

Αξιοποιήστε δημιουργικά τις αλλαγές

Του Δρα Κώστα Γ. Κονή *

Είχα την τιμή και την ευκαιρία, σε κάποια φάση της ζωής μου, να γνωρίσω, και μάλιστα στην Κύπρο, με την οποία έχει πλέον ισχυρότατους δεσμούς, τον μεγάλο γκούρου του management, στη δική μας πλευρά του Ατλαντικού, Ιρλανδό Charles Handy. Ένα σπουδαίο άνθρωπο, οραματιστή και συγγραφέα με αληθινά δημιουργικό μυαλό και τρόπο σκέψης.

Ο Charles Handy λοιπόν επέμενε πολύ στην αναγκαιότητα να «βλέπομε» και να αξιοποιούμε τις αλλαγές αλλά και τις ανάγκες που δημιουργούνται γύρω μας και να προσαρμοζόμαστε έγκαιρα, γρήγορα και αποτελεσματικά.

Αν βάλουμε, έλεγε, ένα βατράχι στη φωτιά, σε ένα τηγάνι με νερό και αρχίσουμε σταδιακά και ομαλά να ανεβάζουμε τη θερμοκρασία, το βατράχι δεν θα αντιληφθεί την άνοδο της θερμοκρασίας και θα παραμείνει στο τηγάνι μέχρι να ψηθεί. Ο μόνος τρόπος για να σωθεί είναι να ανεβάσουμε τη θερμοκρασία πολύ ψηλά και πολύ απότομα. Αυτό θα το κάνει να αισθανθεί το κάψιμο, να πεταχτεί έξω και να σωθεί.

Αν μεταφέρουμε αυτή το χαρακτηριστική ιστοριούλα στον επιχειρηματικό τομέα θα δούμε ότι προσφέρεται άριστα για αρκετούς χρήσιμους παραλληλισμούς. Πάρα πολλοί από τους επιχειρηματίες, όχι μόνο στην Κύπρο, πνιγμένοι στο καθημερινό τρέξιμο και το άγχος, δεν καταφέρνουν να αντιληφθούν τις πολλές και καθημερινές αλλαγές που συμβαίνουν γύρω μας. Ιδιαίτερα στα πλαίσια της νέας οικονομικής κατάστασης. Αυτό βέβαια είναι φοβερά επικύνδυνο γιατί όσο καθυστερούμε τόσο πιο πολύ κυνδινεύουμε να πάθουμε όπως το βατράχι στο τηγάνι. Ακόμα και αν δεν «ψηθούμε», όσο πιο αργά πεταχτούμε έξω από το τηγάνι τόσο πιο δύσκολο θα είναι για μάς. Γιατί τα πράγματα γύρω μας δεν θα είναι όπως τα ξέραμε. Θα έχουν αλλάξει. Θα πρόκειται για ένα ολότελο νέο παιχνίδι. Και ο ανταγωνισμός για μας θα είναι ακόμα πιο δύσκολος.

Θλίβομαι πραγματικά όταν ακούω επιχειρηματίες να λένε περιμένοντας το...τέλος.
« Τι να κάνουμε : Δυστυχώς είναι δύκολα τα πράγματα. Δεν υπάρχει πλέον ελπίδα και προοπτική !».

Τι θα πρέπει να κάνουμε λοιπόν ; Εδώ είναι ευχάριστα τα νέα. Δε χρειάζεται καμιά ιδιαίτερη σπουδή , διατριβή ή επιστημονική ανάλυση. Απλά να έχουμε τα μάτια μας ανοιχτά να σκεφτόμαστε δημιουργικά και να αντιδρούμε γρήγορα. Όχι μόνο εμείς αλλά και ολόκληρο το προσωπικό μας.

Θα είναι καλά ακόμη σε μια συνάντηση να πούμε στο προσωπικό μας με απλά και κατανοητά λόγια περίπου κάτι τέτοιο :

« Όπως γνωρίζετε υπάρχει μια νέα οικονομική κατάσταση. Πολλοί μιλούν για κρίση. Θα πρέπει να είμαστε ευέλικτοι, δημιουργικοί και να ανταποκρινόμαστε άμεσα και με τον πιο ανταγωνιστικό τρόπο στις ανάγκες των υφιστάμενων ή νέων πελατών μας. Γι'αυτό, σας παρακαλώ πολύ, παρακολουθήστε από κόντα τις ανάγκες τους, τις νέες συνήθειες που δημιουργούνται, τις ευαισθησίες τους και ενημερώστε την επιχείρησή μας. Δείτε ακόμα τον ανταγωνισμό και πως αυτός προσαρμόζεται και αντιδρά στις νέες

προκλήσεις. Η δική σας παρατηρητικότητα και προσφορά είναι ύψιστης σημασίας γιατί όχι μόνο θα μας βοηθήσει να αντιμετωπίσουμε προβλήματα αλλά και να αξιοποιήσουμε νέες αγορές και ευκαιρίες».

