



ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ  
ΓΙΑ ΤΗ ΓΕΝΝΗΣΗ  
ΙΔΕΩΝ

# ΛΙΓΑ ΛΟΓΙΑ

---

## ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ

---

## ΓΙΑ ΤΗ ΓΕΝΝΗΣΗ ΙΔΕΩΝ

---

Οι ιδέες πλήττονται από δύο ακραίες καταστάσεις:  
την έλλειψη και την πληθώρα ιδεών.

Υπάρχει περίπτωση η παντελής έλλειψη φαντασίας να έχει ως αποτέλεσμα την παντελή έλλειψη ιδεών, όμως αυτό είναι μάλλον απίθανο.

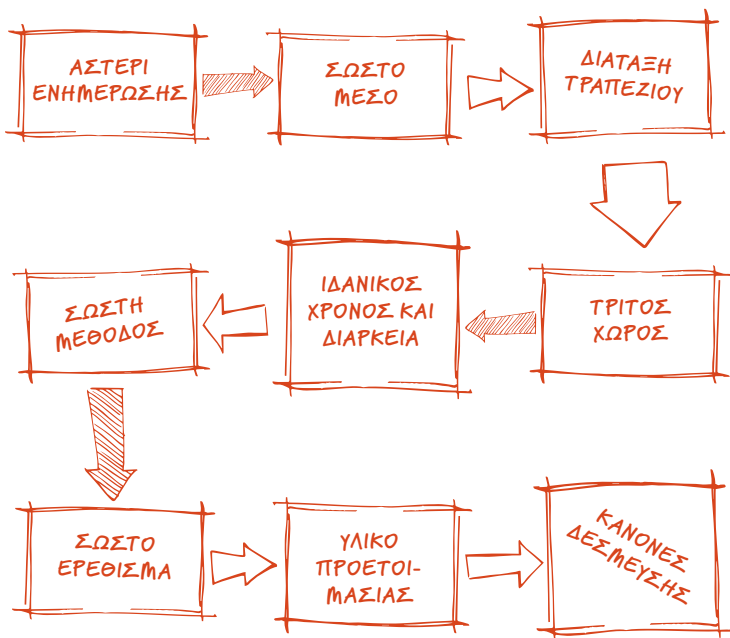
Επίσης, υπάρχει περίπτωση σε μια σύσκεψη ανταλλαγής ιδεών να υπάρχουν εκατοντάδες ιδέες – καμία, όμως, να μην είναι εφαρμόσιμη, ρεαλιστική ή χρήσιμη.

Το μυστικό για τη γέννηση ενός λογικού αριθμού ιδεών, οι οποίες είναι πραγματικά αξιοποιήσιμες, έγκειται κυρίως στην προετοιμασία.

Ένα μέρος της βασίζεται στην κοινή λογική, ένα άλλο απαιτεί λίγη προεργασία, αλλά το μεγαλύτερο μέρος της απαιτεί τη λήψη κάποιων δύσκολων αποφάσεων και την υπεράσπιση της θέσης σας.

