



**Τ.Ε.Ι ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ**

ΙΟΓΩΝ

ΨΗΦΙΣΤΗΝ



ΓΗΤΗΣ:

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΣΜΑΣ

ΥΔΑΣΤΗΣ:

ΔΟΝΙΚΟΛΙΝ

4794

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗσελ.3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1. Τι σημαίνει είμαι θετικός;σελ.6
2. Η θετική σκέψη στη ζωή μαςσελ.7
 - 2.1. Η θετική σκέψη στην υγεία μαςσελ.9
 - 2.2. Εμπόδια στην ανάπτυξη της θετικής σκέψηςσελ.11
3. Η αρνητική σκέψη στην ζωή μαςσελ.14
4. Αυτοεκτίμησησελ.17
5. Υποσυνείδητοσελ.21
 - 5.1. Το ισχυρό ανθρώπινο μυαλόσελ.23
 - 5.2. Ο νόμος της δόνησηςσελ.24
 - 5.2.1. Ο νόμος της έλξηςσελ.25

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

1. Η επιχειρηματικότητα γενικά.....σελ.27
2. Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.....σελ.29
3. Δημιουργώντας την δική σας επιχείρησησελ.37
 - 3.1. Η επιχειρηματική Ιδέα.....σελ.38
 - 3.2. Το επιχειρηματικό περιβάλλον.....σελ.39
 - 3.2.1 Αρχή Pareto.....σελ.39
 - 3.3. Στρατηγικές έναρξης.....σελ.41

3.4. Το επιχειρηματικό σχέδιο.....σελ.42
3.5. Χρηματοδότηση της έναρξης.....σελ.44
3.6. Marketing και πωλήσεις.....σελ.44
3.7. Swot ανάλυση στην επιχείρησή σας.....σελ.45

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

1.Θετικά συναισθήματα στη λειτουργία των οργανισμων...σελ.50
1.2.Επαγγελματική Απόδοσησελ.51
2.Ο άνθρωπος με θετική νοοτροπία μαθαίνει νασελ.51
2.1. Να υπερβαίνει τις αποτυχίες τουσελ.51
2.2. Να έχει όραμασελ.55
2.3. Να έχει στόχουςσελ.59
Επίλογοςσελ.67
Βιβλιογραφία.....σελ.68

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η δύναμη της σκέψης είναι το κλειδί στη δημιουργία της πραγματικότητάς σας. Όσα αντιλαμβάνεστε στο φυσικό κόσμο έχουν την προέλευσή τους στον αόρατο, εσωτερικό κόσμο των σκέψεων και των πεποιθήσεών σας. Για να γίνετε ο κύριος του πεπρωμένου σας, πρέπει να μάθετε να ελέγχετε τη φύση των κυρίαρχων, συνήθων σκέψεών σας. Με αυτόν τον τρόπο θα είστε σε θέση να προσελκύσετε στη ζωής σας οτιδήποτε επιθυμείτε, με την ίδια ακρίβεια που γνωρίζετε ότι οι σκέψεις σας δημιουργούν την πραγματικότητά σας.

Για κάθε εξωτερική επίδραση υπάρχει μια εσωτερική αιτία. Κάθε αποτέλεσμα που βλέπετε στον εξωτερικό ή φυσικό κόσμο, έχει μια πολύ συγκεκριμένη αιτία η οποία έχει την προέλευσή της στον εσωτερικό ή διανοητικό κόσμο σας. Αυτό είναι η ουσία της δύναμης της σκέψης. Ας το δούμε αλλιώς, οι όροι και οι περιστάσεις της ζωής σας υπάρχουν ως συνέπεια των σκέψεων και των πεποιθήσεών σας. Ο James Allen το έθεσε άριστα όταν είπε «οι περιστάσεις δεν κάνουν ένα άτομο, το αποκαλύπτουν». Κάθε πτυχή της ζωής σας, από την κατάσταση των οικονομικών σας μέχρι την κατάσταση της υγείας και των σχέσεών σας, αποκαλύπτει ακριβώς τις σκέψεις και τις πεποιθήσεις σας.

Η Δύναμη της Σκέψης σας είναι απεριόριστη. Υπάρχει μια μοναδική, ευφυής Συνείδηση που εισχωρεί σε ολόκληρο το Σύμπαν -πανίσχυρη, πάνσοφη, πανδημιουργός και πανταχού παρούσα- ο Οικουμενικός Νους. Το μυαλό σας είναι μέρος αυτού του Ενός οικουμενικού Νου και δεδομένου ότι οι σκέψεις σας είναι ένα προϊόν του μυαλού σας, τότε κατά συνέπεια η Δύναμη της Σκέψης σας είναι επίσης απεριόριστη. Μόλις καταλάβετε αληθινά ότι ο νους σας είναι ένα με την μοναδική Πηγή της Παντοδυναμίας και ότι αυτή η δύναμη είναι μέσα σας, θα έχετε βρει τη μόνη αληθινή πηγή άπειρης δύναμης για την οποία τίποτα δεν είναι αδύνατο και το αδύνατο είναι τίποτα. Να ξέρετε ότι η Δύναμη της Σκέψης έρχεται από μέσα. Όλη η δύναμη έρχεται από μέσα.

Ο William Walker Atkinson μας είπε ότι «όπου το μυαλό είναι στατική ενέργεια, η σκέψη είναι δυναμική ενέργεια - δύο φάσεις του ίδιου πράγματος» και ο Charles Haanel είπε παραπέρα ότι η «η δύναμη της σκέψης είναι η δονητική δύναμη που διαμορφώνεται με τη μετατροπή του στατικού μυαλού σε δυναμικό μυαλό». Οι σκέψεις σας είναι ζωντανές. Κάθε φορά που «φιλοξενείται» μια συγκεκριμένη σκέψη, εκπέμπετε μια πολύ συγκεκριμένη, αντίστοιχη συχνότητα ή ενεργειακή δόνηση.

Η βασική προϋπόθεση του Νόμου της Έλξης είναι ότι η ίδια ενέργεια προσελκύει την ίδια ενέργεια. Προσελκύετε εκείνα τα πράγματα και περιστάσεις που είναι σε παλμική αρμονία με την κυρίαρχη συχνότητά σας, η οποία καθορίζεται από την κυρίαρχη διανοητική νοοτροπία σας, τις συνήθειες σκέψεις και τις πεποιθήσεις σας. Ο Mike Dooley , ένας από τους παρουσιαστές του «Μυστικού», προτείνει κατάλληλα εάν θέλετε να ξέρετε με τι μοιάζει μια σκέψη, απλά να κοιτάξετε τριγύρω σας. Λάβετε υπόψη τις λέξεις του «οι σκέψεις είναι πράγματα».

Η ελκυστική δύναμη οποιασδήποτε συγκεκριμένης σκέψης καθορίζεται από πόσο συχνά έχετε αυτή τη σκέψη και από τη δύναμη των συναισθημάτων που συνδέονται με αυτήν. Όσο περισσότερη ενέργεια δίνετε σε μια σκέψη, τόσο μεγαλύτερη η δύναμή της να προσελκύσει την αντίστοιχη περίστασή της στο φυσικό κόσμο σας μέσω του Νόμου της Έλξης. Μία φευγαλέα, περαστική σκέψη δεν έχει την ίδια δημιουργική δύναμη με τις συνήθειες σκέψεις και τις πεποιθήσεις σας. Θυμηθείτε, ότι δεν έχει ιδιαίτερη χρησιμότητα να επεξεργάζεστε θετικές σκέψεις για λίγο χρόνο κάθε ημέρα εάν προχωράτε έπειτα και σκέφτεστε αρνητικά ή ανεπιθύμητα για το υπόλοιπο της ημέρας. Η πραγματικότητά σας είναι το σύνολο του ποσού όλων των σκέψεών σας.

Ο υποσυνείδητος Νους σας είναι η αποθήκη των βαθιών πεποιθήσεων και των προγραμμάτων σας. Για να αλλάξετε τις περιστάσεις σας και να προσελκύσετε αυτά που επιθυμείτε, πρέπει να μάθετε να προγραμματίζετε και να επαναπρογραμματίζετε τον υποσυνείδητο Νου σας. Δεδομένου ότι το Νους σας είναι ένα με τον παντοδύναμο Οικουμενικό Νου, το δυναμικό της δύναμης του υποσυνείδητου μυαλού σας είναι επίσης απεριόριστο. Ο αποτελεσματικότερος και πρακτικός τρόπος να προγραμματιστεί το υποσυνείδητο μυαλό σας για επιτυχία σε όλους τους τομείς της ζωής σας είναι να μάθει την απλή διαδικασία της Δημιουργικής Απεικόνισης. Είναι η τεχνική που ελλοχεύει τη δημιουργία της πραγματικότητας, χρησιμοποιώντας τη Δύναμη της Σκέψης για να φανταστείτε συνειδητά, να δημιουργήσετε και να προσελκύσετε αυτά που επιθυμείτε. Η φαντασία σας είναι η μηχανή των σκέψεών σας. Μετατρέπει τη Δύναμη της Σκέψης σας σε νοητικές εικόνες.

Αντικαταστήστε αμέσως τις ανεπιθύμητες σκέψεις. Θυμηθείτε ότι αν επιμένετε στις αρνητικές, ανεπιθύμητες σκέψεις σας, θα τους δώσετε δύναμη και όπως λέει και μία παροιμία, «σε ότι αντιστέκεστε, ...επιμένει».

Για να εξουδετερώσετε αμέσως τη δύναμη μιας αρνητικής σκέψης, ήρεμα και σκόπιμα αντικαταστήστε τη με την αντίθετη, θετική ισοδύναμή της. Για παράδειγμα

εάν σκεφτείτε «δεν είμαι αρκετά καλός, δεν θα πετύχω ποτέ», να αντικαταστήσετε τη διανοητικά με τη σκέψη «είμαι αρκετά καλός και η επιτυχία έρχεται σε μένα εύκολα». Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε την «ακυρώνω - ακυρώνω» τεχνική που έγινε διάσημη από τη μέθοδο Silva . Κάθε φορά που πιάνετε τον εαυτό σας να κάνει μια ανεπιθύμητη σκέψη, πείτε νοητικά σε σας και στο Σύμπαν «άκυρο - άκυρο» και ακολουθείστε αμέσως μια θετική δήλωση.

Εξημερώστε τις κυρίαρχες σκέψεις σας και το Τυχαίο θα ακολουθήσει: Υπολογίζεται ότι το μέσος άνθρωπος έχει μεταξύ 12.000 και 70.000 σκέψεων ημερησίως. Αυτό αποδεικνύει ότι ο στόχος σας δεν πρέπει να είναι να ελέγξετε κάθε σκέψη. Οι κυρίαρχες σκέψεις και οι πεποιθήσεις σας είναι που πρέπει να μάθετε να θέτετε υπό το συνειδητό έλεγχό σας δεδομένου ότι καθορίζουν κατά ένα μεγάλο μέρος τη νοητική νοοτροπία σας. Όσο θα το κάνετε, θα βρείτε τις τυχαίες σκέψεις σας να γίνονται και αυτές θετικότερες και πιο σκόπιμες.

Με λίγα λόγια, η ζωή σας είναι ο τέλειος καθρέφτης των σκέψεων, των πεποιθήσεων και της κυρίαρχης νοητικής νοοτροπίας σας. Είτε το συνειδητοποιείτε είτε όχι, εσείς δημιουργείτε ήδη την πραγματικότητά σας μέσω της Δύναμης της Σκέψης σας. Κάθε επίδραση που βλέπετε στον εξωτερικό κόσμο σας έχει την αρχική αιτία της μέσα σας – χωρίς εξαίρεση. Για να αποκτήσετε πρόσβαση στη μέγιστη δημιουργική δύναμη που έχετε στη διάθεσή σας, πρέπει να μάθετε να ελέγχετε τη φύση των συνήθων σκέψεών σας και να ευθυγραμμίζετε με τη μια Πηγή όλης της Δύναμης της οποίας είστε ένα μέρος. Οι σκέψεις σας δημιουργούν την πραγματικότητά σας - γνωρίστε, εσωτερικοποιήστε και εφαρμόστε αυτήν την Αλήθεια και θα δείτε τη μετατροπή στη ζωής σας με τους πιο θαυμαστούς τρόπους.

«Όλα αυτά που είμαστε είναι το αποτέλεσμα αυτών που έχουμε σκεφθεί. Ο Νους είναι όλα. Ότι σκεφτόμαστε, γινόμαστε.»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.Τι σημαίνει είμαι θετικός;

Πολλοί θεωρούν την θετικότητα συνώνυμο της παθητικότητας και της υποτακτικότητας ή της ουτοπιστικής και υπεραισιόδοξης αντιμετώπισης των πραγμάτων. Τίποτα δεν θα μπορούσε να είναι πιο μακριά από την αλήθεια. Η θετικότητα προϋποθέτει την θετική αντιμετώπιση του εαυτού μας, πριν καταφέρουμε να αντιμετωπίσουμε θετικά τους γύρω μας. Η γνήσια θετικότητα πηγάζει από την θετική αντιμετώπιση του εαυτού μας. Για παράδειγμα, αν σκεφτόμαστε θετικά για τον εαυτό μας, σημαίνει ότι τον σεβόμαστε και τον αγαπάμε, με αποτέλεσμα να έχουμε αυτοεκτίμηση, αυτοπεποίθηση και να βάζουμε ξεκάθαρα όρια στους γύρω μας, για να τον προστατέψουμε.

