

Αναζητήστε τις ευκαιρίες

Του Δρα Κώστα Γ. Κονή*

Ένα απο τα κύρια χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας και των επιτυχημένων επιχειρηματιών είναι η ικανότητα τους να εντοπίζουν και να αξιοποιούν ευκαιρίες. Πρόκειται για μια μοναδική ικανότητα η οποία μπορεί μεν να υπάρχει έμφυτη σε κάποιους ανθρώπους αλλά ταυτόχρονα είναι μια ικανότητα που μπορεί να αναπτυχθεί και να ενισχυθεί.

Παρόλα αυτά οι περισσότεροι απο μας θεωρούν τους ανθρώπους που αξιοποίησαν ευκαιρίες απλά τυχερούς . Υποτιμώντας δηλαδή πολλές φορές τη συνεισφορά των ατόμων αυτών στην όλη επιτυχία αποδίδουν τα πάντα στην τύχη. « Αν είχα και γώ λέ την ευκαιρία», λένε «θα ήταν αλλιώς τα πράγματα».

Δεν θα ισχυριστώ ότι η τύχη δεν παίζει ποτέ κανένα ρόλο, ούτε οτι κάποιες συγκυρίες δεν βοήθησαν πραγματικά κάποιους. Άλλωστε αυτό είναι πέρα απο τον δικό μας έλεγχο. Θα ισχυριστώ όμως ότι με τον κατάλληλο τρόπο σκέψης και δράσης μπορούμε να εντοπίσουμε ευκαιρίες αλλά και να τις αξιοποιήσουμε. Φτάνει να έχουμε το νου, τα αυτιά και τα μάτια μας ανοιχτά. Να έχουμε οφέλιμη και όχι κουτσομπολίστικη περιέργια, να δυκτιωνόμαστε, να ψάχνουμε και να αναζητούμε.

Ο μεγάλος γκούρου της δημιουργικότητας Edward de Bono, μιλώντας για την ανάγκη μεθοδικής και συστηματικής προσπάθειας με συγκεκριμένα εργαλεία για την παραγωγή ιδεών είχε πεί ότι δεν έχουμε την πολυτέλεια να αφήνουμε την δημιουργικότητα απλά στη έμπνευση. Θα πρέπει να την προκαλούμε και να την αναζητούμε. Χρησιμοποιώντας χαρακτηριστικά τη ιστορία με το μήλο, που όπως

λέγεται είχε πέσει κάτω από τη μηλιά δίδοντας την αφορμή στον Νεύτωνα να διατυπώσει τον περίφημο νόμο της βαρύτητας, ο Edward de Bono είπε πως δεν πρέπει να περιμένουμε να πέσει το μήλο αλλά να σηκωθούμε και κουνήσουμε εμείς οι ίδιοι το δέντρο.

Το ίδιο θα έλεγα ισχύει και για τις ευκαιρίες. Θα πρέπει να κάνουμε και εμείς κάτι – όπως το κούνημα του δέντρου – για να μας προκύψουν. Αν προκύψουν τυχαία καλώς να ορίσουν. Στο μεταξύ όμως θα πρέπει να τις κυνηγάμε και τις αναζητούμε. Αυτή είναι η σωστή αντίληψη.

Θα έλεγα λοιπόν πώς το πρώτο που χρειάζεται να κάνουμε είναι να γίνουμε ασυμβίβαστοι με αυτό που κάνουμε. όσο καλό και επιτυχημένο και αν είναι.

Να αποκτήσουμε δηλαδή μια τέτοια αντίληψη και διάθεση που θα μας κάνει να αναζητούμε το διαφορετικό και το καλύτερο. Εκείνο που θα μας απογειώσει κάθετα και δυναμικά. Το δεύτερο είναι να έχουμε τα μάτια μας ανοιχτά. Γιατί ενώ δηλαδή η καινοτομία και η δημιουργικότητα έχουν να κάνουν με την υιοθέτηση αλλαγών που προσθέτουν αξία, ο εντοπισμός και η εκμετάλλευση ευκαιριών έχουν να κάνουν με τον τρόπο που βλέπουμε τα πράγματα. Συγκεκριμένα έχουν να κάνουν με τον τρόπο που ανιχνεύουμε μια πιθανή ευκαιρία. Δύο δηλαδή άτομα ή πολλά άτομα μπορεί να είναι γνώστες των ίδιων δεδομένων και συνθηκών αλλά ένας μόνο να δει την ευκαιρία που κρύβεται πίσω από την όλη εικόνα.

Ωραία όλα αυτά θα μου πείτε. Υπάρχει όμως κανένας πρακτικός τρόπος να γίνουμε καλύτεροι στην αναζήτηση και αξιοποίηση ευκαιριών. Ευτυχώς ναι. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι.

