، وقارن هذا المعدل مع معدلات الأسهم المنافسة، والمعدلات الأدنى هي الأفضل.

ثانياً: احسب نسبة إيرادات الشركة إلى صافي أصولها. قد يبدو في هذا كثير من المشقة، ولكنه في الحقيقة أمر بسيط. كل ما عليك أن تفعله هو أن تقسم صافي دخل الشركة على صافي أصول حَمَلَةِ الأسهم، ويمكنك أن تحصل على الدخل الصافي من قائمة دخل الشركة، وصافي أصول حَمَلَةِ الأسهم يمكن الحصول عليه من الميزانية العمومية للشركة.

ثالثاً: احسب معدل نمو السعر إلى العائد الخاص بالشركة. مرة أخرى، قد يبدو هذا معقداً، ولكنه سهل، فكل ما عليك هو أن تقسم معدل السعر إلى العائد على معدل نمو ربح السهم، ويمكنك الحصول على أرقام ربح السهم من مواقع على الإنترنت مثل Nasdaq.com. معدل نمو السعر إلى العائد الأقل من واحد صحيح يعتبر مفضلاً.

هذه الأرقام الثلاثة توفر لك المعلومات التي تحتاجها لكي تقرر أي سهم يجب أن تشتريه. نعم، تستطيع أن تفعل ما هو أكثر من التحليل بكثير، ولكن ليس من المتوقع أن يكون للوقت والجهد المبذولين أثر كبير. اکتَفِ بهذه الأرقام الثلاثة وتجاهل ما عداها.

وبناءً على ذلك، أنا أدعو لاستراتيجية شراء الأسهم والاحتفاظ بها، فهذا سهل عملية الاستثمار، كما أنه أكثر فاعلية من استراتيجية اتخاذ قرارات الاستثمار شراءً وبيعاً بناءً على محاولة التنبؤ بحركة أسعار السوق في المستقبل.

هل الصناديق المشتركة هي الحل؟

أنا منحاز بشدة للصناديق المشتركة، وبهذه المناسبة، أنا حاصل على درجة جامعية في الاستثمارات والأوراق المالية، وقد ركزت معظم المناهج التي درستها على تحليل الأسهم، واكتشاف الربح منها، ولكنني اليوم أستثمر معظم أموالي في الصناديق المشتركة.

السبب بسيط: قاعدة ٢٠ / ٨٠.

على مدى أكثر من ثلاثين عامًا مضت، اكتشفت أن الصناديق المشتركة، عندما يتم اختيارها بشكل صحيح، يمكن أن تخرج عائدًا سنويًا ينافس عائد الأسهم المتقاة بعناية، وهي تستغرق جزءًا بسيطًا من الوقت والجهد، فعليًا أقل من ٦٠ ثانية كل شهر.

وفيما يلي، المنهج الذي أستخدمه للاستثمار في الصناديق المشتركة. (مرة أخرى، هذا ليس للأخذ به بوصفه مشورة استثمارية).

أولاً: أزور موقع فانجارد Vanguard. وأنا أفضل هذا الموقع لأنه يعرض صناديق لا تتقاضى عمولة على المبيعات، كما يتميز بمعدلات تكلفة منخفضة.

ثانيًا: أختار العديد من صناديق المؤشرات، وأقارنها جنبًا إلى جنب، ثم أركز بالنسبة لكل منها على معدلات التكلفة، والمحافظ (أفضل الأسهم والسندات المحلية)، ونمو ١٠,٠٠٠ دولار مودعة بتلك الصناديق خلال السنوات العشر السابقة، وهذه الأرقام الأخيرة تكون معروضة في شكل رسوم بيانية ميسرة على موقع Vanguard.com.

ثالثًا: أختار أفضل صندوق بناءً على كل ما سبق.



هذا هو كل ما في الأمر، أضع المال في الصندوق مرة كل شهر، ولأن موقع فانجارد Vanguard يقدم البيانات في صورة غاية في السهولة والتبسيط، أستطيع أن أفعل ذلك في أقل من ٦٠ ثانية، وفي أثناء ذلك أكون مطمئنًا إلى أن مالي يُدار بخبرة بواسطة فريق لديه تاريخ من الإنجازات يمتد لعشرات السنين.

الاستثمار في العقارات

كثير من الناس يستمتعون بالاستثمار في العقارات. البعض يشتري عقارات سكنية ويصلحونها ثم يبيعونها بسرعة طلبًا للربح، وآخرون يشترون عقارات ويؤجرونها من أجل الحصول على تدفق نقدي شهري. كلا الأسلوبين يعتبر طريقة لا بأس بها لجني مكاسب من الاستثمار في العقارات، ولكنها يستهلكان كثيرًا من الوقت والجهد، على سبيل المثال، شراء ثم بيع العقارات بعد إصلاحها يتطلب جعلها في حالة جيدة بما يكفي لجذب المشترين، كما أن امتلاك عقارات مؤجرة يعني أن تصبح في الواقع من أصحاب الأملاك، وهو ما يفرض تحديات خاصة. هناك طريقة أسهل للاستثمار في العقارات: اشترِ أسهمًا في صناديق خاصة بالاستثمار في العقارات، أو امتلاك العقارات وتأجيرها. هذا النوع من الاستثمار ينطوي على نقل عبء الإزعاج المرتبط بالشراء والبيع أو التحول إلى صاحب أملاك.

وجمال صناديق الاستثمار في العقارات بغرض تأجيرها يتمثل في بساطتها، فأنت تستفيد ماليًا من الدخل المتولد من تأجير العقارات المملوكة من قبل الصندوق، في الوقت ذاته، أنت تتجنب الإزعاج



النتائج عن الاستثمار التقليدي في العقارات.
هذا مثال عظيم على فاعلية «مبدأ باريتو» في الممارسة.

”
إذا كنت مُقَدِّمًا على الاستثمار في هذا النوع الأخير من
الصناديق، فسوف أتبع خطوات مشابهة لتلك الموصوفة فيما
يتعلق بالاستثمار في الصناديق المشتركة.

أولاً: سوف أزور Vanguard.com.

ثانياً: سوف أقارن بين تفاصيل مختارة من صناديق متعددة من هذا
النوع معروضة على موقع فينجارد، وهذا يتضمن الصناديق الرئيسية
على موقع فينجارد، بالإضافة إلى صناديق الامتلاك بغرض التأجير
المعروضة من قبل شركات أخرى.

ثالثاً: سوف أختار صندوقاً أو اثنين وأضع أموالى فيهما كل شهر.
الاستثمار يبدو معقداً فقط لو أنك لم تمارسه من قبل، ولكن الواقع
أنه بسيط، فطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على قراراتك الاستثمارية، مركزاً على
قليل من التفاصيل المهمّة، ومتجاهلاً كل شيء عدا ذلك. لو فعلت
ذلك فإنك تستطيع أن تنشئ محفظة واعدة مع إنفاق الحد الأدنى من
الوقت.



طبق قاعدة ٢٠/٨٠ على بطاقاتك الائتمانية

“

البطاقات الائتمانية أداة مدهشة إذا استخدمت بشكل صحيح، وفي الوقت ذاته، لو أسيء إدارتها، يمكن أن تصبح لعنة على المرء. ربما تعرف شخصًا ما غرق في الديون وجاهد لكي يطفو من جديد، بل ربما تكون أنت شخصيًا قد مررت بكابوس الاختناق تحت جبل من ديون البطاقات الائتمانية.

”

لقد التقيت أشخاصًا يستعرضون بفخر بعشرات البطاقات، وبصراحة كنت أرتبك، فأنا أتصور دائمًا أن البطاقات مشكلة أكثر مما تستحق، وكلما زاد عدد البطاقات لديك، زاد احتمال أن تغفل عن ملاحظة شيء ما يسبب لك مشكلات لاحقة. أنا أشجعك على أن تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ على بطاقاتك الائتمانية. بسّط طريقة استخدامها، وسوف يقل احتمال أن يفوتك شيء مهم، ولو استخدمت بطاقاتك بشكل صحيح، سوف تستفيد بالحصول على فوائد مناسبة لك (ستجد مزيدًا من التفاصيل عن ذلك أدناه).

تخلص من البطاقات الائتمانية غير الضرورية

يمكنك الحصول على بطاقة ائتمانية واحدة فقط أو اثنتين، والبطاقات الإضافية غير ضرورية.

اقتناء مزيد من البطاقات لن يساعد في زيادة قدرتك الائتمانية، ويمكن القول: إن بطاقتين أفضل لقدرتك الائتمانية من عشر بطاقات؛ بافتراض أن البطاقتين غير مدينتين بالحد الأقصى المسموح لهما.