Η συχνή ύπαρξη αρνητικών συναισθημάτων συνήθως υποκρύπτει ανασφάλειες και έλλειψη σεβασμού για τον εαυτό μας ή τον άλλο (πχ: ζήλεια, φθόνος, μίσος, θυμός, φόβος, κτλ). Αντίθετα, τα θετικά συναισθήματα (πχ: αγάπη, χαρά, πάθος, ελπίδα, ευγνωμοσύνη, ικανοποίηση) συνήθως βιώνονται συχνότερα από ανθρώπους που δεν έχουν ιδιαίτερες ανασφάλειες και σέβονται τον εαυτό τους και τους άλλους. Οι άνθρωποι αυτοί είναι γενικότερα θετικοί και αντιμετωπίζουν τα δύσκολα με δύναμη, βιώνοντας λιγότερο έντονα τα αρνητικά συναισθήματα, τα οποία συνήθως έχουν και μικρότερη διάρκεια σε αυτούς τους ανθρώπους. Η θετικότητα λοιπόν συμβάλλει στην προσωπική ανάπτυξη του ατόμου, με αποτέλεσμα το άτομο αυτό να τα καταφέρνει καλύτερα και να νιώθει καλύτερα, σε σύγκριση με κάποιον αρνητικό άνθρωπο.

Η αυτοεκτίμηση και η αυτοπεποίθηση που πηγάζουν από την θετική αντιμετώπιση του εαυτού μας, είναι χαρακτηριστικά τα οποία μας βοηθούν να ακούμε τους άλλους χωρίς τα φίλτρα των κόμπλεξ και να καταφέρνουμε να αποδεχτούμε τον άλλο ακόμη κι αν δεν συμφωνούμε μαζί του. Η αποδοχή του διαφορετικού άλλου απαιτεί αυτοπεποίθηση, επειδή είναι δύσκολο να αποδεχτούμε κάτι διαφορετικό, αν θεωρούμε ότι απειλεί την οντότητά μας. Η αυτοπεποίθηση είναι το χαρακτηριστικό που μας δίνει ήρεμη δύναμη. Η ήρεμη δύναμη καταφέρνει πάντα να νικάει, χωρίς να ισοπεδώνει τους γύρω της. Η ήρεμη δύναμη εκμεταλλεύεται την δυναμική των ομάδων, αξιοποιώντας τα θετικά στοιχεία κάθε μέλους και την διαφορετικότητα των μελών της, με αποτέλεσμα πάντα να τα καταφέρνει.

Η ήρεμη δύναμη είναι το χαρακτηριστικό, όλων των ηγετών και όλων των ανθρώπων που τα κατάφεραν. Η θετικότητα θεωρείται ως ήρεμη δύναμη, που μας βοηθά να προστατεύουμε τον εαυτό μας ξεκαθαρίζοντας έγκαιρα και σωστά τα όρια μας, ενώ ταυτόχρονα αποδεχόμαστε τους γύρω μας, ακόμη κι αν δεν συμφωνούμε καθόλου μαζί τους. Η αποδοχή ισοδυναμεί με το σεβασμό της προσωπικότητας (της δική μας και του άλλου) και χτίζει στερεές προσωπικές και επαγγελματικές σχέσεις.

Η θετικότητα θα μπορούσε ίσως να είναι ο τρόπος για να ανακτηθεί ο χαμένος σεβασμός από τις σχέσεις των ανθρώπων. Αν δεν υπάρχει σεβασμός, δεν υπάρχει καν σχέση, και φυσικά δεν υπάρχει θετικότητα. Αν λοιπόν θέλουμε να είμαστε πραγματικά θετικοί πρέπει να σεβόμαστε τον εαυτό μας και τους γύρω μας. Θετικός λοιπόν, δεν είναι ο υπεραισιόδοξος ή ο υποτακτικός, αλλά αυτός που ξέρει να σέβεται και να αποδέχεται.

Το κλειδί για να το καταφέρουμε αυτό είναι να εστιάζομαστε στα θετικά στοιχεία των ανθρώπων και του εαυτού μας. Εστιάζοντας στα θετικά στοιχεία, καταφέρνουμε να τα αναδείξουμε και να τα καλλιεργήσουμε. Όλοι οι άνθρωποι έχουμε θετικά και αρνητικά στοιχεία. Γιατί να κολλάμε στα αρνητικά? Τα θετικά στοιχεία, αν τα καλλιεργήσουμε αυξάνονται και σιγά σιγά κάνουν τα αρνητικά να φαίνονται ασήμαντα και σιγά σιγά να μειώνονται. Εξάλλου, κανείς μας δεν είναι τέλειος!

2.Η θετική σκέψη στη ζωή μας

Η σκέψη με βάση το κριτήριο του αποτελέσματος διακρίνεται σε θετική και αρνητική. Θετική σκέψη είναι μια νοητική στάση που δέχεται το μυαλό μας με εικόνες που ευνοούν την ανάπτυξη, την επέκταση και την επιτυχία. Πρόκειται για μια νοητική στάση που αποδίδει καλά και ευνοϊκά αποτελέσματα. Μια θετική γνώμη προεξοφλεί την ευτυχία, χαρά, υγεία και την επιτυχή έκβαση της κάθε κατάστασης και της δράσης.

Με λίγα λόγια θετική σκέψη είναι εκείνη που καταλήγει σε εποικοδομητικά αποτελέσματα που οδηγούν τα άτομα σε αυτοβελτίωση και δημιουργικότητα.

Σύμφωνα με τον συγγραφέα Ed.De Bono η θετική σκέψη έχει 7 αρχές.

1. Την αρχή της αποτελεσματικότητας
2. Την αρχή της εποικοδομητικότητας
3. Την αρχή σεβασμού
4. Την αρχή αυτοβελτίωσης
5. Την αρχή συνεισφοράς

6. Την αρχή δημιουργικότητας

7. Την αρχή αρμονικότητας

1.Αρχή της αποτελεσματικότητας

Τα ωραιότερα όνειρα στον κόσμο παραμένουν πάντοτε όνειρα, αν δεν υπάρχει αποτελεσματικότητα. Η αποτελεσματικότητα είναι ένα πολύτιμο εργαλείο για την ενδυνάμωση μας, το μόνο που χρειάζεται για την πετύχουμε είναι η θέλησή μας.

2.Αρχή της εποικοδομητικότητας

Στην αρχή αυτή απαιτείται δράση, κτίσιμο, πραγμάτωση, πάντοτε με θετικό πνεύμα. Η ικανότητα του εποικοδομητικού ενέχει σχέδιο με σκοπούς, εναλλακτικές επιλογές, προτεραιότητες και πηγές για την πραγματοποίηση ενός έργου.

3.Αρχή σεβασμού

Ο σεβασμός αποτελεί την προστασία των ανθρώπινων δικαιωμάτων, θεμελιώδης αρχή της θετικής συμπεριφοράς και τρόπο ένδειξης των αξιών ενός λαού σε μια κοινωνία.

4.Αρχή αυτοβελτίωσης

Στην αρχή αυτή απαιτείται καθημερινά μια σταθερή βελτίωση της ζωής μας. Αυτό σημαίνει ανάπτυξη θετικών στάσεων, συνηθειών κ τρόπων δράσης και βελτίωσης κάθε εργασίας που επιχειρείται με νέες μεθόδους κ μέσα.

5.Αρχή συνεισφοράς

Σύμφωνα με την αρχή αυτή απαιτείται διαρκής συνεισφορά στον εαυτό μας , στην οικογένεια, στον κόσμο που ζούμε, ανάλογα με τις δυνατότητες που διαθέτουμε.

6.Αρχή δημιουργικότητας

Στην αρχή αυτή απαιτείται ένα πνεύμα δημιουργικότητας για κάτι νέο, πρωτότυπο, καινοτομικό, το οποίο θα βελτιώσει ή θα αναπτύξει τις άλλες καταστάσεις όπως της αποτελεσματικότητας, του σεβασμού, της συνεισφοράς που δημιουργούν οι παραπάνω αρχές.

7.Αρχή αρμονικότητας

Αρμονικότητα, ικανότητα αρμονίας, δηλαδή σύμμετρης ανάπτυξης των μερών προς το σύνολο μιας ενέργειας, μιας προσπάθειας, ενός έργου. Η αρμονία εξασφαλίζει την τάξη και την εννομία, που οδηγούν στη γαλήνη και την κοινωνική ενότητα και ευτυχία.

Η σημασία της θετικής σκέψης είναι μεγάλη, γιατί ο άνθρωπος με αυτή θέτει, προσθέτει, συνεισφέρει στην ατομική και ομαδική προσπάθεια για ανοδική πορεία

στη ζωή του, ενώ ταυτόχρονα αισθάνεται ικανοποίηση για τη δραστηριότητα του αυτή.

Η θετική σκέψη επιτρέπει στον άνθρωπο να βλέπει τα πράγματα με άλλο τρόπο, να μεταμορφώσει την πραγματικότητα με την συνεισφορά και την δημιουργικότητα σ' ένα κόσμο περισσότερο αρμονικό και πρότυπο του τέλειου και του ωραίου.

Η ικανοποίηση που γεννούν τα δημιουργήματα της θετικής σκέψης είναι διαρκής και καταξιώνει τον άνθρωπο που βλέπει τον εαυτό του να αισθάνεται ότι αγγίζει την αιωνιότητα.

Η θετική σκέψη φέρνει στο φως το νόημα των πραγμάτων.

2.1 Η θετική σκέψη στην υγεία μας

Αισιοδοξία, χιούμορ, ηρεμία: θα μπορούσαν να θεωρηθούν τα τρία συστατικά-κλειδιά μιας θετικής στάσης ζωής. Αν δεν τα διαθέτετε από φυσικού σας, κάντε ό,τι μπορείτε προκειμένου να τα καλλιεργήσετε. Έρευνες δείχνουν πως η θετική σκέψη προστατεύει την υγεία και παρατείνει τη ζωή. Το γιατί παραμένει εν πολλοίς ένα μυστήριο που ιντριγκάρει τους επιστήμονες.

Ο συσχετισμός αρνητικών συναισθημάτων, όπως είναι ο θυμός, το άγχος και η κατάθλιψη, και προβλημάτων υγείας είναι αποδεκτή στον ιατρικό κόσμο εδώ και χρόνια. Τώρα όμως, ολοένα και περισσότερες έρευνες επιβεβαιώνουν πως ισχύει και το ανάποδο: τα θετικά συναισθήματα συνδέονται με χαμηλότερο κίνδυνο εκδήλωσης ασθενειών, λιγότερο σοβαρά συμπτώματα και μεγαλύτερο προσδόκιμο ζωής. Ο λόγος; Μία θεωρία λέει ότι οι θετικοί άνθρωποι τείνουν να φροντίζουν καλύτερα την υγεία τους. Μία άλλη, ότι τα θετικά συναισθήματα ασκούν άμεση επίδραση στον τρόπο με τον οποίο αντιδρά απέναντι στις απειλές το ανοσοποιητικό σύστημα. Και μια τρίτη, ότι πολλές ορμόνες που παίζουν ζωτικό ρόλο στην υγεία, όπως η κορτιζόλη, η νορεπινεφρίνη, η ντοπαμίνη, η προλακτίνη και η οξυτοκίνη, επηρεάζονται από τα συναισθήματα. Για τους ειδικούς, η διαλεύκανση της σχέσης μεταξύ θετικής σκέψης και υγείας είναι ένα στοίχημα που μένει να κερδηθεί.

Για όλους εμάς, είναι το σημαντικότερο καθημερινό στοίχημα που μπορεί να βάλει κανείς με τον εαυτό του.



Έξι βήματα που θα σας βοηθήσουν να καλλιεργήσετε ή να βελτιώσετε την ικανότητα σας να σκέφτεστε θετικά

- **Βήμα 1:Εστίασε στα θετικά στοιχεία**

Πρέπει να γίνουμε καλοί ανιχνευτές και να εστιάζουμε στα θετικά στοιχεία της ζωής. Ας αρχίσουμε να αναζητούμε τα καλά που διαθέτει κάποιος και όχι να κριτικάρουμε τα άσχημα.

Αυτοί που ψάχνουν για τα άσχημα θα βρουν ατέλειες ακόμα και στον παράδεισο. Αυτοί που αναζητούν την ευτυχία και τα θετικά στοιχεία αυτά θα' χουν κτήμα τους ενώ αυτοί που αναζητούν τη διαμάχη και την αδιαφορία τότε αυτό τους αρμόζει. Προσοχή όμως-η αναζήτηση του καλού δεν σημαίνει ότι παραβλέπουμε τα λάθη μας.

- **Βήμα 2:Μην είσαι αναβλητικός**

Όλοι μας κάποια στιγμή έχουμε αναβάλει κάτι. Η αναβλητικότητα οδηγεί σε αρνητική νοοτροπία. Αν θέλεις να αποκτήσεις θετική νοοτροπία και να τη διατηρήσεις συνήθιζε να ζεις στο παρόν και να κάνεις τις δουλειές σου τώρα.

