

Getxo >MEETING<



Kontrastatu ideia bat, produktu bat edo beste ikuspuntu bat sufritu barik.

Zure negozioarako ideia berri bat daukazunean, zer egiten duzu?

Idea bat izatea erne berri den hazi bat maneatzea bezala da: ondo zaindu behar da baina larregi urrezatu barik, ito ez dadin. «Lurra umel» mantendu behar da; horretarako, ideia ekintzekin elikatu behar da eta aireztatuta egotea bultzatu behar da –hots, partekatu behar da–, betiere haize gehiegiren eraginpean jarri barik: iritzi kritikoa Hobe da ebaluazioa ondorengo fase baterako uztea, gutxieneko forma hartzen hasten denerako.

Sarri ondo etortzen da ideia horren inguruan hitz egitea, «aireztatzeko» eta kontrastatzeko. Hala eta guztiz ere, batzutan bereziki onenak ez diren foroak aukeratzen ditugu.

Alde batetik, ideia bati buruzko *feedback*-a emateko unean, batzuek biziki boikoteatzen eta kritikatzten dute.

Bestalde, beste batzuek soilik diote «bikain dagoela», baina ez dute ekarpen baliagarriak egiten.

Interesgarria da norbaitek bere ikuspuntua nahiz jarraibideak azaltzen dituzenean, eta bere iritzia ematen duenean interesgarri iruditzen zaionaren inguruan, edo adierazten duenean ideien zein zatik daukan lotura gehien bere beharrekin, eta hori guztia errespetu osoz.

Getxo MEETINGeko azken saioan iritziak trukatu genituen eta, horren harira, jarraibide batzuk emango dizkizugu, partekatzen duzun ideia baten inguruko iritziak jasotzen dituzunean baliagarri izan ahal zaizkizulakoan.

- Ideia batek zati ugari ditu eta, beraz, kritika negatibo bat jasotzen duzunean ondo dago ulertzea zein den zehazki kritika egiten duenak gustuko ez duen alderdia. Galdetu.

- Norbaitek gauza guztiei jartzen badizkie eragozpenak, arnasa hartu behar dugu eta ideia gakoak idatzi, baita ezkortasunetik aterako zaituzten eta arazo horiek konpontzeko jarraibideak emango dizkizuten galderak egin ere. Pertsona horrek ez zaitu zu zalantzan jartzen, ideia hori baizik, eta BERE ikuspuntutik egiten du. Ez du merezi kontrako argudiorik ematea. Hobe da zeure buruari galdetzea zer neurritan datozen bat zure bezeroen eta pertsona horren beharrianak.
- Norbaitek alde positiboak soilik nabarmentzen baditu, hauxe galdetu: «zer-nolako hartzaileentzat uste duzu ondo dagoela ideia hau?» Horri esker jakin ahalko duzu zer motatako pertsonak ez duten zurekin konektatuko. Eskatu iezaiozu eragozpenak jartzeko, edo esateko zenbat ordainduko lukeen zerbitzu berri horren truke.
- Behar duzuna eskatu: «ideia entzutea nahi dut soilik, ez dut iritzirik behar fase honetan» konponbide ona izan daiteke zure ideia konfiantzazko inguru batean azaltzen duzunerako. Horrela, ez duzu behar ez duzun oharrik jasoko. Gainera, «pilotaleku-teknika» jarri ahalko duzu praktikan: pentsamendu bat botatzea horma baten kontra, zeure burua entzuteko eta ondorioak atera ahal izateko beste pertsona batzuen ekarpenak entzun beharrik gabe.
- Zerbitzu, produktu, ekitaldi edo dena delako berri horri forma emateko lehen fasea amaitzen duzunean, zeure buruari galdetu ahal diozu zer den hurrengo fasea hastean (izugarri) aldatu ahal dena: arrazoizko eran ebaluatu, zeuk egin izan ez bazenu bezala. Horretarako baliagarri izango zaizu entzundako eragozpen guztiak aztertzea. Alde ekonomikoaren inguruan hausnartzeak oinak lurrean jartzen lagunduko dizu.