كما لن يعطيك اقتناء مزيد من البطاقات مرونة مالية أكبر، أما امتلاك بطاقتين فقط، كل منهما ذات حد ائتماني كبير، فيعطي الميزة نفسها من امتلاك عشر بطاقات لكل منها حد ائتماني صغير، وعلى أية حال، الاحتفاظ بمزيد من البطاقات سوف يكلفك المزيد من الرسوم. لو كان لديك كثير من البطاقات الائتمانية، أوصيك بالتخلص منها ما عدا اثنتين، اثنتان فقط فيها الكفاية.

أولاً: ضع قائمة ببطاقاتك مرتبة وفقاً لحدودها الائتمانية وأسعار الفوائد عليها.

ثانياً: اختر بطاقتين، على أن تكون هاتان البطاقتان تتميزان بأعلى حد ائتماني وأقل سعر فائدة وأفضل مزايا.

ثالثاً: قم بغلق حسابات البطاقات الأخرى، بعد التأكد من قيامك بسداد أرصدة تلك البطاقات مسبقاً.

في أيامنا هذه، لا يوجد سبب للاحتفاظ ببطاقات كثيرة، فاستخدم قاعدة ٢٠/٨٠، وقم بمعظم مشترياتك باستخدام بطاقة واحدة، واحتفظ ببطاقة أخرى للطوارئ، وتخلص من البقية.

بطاقات أقل تعني صداً أقل.



ركز على المزايا المهمة لك

إذا كنت تحتفظ ببطاقات معينة للحصول على مزايا معينة توفرها، تأكد من أن تلك المزايا مناسبة لك، على سبيل المثال، نفترض أن لديك بطاقة واحدة تقدم مزايا خاصة بالسفر، ولكنك لا تسافر لدرجة الاستفادة من تلك المزايا، في هذه الحالة، لماذا تحتفظ بها؟

تأكد أيضًا من أن المزايا التي ترغب في الحصول عليها غير متكررة في بطاقات أخرى، على سبيل المثال، افترض أن لديك ثلاث بطاقات تعطيك ميزة رد نسبة من قيمة مشترياتك. افترض أيضًا أن النسبة متساوية بالنسبة للبطاقات الثلاث، وإذا كنت تستخدم بطاقة واحدة من الثلاث، فما داعي الاحتفاظ بالبطاقتين الأخرين ما دُمت لن تحصل على الميزة منهما؟

استخدم «مبدأ باريتو» لتقرر بأيٍّ من البطاقات تحتفظ وما تلك التي تتخلص منها، وإليك كيف تفعل ذلك:

أولاً: حدد الميزتين اللتين تهانك أكثر من غيرهما، على سبيل المثال، إذا كنت تسافر كثيرًا، فقد تكون مهتمًا بصفة خاصة بالخصومات الخاصة بأسعار الفنادق، ورحلات الطيران، وإذا كنت تقود سيارتك بكثرة، فأنت تحتاج بطاقة تعطيك خصمًا على سعر البنزين، وإذا كنت تشتري كل شيء بواسطة بطاقة ائتمانية، فإن ميزة رد نسبة من قيمة مشترياتك تكون معقولة.

ثانيًا: أغلق حسابات البطاقات التي لا تقدم هاتين الميزتين، وكذلك أغلق كل البطاقات التي تكرر الميزتين نفسيهما.



ثالثاً: استخدم البطاقة التي تقدم لك ميزات كلما كان ذلك ممكناً، واستخدمها في المطاعم، وعلى أمازون، وفي الفنادق، وإذا كانت لديك مدفوعات منتظمة - مثل اشتراك الجيم أو نيتفليكس - قم بسدادها بواسطة تلك البطاقة. ادفع كل شيء بها، فكل هذا سوف يساعدك في تجميع المزايا بأسرع ما يمكن.

أدمج ميزانيات بطاقتك الائتمانية

من الناحية المثالية، سوف تسدد أرصدة بطاقتك الائتمانية في نهاية كل شهر، وبهذه الطريقة تستطيع تجنب دفع فوائد. لكن سداد الأرصدة قبل أن تبدأ الفوائد في التراكم ليس سهلاً دائماً، حيث يمكن أن تتسبب طوارئ في تضخم أرصدتك، وتترك تكافح في سبيل إدارتها.

إذا كان لديك أرصدة في بطاقات متعددة، استخدم قاعدة ٨٠ / ٢٠ بوصفها مرشداً لتبسيط الأمور.

الأبسط دائماً أفضل عندما يتعلق الأمر باستخدام البطاقات الائتمانية، وأنا أشجعك بشدة لوضع «مبدأ باريتو» في اعتبارك، حيث يمكنك الحصول على القدر نفسه من المزايا باستخدام بطاقة أو اثنتين مختارة بقدر ما تستطيع من عناية، مع محاولة إدارة حسابات متعددة في وقت واحد.



الفصل السادس

كيف تستخدم قاعدة ٢٠/٨٠ في إدارة تعليمك وتدريبك؟

“

سوف تتعلم دائماً أشياء جديدة طوال حياتك،
وسواء حدث ذلك نتيجة لقراءة كتب، أو
لأداء وظيفتك، أو لمشاهدة برامج تلفزيونية
ثقافية، سوف يقوم مخك في الحال بمحاولة
تخزين المعلومات.

بعض الناس يعتبرون تعلم أشياء جديدة
مكافأة لهم، واكتشاف مفاهيم أو أفكار
جديدة، أو إتقان مهارات جديدة سبباً للسعادة
في حد ذاته.

”

بالنسبة لآخرين، تتبع الحاجة للتعلم من هدف. هؤلاء الأشخاص
يتعلمون لكي يحققوا هدفاً محدداً، حيث يكون التعلم خطوة تجاه تطوير
مسارهم المهني، أو اكتساب مزيد من المال، أو زيادة الإنتاجية، أو تعزيز
قيمتهم تجاه الآخرين.



أنا أنتمي للمجموعة الثانية، وعندما أعد لتعلم شيء، أفعل ذلك
لهدف محدد، وأحاول أن أتعلم الأشياء بسرعة لأنني أريد أن أطبق
المعرفة أو المهارة الجديدة في الحاضر لتحقيق نتيجة محددة.

هذا الفصل مكتوب من هذا المنظور، وأنا مُقدم على أن أبين لك
كيف تستخدم «مبدأ باريتو» في تعلم وتطبيق مضمون جديد بطريقة
تقدم أقصى نتائج ممكنة، وفوق ذلك، هدفنا هو أن نفعل هذا في أقصر
وقت ممكن.

استغل معظم وقت التعلم

الناس يتعلمون بطرق مختلفة، وتتنوع فعالية تلك الاستراتيجيات
من شخص إلى آخر.

على الرغم مما سبق، هناك حقائق عامة متعددة فيما يتعلق بالكيفية
التي يمتص بها المخ المعلومات ويحوّلها إلى ذاكرة. إذا اعترفت بتلك
الحقائق وسعيت إلى مادة معرفية جديدة بطريقة تلائمها، تستطيع أن
تنجز عملية التعلم وتحسن احتفاظك بها في ذاكرتك.

فيما يلي، وفقاً لقاعدة ٨٠ / ٢٠، سوف نركز على التكتيكات ذات
التأثير الأكبر، حيث إن هناك العشرات من التكتيكات التي تستطيع
أن تستخدمها لتحسين تعلمك، ولكننا بسبيلنا للتركيز على تلك التي
سوف تدفع المؤشر إلى أبعد مدى فيما يتعلق بإنجاز المهمة وتحقيق
أهدافك.

دعنا نبدأ بدراسة نقطة البداية.

اختر مكانًا للتعلم خاليًا من التشتيت

معظم الناس يعانون في عملية التركيز، فهم يستطيعون التركيز لدقائق قليلة لوقت معين ولكنهم يصابون بالتشتت على مدى الفترات الأطول، وهذا الأمر يمثل مشكلة عندما يحاولون تعلم مادة جديدة، أو إتقان مهارات جديدة، وتستهلك العملية وقتًا أكثر من اللازم، والأسوأ أن الاحتفاظ في الذاكرة بما تعلموه يتأثر سلبيًا بشدة.

إذا وجدت صعوبة في التركيز، هناك حل بسيط: اختر بيئة تعلم خالية من التشتيت.

أولاً: افرز خياراتك، ربما تستطيع أن تدرس في غرفة نومك، مغلقًا بابها تجنبًا لأي معوقات. أو قد يكون من الأفضل أن تقوم بزيارة المكتبة العامة المحلية، أو مكتبة الجامعة، وربما يوفر لك مقهاك المفضل جوًا ملائمًا.

ثانيًا: اقطع كل صلة بالروابط الإلكترونية مع العالم الخارجي أثناء العمل بالدراسة. أغلق هاتفك المحمول؛ تجنب مراجعة بريدك الإلكتروني؛ وتجاهل فيسبوك، وإنستجرام، وتويتر.