Δεν νομίζεις ότι πρέπει να αναβάλουμε την αναβλητικότητά μας;

«Ποτέ μην αφήνεις για αύριο αυτό που μπορείς να κάνεις σήμερα»

-Benjamin Franklin

- **Βήμα 3: Απόκτησε νοοτροπία ευγνωμοσύνης**

Ας μετράμε τα χαρίσματά μας κ όχι τα προβλήματά μας. Όταν λέμε να μετράμε τα χαρίσματά μας και όχι τα προβλήματά μας δεν εννοούμε να γίνουμε αυτάρεσκοι. Είμαστε τόσο απασχολημένοι με το να παραπονούμαστε για αυτά που δεν έχουμε, ώστε δεν βλέπουμε αυτά που ήδη έχουμε. Υπάρχουν πολλά πράγματα για τα οποία πρέπει να είμαστε ευγνώμονες.

- **Βήμα 4: Να έχεις αυτοεκτίμηση**

Η αυτοεκτίμηση είναι η εκτίμηση που τρέφουμε για τον εαυτό μας. Όταν νιώθουμε καλά μέσα μας, αυξάνει η απόδοσή μας και βελτιώνονται οι σχέσεις μας κ στο σπίτι και στην δουλεία. Ο κόσμος μοιάζει καλύτερος.

- **Βήμα 5: Να αποφεύγεις τις αρνητικές επιρροές**

Να αποφεύγετε ότι είναι αρνητικό και ότι μπορεί να γκρεμίσει τα όνειρά σας όπως τα αρνητικά άτομα που σας περιτριγυρίζουν. Αν συναναστρέφεσαι με άτομα επιτυχημένα θα γίνεις κ εσύ επιτυχημένος. Αν συναναστρέφεσαι με παραπονεμένα άτομα θα σαι και εσύ παραπονεμένος. Οι μικρόψυχοι άνθρωποι προσπαθούν πάντα να υποβαθμίζουν και να μειώνουν αυτούς που επιτυγχάνουν στην ζωή.

Μην αφήνεις τους αρνητικούς ανθρώπους να σε παρασύρουν στο επίπεδό τους.

- **Βήμα 6: Ξεκίνα την ημέρα σου με θετικό τρόπο**

Το πρωί όταν ξυπνάς διάβασε η άκουσε κάτι θετικό. Το πρωί μετά από έναν καλό ύπνο είμαστε χαλαροί και το υποσυνείδητό μας είναι δεκτικό. Αυτό καθορίζει τον χαρακτήρα όλης της ημέρας και μας βάζει στην σωστή κατεύθυνση για να έχουμε μια θετική μέρα. Με λίγα λόγια η θετική σκέψη θα πρέπει να μας γίνει τρόπος ζωής.

«Η Απόσταση που σας χωρίζει από την επιτυχία εξαρτάται από την νοοτροπία σας»

2.2. Εμπόδια στην ανάπτυξη της θετικής σκέψης

Η θετική σκέψη έχει να αντιμετωπίσει και ορισμένα εμπόδια, τα οποία δεν της επιτρέπουν να εδραιωθεί και να αναπτυχθεί, με συνέπεια ή αποτελεσματικότητά της να είναι μηδαμινή.

Τα εμπόδια αυτά είναι κυρίως συναισθηματικής φύσης:

➤ **Το άγχος**

Το άγχος είναι μια προσωρινή ή συνεχείς ψυχική αντίδραση που προέρχεται από φόβο παρούσας ή μελλοντικής κατάστασης ή επικείμενο κίνδυνο. Το άγχος έχει τα εξής νοητικά συμπτώματα: ευσυγκινησία, η απογοήτευση, η επιθετικότητα, η αγωνία,

η έλλειψη συγκέντρωσης. Το άγχος είναι ένα εμπόδιο όχι μόνο της ανάπτυξης αλλά και της ύπαρξης της θετικής σκέψης.

➤ **Ο φόβος**

Ο φόβος είναι ένα συναίσθημα κινδύνου που έχουν τα άτομα, το οποίο τους παραλύει και σε ορισμένες καταστάσεις τους προκαλεί τρόμο και φυγή. Βέβαια όλα τα άτομα έχουν ένα βαθμό φόβου, ο οποίος ανάλογα με τις περιστάσεις πρέπει να ελέγχεται και να μην φθάνει σε υψηλή κλίμακα, γιατί τότε γίνεται επικίνδυνος.

Η ανάπτυξη της θετικής σκέψης συνδέεται με τον φόβο. Που είναι βασικός περιοριστικός παράγοντας για την αποδοχή και την προώθησή της. Άτομα που βρίσκονται για ένα γεγονός σε αναστάτωση και ταραχή δεν είναι δυνατόν να δουν τις θετικές πλευρές του.

➤ **Η οργή**

Είναι μια έντονη ψυχική διέγερση που εκδηλώνεται με βίαιη αντίδραση.

Η οργή, ανάλογα με την περίπτωση, μπορεί να είναι μια κατάσταση αγανάκτησης, θυμού, ασυγκράτητης ψυχικής ταραχής.

Το άτομο που βρίσκεται στην κατάσταση αυτή χάνει την αυτοκυριαρχία του, δεν ελέγχει τις σκέψεις του και τις πράξεις του, έχει μια έντονη κινητικότητα και πολλές φορές ασυνάρτητη συμπεριφορά.

Η οργή αποτελεί ένα σοβαρό εμπόδιο για τη θετική σκέψη, γιατί σε μια κατάσταση «εκτός εαυτού» το άτομο δεν μπορεί να σκεφθεί θετικά και δημιουργικά.

➤ **Ο φθόνος**

Ο φθόνος είναι η δυσαρέσκεια, η λύπη που αισθάνεται ένα άτομο από την επιτυχία ή τα αγαθά ή γενικότερα την ευτυχία που έχει ένα άλλο.

Τα άτομα με συναισθήματα φθόνου αποστρέφονται τα άλλα, τα περιφρονούν, αντιπαθούν πολλές φορές τον εαυτό τους και αισθάνονται ζήλια ή απόρριψη για τους επιτυχημένους.

Ο φθόνος συσκοτίζει τον νου του ανθρώπου, τον γεμίζει με δηλητήριο και τον οδηγεί σε συμπεριφορά σύγκρουσης και καταστροφής.

«Ποια ήταν άραγε η μητέρα ή ποιος ο πατέρας αυτού του απαίσιου φθόνου που είναι μεγάλο κακό για τους θνητούς»

➤ **Η ζήλεια**

Η ζήλεια είναι μια κατάσταση δυσαρέσκειας, καχυποψίας, κριτικού απορριπτικού ελέγχου για άτομα ή ομάδες κ.λ.π.

Η ζήλεια ανάλογα με την περίπτωση, εκδηλώνετε με απόρριψη, έκρηξη οργής, επιθετικότητα, καταστροφή.

Το άτομο που βρίσκεται στην κατάσταση αυτή έχει ένα υψηλό βαθμό ανασφάλειας, έλλειψη ορθολογικής σκέψης και ανώριμη συμπεριφορά.

Δημιουργεί κατάσταση αναστάτωσης, φθόνου, υπερβολικών ενοχλήσεων, βασανισμού από έμμονες και πολλές φορές ανύπαρκτες αιτίες. Αποτελεί καταστροφικό παράγοντα των σχέσεων των ατόμων.

➤ **Το μίσος**

Το μίσος είναι ένα έντονο συναίσθημα αντιπάθειας που νιώθει ένα άτομο για άλλο άτομο ή άτομα καθώς και η σφοδρή επιθυμία να το βλάψει.

Ένα στοιχείο που κάνει το μίσος την « προμετωπίδα των παθών» είναι ότι διαρκεί για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα και η εκδήλωσή του είναι αποτέλεσμα μακράς προπαρασκευής και ψυχοπαθολογικής διεργασίας.

Το μίσος δεν αποτελεί μόνο ένα εμπόδιο για τη θετική σκέψη, αλλά γενεσιουργό παράγοντα της αρνητικής και καταστρεπτικής σκέψης.

Στο κλίμα της κακίας, της σκληρότητα, της εχθρότητας, της επίθεσης και της καταστροφής που δημιουργεί, δεν είναι δυνατόν να αναπτυχθεί θετική και δημιουργική συμπεριφορά.



3. Η αρνητική σκέψη στην ζωή μας

Εάν έχετε παρουσιαστεί επάνω σε μια ευτυχή και θετική ατμόσφαιρα, όπου οι άνθρωποι εκτιμούν την επιτυχία και την αυτοβελτίωση, θα είναι ευκολότερο για σας να σκεφτείτε θετικά και να αναμείνετε την επιτυχία. Εάν έχετε παρουσιαστεί κάτω

από τις κακές ή δύσκολες καταστάσεις, θα συνεχίσετε πιθανώς τις δυσκολίες και την αποτυχία.

Από μια νεαρή ηλικία οι άνθρωποι αφήνουν τις εξωτερικές επιρροές να διαμορφώσουν το μυαλό τους. Εάν οι σκέψεις τους είναι θετικές ή είναι αρνητικές, οι ζωές τους θα αντανακλάσουν πιθανώς αυτές τις σκέψεις. Εάν θεωρήσετε ότι πρόκειται να αποτύχετε, θα υπονομεύσετε ασυναίσθητα κάθε ευκαιρία να πετύχετε.

Το μυαλό δεν κρίνει συνήθως ή δεν εξετάζει τις σκέψεις και τις απόψεις πριν τις δεχτεί. Τα μέσα βομβαρδίζουν συνεχώς το μυαλό με πολλές πληροφορίες για τις καταστροφές, τους πολέμους και άλλα αρνητικά που συμβούν. Αυτές οι πληροφορίες βυθίζουν το υποσυνείδητο μυαλό σε αρνητικές σκέψεις, και αφήνουν αυτή την δύναμη να αυξηθεί.

Η δύναμη των σκέψεων είναι μια ουδέτερη δύναμη. Ο τρόπος να σκέφτεστε καθορίζει εάν τα αποτελέσματα της σκέψης είναι θετικά και ευεργετικά ή αρνητικά και επιβλαβή. Πρέπει να είστε πρόθυμοι να βάλετε την θετική ενέργεια και το χρόνο και να αποφύγετε την αρνητική σκέψη. Κάθε φορά που πιάνεστε μια αρνητική σκέψη, να την αλλάζετε σε μια θετική. Εάν ακούσετε αρνητικές λέξεις, να τις αλλάζετε με θετικές. Εάν ακούσετε, "δεν μπορώ", να πείτε "μπορώ".

Αποφασίστε ότι από σήμερα, από αυτήν την ίδια την στιγμή, αφήνετε την αρνητική σκέψη πίσω, και έχετε στο μυαλό σας μόνο την θετική. Δεν είναι ποτέ πάρα πολύ αργά.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της αρνητικής σκέψης είναι:

1. Η επίθεση.
2. Η κριτική.
3. Η αλλαγή με βία.
4. Η εξουσία των «όπλων».
5. Η άκαμπτη λογική
6. Η ιδεολογία σε μια κατεύθυνση

Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά έχουν βεβαίως και αρνητικές συνέπειες:

Η αρνητική σκέψη θολώνει την κρίση στις δύσκολες στιγμές.

Όταν ένα άτομο διαρκώς αναζητά και εντοπίζει αρνητικά πράγματα στη ζωή, αποκτά μια συνήθεια την οποία είναι δύσκολο να ξεπεράσει. Εκλαμβάνει κάθε

κατάσταση ως μια σειρά από εμπόδια. Έτσι, ακόμα και μια αξιολογη ευκαιρία να εμφανιστεί , το αρνητικό άτομο δεν μπορεί να την αναγνωρίσει και γι' αυτό δεν πρόκειται να την αρπάξει.

Η αρνητική σκέψη είναι μεταδοτική.

Αν περάσετε μεγάλες χρονικούς περιόδους με άτομα που σκέφτονται αρνητικά, θα αρχίσετε να αποκτάτε παρόμοια νοοτροπία. Η συναναστροφή με αρνητικά άτομα είναι σαν την ραδιενέργεια. Μπορεί να επιζήσετε σε μικρές δόσεις για σύντομα χρονικά διαστήματα, όμως είναι σίγουρο ότι η συνεχής έκθεση θα σας σκοτώσει.

Η αρνητική σκέψη σας εμποδίζει να δείτε τα πράγματα στις σωστές τους διαστάσεις.

Οι άνθρωποι που δεν βλέπουν τα πράγματα στις σωστές τους διαστάσεις τα βλέπουν όλα στην ζωή τους μαύρα και άραχνα . Ακόμα και μια διαρροή στην στέγη τους θα την αντιμετωπίζουν σαν φυσική καταστροφή. Οι άνθρωποι αυτοί τα βλέπουν όλα δύσκολα ακόμα και αν είναι εύκολα μερικές φορές.

Η αρνητική σκέψη ελαχιστοποιεί την ελπίδα.

Όταν δεν υπάρχει ελπίδα για το μέλλον, δεν υπάρχει και για το παρόν. Η αρνητική σκέψη καταστρέφει την πίστη κ υπονομεύει μακροπρόθεσμα την ελπίδα. Αργά αλλά σταθερά μας αποθαρρύνει, φθείροντας το ηθικό μας.

Η αρνητική σκέψη περιορίζει τις προσωπικές μας δυνατότητες.

Οι αρνητικοί άνθρωποι βάζουν στο μυαλό τους το χειρότερο, όχι μόνο για τους άλλους, αλλά και για τον ίδιο τους τον εαυτό. Εξαιτίας αυτού, προσδοκούν και συνήθως λαμβάνουν ακόμη λιγότερα. Αυτό γίνεται συνήθως στον χώρο της εργασίας τους.

Η αρνητική σκέψη μας εμποδίζει να απολαύσουμε την ζωή.

