

מה שווה להפוך לאוטומטי במשרד שלך, ומה לא

שבוע אחד של מדידה, ואחריו תדע בדיוק מאיפה אפשר לקחת לעצמך זמן בחזרה.
בלי לקנות כלום, בלי להתקין כלום.

שאלה אחת, ותענה עליה בכנות: אם מישהו היה שואל אותך עכשיו על מה בדיוק הלך לך הזמן השבוע, היית יודע להגיד?

רוב האנשים לא יודעים. הם יודעים שהיה עמוס. הם יודעים שהם לא הספיקו את מה שרצו. אבל על מה בדיוק ירדו השעות, אין להם מושג.

המסמך הזה סוגר את הפער הזה תוך שבוע.

בסוף יהיה לך דף אחד שאומר מה באמת גוזל לך זמן, מה מזה שווה להעביר למחשב שיעשה לבד, ומה עדיף בכלל לא לגעת בו.

למה זה נכשל אצל רוב האנשים

כמעט אף פעם זה לא הטכנולוגיה.

הטעות הראשונה: הופכים לאוטומטי דווקא את מה שהכי מעצבן. וזה הגיוני, באמת. רק שהדבר שהכי מעצבן אותך קורה פעם בחודש, ובדיוק בגלל זה אתה זוכר אותו כל כך טוב. מה שבאמת אוכל לך את השבוע קורה שמונה פעמים ביום, ואותו אתה כבר לא מרגיש בכלל. הוא הפך ל"ככה עובדים".

הטעות השנייה: קונים כלי לפני שיודעים מה התהליך. וכלי, שים לב, תמיד מכריח אותך לעבוד בצורה שלו. אם התהליך אצלך לא מוגדר, הכלי לא יסדר אותו בשבילך. הוא רק יוסיף עוד מקום שצריך להזין אליו נתונים. מוכר לך המצב הזה? אקסל, מערכת, ובוואטסאפ קורית העבודה האמיתית.

יש עוד סיבה שאני רגיל לספור בנפרד, שמודדים בתחושה. אבל תוך כדי כתיבה הבנתי שהיא לא באמת שלישית. היא הסיבה ששתי הראשונות קורות מלכתחילה. כי "זה לוקח לי המון זמן" זה לא מספר. אי אפשר להחליט לפיו, ואי אפשר לדעת אחר כך אם משהו בכלל השתפר.

השבוע

שבוע. לא חודש. חודש אף אחד לא עושה, כולל אני.

קח דף, או קובץ, מה שנוח לך. ובכל פעם שאתה עושה משהו שכבר עשית קודם, תרשום שורה. שלושה דברים בלבד: מה עשית, כמה זמן זה לקח, ופעם כמה זה קורה.

ואל תנסה להיות מדויק לדקה. עיגול לחמש דקות מספיק בגדול. אם תנסה לדייק, תפסיק ביום השלישי, וראיתי את זה קורה מספיק פעמים.

מה לא נכנס

העבודה עצמה. הייעוץ, הניסוח, ההחלטה, השיחה שבה אתה מבין מה הלקוח באמת צריך גם כשהוא ביקש משהו אחר לגמרי. את זה אתה מוכר. זה לא אמור לרוץ לבד.

מה נכנס לרשימה

כל מה שחוזר. לשלוח ללקוח את אותו קובץ בפעם השלישית כי הוא לא מוצא את המייל. לחפש מסמך שאתה בטוח שהוא קיים. להקליד פרטים מטופס לתוך אקסל. תזכורת על מסמך חסר. לעדכן לקוח שאין חדש. לענות על אותה שאלה בפעם השנייה השבוע. אותו דוח. לאסוף קבלות לסוף החודש. לרדוף אחרי מישהו שלא חתם.

בסוף השבוע יהיו לך בין עשר לשלושים שורות.

ותתפלא. רוב האנשים מופתעים פחות ממה שיש ברשימה, ויותר מכמה פעמים מופיע שם בדיוק אותו דבר.

ארבע שאלות על כל שורה

עכשיו עובר על הרשימה ושואל. כן או לא. בלי באמצע.

1 זה חוזר?

לפחות פעם בשבוע, ובאותה צורה. משהו שקורה פעמיים בשנה לא שווה את המאמץ, גם אם הוא נורא.

2 יש לזה כלל?

הבדיקה פשוטה: תנסה להסביר למישהו אחר, בשלושה משפטים, מתי עושים את זה ואיך. התשובה שלך מתחילה במילה "תלוי"? אז אין כלל. וזה לא אומר שהמשימה גרועה, זה אומר שזה שיקול דעת שלך. ושיקול דעת לא מעבירים למחשב.

