

LA MAGIA DE LAS REUNIONES DE 30 MINUTOS.



Hace cinco años, después de haberme frustrado con la tendencia infructuosa de hacer malabarismos con múltiples actividades a la vez, he intentado un experimento: durante una semana, no hacer Multitasking ... y ver qué pasaba.

El experimento mejoró todo: Mis relaciones mejoraron, mi estrés disminuyó, y mi productividad se disparó. No es una desventaja concentrarse en una cosa a la vez sin distracción.

Uno de los beneficios secundarios de concentrarse en una tarea sin distracciones fue una impaciencia nueva (y casi insoportable) hacia la pérdida de tiempo. En el pasado, si yo estaba en una llamada que no iba a ninguna parte, procedía a redactar un correo electrónico o navegar por la web a la vez. En mi mundo post-multitasking, permanecer centrado en una llamada sin sentido es doloroso.

Así fue como me encontré con la más transformadora revelación de vida y negocios en mis últimos años:

COMPRI ME EL TIEMPO ...!

En primer lugar, sin embargo, una advertencia: Hay algunas cosas en mi vida - la cena con los amigos, la escritura, el sueño, el tiempo no estructurado con mi familia - que merecen vivir en toda la amplitud de tiempo. Por lo tanto, no tiene sentido alguno intentar comprimir esos momentos fabulosos. Por el contrario ...

Pero otras cosas - como la mayoría de las reuniones y trabajo táctico - podrían beneficiarse del tiempo comprimido.

A menudo, programamos todo en intervalos de una hora. ¿Por qué? ¿Cómo una hora se convierten en nuestra asignación de tiempo estándar para tantas reuniones, llamadas telefónicas y citas?

Como mi impaciencia con la pérdida de tiempo creció, intenté un nuevo experimento: Reduje a la mitad el tiempo que asigno a muchas actividades.

Empecé con algo fácil. Solía ejercitarme durante una hora al día. Ahora lo hago sólo 30 minutos. Mis resultados (en peso y acondicionamiento) mejoraron.

He aquí por qué: mi intensidad es mayor (sé que sólo tengo 30 minutos), me alimento mejor (no me baso en mi entrenamiento para mantener delgado), integro un movimiento más en mi rutina, y nunca me olvido de una sesión de ejercicios (siempre puedo encontrar 30 minutos).

Si tienes la mitad del tiempo para lograr algo, te vuelves hiper-consciente de cómo debes utilizar ese tiempo. Y estarás hiper-enfocado durante ese tiempo. La mayoría de mis llamadas telefónicas son ahora de 30 minutos o menos. Mi podcast es de 15 a 20 minutos. Incluso muchos de mis llamadas de conferencia, con múltiples personas, son de 30 minutos o menos. Las personas en las llamadas, cuando están conscientes de las limitaciones de tiempo, son más reflexivas al hablar, y mucho más cuidadosas de no desviarse por la tangente.

También escuchan mejor, porque cuando las cosas se mueven más rápido, las personas tienden a estar más alerta. Sabemos que un momento de distracción nos dejará atrás. Y, ya que nos mantiene más comprometidos, terminamos por tener más diversión en el proceso.

En ninguna otra parte ha sido más transformacional este impacto - y más evidente - que en los entrenamiento de liderazgo: todos los entrenamientos

que hacemos se llevan a cabo en sesiones de 30 minutos.

La mayor ventaja es evidente: todos ahorran tiempo y dinero.

Pero aquí está lo que es menos obvio: el entrenamiento no es simplemente potente, es enormemente efectivo. Cuando el entrenador y el cliente saben que tienen sólo 30 minutos, se mueven a alta velocidad.

Los clientes llegan a tiempo. Y al igual que con mis ejercicios, las personas están mucho menos propensas a faltar a una sesión de 30 minutos de lo que estarían si son de una hora.

Todo el mundo está a tiempo. Cada minuto cuenta en una conversación de 30 minutos y ellos lo saben. La sesión se inicia con mayor rapidez, ya que la relación se basa en hacer un buen trabajo, no una pequeña charla.

Es más probable que la gente venga preparada. No hay tiempo desperdiciado ni conversaciones sin sentido. Los clientes saben lo que quieren cubrir y han pensado en esto con anterioridad.

La presión del tiempo aumenta la concentración y la atención. Las personas no se centran en asuntos como la única gran oportunidad o el obstáculo insuperable. Sencillamente se mueven en el proceso. El enfoque conduce al éxito.

Los coaches están más dispuestos a ser valientes, y los clientes están más dispuestos a ser empujados. En una sesión de 30 minutos, el coach no puede perder el tiempo dándole vueltas al asunto. Llega al punto más rápido y temprano, interrumpe con más valor, y hace preguntas más provocativas.

Los clientes hacen más cosas entre las sesiones de entrenamiento. No estoy seguro de por qué esto es. Pero aquí está mi hipótesis: Los líderes en todos los niveles deben ser muy hábiles en llegar al punto de forma rápida y eficiente. Una sesión comprimida, se centra en tener la habilidad de llegar al punto rápidamente, concentrándose en los elementos más esenciales de una situación, y tomar acción.

La desventaja? No he visto ninguna hasta ahora.

Inténtalo tú mismo. Tu eres el coach de tu grupo, de tu División, de tu empresa.

Lleva algunas de tus reuniones de una hora de duración a 30 minutos. Mientras lo haces, ten en cuenta estos tres pasos como una manera de hacer los 30 minutos más potente:

- Lee de lo que se tratará con antelación y haz que todos los demás lo lean. Piensa en las preguntas y preocupaciones. Decide qué es importante para ti y lo que puedes dejar de lado. Hazte la pregunta más importante: ¿Qué resultado deseas?

- Decide cuál asunto hará la diferencia más grande, y pasa los 30 minutos en ese tema, u oportunidad. Empieza justo a tiempo, no importa quien no está ahí, y se valiente y disciplinado para mantener la conversación andando. Deja de lado todo lo que es crítica. Toma decisiones con rapidez, aunque sean imperfectas. Obtener acción y resultados en una sola cosa es mucho más útil que "tocar" muchos asuntos sin impulsarlos hacia adelante.

- La señal de un gran encuentro no es la reunión en sí, es lo que sucede después de la reunión... Guarda al menos los últimos cinco minutos para resumir lo que se ha aprendido, articula lo que es valioso, comprométete con lo que vas a hacer como resultado de la reunión, y aclara cómo se va a evaluar el éxito de los próximos pasos.

Necesitas estas habilidades para "llegar rápido al punto más crítico" - y el valor para usarlas - si quieres sacarle provecho a tu tiempo. Es necesario ser audaz, e incluso provocativo. Tienes que estar dispuesto a interrumpir, cuidadosamente y por el bien de moverse con ambición hacia lo que es más importante. Hay que dejar de lado las cosas que realmente no importan.

Y tienes que estar significativamente comprometido. Sin Multitasking. Sin electrónicos, ni interrupciones, lo que es también otro aporte positivo: se llega a estar completamente presente en lo que está haciendo.

Pero hay un costo. A la vez de ser energizante, también requiere de mucha energía poder estar muy concentrado, aunque sea por un corto período de tiempo. Es la táctica de un corredor de 100mts.

Por otro lado, cuando se cortan las reuniones y otras actividades por la mitad, tendrás mucho más tiempo para relajarte en la cena con amigos, escribir, dormir, y pasar el tiempo no estructurado con sus seres queridos.