Άσχετα από τις τρέχουσες περιστάσεις, οι αρνητικοί άνθρωποι πάντα βρίσκουν κάτι για να είναι απογοητευμένοι. Γι' αυτούς το ποτήρι ποτέ δεν είναι μισογεμάτο αλλά μισοάδειο. Θυμίζονται μια ιστορία ενός νεαρού αναβάτη που αναρριχόταν με έναν έμπειρο πάνω στα βουνά. Νωρίς ένα παγωμένο πρωινό ο νεαρός ορειβάτης ξύπνησε από έναν δυνατό και τρομακτικό θόρυβο, σαν κάτι να έσπαγε. Άρχισε να φωνάζει πανικόβλητος νομίζοντας ότι είχε έρθει το τέλος του κόσμου. Ο οδηγός τον καθησύχασε λέγοντάς του ότι είναι ο ήχος που βγάζει ο πάγος καθώς τον βλέπει ο ήλιος.

Αρνητική Συμπεριφορά	Θετική συμπεριφορά
Επίθεση	Επικοδόμηση
Κριτική	Σχεδιασμός
Αλλαγή με βία	Αλλαγή με αντίληψη
Εξουσία όπλων	Εξουσία πληροφοριών
Άκαμπτη λογική	Εύκαμπτη λογική
Ιδεολογία κατεύθυνσης	Χιούμορ με αλλαγές στην κατεύθυνση
Κεντρικό σύστημα οργάνωσης	Σύστημα αυτοοργάνωσης
Παθητική στάση	Ενεργητική στάση



4. Αυτοεκτίμηση

Αυτοεκτίμηση είναι το πώς αισθανόμαστε για τον εαυτό μας. Η γνώμη που έχουμε για τον εαυτό μας επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τα πάντα, από την απόδοσή μας στην δουλειά, τις σχέσεις μας και τον ρόλο μας ως γονείς μέχρι τις ικανότητές μας. Η αυτοεκτίμηση είναι η κύρια μεταβλητή στην προσπάθειά μας για επιτυχία. Η υψηλή αυτοεκτίμηση οδηγεί σε μια ευχάριστη ζωή με νόημα. Αν δεν θεωρείς ότι είσαι αξιόλογος, δεν μπορείς να έχεις υψηλή αυτοεκτίμηση.

Μεταδίδουμε τη δική υποσυνείδητη γνώμη για τον εαυτό μας στους άλλους και αυτοί μας συμπεριφέρονται ανάλογα με το μήνυμα που παίρνουν.

Οι άνθρωποι με υψηλή αυτοεκτίμηση διαθέτουν την πίστη, την ικανότητα και την θέληση να αναλαμβάνουν ευθύνες, αντιμετωπίζουν την ζωή με αισιοδοξία, έχουν καλύτερες ανθρώπινες σχέσεις, παρακινούνται και έχουν φιλοδοξίες, είναι ανοικτοί στις νέες ευκαιρίες και στις προκλήσεις της ζωής. Μπορούν να κρίνουν και να κρίνονται χωρίς δυσκολία.

Χαμηλή αυτοεκτίμηση

Η έννοια της αυτοεκτίμησης πολλές φορές συγχέεται με την έννοια της αυτοπεποίθησης. Ορισμένοι άνθρωποι, π.χ. ηθοποιοί ή δημόσια πρόσωπα, μπορεί να διαθέτουν αυτοπεποίθηση παράλληλα με χαμηλή αυτοεκτίμηση. Εκτίμηση σημαίνει να θεωρείς τον εαυτό σου ότι είναι άξιος και πολύτιμος. Χαρακτηριστικό των ανθρώπων με χαμηλή αυτοεκτίμηση είναι ότι δύσκολα διατυπώνουν προτάσεις όπως: «Μου αρέσει ο εαυτός μου», ή «Μου αξίζει να είμαι ευτυχισμένος», ή «Είμαι καλός άνθρωπος».

Τα περισσότερα άτομα συνήθως αισθάνονται χαμηλή αυτοεκτίμηση σε ορισμένες φάσεις της ζωής τους, όπως όταν χάνουν την δουλειά τους, ή όταν διαλύεται μία σχέση τους. Μερικές φορές έχουν την εντύπωση ότι αυτή η αίσθηση διαρκεί για μεγάλο χρονικό διάστημα. Τα πιο συνηθισμένα σημάδια που υποδηλώνουν χαμηλή αυτοεκτίμηση είναι: αίσθημα κόπωσης, έλλειψη κινήτρων, αίσθηση ότι η ζωή τους δεν έχει νόημα και δεν έχουν να περιμένουν κάτι από αυτήν, αρνητικές σκέψεις για τις ικανότητες τους και τις δυνατότητες τους, αίσθημα αποτυχίας ή τέλος απόγνωση και απελπισία που μπορεί να τους συνοδεύουν, όπως και μία πιθανή κατάσταση μελαγχολίας.

Αγάπα τον εαυτό σου

Η αυτοεκτίμηση είναι η πιο καθοριστική κινητήριος δύναμη στη ζωή. Είναι το σημαντικότερο «καύσιμο» για την ψυχική μας υγεία, και βέβαια καθορίζει όλους τους τομείς της ζωής. Όταν η αυτοεκτίμησή μας είναι υψηλή εργασιακά παράγουμε περισσότερο, συνδεόμαστε ερωτικά καλύτερα, διεκδικούμε καλύτερης ποιότητας σεξ, είμαστε πιο αποτελεσματικοί και τρυφεροί γονείς, διατηρούμε ισχυρότερες φιλίες.

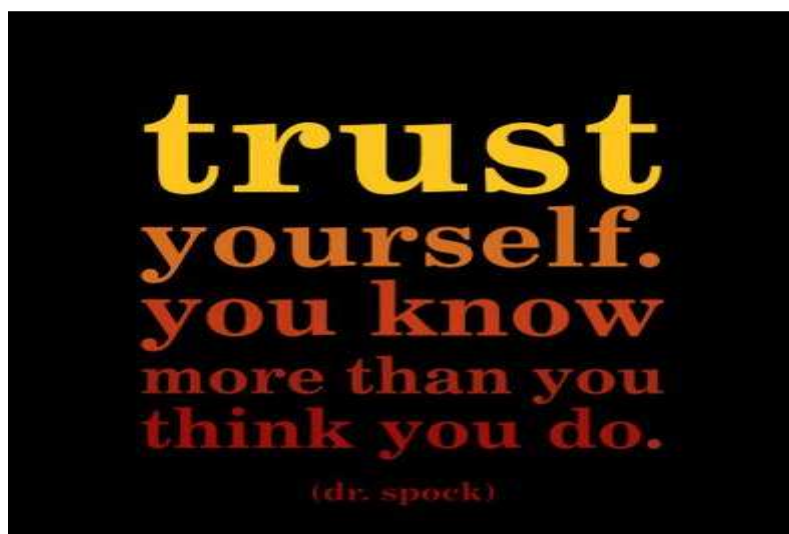
Όσοι αγαπούν και εκτιμούν τον εαυτό τους, δεν σημαίνει ότι νοιώθουν πάντα ικανοί και υπέροχοι. Συχνά μπορεί να αμφισβητήσουν τον εαυτό τους ή να νιώσουν αβεβαιότητα για μια επιλογή που θα κάνουν. Το σίγουρο είναι ότι όλα αυτά δεν κλονίζουν τη γενικότερη αίσθηση επάρκειας που νιώθουν. Εκείνος που νιώθει αυτοεκτίμηση, είναι έτοιμος να διδαχθεί από τα λάθη του, δεν διαλύεται όταν δέχεται την κριτική των άλλων, δεν αποθαρρύνεται από τα εμπόδια που παρουσιάζονται στη ζωή. Επίσης, είναι ανοιχτός και επικοινωνιακός, δέχεται με χαρά τη βοήθεια των άλλων, θεωρεί όταν αξίζει την αγάπη των ανθρώπων γύρω του και δεν νιώθει τρόμο στην ιδέα της αποτυχίας.

Ο άνευ όρων θαυμασμός του εαυτού μας κατασκευάζει μια ευάλωτη ψευδο-αυτοεκτίμηση. Η αληθινή αυτοεκτίμηση απαιτεί ειλικρινή αντίληψη των δυνατοτήτων αλλά και αποδοχή των αδυναμιών μας. Μπορεί να είστε πολύ ικανοί στα μαθηματικά, αλλά αδύναμοι στο γραπτό λόγο. Εντοπίστε τη δυνατότητά σας, χαρείτε για αυτή και αποφύγετε να νιώσετε «αποτυχημένοι» για την αδυναμία σας.

Συγχωρείστε τον εαυτό σας για πιθανόν άστοχες επιλογές του παρελθόντος και δείτε τις σαν ευκαιρίες για μάθηση και αυτοεξέλιξη. Κερδίζοντας την εσωτερική μάχη της αυτοεκτίμησης, είναι σαν να κερδίζετε τη μάχη με τις μεγαλύτερες χαρές της ζωής. Θέλετε να είστε ο νικητής;

Μπορείς να χτίσεις τη αυτοεκτίμηση όταν...

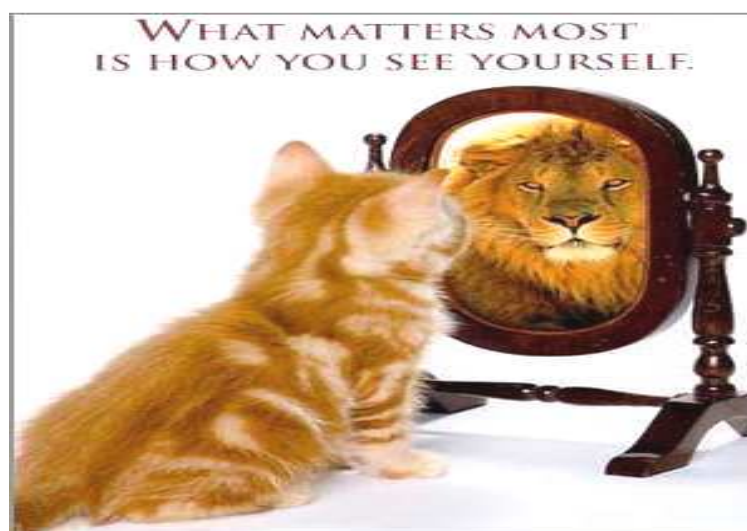
- σταματήσεις να κριτικάρεις αρνητικά τον εαυτό σου για κάθε λάθος ή παράλειψη
- σταματήσεις να σκέφτεσαι συνεχώς το χειρότερο
- επιβραβεύεις τον εαυτό σου για κάθε καλή προσπάθεια που έκανες
- επιτρέψεις στον εαυτό σου να μην ντρέπεται να ζητήσει βοήθεια από τους άλλους όταν χρειάζεται
- αντιμετωπίσεις με επιείκεια και αγάπη όλα τα αρνητικά σου χαρακτηριστικά
- συνειδητοποιήσεις ότι σε κάθε περίπτωση που θεωρείς ότι ήσουν «λάθος», «αποτυχημένος/η ή ανεπαρκής, συγχωρήσεις τον εαυτό σου και συνειδητοποιήσεις ότι έκανες ό,τι καλύτερο μπορούσες σύμφωνα με τις δυνατότητες και την συνειδητότητα που είχες τότε.



Οι άνθρωποι με:

Υψηλή αυτοεκτίμηση	Χαμηλή αυτοεκτίμηση
Μιλούν για ιδέες	Μιλούν για ανθρώπους
Φροντίζουν τους άλλους	Επικρίνουν τους άλλους
Ταπεινοφροσύνη	Αλαζονεία
Σέβονται την εξουσία	Αψηφούν την εξουσία
Έχουν θάρρος	Φοβούνται την αποτυχία
Αυτοπεποίθηση	Σύγχυση
Φροντίζουν τον χαρακτήρα τους	Φροντίζουν την φήμη τους
Είναι υπεύθυνοι	Ρίχνουν αλλού τις ευθύνες
Ενδιαφέρονται και για τους άλλους	Ενδιαφέρονται μόνο για τον εαυτό τους
Αισιόδοξοι	Μοιρολάτρες
Έχουν κατανόηση	Είναι άπληστοι
Συζητούν	Καβγαδίζουν
Έχουν πειθαρχία	Είναι ασύδοτοι
Σέβονται τους άλλους	Προσβάλλουν τους άλλους
Προσφέρουν στην κοινωνία	Θέλουν μόνο να παίρνουν από την κοινωνία

Στόχος της λίστας είναι η παροχή μια βάσης να αξιολογήσουμε τον εαυτό μας και όχι για να μας δημιουργήσει ενοχές. Δεν είναι απαραίτητο να διαθέτουμε όλες αυτές τις αρετές. Μερικά χαρακτηριστικά μπορεί να υπάρχουν σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό. Το σημαντικό είναι να εντοπίσουμε και να προσπαθήσουμε να βελτιωθούμε.



