

İNOVASYON YAPMAK

İnovasyon Şampiyonu Olabilir misiniz?

Yakın zamanda öğrenmiş olduğunuz buluşçu bir fikri düşünün. Fikri, aşağıdaki boşluğa yazın ve sonra her soruyu evet ya da hayır şeklinde yanıtlayın.

Şampiyonluğunu yapmayı düşündüğünüz inovasyon:

Şunlara sahip misiniz?	Evet	Hayır
1. Bu inovasyonun değerlerine ve bu inovasyona duyulan ihtiyaca dair güçlü bir inanca.		
2. Başka bir kişiden kaynaklanmış olsa bile bu inovasyonu sahiplenmekle ilgili güçlü bir duyguya.		
3. İnovasyonun kabul edilmesi ve eyleme geçirilmesini sağlamak yönünde dizginlenemeyen bir arzuya.		
4. Resmi iş tarifinizin gerektirdiklerinin çok ötesinde zaman ve enerjinizi ve diğer kişisel kaynaklarınızı inovasyonu desteklemek için uzun bir süre boyunca adamaya gönüllü olmaya.		
5. İnovasyonu yürütmeye çalışırken olumsuz tepkileri ve aksilikleri tecrübe etmeye gönüllü olmaya.		
Toplam		

Puanınızın yorumu: Eğer soruların çoğunluğuna evet yanıtını verdiyseniz, inovasyon savunucusu olma yolundasınız demektir! Bu kitap, yol boyunca karşınıza çıkacak kuşkuçulara, aksiliklere ve engellere rağmen inovasyonunuzu gerçekliğe dönüştürmenize yardımcı olacaktır.

İNOVASYON YAPMAK

Vizyon Açıklaması Oluşturmak

Bu çalışma kâğıdını, başkalarıyla paylaşmak üzere bir vizyon açıklaması taslağı hazırlamak için kullanın. Vizyon açıklamanızda kaydedeceğiniz fikri kafanızda canlandırmaya yardımcı olması için “Vizyonunuzu Geliştirmek İçin Atacağınız Adımlar” adlı tabloya bakın.

Fikrin tarifi:

Fikrinizi kısaca tarif edin. Fikir ya da proje için bir isminiz var mı?

Fikir değerlendirilmesi:

Fikriniz hissedilen bir ihtiyaca hitap ediyor ya da bir sorunu çözüyor mu? Eğer öyleyse, o nedir? Eğer değilse, fikrinizi yeniden yoklamak isteyebilirsiniz.

Kullanıcılar ya da müşteriler:

Bu inovasyonun son kullanıcılarının ya da müşterilerinin bir listesini oluşturun.

Faydalar:

Bu fikri takip edilmeye değer kılan kilit faydaların listesini oluşturun. Örneğin, daha büyük pazarları ya da büyüme mi getiriyor, kârı mı artırıyor, yoksa kuruluşunuzu daha etkin mi kılıyor?

Vizyon açıklaması taslağı:

Yukarıda kaydettiğiniz enformasyonu kullanarak bir vizyon açıklaması taslağı oluşturun. Kısa bir paragrafla başlayın. Hedef, fikrinize dair coşku uyandırmak olduğu için, hedeflerinizi canlı biçimde tarif edin. Açıklamanın fikrinizi net ve özli bir şekilde iletmişinden ve yararlılarınızın çıkarlarına cazip geldiğinden emin olun.

Geribildirim:

Bir açıklama taslağınız olduğunda, bazı yakın arkadaşlarınızdan ya da meslektaşlarınızdan geribildirim isteyin. Aldığınız karşılıkları buraya kaydedin.

Gözden geçirilmiş açıklama:

Şimdi, aldığınız geribildirimlere dayanarak vizyon açıklamanızı gözden geçirin..

İNOVASYON YAPMAK

Vizyon Açıklamanız Ne Kadar İyi?

