



## Problemes: Com hem de mirar? Les oportunitats són al nostre voltant

### Mòdul 2 - Sessió 3

---

Ei, tu no hauries d'estar al metge?

Sí, estic fent cua.

Què dius? Però si estàs aquí al sofà...!

És veritat. Però també estic fent cua a través del meu mòbil. Tinc una aplicació que fa cua per mi i m'avisava quan s'apropa el meu torn.

Em prens el pèl?

I ara! Mira, és un gran invent. Així puc fer els deures mentre espero.

Tu fas el que sigui per escarxofar-te al sofà...

Qui no s'ha hagut d'esperar una bona estona a la consulta del dentista o en una botiga fins que li ha arribat el seu torn? I siguem sincers, que aixequi la mà qui li agradi esperar. Les cues sempre s'han considerat un problema d'impossible solució. He dit impossible? No!

Fins que als creadors d'aquesta aplicació se'ls va acudir que, amb la tecnologia dels mòbils i les tauletes, podien eliminar aquestes cues tan avorrides. Van desenvolupar un programari que permet als usuaris demanar torn de manera remota —i, a la vegada, aprofitar el temps d'espera per fer altres coses, o simplement per quedar-se a casa fins a l'últim minut—, i permet als establiments, agilitar el procés i atendre més clients en el mateix temps.

Quina bona idea! A mi sí que m'hauria agradat tenir una idea així... Però és molt difícil! A més, tinc la sensació que ja està tot inventat...

Tu també tens aquesta sensació? Tot i que és cert que en els darrers anys s'han produït molts avenços que han millorat les nostres condicions de vida, la realitat que ens envolta no és perfecta, és plena de situacions que es poden millorar.

Busca en diferents escenaris que coneguis bé. Per exemple, situat a casa teva. Et vénen al cap coses o situacions que no són còmodes?

Per mi, és un rotllo quan el meu germà gran es desperta per anar a treballar, perquè per culpa del soroll del despertador jo també em desperto. No ho suportó!

Molt bé, doncs aquest seria un bon exemple que podries anotar dins de l'escenari «Casa», que respon a la premissa «No és còmode».

«El despertador desperta totes les persones que dormen a la mateixa habitació»

Un altre espai on passes moltes hores cada dia és l'escola. Segur que se t'acudeix més d'una situació que t'agradaria millorar.

Aquest any les meves notes d'anglès s'han enfonsat en la misèria. No he aprovat ni un examen! No entenc res! El meu profe diu que m'aniria bé viatjar a Anglaterra per familiaritzar-me amb l'idioma.

Aquí tens una situació que et serviria per respondre la premissa «No és barat». Ja la pots afegir al quadre.

«Aprendre anglès a l'estiu»

Com pots veure, hi ha molts escenaris a prop teu plens d'exemples que podem identificar com a problemes.



Sovint donem per fet que alguns problemes no tenen solució o ens conformem amb la solució existent. Per convertir-te en una persona emprenedora, has d'identificar un problema, veure'l en clau d'oportunitat i posar-te mans a l'obra. Per això, cal que posis a punt la teva actitud. I com ho podem fer? La fórmula és: observar, observar i observar el teu entorn amb la mirada adequada.

Planteja't quines situacions quotidianes generen problemes i dóna-hi unes quantes voltes amb una mica d'imaginació. Com hi podries aportar una solució innovadora?

El problema és que ara no se te n'acudeix cap. No et preocupis! Igual que has d'entrenar els músculs del cos per estar en forma, també podem entrenar la mirada per ser bons observadors.

Per desenvolupar una actitud emprenedora, cal aprendre a mirar com si portessis unes ulleres especials, les de l'emprenedoria.

Amb aquestes lents podràs observar la realitat amb una actitud crítica, a més de detectar els problemes i transformar-los en oportunitats per emprendre.

Et ve de gust emprovar-te-les? Mirem com funcionarien.

Diuen que hi havia una vegada un país on la gent anava descalça. Un dia, un fabricant de sabates del país veí va decidir enviar-hi els seus dos millors venedors per explorar el terreny amb la idea de vendre-hi les seves sabates. En tornar, el primer venedor va dir rotundament que seria impossible perquè ningú no utilitzava sabates. El segon venedor, en canvi, no podia estar més content. Va dir que hi enviessin immediatament centenars de sabates per vendre-les, perquè tothom en necessitava i seria una oportunitat magnífica per a l'empresa. Com veus, podem interpretar la mateixa realitat de maneres ben diferents. Quin dels dos venedors creus que tenia un esperit emprenedor? El segon va saber transformar el problema, que ningú calcés sabates, en una oportunitat per emprendre, mentre que el primer es va quedar en la superfície, veient només el problema.

Aquest és només un exemple, però hi ha molts casos reals de persones emprenedores que han estat capaces trobar una bona solució al problema amb què han topat. Ara veurem uns quants d'aquests casos. Segur que t'inspiren!

A Holanda, el fred de l'hivern és un problema a les carreteres. A la nit, quan plou o neva i les temperatures se situen per sota dels zero graus, es formen plaques de gel sobre l'asfalt que són molt perilloses per als conductors i que es converteixen en causa d'accidents.

Un artista holandès va decidir utilitzar la seva creativitat per solucionar aquest problema. A partir d'un producte químic que reacciona amb els canvis de temperatura, va plantejar de fer més intel·ligents les carreteres. Va decidir avisar del perill de glaçada utilitzant unes pintures especials que són invisibles en condicions normals, però que es tornen fosforescents quan la superfície de l'asfalt està sota zero. D'aquesta manera, quan fa molt fred apareixen dibuixats sobre l'asfalt uns flocs de neu que avisen els conductors que han de circular amb precaució.

Per emprendre no cal trencar-se la cap per inventar alguna cosa nova. Amb imaginació també pots intentar millorar una solució que ja existeix. Aquí tens uns petits consells que pots posar en pràctica:

- Obre bé els ulls i observa amb atenció.
- No donis res per sabut: observa, pregunta i anota.
- Comporta't com un espectador. A vegades, observant trobem la resposta.

Com hem vist, diàriament es presenten situacions plenes d'ineficiències que pots millorar.



T'has parat a pensar que on tu vius, a la teva ciutat, barri o escola, pots trobar la font d'inspiració per a la teva idea?

Recorda d'adoptar la mirada adequada. Treu el teu esperit emprenedor i busca el problema que t'il·lusioni per posar-hi fi! Crea un quadre d'escenaris i completa'l. Si ho fas en equip serà més fàcil, i us ajudarà a trobar oportunitats!