5.Υποσυνείδητο

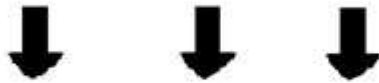
Κάθε δράση αρχίζει με μια σκέψη. Αυτό είναι που μας καθοδηγεί και μας βοηθά να εξετάσουμε τους όρους της ζωής. Όταν πρέπει να λάβουμε αποφάσεις χρησιμοποιούμε την ικανότητά του εγκεφάλου μας για να σκεφτούμε και για να αντιμετωπίζουμε την κατάσταση για να μπορούμε να καταλήξουμε σε κάποιο θετικό συμπέρασμα που να είναι ευεργετικότερο σε μας και ενδεχομένως σε όσους είναι γύρω από μας. Δεν έχει σημασία σε τη σταθμό στη ζωή μας μπορεί να είμαστε, όλοι χρησιμοποιείτε την ίδια λεωφόρο που σας επιτρέπει να λάβετε τις αποφάσεις σας από αυτά που έχετε ως εμπειρία, που έχετε δει ή ακούσει. Εάν σκεφτόμαστε κακές σκέψεις, κακά πράγματα συμβαίνουν σε μας. Εάν σκεφτόμαστε καλές σκέψεις, καλά πράγματα συμβαίνουν σε μας.

Αυτός ο τρόπος πιστεύουμε ότι προέρχεται από τη συνείδησή μας. Υπαγορεύει τον τρόπο που σκεφτόμαστε και τον λόγο για τον οποίον έχει συμβεί κάτι στη ζωή μας και έχει μια άμεση επιρροή στην έκβαση οποιουδήποτε προβλήματος ή ζήτημα που πρέπει να αντιμετωπίσουμε. Αυτό το συνειδητό επίπεδο ελέγχει πώς διακρίνουμε τα περίχωρά μας οποιαδήποτε στιγμή. Αλλά ξέρετε ότι το συνειδητό επίπεδο του μυαλού περιλαμβάνεται μόνο αυτό που αντιλαμβανόμαστε; Αυτό είναι αλήθεια. Το συνειδητό επίπεδο παίρνει σαν αληθινό αυτά που οι βολβοί του ματιού και τα αυτιά έχουν δει-ακούσει και καταθέτουν αρχικά εκείνες τις πληροφορίες. Εντούτοις, η διαδικασία δεν τελειώνει εκεί, γιατί ένα άλλο βήμα περιλαμβάνεται.

Υπάρχει ένα άλλο επίπεδο του εγκεφάλου που έχει περισσότερο έλεγχο των σκέψεών μας από το συνειδητό επίπεδο. Αυτό είναι το υποσυνείδητο. Το υποσυνείδητο είναι αυτό που επεξεργάζεται τις σκέψεις μας που μπαίνουν στο συνειδητό μυαλό μας. Το υποσυνείδητο μυαλό παίρνει εκείνες τις σκέψεις και τις επεξεργάζεται για να της μετατρέψει σε δράση. Η τελική διαδικασία παραδίδεται στο συνειδητό μυαλό μας υπό μορφή ανατροφοδότησης που ερμηνεύουμε ως σκέψεις μας. Αυτές οι σκέψεις κατευθύνουν επίσης τις συγκινήσεις μας/το πώς νιώθουμε.

Το υποσυνείδητο μπορεί να ενεργήσει υπέρ μας ή κατά επειδή δεν μπορεί να κρίνει αυτά που δέχεται όπως ο συνειδητός. Το συνειδητό μπορεί να σκέφτεται και άρα να εγκρίνει και να απορρίπτει. Το υποσυνείδητο είναι πιο ισχυρό από το συνειδητό!

ΝΟΥΣ + ΣΩΜΑ + ΠΝΕΥΜΑ



ΘΕΤΙΚΕΣ ΘΕΤΙΚΕΣ ΘΕΤΙΚΑ
Σκέψεις Ενέργειες Συναισθήματα

Ελέγχοντας το υποσυνείδητο μυαλό σας

Εάν θέλετε να αλλάξετε τη ζωή σας και να δοκιμάσετε την πληρότητα της ζωής, πρέπει να αλλάξετε τον προγραμματισμό σας. Για να αλλάξετε τον προγραμματισμό σας πρέπει να ελέγξετε το υποσυνείδητο μυαλό σας έτσι ώστε να μπορείτε να αλλάξετε τις παλαιές περιοριστικές πεποιθήσεις σας. Για να το κάνετε αυτό πρέπει να λάβετε ορισμένα μέτρα ή να ακολουθήσετε ορισμένες διαδικασίες που θα σας εγγυηθούν την επιτυχία εάν γίνουν σωστά.

Όπως ξέρετε, όλα δονούνται. Οι σκέψεις επίσης δονούνται. Οι σκέψεις καθιερώνονται αρχικά στο συνειδητό και αναλύονται εκεί. Κατόπιν η σκέψη περνά στο υποσυνείδητο μυαλό για την επεξεργασία, και για να καθιερωθεί και να αποθηκευτεί μια πεποίθηση. Έχετε την επιλογή ως προς ποιες σκέψεις πηγαίνετε στο συνειδητό σας και περνάνε μέσω του υποσυνείδητού σας.

Έχετε τη δυνατότητα να πάρετε παλαιές, περιοριστικές πεποιθήσεις, και να τις αντικαταστήσετε με νέες. Καταβάλλετε απλά την προσπάθειά να ελέγξετε τι σκέφτεστε ή ποιες σκέψεις περνούν στο συνειδητό μυαλό σας. Ο τρόπος να γίνει αυτό θα ήταν να βρεθούν ή να απορροφηθούν νέα στοιχεία, στοιχεία που είναι συμβάλλον σε αυτά που χρειάζεστε για να είστε αυτό που θέλετε να είστε. Το στοιχείο που παίρνετε και εισάγετε στο συνειδητό μυαλό σας πρέπει να είναι μια νέα πεποίθηση που θα λειτουργήσει με αρμονία με το σύμπαν και θα δονηθεί αναλόγως.

Αυτές οι αλλαγές δεν θα είναι εύκολες στην αρχή. Μπορείτε ακόμα να προσφύγετε πίσω στις παλαιές πεποιθήσεις σας. Αλλά εκείνες οι παλαιές πεποιθήσεις θα αντικατασταθούν με τις νέες εάν επιλέξετε τις σωστές πεποιθήσεις και διαλογισμό ώστε οι πεποιθήσεις να πάνε σωστά στο υποσυνείδητο μυαλό σας αμέσως.



5.1 Το ισχυρό ανθρώπινο μυαλό

Δεν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι οι σκέψεις κατευθύνουν τις ενέργειές σας. Και οι σκέψεις έχουν τη δύναμη και μπορούν να σας βοηθήσουν να ολοκληρώσετε πολλά πράγματα. Αυτό που σκέφτεστε είναι αυτό που κάνετε και ποιο είστε. Εάν σκεφτείτε την ένδεια/φτώχεια, θα ζήσετε πάντα στην ένδεια. Εάν σκέφτεστε την ευημερία, θα είστε πάντα ακμάζοντες. Το μυστικό είναι στον τρόπο που προγραμματίζετε το μυαλό σας.

Μπορεί να μην το ξέρετε, αλλά το μυαλό είναι πολύ ισχυρό. Είναι απεριόριστο από δυνατότητες. Μπορείτε να δημιουργήσετε οτιδήποτε επιθυμείτε με το να αφήσετε το μυαλό να κάνει αυτό που Ο ΘΕΟΣ δημιούργησε το μυαλό για να κάνει. Μόλις αρχίσετε να καταλαβαίνετε τη δύναμη του μυαλού, και να μαθαίνετε τους νόμους του σύμπαντος, μπορείτε να επαναπρογραμματίσετε το υποσυνείδητό σας και μπορείτε να λάβετε αυτό που θέλετε στη ζωή σας και να ζείτε την ζωή πληρέστερη.

Η ζωή έχει έναν σκοπό για σας και θα σας δώσει την αφθονία εάν προγραμματίσετε το μυαλό σας σε εκείνη την κατεύθυνση. Μόλις μάθετε και εφαρμόσετε τις αρχές και τις τεχνικές που απαιτούνται για να αλλάξουν τον προγραμματισμό σας, θα ενισχύσουν τις λειτουργίες του μυαλού σας, και θα βελτιώσουν τον τρόπο που το μυαλό σας μπορεί να αναπτυχθεί, μπορείτε να έχετε οτιδήποτε επιθυμείτε. Χρειάζεται μόνο ένα ενιαίο βήμα και μια κατανόηση του μηχανισμού για να τα καταφέρετε.

Το μυαλό έχει πολλή δύναμη όπως δηλώθηκε ανωτέρω. Έχει τη δυνατότητα να θεραπεύσει όλες τις ασθένειες. Αλλά ακόμα, στο μέσο άτομο, μόνο το 10% του

μυαλού χρησιμοποιείται, το οποίο οδηγεί σε 90% που δεν χρησιμοποιείται. Φανταστείτε τι μπορούμε να κάνουμε εάν χρησιμοποιήσουμε την πλήρη ικανότητα το μυαλό που μας.

Έχετε τη δυνατότητα να έχετε και να κάνετε οτιδήποτε θέλετε εάν ικανοποιήσετε όλους τους όρους που θα επιτρέψουν σε σας να χρησιμοποιήσετε το ισχυρό μυαλό σας στο μέγιστο βαθμό. Πρέπει πρώτα να γνωρίζετε αυτό που θέλετε. Το επόμενο βήμα είναι να επιθυμείτε με πάθος αυτό που θέλετε. Το επόμενο βήμα περιλαμβάνει την επεξεργασία προγραμματισμού = τις πεποιθήσεις σας. Εάν πιστέψετε πως μπορείτε θα επιτρέψουν στην κατάλληλη κατάσταση να εμφανιστεί, θα γίνει. Αλλά εάν οι πεποιθήσεις σας δεν το επιτρέψουν επειδή δεν το πιστεύετε πως μπορούν να εμφανιστούν, δεν θα γίνει αυτό που θέλετε.

Γι αυτό η ιδέα του υποσυνείδητου προγραμματισμού είναι τόσο σημαντική. Είναι ο μηχανισμός από τον οποίο οι παλαιές σκεπτόμενες διαδικασίες σας μπορούν να αλλάξουν και να έχετε νέες πεποιθήσεις. Στην πραγματικότητα, έχουν υπάρξει μελέτες που παρουσιάζουν ανθρώπους που ολοκληρώνουν μεγάλους άθλους με τη δύναμη του μυαλού τους. Αναγνωρίζοντας αυτήν την δύναμη και χρησιμοποιώντας την ευεργετικά θα σας βοηθήσει να πάρετε το πρώτο βήμα προς τη συνειδητοποίηση του στόχου σας και οτιδήποτε μπορείτε να το θελήσετε θα το έχετε. Μπορείτε να ευημερήσετε χωρίς πρόβλημα μόλις καταλάβετε τη δύναμη του μυαλού σας, και την χρησιμοποιήσετε για το σκοπό που δημιουργήθηκε: για να σας δώσει όλα και οτιδήποτε θελήσετε από την ζωή. Αλλά προτού να μπορέσετε να κάνετε οτιδήποτε πρέπει να είστε ανοικτοί στον κόσμο του μυαλού σας, και να δείτε την απέραντη δύναμη που το μυαλό σας έχει. Προκειμένου να γίνει αυτό τρυπάμε αρχικά στο υποσυνείδητό μας.



5.2 Ο νόμος της δόνησης

Ο νόμος της δόνησης φαίνεται εύκολο να κατανοηθεί αλλά μπορεί να περιπλεχτεί όταν δεν ξέρουν πώς λειτουργεί. Η μια αρχή που θα πάρετε από αυτήν την συζήτηση είναι ότι ο νόμος της δόνησης θα είναι πάντα εδώ μεταξύ μας και πάντα εν ενεργεία, εάν επιλέγουμε να την πιστέψουμε ή όχι.

Ο νόμος της δόνησης δηλώνει ότι όλα στον κόσμο, είναι ενέργεια. Η ενέργεια αποτελεί ολόκληρο τον κόσμο. Τοποθετείτε ένα μόνιο κάτω από ένα πολύ ισχυρό μικροσκόπιο και θα δείτε τα μόνια. Αυτά τα μόνια είναι σε μια σταθερή κατάσταση μετακίνησης. Εάν κοιτάζουμε μέσα σε ένα μόνιο θα δούμε ένα άτομο. Και μέσα σε αυτό το άτομο θα βρείτε ένα πρωτόνιο στο κέντρο με ένα ηλεκτρόνιο που το περιβάλλει. Αυτό είναι ενεργειακή δόνηση. Όλα δονούνται σε διαφορετικά ποσοστά ή ταχύτητες. Όταν η δόνηση είναι μέσα στο φάσμα της δυνατότητας ή συχνότητας μας, μπορούμε να ακούσουμε ή να δούμε την πηγή δόνησης της ενέργειας.

Επειδή δημιουργηθήκαμε από το Θεό ή από κάποιο άπειρο πνεύμα ή συνείδηση (όπως κάποιοι το αποκαλούνε), αυτή η υψηλότερη δύναμη δονείται επίσης. Και επειδή είμαστε ένα μέρος αυτής της δημιουργίας ή συνείδησης, είμαστε επίσης ενέργεια υπό μορφή σώματος. Δονούμαστε όπως τίποτα άλλο. Κάθε μέρος μας είναι μια δόνηση συμπεριλαμβανομένων των σκέψεων και των ήχων μας. Το φως δονείται επίσης. Δεδομένου ότι ξέρουμε πως οι οργανισμοί μας δονούνται και οι σκέψεις μας δονούνται επίσης, εάν γίνουμε ευθυγραμμισμένοι με τον κόσμο της δόνησης, εμείς θα είμαστε σε θέση να προσελκύσουμε οτιδήποτε οι δονήσεις δείχνουν. Αλλά οι σκέψεις μας, που επιστρέφουν στο συνειδητό και υποσυνειδητό μας, πρέπει να δονηθούν στον τόνο τον κατάλληλο για να επιτύχουν αυτό που επιθυμούμε. Γι αυτό πρέπει να ελέγξουμε τις σκέψεις μας μέσα στο συνειδητό και υποσυνειδητό μας ώστε να σιγουρευτούμε ότι όλη η εισαγωγή είναι στη δόνηση ή στην αρμονία με το σύμπαν/κόσμο.