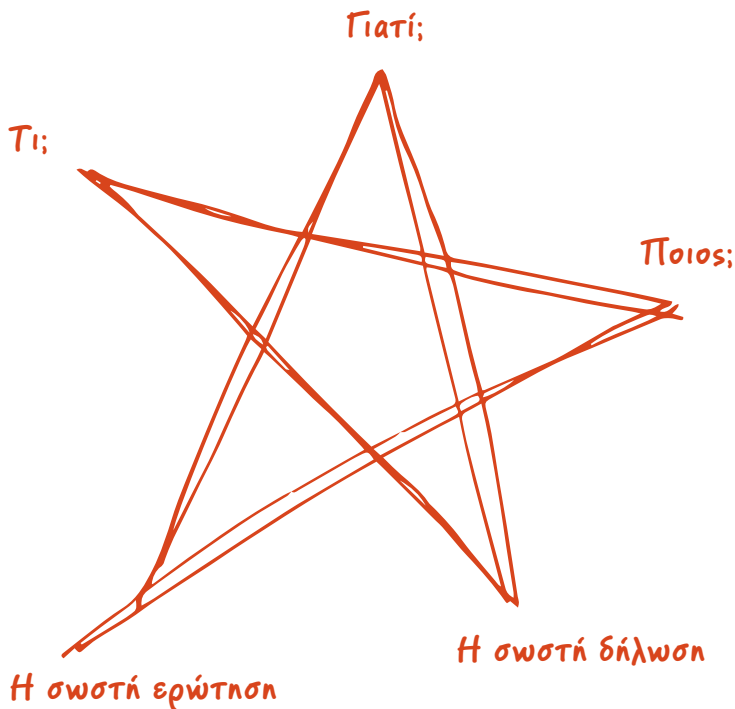
Μια απλή, κακή παράμετρος –ένας φρικτός χώρος ή ένας ακατάλληλος συμμετέχων– αρκεί για να καταστρέψει τα πάντα.

**ΣΗΜΕΙΩΣΗ:** Το μεγαλύτερο κομμάτι του Πρώτου Μέρους αφορά τη συνεργασία σας με τους άλλους και, πιο συγκεκριμένα, τις συσκέψεις ανταλλαγής ιδεών. Αν εργάζεστε μόνος/η σας, μπορείτε να περάσετε κατευθείαν στο Δεύτερο Μέρος, αν και η σχολαστικότητα που απαιτεί η αρχή «κάνω μπρίφινγκ στον εαυτό μου» μπορεί να είναι χρήσιμη και στη δική σας περίπτωση.



# 1. ΤΟ ΑΣΤΕΡΙ ΤΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

---



- \* Οι καλύτερες ενημερώσεις είναι πολύ απλές. Αν συντονίζετε μια σύσκεψη ανταλλαγής ιδεών ή αν απλώς αναλαμβάνετε εσείς μια εργασία, θα πρέπει να περιοριστείτε σε μία μόνο πρόταση. Αξίζει να αφιερώσετε πολύ χρόνο σ' αυτήν, διότι, αν δεν είναι σαφής, δεν θα υπάρξει καμία αξιόλογη ανταπόκριση.

- \* Ξεκινήστε από το «τι;». Τι προσπαθούμε να επιτύχουμε;
- \* Ύστερα ενισχύστε το νόημά του ρωτώντας «γιατί;». Γιατί προσπαθούμε να το κάνουμε αυτό;
- \* Αν οι απαντήσεις είναι πολύ αόριστες ή μη ικανοποιητικές, τότε αλλάξτε το «τι» ή απορρίψτε εντελώς το πρότζεκτ.
- \* Μετά περιγράψτε το «ποιος;». Ποιος είναι ο αποδέκτης;
- \* Το μπρίφινγκ μπορεί πλέον να διατυπωθεί με μια δήλωση (Ο σκοπός μας είναι να επιφέρουμε επανάσταση στην κατηγορία Χ) ή με μια ερώτηση (Πώς μπορούμε να διπλασιάσουμε το μέγεθος της Μάρκας Χ;).
- \* Αν το σκεπτικό είναι αρκετά σαφές και εμπειριστατωμένο, τότε ίσως είναι αποδεκτό να εντάξετε και τον σκοπό και την ερώτηση σε μια δήλωση: Ο σκοπός μας είναι να επιφέρουμε επανάσταση στην κατηγορία Χ. Βάσει ποιου συγκεκριμένου χαρακτηριστικού του προϊόντος θα μπορούσαμε να το επιτύχουμε αυτό;