Amacımız, fikrinizi gerçekliğe dönüştürmede size yardım edebilecek insanlara vizyonunuzu açık bir şekilde ifade etmektir. Bir kez vizyonunuz kendi aklınızda olduktan sonra onu, başkalarına etkili bir şekilde iletilebilecek bir biçime çevirmek isteyeceksiniz. Bazı vizyon açıklamaları kelimelerle başlarken diğerleri, bir çizim ya da model gibi bir tür görsel yardım kullanabilir. “İnovasyon şampiyonu olabilir misiniz?” adlı tabloda belirlediğiniz inovasyonu düşünün. Aşağıda sunulan boşluğa bir vizyon açıklaması yazın ve sonra her soruyu evet ya da hayır şeklinde yanıtlayın.

Vizyon açıklaması:

Şunlara sahip misiniz?

Evet

Hayır

- Arzu ettiğiniz sonucu canlı bir biçimde tarif ediyor mu?** Bir vizyon, insanlar onun hedeflerini ve doğrultusunu anlayabildiklerinde hakikaten güçlü olur. Başkalarının gelecekteki neticeleri kendi kafalarında “görmelerine” yardımcı olacak bir vizyon açıklaması oluşturmaya çalışın.
- Yararadaşların ihtiyacı ve çıkarlarına cazip geliyor mu?** Bildiriniz, yararadaşlarınızın örtük ya da açık çıkarlarına cazip gelmelidir.
- Coşku uyandırıyor mu?** Bir ekibi işe almak için fikrinize destek kazanmanız gerekir. Başkalarında coşku canlandırmak için vizyonunuzu tutkulu bir şekilde aktarın.
- Etkili bir şekilde iletilebiliyor mu?** Başkalarına iki dakika içinde tarif edebileceğiniz açık bir vizyon yaratmaya çaba gösterin. Birisinin dikkatini, yalnızca asansörle yukarı çıkış süresi kadar çekebileceğinizi hayal edin. Vizyonunuzu nasıl açıklarsınız?

Toplam

Sonuçlarımızın yorumu: Eğer dört sorunun tümüne de evet yanıtını verdiyerseniz vizyon açıklamanız büyük olasılıkla çok etkili olacaktır. Sorulardan herhangi birine hayır yanıtını verdiyerseniz, vizyon açıklamanızı güçlendirmenin yollarını düşünün.

İNOVASYON YAPMAK

Bir Yararadaşla İletişim Kurmak

Yararadaşların desteği, fikrinizin uygulanması için çok önemlidir. Bu formu yararadaşlarla yapacağınız toplantılara hazırlanmak için kullanın. Her bir yararadaş için bir form düzenleyin. Toplantınızdan sonra, bir sonraki adımlarınızı tespit etmek için “İletişim Takibini Yönetmek” başlıklı formu kullanın.

I. Bölüm: Yararadaşınız

Yararadaşınızı tespit edin.

O kim? Unvanı ne? Kilit sorumlulukları neler?

Yararadaş inovasyonunuza nasıl bakıyor?

Sözgelimi, fikir onun gücünü, startüsünü, çalışma programını vb. nasıl etkileyecek? Bu fikir ona nasıl fayda sağlar? Faydaları ve dezavantajları aşağıdaki tabloya yazın.

Faydalar	Dezavantajlar
Örnek: Süreçteki bir değişiklik, çalışanların vardiya başına 10 adet ilave devre kartı üretmelerini sağlayacaktır.	Örnek: Süreçteki bir değişiklik, vardiya başına bir montaj hattı işçisine duyulan ihtiyacı ortadan kaldıracaktır.

II. Bölüm: İletişim Yaklaşımınız

Nerede buluşacaksınız?

Toplantı tarafsız bir bölgede mi, konferans salonunda mı, ofisinizde mi olmalı?

Toplantıda elde etmek istediğiniz özel amaç ne?

Destek mi, tavsiye mi yoksa kabul görmek mi istiyorsunuz?

Kişiyi nasıl etkileyeceksiniz?

Örneğin, ona ve/veya şirketinize sağlayacağı hangi faydaları vurgulayacaksınız?