5.2.1 Ο νόμος της έλξης

Όπως έχουμε το νόμο της δόνησης, έχουμε επίσης το νόμο της έλξης. Ο νόμος της έλξης είναι ένας νόμος που δηλώνει ότι υπάρχει ένα αίτιο και αποτέλεσμα σε όλα όσα σκεφτόμαστε και κάνουμε. Εάν σκεφτόμαστε για ένα ιδιαίτερο πράγμα, καταλήγουμε να το πάρουμε. Ακριβώς όπως είναι σημαντικό να μάθετε για το νόμο της δόνησης, πρέπει επίσης να μάθετε για το νόμο της έλξης. Εάν θέλετε να μάθετε

πώς να προσελκύσετε οτιδήποτε επιθυμείτε πρέπει να οργανώσετε μια έλξη για αυτό. Για να το πετύχετε αυτό, πρέπει να σιγουρευτείτε πως οι σκέψεις σας είναι μέσα στο υποσυνείδητο μυαλό σας και συνδέονται προς αυτό που προσπαθείτε να προσελκύσετε. Εάν δεν είναι, δεν θα το πάρετε, αντί' αυτού θα πάρετε αυτό που δεν θέλετε, επειδή το υποσυνείδητο μυαλό σας το σκέφτηκε.

Ο νόμος της έλξης είναι κάτι που υπάρχει εκτός από σας. Υπάρχει και επομένως είναι . Ο νόμος της έλξης είναι ένας νόμος που υπάρχει και δεν φεύγει. Μπορείτε να το ελέγξετε μέχρι ενός ορισμένου βαθμού από αυτό που δονείτε μέσα από τις σκέψεις σας που συνδέονται με εσάς. Το τελικό αποτέλεσμα είναι απλό, εάν επαναπρογραμματίζετε το υποσυνείδητο μυαλό σας για να δονηθείτε με τον κόσμο/σύμπαν, εσείς μπορεί να πάρετε αυτό που θέλετε με το να το σκέφτεστε και μόνο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

1.Η επιχειρηματικότητα γενικά

Η εργασία αποτελούσε πάντοτε και αποτελεί και σήμερα, μία από τις βασικότερες παραμέτρους της ζωής. Αν σκεφτεί κανείς ότι οι άνθρωποι εργάζονται κατά μέσο όρο 8 ώρες ημερησίως (τουλάχιστον στον ανεπτυγμένο κόσμο), αντιλαμβάνεται εύκολα, ότι περί το 1/2 της ανθρώπινης δραστηριότητας αναφέρεται στην εργασία.

Συνεπώς η επαγγελματική σταδιοδρομία του καθενός καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την ποιότητα της ζωής του. Στο πλαίσιο αυτό, οι βασικές επαγγελματικές επιλογές περιορίζονται σε δύο: ή θα εργαστεί κάποιος ως μισθωτός, ή ως ελεύθερος επαγγελματίας /επιχειρηματίας. Στην πρώτη περίπτωση θα απολαύσει την ασφάλεια και τη σταθερότητα, στη δεύτερη το ρίσκο και την εξέλιξη.

Η επιλογή του να εργαστεί κανείς ως ελεύθερος επαγγελματίας / επιχειρηματίας, είναι σαφώς μία απόφαση ζωής, μία απόφαση υψίστης σημασίας, αφού θα επηρεάσει σημαντικά την ποιότητα της ζωής του, την ευτυχία του ή και κάποτε... τη δυστυχία του! Βάση αυτής της επιλογής είναι πάντοτε η αντίληψη των υπέρ και των κατά μίας τέτοιας απόφασης: είτε αυτά αφορούν στο περιβάλλον στο οποίο θα δραστηριοποιηθεί (δηλαδή την αγορά με την

ευρύτερη έννοια), είτε στις προσωπικές του δεξιότητες και προτιμήσεις.

Έτσι, αν το επιχειρηματικό περιβάλλον είναι ευνοϊκό, η δημιουργία μίας επιχείρησης είναι ιδιαίτερα ελκυστική, αφού διαμορφώνονται υψηλές προσδοκίες κέρδους. Από την άλλη, αν τα χαρακτηριστικά του υποψήφιου επιχειρηματία ταιριάζουν με την επιχειρηματική δράση, τότε κατά πάσα πιθανότητα η ίδια η φύση φροντίζει για την επιλογή. Ο εργαζόμενος πολίτης σήμερα, φαντάζει ως μία επιχείρηση, ως μία επένδυση. Αν επιλέξει τη μισθωτή εργασία αναλαμβάνει μικρότερο κίνδυνο, αλλά έχει και μικρότερες προσδοκίες κέρδους. Από την άλλη αν επιλέξει να δημιουργήσει μία επιχείρηση, τότε αναλαμβάνει μεγαλύτερο κίνδυνο με μεγαλύτερες όμως προσδοκίες κέρδους.

Σε κάθε περίπτωση η επιλογή είναι μία διαδικασία αξιολόγησης εξωτερικών παραγόντων και εσωτερικής αναζήτησης, θέματα τα οποία πρέπει να προσδιοριστούν, να ερευνηθούν και τέλος να αξιολογηθούν επιμελώς, πριν την υλοποίηση οποιασδήποτε απόφασης.



1.1 Τι είναι επιχειρηματικότητα;

Επιχειρηματικότητα είναι μια **δυναμική** διαδικασία κατά την οποία τα άτομα σταθερά εντοπίζουν οικονομικές **ευκαιρίες** και τις εκμεταλλεύονται μέσα από την ανάπτυξη, παραγωγή και πώληση αγαθών και υπηρεσιών. Η διαδικασία αυτή απαιτεί την ύπαρξη ποιοτικών ιδιοτήτων στα άτομα, όπως εμπιστοσύνη στον εαυτό τους,

δυνατότητα και διάθεση ανάληψης κινδύνου και ένα αίσθημα προσωπικής δέσμευσης.

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για να αποκτήσει η σύγχρονη οικονομία της γνώσης δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας παράλληλα στην προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη του ανθρώπου και στην αποτελεσματική αντιμετώπιση πολυάριθμων φαινομένων κοινωνικής παθογένειας.

Πιο συγκεκριμένα, η επιχειρηματικότητα είναι ιδιαίτερα σημαντική διότι:

1. Συμβάλλει στην αποτελεσματική αντιμετώπιση της ανεργίας, αφού οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες νέες θέσεις εργασίας.

2. Συμβάλλει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής, ιδιαίτερα σε περιοχές που παρουσιάζουν σημαντική υστέρηση και έλλειμμα ανταγωνιστικότητας.

3. Δίνει ώθηση στην παραγωγικότητα, αυξάνει την ανταγωνιστική πίεση.

4. Απελευθερώνει το δυναμισμό που διαθέτουν οι άνθρωποι, εξασφαλίζοντας σε αυτούς σημαντικά οικονομικά οφέλη και ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα ικανοποίησης.

5. Αποτελεί την κινητήριο δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματα της προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και ποικιλία επιλογών στο καταναλωτικό κοινό.

2. Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα

Παρουσιάστηκε σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE), η ετήσια έκθεση του Ιδρύματος για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα (2009-2010). Η έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα αποτελεί την έβδομη περιοδική έκδοση του IOBE στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο ερευνητικό πρόγραμμα του Παγκόσμιου Παρατηρητηρίου για την.

Όπως προκύπτει από την έκθεση του IOBE, σημαντικό κομμάτι του πληθυσμού, υπό την πίεση της οικονομικής κρίσης, αναζητά διέξοδο στην επιχειρηματική δράση. Περίπου το 17% του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών -δηλαδή 1,2 εκατ. άτομα- δήλωσαν ότι σκοπεύουν να εισέλθουν στον επιχειρηματικό στίβο την επόμενη τριετία, που αποτελεί το υψηλότερο ποσοστό της τελευταίας πενταετίας. Τούτο

μπορεί να αποδοθεί στις δυσμενείς εξελίξεις στην εγχώρια αγορά εργασίας: τα άτομα ωθούνται στην επιχειρηματικότητα είτε λόγω πίεσης από πραγματική απώλεια θέσης εργασίας, είτε λόγω φόβου για ενδεχόμενη απώλειά της βραχυπρόθεσμα ή ακόμα λόγω της δυσαρέσκειας από την υπάρχουσα απασχόληση.

Από την έκθεση του IOBE προκύπτει ότι περισσότερα από 1,6 εκατ. άτομα αναπτύσσουν σήμερα επιχειρηματική δραστηριότητα στη χώρα μας, ενώ επιπλέον 1,2 εκατ. άτομα σχεδιάζουν να αναπτύξουν επιχειρηματική δράση εντός της επόμενης τριετίας. Το 2009, ο βασικός δείκτης της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα μειώνεται ελαφρώς, αν και η επίδοση αυτή αποτελεί τη δεύτερη υψηλότερη της τελευταίας πενταετίας. Αναλυτικά, το 8,8% (έναντι 9,9% το 2008) του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών -δηλαδή περίπου 610.000 άτομα- δήλωσαν ότι βρίσκονται στα αρχικά στάδια έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας, συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης. Η πτώση οφείλεται κυρίως σε περιορισμό των επίδοξων επιχειρηματιών, καθώς οι νέοι επιχειρηματίες διατηρούνται στα ίδια με τα περυσινά επίπεδα. Από την άλλη πλευρά, οι καθιερωμένοι επιχειρηματίες, δηλαδή οι επιχειρηματίες που είναι ιδιοκτήτες ή συνιδιοκτήτες μιας επιχείρησης που λειτουργεί τουλάχιστον 3,5 χρόνια, αυξάνονται το 2009, με το σχετικό ποσοστό να φτάνει στο υψηλότερο σημείο της πενταετίας (15,1%). Έτσι, η συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα στην Ελλάδα αφορά στο 23,6% του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, ποσοστό σχεδόν διπλάσιο από τις αντίστοιχες επιδόσεις των χωρών που βασίζονται στην καινοτομία, στις οποίες συγκαταλέγεται η Ελλάδα, αλλά και από το μέσο όρο του συνόλου των χωρών του GEM.

Όσον αφορά στους επιχειρηματίες που διέκοψαν τη δραστηριότητά τους κατά το 2009, αυξάνονται μόλις οριακά συγκριτικά με το 2008 (2,6% έναντι 2,3%). Έτσι, περίπου 180.000 άτομα δηλώνουν πως διέκοψαν τη λειτουργία ή έκλεισαν μια επιχείρηση που κατείχαν ή συμμετείχαν στη διοίκηση. Ως κύρια αιτία (45,7%) για την αναστολή προκρίνεται η έλλειψη επαρκούς κερδοφορίας.

Βασικά χαρακτηριστικά της Επιχειρηματικότητας Αρχικών Σταδίων στην Ελλάδα

Η ρηχότητα, η εσωστρέφεια και η μικρή συμβολή στην απασχόληση παραμένουν βασικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα. Το 2009, ένας στους τέσσερις επιχειρηματίες αρχικών σταδίων δηλώνει ως βασικό κίνητρο την ανάγκη, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό την προηγούμενη χρονιά ήταν 33,4%. Η ανάγκη

φαίνεται να κινητοποιεί τους επιχειρηματίες αρχικών σταδίων στην Ελλάδα σε εντονότερο βαθμό από ό,τι στις υπόλοιπες χώρες καινοτομίας, όπου ο μέσος όρος δεν ξεπερνά το 17%. Επιπλέον, θα πρέπει να σημειωθεί πως περίπου το 27% των εγχώριων επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (ποσοστό ελαφρώς ενισχυμένο από πέρυσι) δηλώνει ως κίνητρο το συνδυασμό ανάγκης και ευκαιρίας, γεγονός που υποδηλώνει πως, αν συνυπολογιστεί και αυτή η «συγκεκριμενοποιημένη» επιχειρηματικότητα ανάγκης, η πραγματική επιχειρηματικότητα αυτού του τύπου είναι τελικά αρκετά υψηλότερη.

Όσον αφορά στην επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, ο σχετικός δείκτης διευρύνεται και προσεγγίζει το 47% (39,5% πέρυσι) των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων. Κινητήριοι μοχλός της επιλογής αυτής αποτελεί σταθερά τα τελευταία χρόνια η αύξηση του εισοδήματος (26,8%), με την επιθυμία για μεγαλύτερη εργασιακή ανεξαρτησία να διέπει το 20% αυτών των επιχειρηματιών (14,5% το 2008).

Το 2009, το 42% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που εντόπισε η έρευνα του GEM δεν απασχολεί κάποιο άλλο άτομο (46,1% το 2008), δηλαδή τα εγχειρήματα αυτά δεν προσφέρουν θέσεις εργασίας πέρα από αυτή του/των μοναδικού(ων) ιδιοκτήτη(των). Το υπόλοιπο ποσοστό δηλώνει προφανώς ότι απασχολεί τουλάχιστον ένα άτομο ακόμα, με το 43% να προσφέρει εργασία κατά την ίδρυσή του το πολύ σε 5 άτομα.