3 יש טריגר?

משהו שקורה ומפעיל את זה. הגיע מייל. נחתם מסמך. עברו שלושה ימים בלי תשובה. נכנס תאריך ליומן. בלי טריגר תצטרך לזכור להריץ את זה בעצמך, וזה כבר לא רץ לבד, זו סתם עוד משימה ברשימה.

ביומן, בתיבה, בקובץ, במערכת כלשהי. ואם אתה מקליד אותם מחדש בכל פעם, זה דווקא הסימן הכי טוב שיש. זו בדיוק העבודה שאפשר להעלים.

2 ומטה תשair ידני בינתיים	3 כן מועמד טוב	4 כן מועמד מצוין
------------------------------	-------------------	---------------------

ומבין מה שנשאר, תכפיל את הדקות בכמות הפעמים בשבוע. השורה עם המספר הגדול ביותר היא זו שמתחילים ממנה. גם אם היא לא השורה שהכי מרגיזה אותך. וכן, כאן אנשים מתווכחים איתי, ואני מבין למה. אבל המספר צודק.

תתחיל מאחת. לא משלוש.

ומה להשאיר בשקט

- זה החלק שלא תשמע ממי שמוכר לך מערכת. והוא זה שחוסך הכי הרבה כסף.
- כל דבר שההחלטה בו משתנה לפי ההקשר נשאר אצלך. מותר להכין לך את החומר מראש, אסור להחליט במקומך.
 - כל דבר שקורה פחות מפעם בחודש נשאר ידני. גם אם הוא מייגע. הבנייה והתחזוקה לא יחזירו את עצמן, פשוט ככה.
 - תהליך שאתה עומד לשנות לא נכנס לקוד. אתה עדיין מתלבט איך לעבוד? תייצב ידנית קודם. אחרת אתה מקבע התלבטות, ואחר כך משלם כדי לשנות אותה.
 - והמגע האישי שבגללו לקוחות נשארים אצלך? זה נכס, לא בזבז. אם לקוח מרגיש שדיברו איתו, אל תחליף את זה בהודעה אוטומטית רק כי אפשר. ראיתי מספיק מקרים שבהם העבירו למחשב בדיוק את הדבר שבגללו בחרו בהם מלכתחילה.
 - ואם יש לך שיטה ידנית שפשוט עובדת ולא נשברת, היא מנצחת מערכת חדשה שטיפול פעם בחודש ותדרוש ממך לטפל בה.

כמה זה עולה, באמת

שלושה דברים נחשבים כאן, ולא אחד.

יש את **הבנייה**, שהיא חד פעמית, ועליה תמיד שואלים. יש את **התחזוקה**, שעליה שוכחים לשאול, ומערכות נשברות כשמשהו סביבן משתנה, אז תשאל תמיד מי מתחזק ומה קורה כשזה נופל. ויש את **הזמן שלך בהטמעה**, וזו העלות שהכי מפתיעה, כי מערכת דורשת ממך להסביר איך אתה עובד, לבדוק את מה שנבנה, ולתקן. אין לך את השעות האלה החודש? עדיף לדחות מאשר להתחיל ולעזוב באמצע. עדיף גם לי.

ומהצד השני של המשוואה: הדקות שחסכת, כפול הפעמים בשבוע, כפול מה ששעה שלך שווה. אם זה לא מחזיר את הבנייה בתוך שנה, זה יכול לחכות.

שורה לכל משימה שחוזרת. סמן כן או לא בארבע העמודות, וספור.

המשימה	דקות	פעמים בשבוע	חוזר	יש כלל	טריגר	נתונים קיימים	כמה כן

ואם בא לך לעבור על זה עם מישהו

קוראים לי שאול מנו. עשרים וחמש שנה ניהלתי צוותים ופרויקטים בהייטק, ורוב מה שעשיתי שם היה לבנות תהליכים שרצים בלי שמישהו ירדוף אחריהם. היום אני עושה את זה למשרדים קטנים. לבד, ובונה בעצמי. מה שכתוב פה הוא בדיוק מה שאני עושה בשיחה הראשונה. העדפתי לתת לך אותו במקום לשמור אותו לפגישה. מילאת את הטבלה ובא לך לעבור עליה יחד? עשרים דקות בזום, בלי מצגת. תשלח לי אותה. אם יש שם משהו ששווה לבנות, אגיד לך מה ובכמה. ואם אין, גם את זה אגיד. וזה קורה.

shaul@manomaticai.com
052-4304747
manomaticai.com

שאול מנו
MANOMATIC