

**PRZYKŁADY NATURALNEJ POLARYZACJI 20-60-20
jako odmiany Prawa Pareto (Zasady 80/20)**

1. 20 – 60 – 20 przy wdrażaniu zmiany inicjalnie negatywnie odebranej przez zespół. Właśnie ten zespół polaryzuje się naturalnie na trzy grupy:
 - 20 procent to osoby oponujące, otwarcie negujące sens tego projektu zmiany (aktywują innych do negowania, nieakceptowania zmiany),
 - 60% osób biernie reaguje, na początku „przyłączając się” do tych negujących otwarcie, oraz trzecia grupa –
 - 20%, które akceptuje zmianę (aktywnie lub biernie, ale nie oponuje, poddaje się procesowi od razu).
2. 60-20-20 w Systemie Zarządzania Czasem – maksymalnie 60 procent czasu dnia warto zaplanować, 20% należy „zostawić” na tematy spontaniczne, które narzuci nam świat zewnętrzny oraz pozostałe 20% na tematy spontaniczne, które narzucimy sobie sami 😊 Jeśli przekroczymy magiczną liczbę 60% – po prostu nie zrealizujemy takiego planu. Kropka. (i mowa tu o specjalistach, menedżerach, a nie kierowcach autobusu 😊)
3. 20-60-20 jako rozkład naturalny w kompleksowym procesie negocjacyjnym.
 - 20% to tematy, które „wiadomo”, że obie strony zaakceptują jako oczywiste.
 - 20% to tematy, które dana strona traktuje jako „coś, czego nie może odpuścić”, oraz
 - 60% to tematy, które po prostu są do negocjacji. Rozumienie tego rozkładu pomaga w ułożeniu, układaniu taktyki negocjacyjnej.

Krzysztof Sarnecki
Quest CM