Αποθαρρυντικά είναι τα αποτελέσματα της έρευνας αναφορικά με το βαθμό καινοτομίας προϊόντος: το ποσοστό των επιχειρηματιών που θεωρεί ότι τα προϊόντα/οι υπηρεσίες που (θα) προσφέρει είναι εντελώς νέα/ες για όλους τους πελάτες στους οποίους (θα) απευθύνονται υποχωρεί στο 13,1% και είναι χαμηλότερο του μέσου όρου των χωρών καινοτομίας (16,7%) αλλά και του συνολικού μέσου όρου των χωρών του GEM (17,2%). Ταυτόχρονα, σχεδόν οι μισοί επιχειρηματίες αρχικών σταδίων παραδέχονται πως τα προϊόντα τους δεν παρουσιάζουν καμία πρωτοτυπία, όπως πάντως συμβαίνει και στην υπόλοιπη Ευρώπη.

Ο εξαγωγικός προσανατολισμός φαίνεται να ενισχύεται ελαφρώς σε σχέση με πέρυσι. Παρ' όλο που δύο στις πέντε επιχειρήσεις συνεχίζουν να συναλλάσσονται μόνο με εγχώριους πελάτες, ένα 6,6% έχει ισχυρή εξαγωγική δραστηριότητα, με τουλάχιστον τα $\frac{3}{4}$ των πελατών να βρίσκονται εκτός συνόρων. Εξαιρετικά ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι, παρά το διαχρονικά έντονα λιανεμπορικό χαρακτήρα της μέσης ελληνικής επιχείρησης, η μεταποίηση τονώνεται το 2009. Ταυτόχρονα, τα $\frac{3}{4}$ των επιχειρήσεων με εξαιρετικά έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό (τουλάχιστον

το 75% των πελατών εκτός χώρας) δραστηριοποιούνται στο δευτερογενή τομέα. Φτωχές είναι οι επιδόσεις των νέων εγχειρημάτων σε όρους τεχνολογίας. Μόνο μία στις τρεις δηλώνει πως χρησιμοποιεί σχετικά νέες τεχνολογίες, με την έννοια ότι έχουν εμφανιστεί τα τελευταία 1-5 χρόνια στην αγορά.

Πρώτοι σε αυτοπεποίθηση αλλά... και φόβο αποτυχίας

Όπως κάθε χρονιά, οι Έλληνες κατατάσσονται στις πρώτες θέσεις ανάμεσα στις χώρες του GEM αναφορικά με το επίπεδο αυτοπεποίθησής τους σχετικά με τις γνώσεις, τα προσόντα και την απαιτούμενη εμπειρία για την έναρξη μιας επιχείρησης. Η επίδοση του 2009 (58%) είναι η δεύτερη υψηλότερη ανάμεσα στο σύνολο των χωρών του GEM. Ακόμα μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση εμφανίζουν οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων, μιας και σχεδόν το 90% αυτών δηλώνει ότι διαθέτει τις γνώσεις για να ξεκινήσει μια επιχείρηση. Όμως παρά την υπερβολική τους αυτοπεποίθηση, οι Έλληνες βρίσκονται ταυτόχρονα στις πρώτες θέσεις της παγκόσμιας κατάταξης και αναφορικά με το φόβο της αποτυχίας (45% του πληθυσμού). Το επίπεδο εκπαίδευσης έχει αποδειχθεί πως λειτουργεί αντιστρόφως ανάλογα της εμφάνισης φόβου για την αποτυχία. Έτσι, το υψηλότερο ποσοστό των Ελλήνων επιχειρηματιών που δέχονται πως ο φόβος για πιθανή αποτυχία του νέου εγχειρήματος έχει σημαντικές επιπτώσεις στις επιχειρηματικές τους αποφάσεις έχουν ολοκληρώσει μερικώς τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, ενώ μικρότερος είναι αυτός ο φόβος στους κατόχους πανεπιστημιακού διπλώματος.

Κοινωνική Επιχειρηματικότητα

Το 2009, η έρευνα του GEM εξέτασε για πρώτη φορά την έννοια της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας. Η κοινωνική επιχειρηματικότητα αφορά στα άτομα ή τους οργανισμούς που επικεντρώνονται σε επιχειρηματικές δραστηριότητες με κοινωνικούς ή περιβαλλοντικούς στόχους, όπως για παράδειγμα η ανακούφιση μειονεκτικών ομάδων, η ανακύκλωση, η λειτουργία πολιτιστικών χώρων, η παροχή υπηρεσιών φροντίδας κατ' οίκον σε ηλικιωμένους και αρρώστους κτλ. Σύμφωνα με την έρευνα, οι νεότεροι είναι περισσότερο ευαισθητοποιημένοι σε θέματα που άπτονται κοινωνικού ενδιαφέροντος, ενώ το μορφωτικό επίπεδο των εμπλεκομένων φαίνεται να συνδέεται θετικά με την πιθανότητα έναρξης μιας τέτοιας επιχείρησης.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα, το επίπεδο εμφάνισης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στις χώρες του GEM είναι 1,8%, με το ποσοστό της Ελλάδας να

φτάνει το 1,9% του πληθυσμού, όσο δηλαδή κατά μέσο όρο και στις χώρες που βασίζονται στην καινοτομία.

Οι εγχώριες επιχειρήσεις με κοινωνικό ή περιβαλλοντικό χαρακτήρα διαφέρουν ως προς το προσωπικό που απασχολούν. Η δυναμική της κοινωνικής επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα γίνεται προφανής και από τις προβλέψεις αναφορικά με τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης κατά την επόμενη πενταετία, καθώς πάνω από το 50% των κοινωνικών επιχειρηματιών θεωρεί πως η επιχείρηση θα δημιουργήσει τουλάχιστον 20 νέες θέσεις εργασίας στο διάστημα αυτό.

Μέσα από την έρευνα του GEM εξετάστηκε και ο βαθμός καινοτομικότητας των κοινωνικών επιχειρήσεων. Φαίνεται, λοιπόν, πως σχεδόν μία στις τρεις κοινωνικές επιχειρήσεις θεωρεί πως εισάγει ένα νέο προϊόν στη δεδομένη αγορά, ενώ ισάριθμο ποσοστό αναγνωρίζει ως καινοτόμο τον τρόπο παραγωγής που λαμβάνει χώρα στα πλαίσιά της. Ταυτόχρονα, το 48% των κοινωνικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα θεωρεί πως δρα σε μια εξειδικευμένη αγορά ή/και στοχεύει σε συγκεκριμένη ομάδα πελατών (niche market/customers).

Οι επιπτώσεις της κρίσης στην επιχειρηματικότητα

Η φετινή έρευνα του GEM έχει συμπεριλάβει ερωτήματα που σχετίζονται με την οικονομική κρίση και εξετάζουν ακριβώς αυτές τις αντιδράσεις των επιχειρηματιών σε κάθε χώρα.

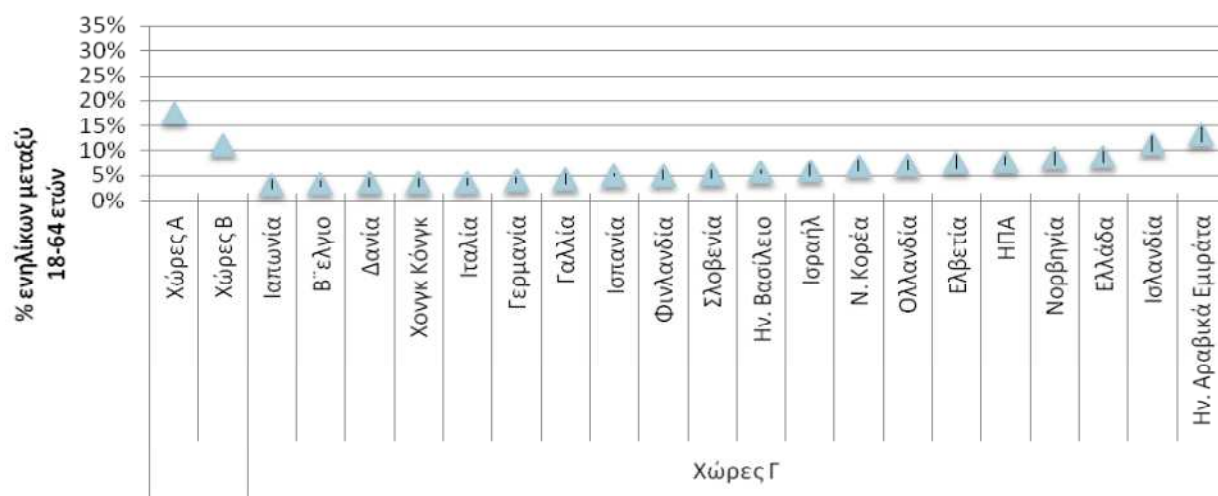
Γενικότερα, οι καθιερωμένοι επιχειρηματίες εμφανίζονται περισσότερο απαισιόδοξοι από ό,τι οι νέοι, γεγονός που μπορεί να αποδοθεί στη μεγαλύτερη εμπειρία, την τριβή με τα καθημερινά προβλήματα και τη βαθύτερη αντίληψη των απαιτήσεων για τη λειτουργία μιας επιχείρησης από τους πρώτους. Σε ό,τι αφορά στην ίδρυση μιας νέας επιχείρησης, τρεις στους τέσσερις καθιερωμένους Έλληνες επιχειρηματίες κρίνουν πως το 2009 κάτι τέτοιο ήταν σχετικά δυσκολότερο συγκριτικά με το 2008, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων αγγίζει οριακά το 70%. Ενδιαφέρον έχει το γεγονός ότι περίπου ένας/μία στους δέκα επιχειρηματίες (καθιερωμένοι και αρχικών σταδίων) δηλώνει πως αντιμετώπισε πολύ λιγότερες δυσκολίες κατά τη φετινή χρονιά στην προσπάθειά του/της να ιδρύσει μια επιχείρηση.

Η διατήρηση/ανάπτυξη των ήδη υφιστάμενων επιχειρήσεων φαίνεται να ήταν δυσκολότερη για τους καθιερωμένους επιχειρηματίες στην Ελλάδα. Ταυτόχρονα, μόλις το 13% των καθιερωμένων και το 17,5% των νέων και επίδοξων

επιχειρηματιών αναγνωρίζουν ευκαιρίες ανάπτυξης μιας επιχείρησης εν μέσω της επικρατούσας κρίσης.

Όσον αφορά στις επιπτώσεις της κρίσης στους επιμέρους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, προκύπτει ότι όλοι οι τομείς δραστηριότητας φαίνεται να έχουν πληγεί, με τις επιχειρήσεις του πρωτογενούς τομέα σε μεγαλύτερο βαθμό βάσει των αποτελεσμάτων. Και η μεταποίηση φαίνεται να έχει επηρεαστεί αρνητικά, καθώς η συντριπτική πλειοψηφία των μεταποιητικών επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει συρρίκνωση των ευκαιριών. Πάντως, υπάρχει και ένα 7% επιχειρηματιών από το χώρο της μεταποίησης που δηλώνει ότι οι ευκαιρίες αυξήθηκαν. Παρόμοια, αν και κατά τι λιγότερο αρνητική, είναι η εικόνα στις επιχειρήσεις που έχουν ως τελικό πελάτη τον καταναλωτή, παρ' όλο που και εδώ υπάρχει ένα μικρό ποσοστό που θεωρεί ότι η κρίση δημιούργησε ευκαιρίες.

Ποσοστό ατόμων ηλικίας 18-64 που εμπλέκεται σε επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων (νέοι και επίδοξοι επιχειρηματίες) ανά χώρα το 2009



Σημείο Α: χαμηλού κόστους, Σημείο Β: Βελτίωσης αποτελεσματικότητας, Σημείο Γ: καινοτομίας

Απόψεις Ελλήνων επιχειρηματιών για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων από το 2009 και μετά (%)

	Καθιερωμένοι επιχειρηματίες	Επιχειρηματίες αρχικών σταδίων
Πιο δύσκολη	65.9	53.1
Σχετικά πιο δύσκολη	9.1	15.9
Αμετάβλητος βαθμός δυσκολίας	14.5	20.7

Σχετικά λιγότερο δύσκολη	6	5.8
Λιγότερο δύσκολη	4.5	4.5
Σύνολο	100	100

Πηγή: IOBE, Επεξεργασία στοιχείων GEM

3. Δημιουργώντας την δική σας επιτυχημένη επιχείρηση

Συνήθως αυτοί που αποφασίζουν να γίνουν επιχειρηματίες αντί να ψάξουν πρώτα την ιδέα η το προϊόν που θα πουλήσουν αποφασίζουν πρώτα να γίνουν επιχειρηματίες και το άλλο το αφήνουν δεύτερο, αυτός είναι και ο λάθος τρόπος.

Άρα εδώ η πρώτη μας ερώτηση είναι αν πραγματικά κάποιος θέλει να γίνει επιχειρηματίας.

Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά:

- Είναι θετική άνθρωποι και μπορούν να υλοποιήσουν τις ιδέες τους, θέλουν πάντα να κερδίζουν.
- Δουλεύουν σκληρά πολύ πριν γίνουν επιχειρηματίες.
- Είναι πολύ ανεξάρτητες προσωπικότητες, δεν ικανοποιούνται να δουλεύουν για άλλους και να μην θέτουν στόχους.
- Είναι ικανοί ηγέτες κ μπορούν να προστατέψουν την επιχείρηση απ τους διάφορους κινδύνους.
- Τέλος να είναι " μέσα στα πράγματα " δηλαδή να έχει ένστικτο, αισθητήριο.