ثالثًا: هناك كثير من الأشياء تستطيع أن تقوم بها لتحسين قدرتك على التعلم، ولكن هذا التكتيك المحدد - أقصد اختيار بيئة خالية من التشتت - سوف يكون له الأثر الأعظم لمساعدة مخك على معالجة المعلومات.

استخدم طريقة تقسيم الوقت إلى جلسات دراسية مركزة

من المغربي أن تستغرق في جلسات دراسية طويلة، فأنت في النهاية ترغب في الاحتفاظ بزخمك وتجنب تضييع الوقت، ولكن الحقيقة أن أخذ أوقات للراحة مفيد لتعلمك. مخك يحتاج لفترات توقف متكررة

لكي يعالج المعلومات ويحولها إلى ذاكرة.

وإذا استمرت في الدراسة من دون أخذ أوقات للراحة، سوف يتآكل تركيزك وقدرتك على الاحتفاظ بما تعلمت، والأسوأ أن معدل التآكل سوف يزداد مع مرور الوقت، وفي النهاية، سوف يضيع الوقت الذي قضيته في الدراسة، حيث يصبح مخك غير قادر على تخزين المادة من أجل استعادتها مستقبلاً.

كما ذكرنا أعلاه، هناك طرق عديدة لمواجهة هذه المشكلة، ولكننا نتبع «مبدأ باريتو»؛ ما يعني أننا نرغب في تحديد التكتيك الذي سوف يكون له أفضل الأثر؛ ولتحقيق هذه الغاية، أشجعك بشدة على تنظيم دراستك عبر فترات زمنية.

أولاً: قرر مقدماً كم الوقت الذي ستقضيه في الدراسة قبل أن تأخذ وقتاً للراحة، إنني أوصي بالدراسة لفترات تمتد ٣٠ دقيقة تتبع كل منها استراحة مدتها ٥ دقائق، ومع ذلك فإنني أشجعك على أن تجرب. قد تجد أنك قادر على التركيز لمدة ٦٠ دقيقة على أن يكون من الأفضل أن تستريح لمدة ١٥ دقيقة بين جلسات الدراسة. لا توجد قواعد صارمة وملزمة عندما يتعلق الأمر باستخدام الفترات الزمنية المتكررة، والنصيحة المختصرة هي: استخدم جهاز توقيت لكي تذكر نفسك بموعد الاستراحة حتى لا تظل تنظر في الساعة.

ثانياً: ضع قائمة بالأشياء التي سوف تفعلها أثناء أوقات الراحة، وركز على الأنشطة التي تساعدك على ألا تفقد تركيزك، على سبيل المثال، بدلاً من مراجعة فيسبوك، تمش قليلاً في الخارج، أو تناول وجبة



خفيفة صحية، أو هاتف صديقًا في مكالمة مختصرة. هذه الأنشطة سوف تعطي محك الوقت الذي يحتاج إليه لتجديد طاقته.

ثالثًا: ضع خطة للدراسة، وبدلاً من الدخول في دراسة مادة جديدة عشوائيًا، ضع جدولاً زمنيًا يتضمن التفاصيل التي ستركز عليها خلال كل فترة مخصصة للدراسة. سوف يبقيك هذا منظمًا ومنجزًا، على سبيل المثال، يمكنك أن تقسم فترة مخصصة للدراسة مدتها ٥٠ دقيقة إلى جزأين: ٣٠ دقيقة لدراسة الموضوع المختار، و ١٠ دقائق لاختبار إتقانك له.

ادرس المواد التي سيكون لها أكبر تأثير

هذا التكتيك ينتمي بأكمله إلى قاعدة ٨٠ / ٢٠.

أهم تحدّي يتوقع أن تواجهه عند تعلم مادة جديدة هو أنك سوف يكون لديك وقت محدود للقيام بذلك. إذا كنت طالبًا، فأنت مسؤول عن إتمام واجباتك ومشروعاتك والاستعداد للامتحانات، لمقررات دراسية مختلفة في العادة، وإذا كنت تنفيذيًا، فأنت مسؤول عن مهام ومشروعات واجتماعات تستهلك معظم يومك، ولو كنت ربة منزل، فأنت مسؤولة عن قائمة لا حصر لها من المهام والواجبات.

إذن فإن اقتطاع وقت لتعلم أشياء جديدة سهلٌ قولاً صعبٌ عملاً. لهذا السبب، من المهم أن تركز على تعلم الأشياء الأكثر أهمية، وأن تتجنب تضييع الوقت في التفاصيل غير الأساسية، على سبيل المثال، افترض أنك ترغب في تعلم فوتوشوب، سيكون أفضل ما تفعله هو أن تركز وقتك على إتقان مكونات البرنامج التي سوف تستخدمها في الغالب.



كيف تعرف ما يجب أن تركز عليه؟ أنا أوصيك باتباع الخطوات التالية:
أولاً: ابدأ بغرضك من الدراسة، واسأل نفسك لماذا تتعلم المادة الجديدة، وكيف تنوي أن تستخدم معرفتك المكتشفة حديثاً أو مهارتك المطورة حديثاً؟ بتعبير آخر؛ ما النتيجة المرغوبة من الدراسة؟

ثانياً: حدد جوانب موضوع دراستك التي سوف تساعدك أكثر من غيرها في إنجاز ما ترغب في تحقيقه، على سبيل المثال، افترض أنك ترغب في تعلم العزف على الجيتار. لو كنت مهتماً بشكل أساسي بعزف الأغاني الخفيفة، سوف تحقق هدفك بشكل أفضل بالتركيز على نوعية الأوتار. على الجانب الآخر، إذا كنت ترغب في العزف مثل عازف شهير محترف، يجب أن تركز على الموازين الموسيقية، والمقامات وتمارين المهارة.
ثالثاً: تجاهل البقية.

ببساطة، لا يوجد وقت لتعلم كل تفاصيل موضوعك المختار، لديك مسؤوليات أخرى، ونظراً لهذه الحقيقة، ينصح بتعلم أشياء جديدة وتنمية مدارك جديدة بأسرع ما يمكن.

ثق بقاعدة ٨٠ / ٢٠، ثم ركز على المواد والتمارين التي تعد بتقديم أكبر النتائج خلال أقصر إطار زمني.

أكمل الواجبات والمشروعات والمهام بسرعة أكبر

كما أشرت في مقدمة هذا الفصل، نحن لا نسعى إلى الكمال، ولكننا نتعلم مادة جديدة، وننمي مهارتنا لأغراض محددة.

«مبدأ باريتو» لا يدعو إلى الكمال، ولكنه على العكس، يشجع الفرد على الوصول إلى ٨٠٪ من هدفه بينما ينفق ٢٠٪ فقط من الموارد المتاحة



للقيام بذلك، وهو يلاحظ أن قانون تناقص الغلّة يكون هو المسيطر في تلك المرحلة، حيث تعطي كل وحدة إضافية من الوقت والجهد عائداً متناقصاً مع مرور الوقت.

هذا المفهوم يعطينا الحرية والدافع لتعلم الأشياء بسرعة، وبمجرد أن نكون على استعداد للتخلي عن الرغبة في الكمال في سياق تعليمنا وتدريبنا، يمكننا أن نكرس اهتمامنا للتعلم من أجل هدف تحقيق نتائج. هذا التطبيق لقاعدة ٢٠/٨٠ سوف يسمح لك بإنجاز المهام بشكل أسرع، والمهم أنك سوف تعرف أنك سوف تحسن استغلال وقتك المحدود وتخصّصه للاستخدام الأكثر كفاءة.

اعلم أن القيام بعمل مثالي نجاح قصير العمر

افترض أنك طالب وأنت حَصَلْتَ على الدرجة النهائية في امتحانك الشهري الأخير. إلى أي مدى سيكون لهذه الدرجة أثر على مسارك الأكاديمي؟

افترض أنك مدير مشروعات وأتممت مشروعك الأخير بلا أي أخطاء على الإطلاق، سوف تتلقى الإطراء في الوقت الحالي، ولكن هل سيهتم أي شخص في الشهر القادم؟

افترض أنك مصور فوتوغرافي والتقطت صورة فوتوغرافية مثالية من الناحية الفنية، فحتى متى تتوقع أن يتم امتداحك من أجل براعتك الفائقة؟

الفكرة هي أن الكمال نادر تحقيقه، إذا كان وارداً في الأساس، ولا يسفر عن فوائد على المدى الطويل، فمثل هذه النجاحات تكون قصيرة العمر،

وهذه نقطة مُهمّة يجب أخذها في الاعتبار. إذا كان هدفك من التعلم هو تحقيق أغراض محددة، فإن قيمة استخدام معارفنا المكتسبة حديثًا في القيام بأعمال مثالية ستكون محدودة، كما أن ذلك يتعارض مع غرضنا.