Fikrinizi nasıl sunacaksınız?

Fikrinizi görsel malzemeler, çizimler ve/veya prototipler kullanarak mı sunacaksınız? Hangi yedek verileri—örneğin araştırma ya da pazarlama raporları—kullanacaksınız?

İNOVASYON YAPMAK

İletişim Takibini Yönetmek

Bir yarardaşla buluştuktan sonra bir takip stratejisi geliştirmelisiniz. Bu formu yarardaşlarınızın desteğini kazanmadaki ilerleyişinizin hattını çizmek için kullanın. Bunu, “Bir Yarardaşla İletişim Kurmak” başlıklı tabloyla ve mümkünse “Direnişin Üstesinden Gelmek” başlıklı tabloyla bir arada kullanın.

Bağlantının İsmi:

Bağlantının Rolü:

Toplantı Tarihi:

Teklif Edilen İnovasyon:

Sordukları Sorular:

Aldığımız Geribildirimler:

Otlumlu

Otlumsuz

Toplantı Sonuçları:	
<p>Aşağıdaki boşluğu, toplantıdan başarıyla elde ettiğiniz şeyleri ya da yüzleştiğiniz sorunları belirtmek için kullanın.</p> <p><i>Örneğin, bu kişi fikrinizi destekledi mi yoksa ona direndi mi? Takip edebileceğiniz bir beklenti kurdunuz mu? Eğer öyleyse, nasıl?</i></p>	
<p>Sonraki Adımlar:</p> <p>Sonra yapacağınız eylemleri ve onları tamamlamak istediğiniz tarihleri listeleyin.</p> <p><i>Örneğin, bu kişiyle bir daha buluşacak mısınız? Bu kişiye destekleyici belgeler sağlayacak mısınız? Herhangi bir sorunun takibini yapma ihtiyacı hissediyor musunuz? Eğer öyleyse, ne zaman?</i></p>	
Eylem	Tamamlama Tarihi

İNOVASYON YAPMAK

Direnişin Üstesinden Gelmek

Bu tabloyu, direnişin nedenlerini teşhis etmek ve onun nasıl üstesinden geleceğinizi planlamak için kullanın.

I. Bölüm: Direnişi Tespit Etmek

İsim:

Direnış nasıl ifade edildi?

Örneğin, bu kişi bir toplantıda fikrinizin asla yürümeyeceğini ya da çok riskli olduğunu mu söyledi? Ondan istediğiniz bir görevi tamamlamayı mı reddetti?

Bu kişi projeniz için çok önemli mi?

Örneğin, ihtiyaç duyacağınız kaynakları kontrol ediyor mu? Önemli başka karar alıcıları etkilemesi mümkün mü? Gerçekleştirmenizde onun doğrudan çalışmasına ihtiyacınız var mı?

Sizce, direnişin altında yatan neden(ler) ne olabilir?

Bu kişinin fikre direnmesinin, yüksek maliyet ya da risk gibi makul nedenleri var mı? Ya da fikrin kendisini tehdit ettiğini mi düşünüyor? Genel olarak statükonun değiştirilmesine mi karşı?

II: Bölüm: Direnişin Üstesinden Gelmek İçin Taktikler Belirlemek

Kişiyi yaklaşma stratejinizi belirlemenize yardımcı olması için evet, hayır ya da emin değilim yanıtlarını işaretleyin.

İfade	Evet	Hayır	Emin Değilim
1. Projemi düzeltmek için bu kişinin fikirlerine, becerilerine ya da enformasyonuna ihtiyacım var.			
2. Projenin başarılı olması için bu kişinin onu sahiplenme duygusu olması gerekiyor.			
3. Bu kişiyle itibarı ya da kontrolü paylaşmaya açığım.			

