

21 DE FEBRER DEL 2013

Catalina
Gayà



—No creem mètodes, coneixem mètodes. El nostre objectiu és simplificar i visualitzar. Hem fet una cosa tan simple com un mapa plegable i unes etiquetes removibles.

—Apliquem metodologia. ¿Com se li va acudir la idea del mapa?

—Fins fa cinc anys, treballàvem amb paper d'embalar i pòstits, però es perdia efectivitat quan l'equip se n'anava. Jo havia d'ordenar la feina, i era difícil de guardar.

—I va idear mapes plegables.

—Som dissenyadors de producte: necessitem generar un gran nombre d'idees per poder escollir la millor. Així que hem de treballar de manera molt metòdica.

«El nostre objectiu és simplificar. Hem fet una cosa tan simple com un mapa»

—¿I per què mapes?

—[S'emociona] Faciliten el treball visual en equip, ajuden a estructurar la ment i també a descartar idees. Amb l'etiqueta removable, el que pretenem és que la gent visualitzi en equip, que es posi d'acord. És un striptease mental.

—Prou de reunions pantalla.

—iSi posem quatre persones davant la pantalla i cada una vol tocar el ratolí, veurem poca cosa! Aquí podem treballar en grups i, després, posar les idees en comú. S'unifica el llenguatge i s'elimina l'ego.

—¿L'ego?

—Has d'escriure i això et compromet amb el grup. Les paraules se les emporta el vent.

—¿Descarten gaires idees?

—De 100 productes que arriben al

Gent corrent

Luki Huber

És suís, aquest any fa 40 anys i es defineix com a «dissenyador amb metodologia». Al seu currículum hi ha El Bulli. Ara treballa amb mapes.



«Treballar en equip amb els mapes elimina l'ego»

mercat, 90 desapareixen durant el primer any. Dels 10 que queden, 9 ho faran durant el segon any. Els 99 productes descartats han sortit molt cars. És millor llençar les idees a les escombraries quan són barates.

—L'estructura, ¿li ve de Suïssa?

—iEns diuen caps quadrats!

—¿Quan va arribar a Barcelona?

—El 1994. Estudiava a l'escola d'art

de Lucerna. Allà el primer any és comú a totes les especialitats. No hi havia secció de disseny de producte. Havia de canviar de ciutat i vaig decidir anar lluny. Ja coneixia Barcelona i em venia de gust venir-hi.

—Posi Barcelona al mapa. ¿Al centre?

—La meva dona i la meva filla. Em vaig enamorar de la meva dona el primer dia que la vaig veure. Érem

companyans de classe a la Massana. I totes les meves experiències professionals. He compartit una llarga història de cooperació amb El Bulli.

—¿Què feia?

—Disseny de material de parament i aparells per cuinar. El Bulli és el millor client dels meus mapes. El Ferran és molt visual. El que han fet a El Bulli és que han començat a treballar la creativitat amb el mateix

rigor i organització que fan falta per gestionar un restaurant.

—¿Té altres mètodes?

—iÉs clar! L'últim és la *pneumopriorització*. Fem servir els pulmons per prendre decisions.

—¿...?

—Decidir en equip comporta discussions infinites. En un mapa visualitzem les diferents opcions i a cada persona li donem un globus per opcio. L'hi mostro.

—[Bufa fins a inflar un globus]

—En un globus hi caben tres bufades. Si tenim cinc opcions, tenim cinc globus i els diem que només poden bufar set vegades.

—Posi-me'n un exemple.

—Una opció, anar a Girona. Una altra, a París. La tercera: reformar la cuina. Tens set bufades i tres globus. Girona,

«L'últim que hem inventat és treballar amb els pulmons per prendre decisions»

dues bufades. ¿París? A la meva dona li agradaria, però, en realitat, es queda amb una bufada. La cuina, tres. Posem els globus en bosses transparents. Cada bossa és una opció.

[M'ensenya una foto de l'experiment. Hi ha una bossa més grossa]

—¿Veus? S'aprecia l'opció que més ha interessat al grup.

—Aquest mètode sí que és seu. ¿Ha pensat a enviar alguns dels seus mapes o globus als polítics?

—Ja m'agradaria que els partits busquessin consensos de manera metòdica. Treballem amb una empresa a Suïssa i sé que va organitzar un *workshop* amb polítics de diferents partits per arribar a consensos. Els resultats no estaven gens malament. ≡

gentecorriente@elperiodico.com