إن تطبيق معارف ومهارات جديدة يلعب دورًا حاسمًا في عملية التعلم، ولكن من المهم أن ندرك أن محاولة عمل الأشياء بطريقة مثالية تؤدي إلى نتائج عكسية، وقد يتطلب ذلك تحولًا بسيطًا في منظورك للأشياء بما يتناسب مع عاداتك وتاريخك.

أولاً: عليك أن تقر بأن الرغبة في الكمال تتسبب في نوع من الإلزام غير الصحي.

ثانيًا: تقبل حقيقة أن الوقت الذي تقضيه في استخدام معارفك المكتسبة حديثًا، أو مهاراتك المطورة حديثًا في القيام بأعمال مثالية مضيعة للوقت.

ثالثًا: ذكّر نفسك بأن هدفك النهائي من تعلم أشياء جديدة هو أن تصبح أكثر فاعلية، وأكثر إنتاجية، وأخيرًا أكثر قيمة، والرغبة في الكمال لا علاقة لها بهذه النتائج.

ركز وقتك واهتمامك على المهام ذات الأثر الأكبر

فيما يتعلق بزيادة إنتاجيتك، يجب ألا يكون هدفك على الإطلاق القيام بكل شيء، بل يجب أن يكون هدفك القيام بأهم الأشياء.

للوصول إلى هذه النتيجة، حينما توسع مداركك، أو تضيف إلى مجموعة مهاراتك، يجب أن تركز على التطبيقات التي تؤدي أكبر النتائج، وبهذه الطريقة يمكنك أن تتحصل على أكمل ميزة من أي مفهوم جديد،



أو قدرة جديدة تعلمتها.

إليك قاعدة ٢٠/٨٠ باختصار شديد: تحقيق الكثير بواسطة القليل.

والمشكلة هي أنه يكون من الصعب في أغلب الأحيان أن تعرف كيف تتعامل مع معارفك ومهاراتك الجديدة، بحيث تعطيك أكبر الأثر، فيما يلي خطة بسيطة للقيام بذلك:

أولاً: دَوِّنْ هدفك من تعلم المعلومات أو المهارة الجديدة، ومن المفيد أن ترى هذا الهدف مكتوباً أمام ناظريك؛ سوف يجعلك ذلك أكثر تركيزاً.

ثانياً: ضع قائمة بالمهام التي تستطيع الآن أن تؤديها بفضل الخبرة التي اكتسبتها حديثاً.

ثالثاً: انظر إلى كل مهمة في قائمتك بعيون هدفك.

هذه الخطوات الثلاث البسيطة سوف توضح لك أين تنفق وقتك واهتمامك، وسوف تُلقِي الضوء على المهام القليلة التي سوف تسفر عن أفضل النتائج بما يسمح لك بالوصول إلى أقصى ميزة مما تعلمته.

تقبل نتائج أقل من مثالية في سبيل الوصول للكفاءة

أن تكون كُفئاً أهم من أن تكون مثالياً. كونك كُفئاً يعني أن تنجز الأشياء بطريقة منهجية، والأهم أنك تفعل ذلك بطريقة تحقق أفضل استخدام لمواردك.

هل سبق لك أن عرفت شخصاً مشغولاً بشدة؛ ولذلك ليس لديه وقت يضيعه، ولكنه مع ذلك يتمكن من أن يكون فائق الإنتاجية؟ ربما



هذا الشخص ينجز أعمالاً مُهمّة أكثر من آخرين لديهم مثل وقته مرتين تحت تصرفهم.

إنه فائق الكفاءة، وأنا أستطيع أن أوكد أن هذا الشخص ليس مهووسًا بتحقيق نتائج مثالية. النتائج غير المثالية هي التكلفة المقبولة للكفاءة المستدامة.

عندما تطور خبرة جديدة، من الطبيعي أن ترغب في استخدامها لإنجاز أفضل عمل ممكن. النتائج المثالية تمثل إثبات أنك حسّنت نفسك بطريقة قابلة للقياس، ولكن مرة أخرى، من أجل تحقيق أهدافنا، أن نكون أكفّاء أفضل من أن نكون مثاليين، والسؤال هنا هو: كيف يمكن أن نحقق التوازن الصحيح؟

أولاً: ذكّر نفسك بغرضك من السعي إلى تدريب وتعليم جديدين. ما الذي تحاول تحقيقه؟

ثانياً: حدد النتيجة المرغوبة لديك، وسوف تكون هذه النتيجة امتداداً لغرضك، على سبيل المثال، افترض أنك تتعلم كيف تنشئ جداول Excel في برنامجك الحاسبي المفضل. دعنا نقل إنك تفعل ذلك لكي تكون قادرًا على القيام بعملك على نحو أفضل. هذا هو غرضك. أما نتيجتك المرغوبة فهي اكتساب القدرة على تنظيم البيانات داخل برنامجك المحاسبي حتى تستطيع أن تستخلص منه أوضح خلاصة ممكنة.

ثالثاً: عليك أن تعترف بأنك لا تحتاج لأن تصبح خبيرًا في برنامج Excel لكي تحقق غرضك والوصول إلى نتيجتك المرغوبة، أنت تحتاج فقط لأن تتعلم كيف تُحسّن استخدامه بالقدر الكافي لأن تكون كُفئًا.



مرة أخرى، نحن نتعلم الأشياء لكي نحدث تقدمًا للأمام، وبما أنك تقرأ هذا الكتاب، فمن الآمن أن تفترض أنك تفعل ذلك لكي تصبح أكثر فاعلية، وأكثر إنتاجية، وأكثر قيمة. أعط نفسك حرية التخلي عن الكمال في سبيل إنجاز المزيد، فسوف تكون قادرًا على تحسين استخدام وقتك وجهدك والحصول على ميزة من خبرتك بشكل أسرع.

وازن موقفك فيما يتعلق بالنجاح والفضل

كثير من الأشخاص يعتبرون النجاح والفضل ينطويان تحت سيناريو إما أو. إما تنجح أو تفشل، فلا توجد مساحة بين الاثنين.

وفوق ذلك، هم يطبقون معايير صارمة بشأن الفشل حتى يتمكنوا من تشخيصه بسهولة، فعلى سبيل المثال، قد يعتبر أحد الطلاب أن الحصول على تقدير أقل من «ممتاز» نوعًا من الفشل، وقد يعتبر مدير أي تأخير في المشروع الذي يترأسه مثالًا للفشل، وقد تعتقد أم أن أي تقصير من أطفالها في دراستهم دليلًا على الفشل من جانبها.

هذه الطريقة في التفكير ضررها أكثر من نفعها، فهي تفترض أن الفشل مطلق ويستحق الانتقاد، والأسوأ أنها تشجع الشخص على الشعور بأنه يجب أن يستسلم.

والواقع أن النتائج، الإيجابية منها والسلبية، تقدم فرصًا للتعلم. النتائج السلبية لا تعني الفشل بقدر ما تشير إلى قيمة إعادة النظر في الأهداف، واعتماد مناهج مختلفة، على أمل أن تكون أكثر فاعلية، وفوق ذلك، النتائج الإيجابية تشير إلى أننا على المسار الصحيح، حتى إذا فشلت نتائجننا في الوفاء بمعايير الكمال.



حينما نطبق معارف أو مهارات جديدة، يجب أن نركز على التحسينات في إنتاجيتنا. ربما لا نحقق نتائج مثالية، ولكن هذا غير مهم. إن خبرتنا الجديدة، سواء تمثلت في فهم أفضل المعلومات حيوية، أو زيادة الاحترافية في مهارة جديدة، لا تزال تحسن فاعليتنا.

احرص على امتلاك عقلية نمو

ذاعت فكرة عقلية النمو وانتشرت بفضل الدكتورة كارول دويك Dr. Carol Dweck من خلال كتابها المعنون Mindset: The New Psychology Of Success. باختصار، الناس الذين يمتلكون هذه العقلية يعتقدون أنهم يستطيعون عملياً تنمية أي مهارة من خلال العمل الجاد والإصرار، ولكن على النقيض، الأشخاص الذين يمتلكون عقليات جامدة يعتقدون أن النجاح ينبع من الموهبة، فإما أن تولد موهوباً أو لا. عقلية النمو أساسية لو كنتَ ترغب في الحصول على ميزات «مبدأ باريتو» كاملة، والمبدأ نفسه قائم على حقيقة مؤداها أن التحسن أمر مستمر ما استمرت الحياة، ولو ركزنا على العدد الصغير من المدخلات التي تنتج أكبر النتائج بشكل مستمر، نستطيع أن نخطط ونحقق نجاح أي مسعى نسعى إليه.

إذن، كيف ننمي عقلية نمو؟

أولاً: ابحث عن فرص لمهارات ومفاهيم جديدة تتفق مع أهدافك، ثم ابحث عن مقاطع فيديو تساعدك في تعلم المادة على يوتيوب، أو خذ دروساً على الإنترنت تفيدك في سياق متصل بالمادة التي ترغب في دراستها.