**ΑΣΚΗΣΗ:** Επιλέξτε ένα επιχειρησιακό θέμα το οποίο απαιτεί μεγάλη προσοχή. Αφιερώστε χρόνο για να το εκφράσετε με όσο το δυνατόν πιο σύντομο και σαφή τρόπο. Αρχικά ρωτήστε τι προσπαθούμε να επιτύχουμε. Μην προχωρήσετε αν αυτό δεν είναι απολύτως σαφές. Αν χρειάζεται, ρωτήστε «γιατί;», έτσι ώστε να βεβαιωθείτε ότι το «τι;» είναι αρκετά ισχυρό. Προσθέστε το «γιατί;». Πειραματιστείτε χρησιμοποιώντας μια δήλωση ως μπρίφινγκ ή μια ερώτηση ή και τα δύο μαζί. Αφήστε στην άκρη το αποτέλεσμα και επανέλθετε αργότερα σ' αυτό, κάντε αλλαγές, εάν είναι απαραίτητο, και μετά ελέγξτε αν το μπρίφινγκ είναι ικανοποιητικό ζητώντας τη γνώμη ενός αξιόπιστου συνεργάτη.

## 2. ΤΟ ΣΩΣΤΟ ΜΕΣΟ



- \* Η επιλογή του σωστού μέσου για τη γέννηση ιδεών είναι ζωτικής σημασίας.
- \* Να ξεκινάτε πάντοτε ρωτώντας: «Μπορώ να το διορθώσω μόνος μου;». Αν η απάντηση είναι ναι, τότε μην μπειτε στον κόπο να εμπλέξετε άλλους. Θα είναι τεράστιο χάσιμο χρόνου για όλους, αλλά και για εσάς.

- \* Εφόσον αποφασίσετε ότι είναι απαραίτητη η συνεργασία (μια απόφαση που δεν πρέπει να λαμβάνεται απερίσκεπτα), τότε πρέπει να επιλέξετε ποιος είναι ο καλύτερος τρόπος για να απευθύνετε το μήνυμά σας ή την πρόκληση σε κάποιον άλλον.
- \* Αρχικά, σκεφτείτε αν μόνο ένα άτομο είναι αρκετό. Αν ναι, τότε απευθυνθείτε μόνο σ' εκείνο. Αν όχι, τότε επιλέξτε σε πόσους πρέπει να απευθυνθείτε (βλ. 3. Διάταξη τραπεζιού).
- \* Ξεκινήστε απλά: αν στείλετε μέιλ στον κατάλληλο αριθμό των κατάλληλων ατόμων, με μια ουσιαστική ενημέρωση ή ερώτηση, διατυπωμένη σε μία μόνο πρόταση, υπάρχει πιθανότητα να λάβετε εξαιρετικές και εμπνευσμένες προτάσεις; Σε πολλές επιχειρήσεις, η απάντηση είναι ναι. Αυτό ίσως επιφέρει εξαιρετικές απαντήσεις χωρίς να απαιτείται μια σύσκεψη.
- \* Αν αποφασίσετε ότι είναι απαραίτητη μια σύσκεψη, τότε συγκαλέστε την πιο σύντομη σύσκεψη του κόσμου: «Σας παρακαλώ, να είστε στην Αίθουσα Χ μεταξύ 12:00 και 12:10, θα διατυπώσουμε προφορικά ένα θέμα, με μία μόνο πρόταση, και εσείς θα μας δώσετε μία ενστικτώδη απάντηση. Εμείς θα τη σημειώσουμε κι εσείς θα αποδεσμευτείτε». Αν δέκα μονόλεπτες συσκέψεις επιλύουν το πρόβλημά σας, αρκείστε μονάχα σ' αυτές.
- \* Αν όχι, τότε προχωρήστε σε περισσότερο διευρυμένες και χρονοβόρες επιλογές.

**ΑΣΚΗΣΗ:** Επιλέξτε ένα ζήτημα και χειριστείτε το βάσει των επιλογών που βρίσκονται στα κουτάκια της διαδικασίας. Σε κάθε περίπτωση, εξετάστε πρώτα την απλούστερη, συντομότερη διαδρομή και, αν αποδώσει, σταματήστε.