



GÂSCA ȘI OUĂLE DE AUR (II)

Înainte mă mândream cu faptul că răspund tuturor mailurilor, mesajelor telefonice și solicitărilor venite pe diverse alte canale de comunicare. Deviza mea era “oricine mă contactează merită un răspuns, indiferent dacă este pozitiv sau nu.” În ultimul timp, însă, am început să nu mai răspund. Cred, în continuare, că oricine face efortul să te contacteze merită efortul tău de a-i răspunde. Atunci, ce s-a schimbat? “Nu mai ai timp”, mi-au spus prietenii cărora le-am împărtășit îngrijorarea. Am analizat. Ziua, în continuare, are 24 de ore și tot zece ore muncesc. Deci nu timpul este problema, ci altceva. Ceea ce s-a schimbat, de fapt, este modul în care îmi prioritizez timpul. Ceasul de la mână este același ca și până acum, merge în ritmul lui. Mi-am ajustat însă, busola.

În mod tradițional, managementul timpului a avut mereu de-a face cu eficiența: programări, scheme de economisire a timpului, mai multe lucruri făcute mai repede. Ceasul este simbolul său. Ne conduce spre eficiență.

Imaginați-vă un grup de muncitori care sparg de zor asfaltul unei străzi. Șeful este în spatele lor, se uită la ceas și îi îndeamnă să lucreze mai repede. Se mișcă foarte bine, face scheme, caută căi de eficientizare a activității. Apoi apare un lider eficace. Evaluează situația, desface harta și cu o busolă în mână anunță: «Nu asta-i strada!».

Oamenii și organizațiile sunt atât de preocupate să muncească, încât nu-și dau seama că de multe ori au greșit strada. Devenim atât de concentrați pe acțiunile urgente din fiecare zi - ceasul - încât ne neglijăm atât prioritățile, cât și direcția - busola. Ceasul are un scop important și adaugă o valoare mare, dar numai după ce busola a definit direcția cea bună.

În numărul precedent exemplificam două moduri de a acționa relativ la morala fabulei lui Esop: “îngrijesc gâsca ce face ouăle de aur”, ceea ce ar reprezenta paradigma eficace sau “mă concentrez doar pe obținerea ouălor de aur” ceea ce ar echivala cu paradigma ineficace.

Pune prioritățile pe primul loc - Deprinderea 3 a persoanelor eficace, așa cum a definit-o Dr. Stephen Covey - este bazată pe paradigma eficace: pune pe primul loc lucrurile importante. Paradigma ineficace este: pune pe primul loc lucrurile urgente. Așadar, cuvintele cheie sunt urgență și importanță.

Există patru cadrane ale matricei temporale:

Cadrantul I conține activități care sunt atât urgente, cât și importante. De exemplu, un client important te sună cu o problemă presantă. Ți se îmbolnăvește copilul. Un sistem vital cedează. Ești convocat brusc pentru o întâlnire importantă. Cadrantul I este plin de crize, probleme presante, termene-limită care apar dintr-o dată. Dacă nu te duci la acea întâlnire importantă, vor fi consecințe dure, deci este o activitate a cadrantului I. Acesta este cadrantul necesității.

Trebuie să petrecem timp acolo. Dar dacă te axezi doar pe cadrantul I, acesta se face din ce în ce mai mare până când te epuizează.

Activitățile din cadrantul III sunt urgente, dar nu importante. Acesta este cadrantul activităților înșelătoare, pentru că lucrurile urgente sunt în aparență importante, dar de cele mai multe ori nu sunt. Pot fi o întâlnire fără o agendă și fără

	URGENT	NON-URGENT
IMPORTANT	I	II
NEIMPORTANT	III	IV

scop sau o întrerupere inutilă a zilei tale de lucru. Pot fi un răspuns automat la acel e-mail care tocmai a apărut pe ecran, dar care nu contează atât de mult. De cele mai multe ori, pot fi problemele și solicitările minore ale celorlalți. Ferește-te de cadranul III. Este inculpatul care falimentează indivizi și organizații.

Cadranul IV nu este nici urgent, nici important. Este cadranul risipei și excesului. Conține toate lucrurile pe care le facem pentru a evada, de exemplu: a ne uita la televizor fără măsură, a juca jocuri interminabile, a pierde ore întregi pe internet. Oamenii care evadează în cadranul IV sunt în general epuizați pentru că acționează în cadranele I și III prea des. Sunt dependenți de urgențe și plătesc pentru asta. De câte ori nu se întâmplă să deschideți dimineața mailul gândindu-vă: ia sa vedem, ce problemă urgentă a apărut ca sa mă apuc astăzi de treabă?

Activitățile din cadranul II nu sunt urgente, dar sunt importante. Aici devenim proactivi. Planificăm și ne pregătim pentru viitor. Gândim pentru a preveni problemele. Construim relații. Devenim mai puternici prin învățare și prin dezvoltarea de abilități. Ascuțim ferăstrăul. Și în spiritul fabei din numărul trecut, hrănim gâsca ce face ouăle de aur.

Cadranul II este cadranul eficacității. Conține toate lucrurile pe care știm că ar trebui să le facem, dar nu le facem pentru că nu sunt urgente. Părem a nu avea niciodată timp pentru cadranul II. Ironic, totuși, cu cât petreci mai mult timp în cadranul II pregătind, planificând și prevenind, cu atât mai puțin timp vei fi forțat să petreci în cadranul I, gestionând crizele.

Dacă analizezi însă agendele majorității oamenilor prin prisma celor patru cadrane, vei observa că aproape tot timpul lor este folosit în cadranele I și III. Ce se întâmplă, deci, în cadranul II? Este împins într-o parte.



Și ce se întâmplă în cadranul I? Se lărgeste. Cât timp poți avea un mod de viață în cadranul I? Care sunt rezultatele? Nu resimți stresul? Nu te epuizează în cele din urmă sa lupți la nesfârșit cu flăcările, mutându-te de la o criză la alta? Treptat, corpul și mintea ta plătesc pentru asta. Nu este durabil. Vei ucide gâsca ce face ouăle de aur.

Deci, cum îți faci timp pentru cadranul II, când ești inundat de probleme urgente, presante? Simplu, nu mai petreci atâta timp în cadranele III și IV.

Adică să nu mai răspund tuturor solicitărilor? Și ce se va întâmpla cu credința mea, că oricine merită un răspuns? Pot pur și simplu spune «nu» acelor activități din cadranul III legate de problemele celorlalți? Da, voi putea spune «nu» popularității cadranului III dacă voi avea un «da» mai puternic în mine. Iar pe acesta tocmai l-am descoperit: este principiul care stă la baza deprinderii 3: Eficacitatea necesită disciplina de a acționa în funcție de priorități. Deci, dragi ofertanți, amici, cunoscuți, nu vă mai așteptați să vă răspund la toate solicitările, vă rog să mă înțelegeți! Mi-am schimbat paradigma. Mulțumesc. **[Nicolae Moldovan – Managing Director FranklinCovey România]**