ثانياً: كن على استعداد لمقابلة تحديات في طريقك. إن تعلم مادة



جديدة وتوظيفها في استخدام مثمر يكون صعبًا أحيانًا. أنت مضطر لمواجهة العقبات، فواجه مثل هذه التحديات مباشرة، وسوف تصبح أكثر مرونة تجاهها في المستقبل.

ثالثًا: حافظ على إحساسك بالهدف، فإذا تمكنت من صياغة السبب في تنمية خبرة معينة، فمن المرجح أن تحقق الهدف الذي حددته لنفسك. إن امتلاك وتنمية عقلية نمو يعطيك الثقة في تعلم أفكار جديدة، وتنمية مهارات جديدة. كل ما عليك أن تفعله هو أن تبذل جهدًا جادًا حيثما تبرز الحاجة لذلك، وفي أثناء ذلك، الحافظ على إحساسك بغايتك يرشد جهودك، ويؤكد أنها تتكامل مع خطتك.

الترحيب بالنقد البناء

من الطبيعي أن نأخذ موقفًا دفاعيًا عندما ينتقدنا أحد، فالنقد يشعرنا كما لو كنا متهمين بالفشل؛ ومن ثم نشعر في الحال بأننا خاضعون للهجوم. ولكن الحقيقة أن النقد البناء يمكن أن يكون أداة قوية، وليس بالضرورة اتهامًا بالفشل، خاصة إذا صدر عن شخص نحترمه، حيث يمكن أن يمهد الطريق نحو النمو الشخصي، ويساعدنا في حل مشكلات تعرقل فاعليتنا.

لقد اكتشفتُ أن الانفتاح على النقد يسمح لي بالحصول على مزيد من الرحابة في كل شيء أتعلمه، فإذا طبقت مهارة جديدة بشكل رديء، يمكنني أن اعتمد على نصيحة بناءة من خُلصائي لمساعدتي في تحسين أدائي، وإذا كان استيعابي لمفهوم جيد مغلوطنًا، يمكنني الاعتماد على مراجعات الأصدقاء والمعارف في تحسين فهمي.



مثل هذا النقد البناء أثبت لي أنه أمر حيوي لتطوير كل جوانب حياتي؛ ولذلك أنا أشجعك على الترحيب به، وإليك كيفية ذلك:

أولاً: تفهم أن الناس لا يقدمون لك النصيحة البناءة لكي يجعلوك تشعر بالفشل، إنهم يفعلون ذلك على أمل أن تستفيد منه؛ ولذلك لا حاجة لأن تضع نفسك في موقع الدفاع.

ثانياً: اسأل الشخص الذي يقدم لك نقداً أن يعطيك تفاصيل لوجهة نظره، ولا بأس أن يقول لك صديق، «عزفك على الجيتار يحتاج إلى قليل من الصقل»، وسيكون من المفيد أكثر إذا أشار صديقك إلى أن صوت الأوتار مُشوش، أو أنك تعزف بسرعة كبيرة، أو أنك تضغط على الأوتار أكثر من اللازم.

ثالثاً: تصرف بناءً على النصيحة، على سبيل المثال، اضبط صوت الأوتار، أو اعزف بسرعة أبطأ، أو اعزف بشكل أكثر نعومة، وكلما تصرفت بناءً على النصيحة (المخْلِصة) التي قُدمت لك، سوف تتلقى مزيداً من النقد الإيجابي مستقبلاً يوفر لك فرصاً للتحسين.

أنا أشجعك على أن توظف الأشياء الجديدة التي تعلمتها خلال حياتك بتطبيق قاعدة ٨٠ / ٢٠. أنت لست في حاجة لأن تصبح خبيراً في أي شيء، ولا أنت في حاجة لتحقيق نتائج خالية تماماً من العيوب من خلال خبرتك التي تعلمتها حديثاً، فقط ابدأ بهدف، ثم ركز على المدخلات القليلة ذات الصلة بالتمرين الذي تمارسه التي تَعُدُّ بتحقيق معظم النتائج التي ترحوها. سوف تستمتع بعملية التعلم أكثر، وسوف ترى دليلاً سريعاً على أنك تصير أكثر فاعلية.

الفصل السابع

كيف تطبق قاعدة ٢٠/٨٠ على مشروعك الصغير

“

إذا كنتَ تدير مشروعًا صغيرًا، حتى لو كان مجرد عربة جائلة، فأنت تعرف من خبرتك كم الوقت والجهد المطلوبين لإبقائه عاملاً، وإذا كنت تدير المشروع بينما أنت تعمل بدوام كامل، فأنت تعرف كم يصبح ذلك مربحًا حيث يزداد عبء العمل في كل أقطار حياتك.

”

ولكن ماذا لو استطعت أن تنمي مشروعك بينما تعيش بشكل أسهل؟ ماذا لو كان لديك طريقة لتوسيع قاعدة عملائك ومضاعفة إيراداتك من دون أن تعمل سبعين ساعة أو أكثر في الأسبوع؟ يستطيع «مبدأ باريتو» أن يساعدك في القيام بذلك تحديدًا، وسوف أبين لك كيف تنفق وقتك وجهدك ورأس مالك للحصول على أقصى نتائج، كما سوف ألقى الضوء على مجالات تخسر فيها أموالك. كما عرفت، الفكرة الجوهرية التي تقوم عليها قاعدة ٢٠/٨٠ هي

تحقيق الأكثر مع مجهود أقل، وتشغيل مشروع صغير هو أهم مجال يمكن تطبيق تلك القاعدة عليه. بصفتك المالك، يتوجب عليك أن يكون لك أدوار متعددة، خاصّةً عندما يكون مشروعك في بدايته، والتميز بين الأدوار المهمّة والأدوار الثانوية يمكن أن يوفر لك قدرًا ضخمًا من الوقت بينما يعظم إيراداتك.

إذا التزمت بقاعدة ٨٠ / ٢٠ حيث ينمو مشروعك، سوف تندهش من الزخم الذي تحقّقه.

عظم مبيعاتك وجهودك التسويقية

المبيعات والتسويق مكون عضوي في إدارة مشروع، وينبع النجاح بدرجة كبيرة من القدرة على الاكتشاف والرؤية المستمرة (المنتجات الجيدة وخدمة العملاء الحصيصة أمور مسلم بها). أنت مطالب بإدخال إمكانيات جديدة إلى مجالك، كما أنك تحتاج لتشجيع عملائك الحاليين على شراء المزيد.

ولكي تفعل تلك الأشياء، يجب أن تكون وأن تظل مستمرًا في الواجهة بالنسبة لجمهورك، وهذا هو الغرض من المبيعات والتسويق. ومن الأنباء الجيدة أن هناك المئات من الأشياء التي تستطيع القيام بها للترويج لمشروعك، ولكن الأنباء غير الطيبة هي أن معظم هذه الأشياء غير فعال، وهي لن تفعل الكثير فوق استنزاف وقتك ورأس مالك المحدودين.

وهنا، يمكن أن تكون قاعدة ٨٠ / ٢٠ أقوى حليف لك، إذا استطعت أن تحدد الـ ٢٠٪ من تكتيكاتك التي تجلب ٨٠٪ من إيراداتك،



تستطيع أن تحقق نموًا سريعًا، وفوق ذلك، يمكنك تحقيق هذا الهدف من دون إجهاد نفسك بلا طائل في أفكار غير فعّالة للمبيعات والتسويق. مع أخذ ذلك في الاعتبار، هيا لنلقي نظرة على أحد أهم الأصول: عملائك الحاليين.

حدد أفضل عملائك

يميل أصحاب الأعمال إلى معاملة عملائهم معاملة متساوية، فهم يقدمون لكل عميل المستوى ذاته من الخدمة، ويتوقعون أن يلتزم كل عميل بمجموعة القواعد ذاتها.

ومن رأيي أن هذه ممارسة خاطئة.

وفقًا لـ «مبدأ باريتو»، سوف يحقق ٢٠٪ من عملائك ٨٠٪ من مبيعاتك، وفوق ذلك، ٢٠٪ من عملائك سوف يطرحون عليك ٨٠٪ من مشاكل متعلقة بخدمة العملاء، ومن واقع خبرتي، هاتان المجموعتان نادرًا ما تتقاطعان؛ أفضل عملائك سوف يتسببون في مشكلات خدمة عملاء قليلة جدًا.

بمجرد أن تدرك هذه الحقائق، ستمتلك مفتاح النمو السريع: افعل كل شيء من أجل إرضاء أفضل عملائك. هؤلاء هم العملاء الذين سوف ينفقون معظم المال على شراء منتجاتك أو خدماتك. هم الأشخاص الذين سوف يساعدون مشروعك الصغير في الازدهار.