<p><i>Bu sorulardan en az ikisine evet yanıtını verdiyseniz katılım taktiğini kullanmayı düşünebilirsiniz. Bu taktiği etkili bir şekilde kullanmak için:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Kişiden projeye dair fikir ya da başka katılımlar isteyerek onu projeye dahil edebilirsiniz.</i> <i>Fikrinizin mülkiyetini ya da itibarını veya bu kişiyle birlikte gerçekleştirilmesini paylaşabilirsiniz.</i> 			
İfade	Evet	Hayır	Emrin Değilim
4. Teklifim bu kişiye ya da onun için çalışan kişilere muhtemelen büyük güçlük çıkaracaktır.			
5. Bu kişi ya da onun için çalışanlar, fikrimi uygulamak için eğitime ya da başka desteklere ihtiyaç duyacaktır.			
6. Bir değişimi başlatmaktansa statüko, kişi için muhtemelen daha caziptir.			
<p><i>Yukarıdaki sorulardan en az ikisine evet yanıtını verdiyseniz kolaylaştırma taktiğini kullanmayı düşünebilirsiniz. Bu taktiği etkili bir şekilde kullanmak için:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>İhtiyaç duyulan becerileri sağlayın.</i> <i>Kişinin kendisini daha az yenik hissetmesine yardımcı olmak için eğitim ya da başka geçiş destekleri sağlayın.</i> 			
İfade	Evet	Hayır	Emrin Değilim
7. Kişi duygulara değil akla dayanarak karar alma eğilimindedir.			
8. Benim fikrim bu kişiyi tehdit etmiş gibi görünmüyor.			
9. Kişi muhtemelen inovasyonun ayrıntılarının ve içerdiği olası faydaların farkında değil.			
<p><i>Yukarıdaki sorulardan en az ikisine evet yanıtını verdiyseniz ikna taktiğini kullanmayı düşünebilirsiniz. Bu taktiği etkili bir şekilde kullanmak için:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Veri, kanıt ve mantık kullanın.</i> <i>Fikrinizin özelliklerini ve faydalarını iletin</i> 			
İfade	Evet	Hayır	Emrin Değilim
10. Bu kişinin desteğine karşılık fikrimde ya da uygulanmasında değişiklik yapmaya gönüllüyüm.			
11. Bu kişi, bir çözüm bulmak için farklılıklar yoluyla çalışabilmesiyle ünlü.			
12. Bende, bu kişinin başka bir proje için ihtiyaç duyduğu bir şey (ör. kaynaklar) bulunuyor.			
<p><i>Bu sorulardan en az ikisine evet yanıtını verdiyseniz müzakere etme taktiğini kullanmayı düşünebilirsiniz. Bu taktiği etkili bir şekilde kullanmak için:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <i>Projenin, meseleyi ilgilendiren ve muhtemel alternatifleri olan yönlerini tespit edin.</i> <i>Fikrinizin tasarlanması ya da uygulanmasında ödün verin ya da seçenek değiş tokuşu yapın.</i> 			

İfade	Evet	Hayır	Emin Değilim
13. Bir görevi tamamlaması ya da projeme kaynak sağlaması için bu kişiye ihtiyacım var.			
14. Kişiye, bir şeyi yapması gerektiğini söyleme otoritem var veya bu seviyede bir otoriteye sahip güçlü bir destekçim var.			
15. Ödül beklentileri ya da disiplin uygulaması kişiyi, yapmasına ihtiyacım olan şeyleri yapmaya büyük olasılıkla motive eder.			
<p>Yukarıdaki sorulardan en az ikisine evet yanıtı verdiyseniz yönlendirme taktiğini kullanmayı düşünebilirsiniz. Bu taktiği etkili bir şekilde kullanmak için:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bir şeyin yapılmasını istemek için gücünüzü ya da otoritenizi kullanın. • Bir şeyin yapılmasını istemeleri için yüksek seviyeli bir destekçinin ya da sponsorun otoritesini arayın. 			
<p>Lütfen dikkat: Eğer değişik taktikler için önerilen yelpaze için puan veriyorsanız, kişinin çalışma tarzı ve kişiliği hakkında bildiklerinize dayanarak, birden fazla yaklaşım kullanmayı göz önünde bulundurun.</p>			