



L'Indiana Jones de l'emprenedoria

[Aida Corón](#) Barcelona

El llibre d'aquesta setmana equipara l'acció d'engegar un negoci amb les aventures que viu un explorador en cadascun dels seus viatges



Un emprenedor i Indiana Jones podrien ser la mateixa persona segons la definició que dona Carlos Rebate al seu llibre *Tu empresa secreta* (Ediciones Urano, 2014). Un emprenedor és un aventurer que ha de saber trobar la seva empresa secreta, però per arribar a ella ha d'iniciar un seguit d'aventures que el posaran en contacte amb nous companys de viatge i misterioses eines per aixecar un gran projecte.

El subconscient

Forçar la ment fins al límit de fer que el subconscient treballi per si sol. Rebate esmenta en aquest context al filòsof Bertrand Russell: "Ell explicava que havia descobert que quan havia de resoldre algun problema difícil, el millor pla consistia a concentrar-se i pensar en ell amb intensitat. Al cap d'una estona, descobria que havia trobat la solució de forma inconscient".

Podem arribar a fer-ho? L'autor del llibre creu que sí, perquè s'activa una mena de "rastrejador personal" que està a l'aguait per no deixar escapar cap petit indici que ens porti al camí que hem estat esperant, i amb la solució indicada per seguir avançant.

Una torxa que il·lumini el camí

On s'és vist un explorador sense la torxa? Si es fica en una cova, com s'hi veu? Com pot trobar les portes secretes si no té llum? Doncs a un emprenedor li passa el mateix, però amb la diferència de què la torxa és la idea.

Quan no tenim prou claredat per veure què al nostre voltant, pot passar desapercbut tot allò que seria obvi als ulls d'una altra persona. I quan ens falta la idea, o estem frustrats perquè no acabem de veure la sortida, no ens adonem de les potencialitats que hi ha a l'entorn. Per això, és necessari tenir sempre una idea rondant pel cap, per mínima que sigui, per no deixar escapar cap oportunitat.

Una brúixola per no perdre's

No es tracta de perdre el nord, es tracta de perdre de vista els objectius més reals i fàcils d'assolir. Un emprenedor ha de canviar el 'nord, sud, est i oest', per 'família, treball, emprenedoria, aprenentatge i ensenyament', el que esdevé el seu pentàgon personal.

Quan totes les fites més immediates es centren en una sola punta del polígon, es perd l'orientació. Per tant, el que Rebato recomana és plantejar-se objectius factibles per a cadascuna de les potes. Aquesta és la brúixola de l'emprenedor, l'equilibri dins el pentàgon.

Agafar el telèfon vermell

Un cop es té clar el contingut de cada pota del pentàgon, arriben les següents preguntes: "I només puc fer això? I si em surt alguna cosa més important?". Òbviament, poder es pot, però no s'hauria de fer. Si es tenen delimitades les tasques fonamentals del dia, significa que la resta són feines banals o que requereixen una inversió en temps i esforç mínima. Per tant, així ha de ser.

Tot això, a més, és el que ajuda retardar les tasques importants, aquelles que fa mandra executar. I, per a més inri, normalment tenen a veure amb posar-se en contacte amb una tercera porta que obri el canal que necessitem.

L'autor posa alguns exemples i solucions per veure-ho clar:

Aconseguir que un producte que has desenvolupat traspassi fronteres ? Enviar un fulletó explicatiu amb la tecnologia desenvolupada i oferir una videoconferència per Skype, per exemple, per presentar-ho més detalladament. Comercialitzar un joc ? Trobar el contacte del director d'una empresa del sector a LinkedIn i enviar-li una sol·licitud de contacte. Guanyar un premi a la innovació en l'empresa ? Entrar al despatx del director general i explicar-li la idea.

El telèfon vermell és la metàfora que representa la forma de contacte. Pot ser carta, sol·licitud d'amistat en una xarxa, videoconferència o la clàssica reunió personal. Sigui com sigui, són accions que no fem per vergonya, per por o per altres motius i que ens hem d'atrevir a fer.

Autor: Carlos Rebate

Editorial: Ediciones Urano

Any de publicació: 2014

Tema: Emprenedoria

Pàgines: 125

Més informació

Ets subscriptor de VIAempresa? Entra, participa al sorteig que fem cada setmana i emporta't aquest llibre.