إذن، من مصلحتك أن تحدد هؤلاء العملاء الاستثنائيين، وبهذه الطريقة، سوف تعرف أين تنفق معظم وقتك واهتمامك.

أولاً: سجل إيرادات مبيعاتك خلال الأشهر الاثني عشر السابقة.



ثانيًا: ضع تقريرًا بالمبيعات يبين كم أنفق كل عميل على مبيعاتك خلال تلك الفترة.

ثالثًا: احسب النسبة المئوية لإجمالي إيرادات المبيعات لكل عميل، وذلك بقسمة مبلغ مبيعات كل عميل على إيرادات مبيعاتك الإجمالية، ثم ضرب الناتج في ١٠٠.

سوف تكشف لك الخطوات السابقة أعلى ٢٠٪ من قاعدة مبيعاتك. هؤلاء هم الأشخاص الذين يستحقون اهتمامًا خاصًا، وهم الذين يجب أن تكون على استعداد لتعديل القواعد لأجل خاطرهم. وبهذه المناسبة، تستطيع (بل يجب) أن تخطو بهذا المفهوم خطوة أخرى للأمام، فنحن نعلم أن ٢٠٪ من عملائك يحققون لك ٨٠٪ من مبيعاتك، ونستطيع أيضًا أن نفترض بأمان أن ٢٠٪ من هذه الفئة - ٤٪ من إجمالي قاعدة عملائك - سوف يساهمون في ٦٤٪ من مبيعاتك. أنت لا تحتاج الكثير من هؤلاء العملاء «السوبر» لكي تشغل مشروعًا ناجحًا تجاريًا.

ركز على تكتيكات التسويق التي سيكون لها الأثر الأكبر

مرة أخرى، هناك مئات الطرق للترويج لمشروعك الصغير، على سبيل المثال، يمكنك حضور المعارض التجارية، والإعلان في الراديو، ومطالبة عملائك بتزكيتك لدى آخرين، وكتابة نشرات صحفية، وتوزيع بطاقات تحمل بيانات المشروع على كل شخص تقابله. من المؤسف أن معظم هذه الممارسات سوف تكون إهدارًا كاملاً للوقت. لقد لاحظنا أعلاه أن معظم إيراداتك سوف تأتي من نسبة مئوية



صغيرة من عملائك، وبالمنطق نفسه، سوف تتحقق معظم مبيعاتك من خلال عدد صغير من التكتيكات التسويقية.

إذا ركزت وقتك وجهدك ورأسمالك على هذه التكتيكات فائقة التأثير، تستطيع أن تحقق نتائج مذهلة خلال إطار زمني قصير نسبيًا، وبعبارة أخرى، استخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠.

أولاً: حدد جمهورك المستهدف، وقد تجد أن عميلك المثالي يكتشف منتجات جديدة ويبني ولاءه للعلامة التجارية من خلال ندوات عبر الإنترنت، أو قد يفعل ذلك من خلال وسائل التواصل الاجتماعي، أو مراجعة تقارير المستهلكين على المواقع الإلكترونية، أو ببساطة من خلال البحث عن مصطلحات محددة على جوجل.

ثانياً: حدد أكثر تكتيكيين واعدتين، ثم كرس معظم مواردك التسويقية للوصول للعملاء من خلالهما.

من المغربي أن تجرب كل شيء، ولكن ذلك سوف يسفر عن ضياع الكثير من الوقت والمال، فركز على التدابير التي تحقق نجاحًا وسوف تحقق إيرادات أكثر بمجهود أقل.

حدد أكثر منتجاتك ربحية

عشرون بالمائة من منتجاتك سوف تحقق ٨٠٪ من أرباحك، ومن المنطقي أن تركز جهودك على الترويج للمنتجات القليلة التي تحقق معظم أرباحك.

ليس معنى ذلك أن تتجاهل منتجاتك ذات هامش الربح المنخفض، حيث يمكنك استخدامها في تقديم عروض لتشجيع العملاء على شراء



مزيد من المنتجات الأكثر تكلفة في المستقبل، ولكن من المفيد عدم الاستمرار في تقديم عروض لا تسهم كثيرًا في تحقيق تلك الغاية. سوف يؤدي ذلك إلى تحقيق ميزتين عاجلتين. **أولاً:** تبسيط خط إنتاجك، فمزيد من البساطة يؤدي إلى مزيد من الكفاءة. **ثانيًا:** تعطيك الحرية لتركيز وقتك على عدد قليل من المنتجات التي سوف تدفع نمو شركتك.

كيف تحدد أكثر منتجاتك تحقيقًا للربح؟ اتبع الخطوات التالية: **أولاً:** تعرف على هامش الربح الإجمالي لكل منتج في خط إنتاجك، ثم احسب الربح الإجمالي بطرح تكلفة إنتاج كل منتج من الإيرادات المتولدة من هذا المنتج، ثم اقسم الربح الإجمالي على مبلغ الإيرادات، واضرب الناتج في ١٠٠.

ثانيًا: رتب المنتجات في قائمة وفقًا لها من ربحها الإجمالي. **ثالثًا:** ركز جهودك التسويقية على أعلى ٢٠٪ من هذه القائمة. أيضًا؛ ضع في اعتبارك التوقف عن إنتاج الـ ٢٠٪ الأدنى في هذه القائمة؛ ما لم تكن ضمن العروض التي تشجع على شراء المنتجات الأكثر تكلفة.

”المبيعات والتسويق تأخذ الكثير من الوقت، والتحدي هو أن الوقت هو أثمن مواردك. استخدم «مبدأ باريتو» في تحديث عروضك التسويقية، مع تركيز وقتك على ما يحقق أكبر أثر على مشروعك.



كون طاقم عاملين فائق الإنتاجية عالي الأداء

“

بمعايير الإنتاجية، العاملون لديك هم أعظم مواردك، ولكنهم أيضًا يمكن أن يمثلوا أحد أكبر عوامل استنزاف الوقت.

اتساقًا مع قاعدة ٨٠ / ٢٠، ٢٠٪ من العاملين لديك سوف يولدون ٨٠٪ من مخرجات مشروعك المثمرة، وسوف يتحملون ٨٠٪ من المسؤوليات، ويتوصلون إلى ٨٠٪ من الحلول للتحديات القائمة، ويحققون ٨٠٪ من مبيعاتك.

”

إذن من المفيد أن تحدد أفضل موظفيك، وتعطيهم الأدوات والاستقلال والإرشاد الذي يحتاجونه للقيام بوظائفهم، ومن البديهي أنك يجب أن تكون أيضًا قادرًا على تحديد العاملين الأقل أداءً، وإما أن تدرجهم لتحسين أدائهم أو تدعهم يذهبون.

وسوف يؤدي تطوير العاملين ذوي الأداء العالي والاستمرار في تحفيزهم إلى دفع مشروعك إلى مستويات أعلى من حيث المبيعات والربحية، ويبدأ الأمر بمعرفة من هم ذوو الأداء الفائق وتحديد نقاط قوتهم.



تعرف على مواهب العاملين لديك

كل فرد من العاملين لديك لديه نقاط قوة ونقاط ضعف، ومهمتك هي أن تكتشف كيف يستطيع كل منهم أن يقدم أفضل مساعدة لنمو مشروعك، وأكثر الطرق فاعلية في تحقيق ذلك هي الاستفادة منهم بطرق تصقل مواهبهم.

على سبيل المثال، إذا كان خالد بارعًا في المبيعات، دعه يمارس مهاراته مع العملاء ومع الفرص، وإذا كانت سارة موهوبة في إعداد جداول البيانات، وتمتلك مهارات تحليلية كبيرة، دعهما تتولى مسؤولية الدفاتر المحاسبية والتقارير المالية.

ليس من السهل دائمًا تحديد أهم نقاط القوة لدى موظفيك، ولكن بمجرد أن تصل إلى ذلك، ستكون قادرًا على أن تدعهم ينطلقون بطرق لها أثر ضخم على نجاح شركتك، وفيما يلي أبسط الخطوات تجاه اكتشاف أفضل كيفية تحظى بها بمساعدة موظفيك.

أولاً: ادخل في مناقشات ودية مع كل فرد من موظفيك، وشجعهم على التعبير عن اهتماماتهم الخاصة التي قد تكون أكثر ملاءمة لواجبات أخرى.

ثانياً: راجع التاريخ الوظيفي للعاملين لديك، ماذا فعلوا قبل أن تعينهم لديك، ولأي مدة؟ هل هناك أدلة على النجاح، ترقية متعددة على سبيل المثال؟

ثالثاً: اجعل عينيك مفتوحتين دائمًا، فمراقبة موظفيك أثناء العمل يمكن ألا تقل قيمة عن التحدث معهم، وسوف تلاحظ دائمًا أشياء



معينة يفعلها موظفوك بشكل ممتاز، من التخطيط للقاءات والاتصالات مع العملاء إلى تحليل البيانات وحل المشكلات الصعبة. مواهب موظفيك تمثل أساس تحسين أداء مشروعك، وقاعدة ٢٠ / ٨٠ تدعوك لتحديد وتحسين هذه المواهب.

