



Rutina zilnică pentru o productivitate maximă

Metoda Ivy Lee

Până în 1918, Charles M. Schwab era unul dintre cei mai bogați oameni din lume. Schwab era președintele Bethlehem Steel Corporation, cel mai mare constructor de nave și cel de-al doilea mare producător de oțel din SUA la acea vreme. Celebrul inventator Thomas Edison a făcut cândva referire la Schwab ca la „maestrul hustler”. El căuta în permanență un avantaj în fața concurenței.

Într-una din zilele anului 1918, în încercarea sa de a crește eficiența echipei sale și de a descoperi modalități mai bune de a duce lucrurile la bun sfârșit, Schwab a organizat o întâlnire cu un consultant de productivitate foarte respectat, pe nume Ivy Lee.

La rândul lui, Lee a fost un om de afaceri de succes și este amintit la scară largă ca un pionier în domeniul relațiilor publice.

Schwab l-a adus pe Lee în biroul său și i-a spus:

„Arată-mi un mod de a face mai multe lucruri.”

„Acordă-mi 15 minute cu fiecare dintre directorii tăi”, a răspuns Lee.

„Cât mă va costa?”, a întrebat Schwab.

„- Nimic”, spuse Lee. „Dacă nu funcționează. După trei luni, îmi puteți trimite un cec pentru tot ceea ce considerați că merită pentru dumneavoastră.”

Urmarea...?

Pe parcursul celor 15 minute cu fiecare executiv, Lee a explicat metoda sa simplă pentru atingerea productivității maxime:

- 1. La sfârșitul fiecărei zile de muncă, scrie cele mai importante 6 lucruri pe care trebuie să le realizezi mâine. Nu scrie mai mult de 6 sarcini.**
- 2. Privește și notează aceste 6 elemente în ordinea adevăratei lor importanțe.**
- 3. Când ajungi în respectiva zi, concentrează-te doar pe prima sarcină.**
- 4. Înainte de a trece la a doua sarcină, lucrează până când prima sarcină este terminată. Abordează restul listei tale în același mod.**
- 5. La sfârșitul zilei, mută orice elemente neterminate într-o nouă listă de 6 sarcini pentru ziua următoare.**
- 6. Repetă acest proces în fiecare zi lucrătoare.**

Deși strategia a părut foarte simplistă, Schwab și echipa sa executivă din Bethlehem Steel au încercat. După trei luni, Schwab a fost atât de încântat de progresul pe care compania sa l-a făcut, încât l-a chemat pe Lee în biroul său și i-a scris un cec pentru 25.000 de dolari. În 1918, un cec de 25.000 de dolari americani este echivalentul unui cec de 400.000 de USD din 2015.

Metoda Ivy Lee de a acorda prioritate listei de activități pare stupid de simplă.

Cum ar putea să valoreze ceva acest lucru atât de simplu?

Ce o face atât de eficientă?

Ca manager, ai include-o în strategia ta de organizare și de muncă?

De ce?