Πολλοί κολοσσοί του διεθνούς επιχειρηματικού σκηνικού χρησιμοποιώντας βέβαια πολύ πió εξεζητημένα μέσα και τεχνολογίες κάνουν ακριβώς αυτό που επιχειρήσαμε να περιγράψουμε απλά και παραστατικά πιο πάνω. Το μεγαλύτερο «κατάστημα» του κόσμου, τα περίφημα Wall Marts έχουν ήδη προσλάβει κόσμο που ασχολείται καθημερινά στο να απαντήσει τις στρατηγικής πλέον σημασίας ερωτήσεις.

Τι θα πρέπει να προσφέρω τώρα στους πελάτες μου στα πλαίσια των νέων τους αναγκών ;

Πώς ανταποκρίνομαι στις αυξημένες ευαισθησίες τους στο θέμα του κόστους ;
Ποιές ευκαιρίες μου προσφέρονται και πως τις αξιοποιώ ; Ποιές συνεργασίες και συμμαχίες θα μπορούσα να κάνω στα πλαίσια της νέας κατάστασης ;

Ίσως μερικοί να σκέφτονται πως όλα αυτά είναι θεωρητικά και πως υπάρχουν μόνο μεγάλα προβλήματα στον ορίζοντα. Ίσως να πνίγονται απο μια απαισιόδοξη καταθλιπτική και καταστροφική διάθεση μια και βλέπουν αυτό που έκαναν να μην αποδίδει πλέον και να οδηγείται προς το ...τέλος.

Και όμως. Ο τρόπος αυτός σκέψης είναι εγγυημένη συνταγή για αποτυχία. Ο άλλος, η αξιοποίηση των αλλαγών είναι συνταγή επιτυχίας. Ας μη ξεχνούμε οτι πολλές επιχειρήσεις και δημιουργήθηκαν, και μεγάλωσαν και μεγαλούργησαν σε δύσκολους καιρούς.

Ανεξάρτητα με το αντικείμενο ενασχόλησης μας, υπάρχει πάντοτε η δυνατότητα να βρούμε θετικά. Έχουμε π.χ. εστιατόριο και ο κόσμος αρχίζει πλέον να τρώει σπίτι ; Ας προσαρμοστούμε στην αλλαγή προσφέροντας του delivery ή take away στην ίδια ποιότητα και σε καλύτερη τιμή. Είμαστε εισαγωγείς και τα προϊόντα μας θεωρούνται πλέον ακριβά ; Ας αναζητήσουμε φθηνότερα σε μια παγκόσμια πλέον αγορά και ας μη μεμψοιμηρούμε απλά οτι δεν υπάρχουν πωλήσεις. Είμαστε ξενοδοχειακή μονάδα με χαμηλές κρατήσεις απο ξένους τουρίστες ; Ας στρατούμε γρήγορα και δημιουργικά στο δικό μας κοινό. Βλέπομε οτι υπάρχει κίνηση και ζήτηση για ένα προϊόν ή κάποια υπηρεσία ; Ας συμμαχήσουμε με κάποιο για να την προσφέρουμε. Δεν υπάρχει ούτε χρόνος αλλά ούτε λόγος να γίνουμε ειδικοί σε όλα. Είναι μεγάλη τέχνη να αξιοποιούμε τις δυνατότητες, τις γνώσεις και τις πηγές άλλων. Στα πλαίσια δεοντολογίας βέβαια και επαγγελματισμού.

Ας έχουμε ανοιχτά λοιπόν τα μάτια για να αξιοποιούμε αλλαγές και ευκαιρίες.

Ας σταματήσουμε να βλέπουμε μόνο την προβληματική και δύσκολη όψη !

Υπάρχει και προοπτική και δυνατότητα. Έξω όμως απο το τηγάνι !

*konis@innovageconsulting.com tel. +357 99697484