واجه ضعف الأداء

أحد أصعب التحديات التي تواجه صاحب عمل هو معرفة كيفية التعامل مع العاملين ذوي الأداء الضعيف، وبمجرد تحديد ضعف الأداء، كيف تتعامل معه؟ كيف تقوم برد فعل من دون الدخول في مواجهة مثيرة للحساسية؟ كيف تكتشف أسباب الأداء المتدني لأحد موظفيك ومن ثم تستطيع أن تساعد في أن يصبح أكثر فاعلية؟ «مبدأ باريتو» يزعم أن ٢٠٪ من موظفيك يتسببون في ٨٠٪ من المشاكل المتعلقة بأداء مجموع العاملين لديك؛ ولذلك، من المفيد أن تواجه هذه المشاكل بشكل مباشر، وإلا فإنك تخاطر بالسماح لهذه المشاكل بأن تتفاقم وتخفض الروح المعنوية لفريقك ككل. كما تستطيع أن تتخيل، بعض التكتيكات أكثر فاعلية من غيرها، وأنا أوصي بالآتي:

أولاً: اجتمع بالموظف ضعيف الأداء وألقِ الضوء على القضايا التي تقلقك، وكن واضحاً ومباشراً بشأن التغيرات التي تأمل أن تراها في المستقبل.

ثانياً: اسأل موظفك عن تصوره للسبب في انخفاض مستوى أدائه؛ فقد تصل إلى فهم أفضل لما يمكن أن يحفزه.

ثالثاً: ناقش ما يمكن أن تفعله أنت وموظفك تجاه حل مشكلات الأداء، وتبادل معه الآراء بشأن الحلول، ثم رتب لاجتماعات للمتابعة لقياس تقدم الموظف.

هذا المدخل أكثر فاعلية من توبيخ الموظف ومطالبته بتحسين أدائه؛ إنه يجعل الموظف يشعر بتقديرك له، وهذا يشجعه على تقديم أداء أفضل، وقد تكون لديه إمكانيات كبيرة يمكن تطويرها وتسخيرها، ومع قليل من التدريب، يمكن أن يصبح الموظف المثير للمشاكل أحد نجوم الأداء لديك.

استعن بمصادر خارجية في المهام قليلة القيمة

رأس المال العامل قيد دائم على المشروعات الصغيرة، ودائماً لا توجد أموال كافية للقيام بكل شيء تريد أن تفعله لتنمية شركتك، وهذا يتضمن تعيين موظفين.

من المفيد أن تحتفظ بعدد محدود من الموظفين، واترك لموظفيك الموثوق بهم التعامل مع أهم المهام والأنشطة، واستعن بمصادر خارجية للقيم ببقية المهام؛ بذلك تحافظ على المصاريف الإدارية عند مستوى محتمل، وتحتفظ بالسيطرة على تكاليف التشغيل، وتستفيد من المرونة الناتجة عن توظيف المواهب على أساس الاحتياج (متعاقدين مستقلين أو يعملون لحسابهم في العادة).

إذا كنت غير متأكد من التمييز بين المهام التي يمكن الاستعانة فيها بعناصر خارجية والمهام التي تستدعي الاحتفاظ بموظفين دائمين، قم بالخطوات التالية:



أولاً: ضع قائمتين. أولاهما تتضمن كل المهام الحرجة بالنسبة لاستراتيجية مشروعك، والثانية تتضمن المهام ذات التأثير المحدود على استراتيجيتك.

ثانياً: راجع القائمة الثانية. ضع علامة على أي مهمة أو نشاط قد يصبح أكثر أهمية لاستراتيجيتك في المستقبل، على سبيل المثال، قد يكون الاحتفاظ بموقع إلكتروني خاص بالمشروع غير مهم في الوقت الحالي، ولكنه قد يصبح جزءاً جوهرياً في استراتيجيتك التسويقية في وقت ما مستقبلاً، في هذه الحالة، اصرف النظر عن الاستعانة فيه بمصادر خارجية.

ثالثاً: كن على استعداد للاستعانة بمصادر خارجية في كل المهام الأخرى التي تظهر في القائمة الثانية، فليس من المرجح أن تتطلب هذه المهام قليلة القيمة خبرتك أو خبرة العاملين لديك، والاستعانة فيها بمصادر خارجية يعطيك، ويعطي موظفيك حرية تكريس المهارات المتخصصة لديك حيثما يمكن أن تثمر أكبر النتائج.



كبر مشروعك مع «مبدأ باريتو»

“

رأينا في الأقسام السابقة من هذا الفصل قوة التركيز على المدخلات التي تعدُّ بأفضل النتائج في صدد تنمية مشروعك، على وجه التحديد، تحدثنا عن تحسين جهود المبيعات والتسويق، وتبسيط خط الإنتاج في مشروعك، وبناء فريق عمل رشيق فائق الإنتاجية.

”

في هذا القسم، سوف نبني على هذه الأفكار. سوف تُواجه قرارات يومية فيما يتعلق بطرق جديدة لتوسيع نطاق مشروعك وتوليد مزيد من الإيرادات، وبعض الخيارات سيكون رابحًا، وسيكون الكثير منها خاسرًا، وسوف أوضح أنك أنت ومشروعك، وفقًا لـ «مبدأ باريتو»، سوف تحصلان على أفضل نتائج بالتركيز على الأشياء القليلة التي تعرف أنها ستنجح، وتجاهل ما عداها.



اعلم أن معظم الفرص هي مصادر إلهاء

إن مشروعك في تغير متواصل، إما أن ينمو أو ينكمش، وهو لا يبقى أبدًا على المستوى ذاته لوقت طويل.

بافتراض أن لديك الحافز لتنمية إيرادات مشروعك، لا شك أنك سوف تواجه سلسلة لا تنتهي من «الفرص»، وبينما قد يبدو معظمها واعدًا، هي في الواقع مشتتة للجهد. سوف تفتت جهودك وتحول انتباهك إلى أشياء تقع خارج نطاق كفاءاتك الأساسية، والأسوأ أنها يمكن أن تتحول إلى أخطاء مكلفة تهدد قدرة شركتك على البقاء على المدى البعيد.

كلما سنحت لك «فرصة» جديدة، قيمها وفقًا لقاعدة ٢٠ / ٨٠.

أولاً: اسأل نفسك عما إذا كانت الفرصة تتماشى مع مشروعك الحالي؟ وما لم تكن كذلك، تجاهلها.

ثانياً: فكر فيما إذا كان أقيم عملائك (أهم ٢٠٪) قد عبروا عن رغبة في شراء منتجات، أو خدمات ذات علاقة بالفرصة، وإذا لم يكن الأمر كذلك تجاهلها.

ثالثاً: ابحث فيما إذا كانت الفرصة تتطلب مهارات تفتقدها أنت وفريق موظفيك، فإذا كانت كذلك، تجاهلها.

قد يكون التنوع أسلوبًا عظيمًا لدفع النمو، ولكن من المهم أن يجري هذا التنوع بطرق تسمح بتحسين استخدام أصولك ومواردك الحالية، وأي فرصة لا تسمح لك بأن تفعل ذلك تمثل نوعًا من التشتت، ويمكن أن تكبدك تكلفة أنت في غنى عنها.

قم برعاية وتدريب أفضل موظفيك أداءً

لقد ناقشنا قيمة بناء فريق عمل عالي الأداء، ووجود الأشخاص المناسبين في شركتك يمكن أن يؤدي إلى نمو هائل، ولكن تعيين الأشخاص المناسبين مجرد بداية، فيجب أن تعاملهم بطريقة تبقئهم محفزين، وتحسن معنوياتهم، وتساعدهم في تحقيق أهدافهم الشخصية. هذه مهمة صعبة، خاصة عندما تتعامل مع أشخاص فائقي المهارة. الجانب الإيجابي هو أن هؤلاء الموظفين ذوي القيمة الكبيرة سوف يكونون مخلصين لك بشدة، وسيذهبون إلى أبعد مدى في تقديم أداء جيد، وإذا أحسنت التعامل معهم، سوف يشعر معظمهم بإحساس بالمشاركة في الملكية يضمن لمشروعك الاستمرار في النجاح.

إن رعاية أفضل المواهب ليست مهمة سهلة، ولكنك إذا أعطيتهم الأدوات وقدمت لهم التوليفة الصحيحة من التحفيز والإرشاد، سوف ترى كيف يزدهر هؤلاء العاملون.