Ο πρώτος λοιπόν τρόπος είναι η πρόβλεψη. Η ικανότητα μας δηλαδή να προβλέψουμε κάτι με λογικό τρόπο. Αν για παράδειγμα πολλός κόσμος αντιμετωπίζει ένα συγκεκριμένο πρόβλημα, ένα προϊόν προς αυτή την κατεύθυνση θα έχει προοπτική. Δεύτερος τρόπος είναι η δραστηριότητα που παρατηρούμε να είναι εύρεως διαδεδομένη. Αυτό θα μας οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι υπάρχει μεγάλη αγορά. Τρίτος τρόπος είναι η αναζήτηση δυσκολιών και προβλημάτων. Κάθε δυσκολία και κάθε πρόβλημα προσφέρει την δυνατότητα αξιοποίησης ευκαιριών.

Μια καλή μέθοδος για να το κάνετε αυτό είναι να διερωτηθείτε « τι με δυσκολεύει σε αυτή τη δραστηριότητα» ή « ποιά είναι τα προβλήματα που αντιμετωπίζει κάποιος στην δραστηριότητα αυτή» π.χ κάποιος που αναζητά στέγη, κάποιος που χρειάζεται φροντίδα για τα παιδιά του, κάποιος που θέλει να εισάγει κάτι, κάποιος που θέλει να μάθει κάτι, κάποιος που θέλει να ταξιδέψει επιγόντως.

Αφου βρούμε τα προβλήματα, αναζητούμε λύσεις – ευκαιρίες – για δράση.

Ένας άλλος απλότερος τρόπος αναζήτησης ευκαιριών είναι η αναζήτηση τάσεων. Αν μπορούμε να εντοπίσουμε μια εξελισσόμενη τάση αρκετά νωρίς, έχουμε μια καλή δυνατότητα αξιοποίησης μιας ευκαιρίας. Αν για παράδειγμα βλέπω ότι η νεολαία προχωρεί προς μια συγκεκριμένη τάση ντυσίματος ή χρήσης προϊόντος τότε έχω μια ευκαιρία δραστηριοποίησης σε προϊόντα που ικανοποιούν αυτές τις ανάγκες.

Ένας άλλος τρόπος είναι να προσπαθήσουμε να αξιολογήσουμε τις συνέπειες μιάς τάσης ή άλλων παραγόντων που αναφέρθηκαν και να διακρίνουμε ευκαιρίες που θα εμφανισθούν στο μέλλον. Αν για παράδειγμα εφαρμοσθεί αυστηρά η πλήρης

απαγόρευση του καπνίσματος σε κάποιους χώρους είναι δυνατό να υπάρξει ευκαιρία για κατασκευή και επίπλωση ειδικών εξειδικευμένων χώρων για καπνιστές.

Υπάρχουν βέβαια και άλλοι τρόποι που μπορούν να ενισχύσουν την πιθανότητα μας να εντοπίσουμε ευκαιρίες εφόσον βρισκόμαστε στο κατάλληλο μήκος κύματος και στη συχνότητα αναζήτησης ευκαιριών. Η δικτύωση με άτομα από πολλούς χώρους και ενδιαφέροντα, το διάβασμα, η μεθοδική αναζήτηση στο διαδίκτυο, η αναζήτηση επιτυχημένων πρακτικών που εφαρμόζονται έξω από τη δική μας σφαίρα δραστηριοτήτων και η προσαρμογή τους σε δικά μας γνωστά πεδία δράσης, καθώς και η διάθεση μας να ακούσουμε τις εμπειρίες και τα προβλήματα άλλων είναι μερικοί βασικοί τρόποι εντοπισμού ευκαιριών.

Εφόσον τώρα εντοπίσουμε την ευκαιρία θα πρέπει να προχωρήσουμε σε γρήγορη αξιολόγηση και δράση. Δεν θα πρέπει να προχωρήσουμε ούτε χωρίς αξιολόγηση αλλά ούτε αργά και καθυστερημένα. Ο κόσμος της επιχειρηματικότητας ευνοεί πάντοτε τον πρώτο. Αυτον που ηγείται και ανοίγει δρόμους. Οι άλλοι ακολουθούν. Είναι βέβαια πάντα πολύ σοφό να προχωρούμε διακριτικά και αστραπιαία σε ένα τέστ σε μικρή πιλοτική βάση πριν προχωρήσουμε σε μεγάλες επενδύσεις.

Ανοιχτό λοιπόν μάτι και μυαλό, γρήγορη αξιολόγηση και ταχύτητα στην υλοποίηση. Σοφά ο λαός μας υπογραμμίζει την ανάγκη για γρήγορη δράση, εφόσον εντοπισθεί η ευκαιρία, με το «ήβρες το σύκο σήκωστο, πριν το σηκώσει άλλος».

Να μάθουμε λοιπόν να ψάχνουμε για τα σύκα. Τα καλά σύκα. Και να τα σηκώνουμε γρήγορα. Αυτός είναι ο σωστός και επιτυχημένος επιχειρηματίας.

-
- think@cy.net tel.+357 99697484 www.innovageconsulting.com