أولاً: اسأل كلاً من موظفيك ذوي الأداء المتميز كيف يمكنك أن تدعمه في عمله، فسوف يكون لدى بعضهم أفكار محددة، مثل إتاحة أنواع معينة من التدريب.

ثانياً: طبق نظاماً للمكافآت مقابل تحقيق الأهداف، ويمكن أن تكون مكافآت مالية، ولكن اعلم أن بعض العاملين قد يفضلون المكافآت غير المالية، مثل الإجازات مدفوعة الأجر، فاجلس مع كل من العاملين ذوي الأداء المتميز وأشركهم في اختيار مكافآتهم المفضلة.

ثالثاً: ادخل معهم في نوع من التحدي، وبوصفهم أفضل العاملين



أداءً، من المحتمل ألا يكونوا قد وصلوا إلى تقديم كل ما لديهم، ثم ابتكر طرقاً لدفعهم لأن يشعروا بأنهم يشهدون نموًا مهنيًا (بل وشخصيًا).

ابحث عن عملاء جدد يناسبون قائمة عملائك المثاليين

فيما سبق، ناقشنا كيف يقوم ٢٠٪ من عملائك بتحقيق ٨٠٪ من مبيعاتك، فعامل هؤلاء العملاء القيمين كما تعامل الذهب؛ إنهم حجر الزاوية في نجاح شركتك.

والحال كذلك، من المهم أيضًا أن يكون لديك تيار منتظم من العملاء الجدد يدخلون إلى مدار عملك، فمن الصعب أن تنمو من دون إضافة آخرين باستمرار إلى قاعدة عملائك.

المدخل لذلك هو البحث عن عملاء مناسبين، ويجب أن يكونوا ملائمين لقائمة عملائك المثاليين؛ وهو ما سوف يرفع إمكانية انضمامهم في النهاية إلى أهم ٢٠٪ من عملائك.

لست واثقًا من كيفية جذب هؤلاء العملاء القيمين المحتملين؟ حاول أن تتبع الخطوات التالية:

أولاً: قائمة عملائك المثاليين تضم بالفعل تفاصيل، مثل: العمر، والجنس، والوظيفة، والراتب، والتعليم، ويجب أن يكون لديك أيضًا فكرة عن كيفية الوصول إلى مواقع وجود أشخاص يناسبون قائمتك، ثم احتفظ بتلك التفاصيل في متناول يديك.

ثانيًا: ضع برنامجًا تسويقيًا مصممًا للاستفادة من أحد هذه المواقع، على سبيل المثال، افترض أن عميلك المثالي يكتشف المنتجات ويؤكد تمسكه بعلامتك التجارية على وسائل التواصل الاجتماعي، في تلك



الحالة، قم بحملة تسويقية لجعل علامتك التجارية مرئية والحث على الاهتمام بمنتجاتك على فيسبوك، ثم ركز على موقع واحد في الوقت الواحد، وإلا سوف تخاطر بتفتيت جهدك ومواردك.

ثالثاً: ابتكر حوافز تجذب عملاءك المثاليين إليك، ويمكن أن يكون الحافز خصماً مجزياً على منتجك الأكثر مبيعاً، أو قد يكون هدية مجانية توزع مع أول شراء للعميل من الشركة. اعتماداً على طبيعة مشروعك، يمكنك أن تقدم شحنًا مجانيًا، أو تمويلًا مجانيًا، أو سوفتوير مجانيًا له علاقة بخطط إنتاجك.

إن تشغيل مشروع صغير ليس أمرًا سهلاً، خاصة عندما يكون تحت تصرفك وبوقت ورأس مال محدودين، ولكنك تستطيع أن تستخدم «مبدأ باريتو» في إجادة استخدام الطرق التي من شأنها أن تؤدي إلى نمو هائل وسريع، والأمر بسيط يتمثل في التركيز على المدخلات القليلة التي تُولِّد أكبر المخرجات.



أفكار ختامية

66

هذا الكتاب لا يدور حول تطوير مسارك المهني، أو حياتك المنزلية، أو علاقاتك، أو نظامك الغذائي ولياقتك البدنية، أو شؤونك المالية، أو التدريب، أو المشروع الصغير. إنه يدور حول كيفية تصورك للعلاقة بين وقتك وجهدك والنتائج التي تحققها في كل جانب من جوانب حياتك.

”

باختصار، هذا الكتاب يدور حول تبني عقلية جديدة، حول إدراكنا أننا نستطيع أن نحقق الأكثر مع فعل الأقل، وأفضل ما في الأمر، أننا نستطيع أن نطبق هذا المفهوم البسيط على كل ظروف ممارساتنا اليومية. هذه الحقيقة تجلّت لي منذ سنوات، وأنا آمل أن تتجلى لك أنت أيضًا.

إن قاعدة ٢٠/٨٠ ليست اختلاقًا وهميًا مشتقًا من حكايات المساعدة الذاتية، إنها من قوانين الطبيعة التي كانت موجودة قبل أن يلاحظ «فيلفريدو باريتو» مصداقيتها في القرن التاسع عشر بوقت



طويل، وإنها لقابلة للتطبيق على كل شيء حولنا.
والميزة أننا نستطيع أن نستخدم هذا المبدأ واسع النطاق في تغيير حياتنا فوراً إلى الأفضل، وكل ما علينا أن نفعله هو أن نعتزف بصحته، ونكون على استعداد لتكريس معظم مواردنا للأشياء المهمة حقاً.
ومع ذلك، يبدو هذا المبدأ مناقضاً لما يحدث في الحياة، فمعظم الناس يتشبثون بوجهات النظر التقليدية فيما يتعلق بالمدخلات والمخرجات، لقد اختاروا أن يعتقدوا أن هذين الجانبين مترابطان بالتساوي، على سبيل المثال، لا شك أنك سمعت الناس يقولون، «بقدر ما تعمل بجد سوف تنجح»، أو «لو لم تنجح في البداية، حاول مراتٍ أخرى». أنت الآن على صِرتَ معرفة أفضل، فالنجاح ليس مجرد أمر متعلق بالعمل الشاق، أو تكرار المحاولة؛ إنه أمر متعلق بحسن استخدام الموارد المتاحة لديك، وهذا هو محور قاعدة ٢٠/٨٠.
على مدى الأسابيع القليلة القادمة، أدعوك للبحث عن الدليل على وجود قاعدة ٢٠/٨٠ في حياتك، ابحث عنها في كل مكان، وليس لديّ شك في أنك سوف ترى بسرعة كيف يمكنك أن تستخدمها لإنجاز أكثر في وقت أقل، وفي اتخاذ قرارات أسرع، وستشعر بمزيد من الثقة والسعادة أثناء ذلك.



فهرس الموضوعات

- ٧ ما هي قاعدة ٢٠ / ٨٠ وكيف ستحسن حياتك؟
- ١١ (بالنسبة لي؟)
- ١٧ عشرة أسباب تستلزم تطبيق «مبدأ باريتو»
- ٢٤ ماذا ستتعلم من تطبيق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على حياتك؟
- ٢٨ كيف تحصل على أقصى استفادة من هذا الكتاب؟
- الفصل الأول: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على مسارك المهني؟ ٣١
- ٣٧ «مبدأ باريتو» أداة لإدارة الوقت
- ٤٣ كيف يستخدم المدير قاعدة ٢٠ / ٨٠؟
- الفصل الثاني: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على حياتك المنزلية؟ ٤٩
- ٥٥ استخدم «مبدأ باريتو» في تبسيط عملية الطهو
- ٦٠ استمتع بهواياتك إلى أقصى حد ممكن



- ٦٦ توقف عن قراءة الروايات التي لم تعد تستمتع بها
- ٧١ الفصل الثالث: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على علاقاتك؟
- ٧٨ عزز الروابط التي تجمعك مع أصدقائك «المميزين»
- كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في التعرف على أشخاص جدد؟ ٨٢
- الفصل الرابع: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على نظامك الغذائي وتمارينك الرياضية؟ ٩٢
- ٩٤ تناول الطعام الصحي
- ٩٩ حافظ على لياقتك
- ١٠٣ توفير الوقت
- الفصل الخامس: كيف تطبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على شؤونك المالية ١٠٨
- ١١٤ كيف تُحسِّن استخدام محفظة استثمارك وتقاعدك؟
- ١٢٠ طبق قاعدة ٢٠ / ٨٠ على بطاقات الائتمانية
- الفصل السادس: كيف تستخدم قاعدة ٢٠ / ٨٠ في إدارة تعليمك وتدريبك؟ ١٢٤



الفصل السابع: كيف تطبق قاعدة ٨٠ / ٢٠ على مشروعك

- الصغير ١٣٨
- كون طاقم عاملين فائق الإنتاجية عالي الأداء ١٤٤
- كبر مشروعك مع «مبدأ باريتو» ١٤٩
- أفكار ختامية ١٥٤

مكتبة إيلينا
Elena book