3.1 Η επιχειρηματική Ιδέα

Η κάθε *επιχείρηση* οφείλει την ύπαρξή της σε μια επιχειρηματική ιδέα. Η πορεία και η βιωσιμότητά της είναι και αυτό αποτέλεσμα εφαρμογής επιχειρηματικών ιδεών, οι οποίες όμως δεν σχετίζονται με την ίδρυσή της, αλλά με την μετέπειτα πορεία της.

Πολλά είναι τα παραδείγματα που αποδεικνύουν ότι η επιχειρηματική ιδέα και μάλιστα η καινοτόμα ιδέα είναι η αρχή της επιτυχίας της επιχείρησης, είναι ο μοχλός εκκίνησής της χωρίς να μπορεί να έχει συμμετοχή στο τελικό επιδιωκόμενο σκοπό της επιχείρησης. Η καινοτόμα βεβαίως ιδέα δεν έχει το αποκλειστικό προνόμιο στην επιτυχία, είναι ένας από το πλήθος των συντελεστών της.

Είναι προφανές ότι η επιχειρηματική ιδέα οφείλει να είναι υπαρκτή σε όλα τα στάδια ανάπτυξης της επιχείρησης, στη σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου, στη χάραξη της στρατηγικής, στο μοντέλο διοίκησης, στη φυσιολογική λειτουργία, στην αναδιοργάνωση, στη διάσωση ακόμη και στην τελική παύση της επιχείρησης.

Είναι επίσης προφανές ότι η κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα, για να έχει επιτυχία, θα πρέπει να ταιριάζει με τις ικανότητες, τα προσόντα και τις οικονομικές δυνατότητες του υποψήφιου επιχειρηματία.

Ακριβώς λοιπόν για αυτόν τον λόγο, εμείς οι υποψήφιοι επιχειρηματίες θα πρέπει να:

- Διερευνήσουμε τις ικανότητες τις γνώσεις και τις εμπειρίες μας
- Διερευνήσουμε τα κίνητρα και την αφοσίωση στην συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα
- Αποσαφηνίσουμε τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνουμε στο πλαίσιο της συγκεκριμένης επιχειρηματικής ιδέας
- Εκτιμήσουμε τα απαιτούμενα κεφάλαια έναρξης και λειτουργίας μιας επιχείρησης
- Αυτοαξιολογήσουμε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματά μας ως υποψήφιου επιχειρηματία

3.2 Το επιχειρηματικό περιβάλλον

Έτσι, αναδεικνύεται η σημασία της γνώσης του ευρύτερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος και θα πρέπει να δοθούν απαντήσεις σε ερωτήματα τύπου «τι θα πουλώ», «σε ποιους», «γιατί» κλπ. Προκύπτει λοιπόν η ανάγκη για μία συστηματική

και ολοκληρωμένη ανάλυση του περιβάλλοντος που πρόκειται να δράσει η μελλοντική επιχείρηση και να

εκτιμηθεί μία σειρά από παράγοντες, που επηρεάζουν άμεσα τις πιθανότητες επιτυχίας της όποιας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.

Το πρώτο που καλείται να αξιολογήσει ένας υποψήφιος επιχειρηματίας είναι το λεγόμενο «ευρύτερο-μάκρο περιβάλλον», προκειμένου να εντοπίσει τις σημαντικότερες ευκαιρίες ή απειλές που ενυπάρχουν σ' αυτό. Το ευρύτερο-μάκρο περιβάλλον χαρακτηρίζεται από 6 διαστάσεις: τη δημογραφική, την κοινωνική την τεχνολογική, την οικονομική, την πολιτική-νομική και τέλος, την παγκόσμια.

Στη σύγχρονη δυτικοευρωπαϊκή κοινωνία, λόγου χάρη, η οποία χαρακτηρίζεται από υπογεννητικότητα, η 3η ηλικία διαφαίνεται όλο και περισσότερο ως μία ανερχόμενη πληθυσμιακή μερίδα που θα αποτελέσει μία από τις σημαντικότερες αγορές-στόχο(δημογραφική διάσταση).

3.2.1 Αρχή Pareto

Η Αρχή του Pareto, στο ευρύτερο πλαίσió της, υποστηρίζει ότι 80% των αποτελεσμάτων προκύπτουν από 20% των μέσων ή αιτίων. Με άλλα λόγια, ο Κανόνας 80-20 σημαίνει ότι, σε κάθε κατάσταση, λίγοι παράγοντες (20%) είναι ζωτικοί και πολλοί (80%) είναι επουσιώδεις.

Αν πάρουμε για παράδειγμα τους πελάτες μιας επιχείρησης, όλοι θα συμφωνήσουμε πως κάποιιοι είναι περισσότερο σημαντικοί από κάποιους άλλους ενώ ορισμένοι «κοστίζουν» πολύ περισσότερο από κάποιους άλλους. Ο κανόνας 80/20 μας λέει πως το 80% των κερδών μιας επιχείρησης προέρχεται από το 20% των πελατών της. Γνωρίζοντας αυτό το 20% των πελατών που σας φέρνουν τα περισσότερα κέρδη μπορεί να σας βοηθήσει σημαντικά. Μπορείτε να τους μελετήσετε και να τους «προσέξετε» περισσότερο από κάποιους άλλους, να ερευνήσετε τους λόγους που τους κάνουν περισσότερο επικερδής και στη συνέχεια να χρησιμοποιήσετε τις πληροφορίες αυτές και σε άλλους πελάτες ώστε να τους μετατρέψετε και αυτούς σε περισσότερο κερδοφόρους.

Αν και ο κανόνας αυτός δεν έχει μεγάλη επιστημονική βάση, μας δίνει πολύ χρήσιμα συμπεράσματα για τις αναλογίες μεταξύ πωλήσεων, πελατών και κερδών σε μια επιχείρηση. Αυτό που μπορείτε να κάνετε είναι να προσπαθήσετε να εφαρμόσετε τον κανόνα 80/20 στην επιχείρησή σας, και να δείτε ποιες νέες γνώσεις μπορείτε να αποκτήσετε. Ο κανόνας αυτός μπορεί να σας βοηθήσει να δείτε σε ποια σημεία στην επιχείρησή σας θα πρέπει να δώσετε το μεγαλύτερο βάρος σας. Θα πρέπει να εντοπίσετε ποιο είναι αυτό το 20% των πελατών και των προϊόντων σας με το οποίο αξίζει να ασχοληθείτε και το οποίο μπορεί να σας προσφέρει υψηλές αποδόσεις.

Υπάρχει μια θεωρία του μάνατζμεντ που προτείνει την εφαρμογή της Αρχής του Pareto σε αυτό που αποκαλείται Superstar Management. Οι υποστηρικτές της θεωρίας υποστηρίζουν ότι, αφού 20% των ανθρώπων σας παράγουν 80% των αποτελεσμάτων σας, θα πρέπει να εστιάσετε τον περιορισμένο χρόνο σας στη διεύθυνση μόνον αυτού του 20%, των σούπερσταρ. Αυτό που παραβλέπει η θεωρία είναι ότι 80% του χρόνου σας πρέπει να δαπανάται σε αυτό που είναι πραγματικά σημαντικό. Το να βοηθάς τους καλούς να γίνουν καλύτεροι είναι αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του χρόνου από το να βοηθάς τους έξοχους να γίνουν καταπληκτικοί. Εφαρμόστε την Αρχή του Pareto σε ό,τι κάνετε, αλλά χρησιμοποιήστε την με σύνεση.



3.3 Στρατηγικές έναρξης

3.3.1 Επιλογή προϊόντος και αγοράς

Όταν αποφασίσει ο υποψήφιος επιχειρηματίας να αρχίσει τις δραστηριότητες μιας επιχείρησης πρέπει να επιλέξει ποιο προϊόν ή υπηρεσία θα προσφέρει αυτή η νέα επιχείρηση και σε ποια συγκεκριμένη αγορά θα στοχεύσει.

3.3.2 Διαφοροποίηση

Θα πρέπει να επιλεχθούν προϊόντα ή υπηρεσίες και αγορές στις οποίες μπορεί να διαφοροποιηθεί η νέα επιχείρηση. Σωστό θα ήταν να μην προσπαθήσει να αναμετρηθεί με μεγαλύτερους επιτυχημένους ανταγωνιστές. Θα πρέπει να ξεκινήσει κάτι διαφορετικό.

3.3.3 Καινοτομία με διάφορους τρόπους

Για να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό, ο υποψήφιος επιχειρηματίας πρέπει να καινοτομήσει. Να παράγει δηλαδή κάποιο προϊόν διαφορετικό από τα άλλα που υπάρχουν ήδη ή κάτι καινούργιο όπως π.χ. μια καινοτομία είναι τα κινητά με κάμερα, ιντερνέτ κ.λ.π .

Θα πρέπει επίσης να καινοτομήσει στην τιμολογιακή πολιτική, την εξυπηρέτηση πελατών, ή στη διανομή.

3.3.4 Η επιλογή της εύκολης λύσης

Ο υποψήφιος επιχειρηματίας στην προσπάθειά του να διαφοροποιήσει την προσφορά του θα πρέπει να επικεντρωθεί σε μια σχετικά εύκολη κατηγορία προϊόντων και σε μια μικρή και εύκολη αγορά, έτσι ώστε οι περιορισμένοι πόροι να χρησιμοποιηθούν όσο πιο αποτελεσματικά γίνεται.

3.3.5 Η μελέτη

Τέλος πριν υιοθετήσει την ιδέα του για το προϊόν ή την υπηρεσία πρέπει να μελετήσει προσεκτικά. Όχι μόνο με έρευνες αγοράς αλλά να συνομιλήσει με άλλους επιχειρηματίες έμπειρους που είναι χρόνια στην αγορά και να μάθει όσα περισσότερα μπορεί για την αγορά.

3.3.6 Υπόδειγμα προϊόντος/αγοράς

	Υπάρχον προϊόν	Αναμορφωμένο προϊόν	Νέο προϊόν
Υπάρχουσα αγορά	Σαμπουάν για γυναίκες	Ευχετήριες κάρτες από ανακυκλωμένο χαρτί	Φωτογραφική μηχανή μιας χρήσης
Αναπτυσσόμενη αγορά	Ρούχα για επαγγελματίες	Μεταφορές δεμάτων 24 ώρες	Αγωνιστικά αυτοκίνητα

	γυναίκες	το 24ωρο	
Άγνωστη αγορά	Κινητά τηλέφωνα	Προσωπικοί ηλεκτρονικοί υπολογιστές	Βίντεο Δίσκοι λείζερ

Παρατηρώντας τον παραπάνω πίνακα θα λέγαμε ότι τα τελευταία 2 κελιά Νέο προϊόν /Αναπτυσσόμενη αγορά και Αναμορφωμένο προϊόν/Άγνωστη αγορά έχουν αυξημένο κίνδυνο αλλά είναι πιθανά πολύ κερδοφόρα.

3.4 Το επιχειρηματικό σχέδιο

Αν πρόκειται κάποιος να ξεκινήσει μια επιχείρηση, πρέπει να φτιάξει ένα επιχειρηματικό σχέδιο πριν ξεφύγει από την πορεία του. Μπορεί να το διαμορφώσει και να το αλλάξει αν χρειαστεί αλλά σε καμιά περίπτωση να ξεκινήσει χωρίς αυτό.

Ένα από τα πιο συνηθισμένα λάθη που γίνονται όταν φτιάχνεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι ότι γίνεται πολύ μεγάλο. Ένα επιχειρηματικό σχέδιο που είναι τόσο μεγάλο και τόσο λεπτομερές είναι λιγότερο αποτελεσματικό και δεν διαβάζεται εύκολα.

Το επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να γραφτεί συνταχθεί είτε από τον ίδιο τον επιχειρηματία είτε ο επιχειρηματίας να προσλάβει κάποιον ειδικό.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να θυμάται ότι όλος ο σχεδιασμός και οι βασικές στρατηγικές για την επιχείρηση πρέπει να είναι δικές του.

Στοιχεία σχεδίου

Το επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει να έχει την παρακάτω διάρθρωση:

- **Εξώφυλλο-Τίτλος:** Περιλαμβάνει το Όνομα επιχείρησης και τα υπόλοιπα στοιχεία.
- **Πίνακας περιεχομένων:** Πολλοί αναγνώστες βιάζονται έτσι θα ανατρέξουν στους πιο σημαντικούς τομείς μέσω των περιεχομένων.
- **Περίληπτική Εισαγωγή:** Η ιδέα της επιχείρησης σε 1-3 σελίδες.
- **Γενική Περιγραφή της Επιχείρησης:** Δηλαδή παρουσίαση του προσφερόμενου προϊόντος /υπηρεσίας και της αγοράς της οποίας απευθύνεται.
- **Στόχοι και Στρατηγικοί:** Σύντομη αναφορά των στόχων της επιχείρησης και των στρατηγικών που θα χρησιμοποιήσει για την επίτευξη αυτών των σκοπών.

➤ **Περιγραφή του Προϊόντος/Υπηρεσίας:** Αυτός και ο επόμενος τομέας είναι “καρδιά” του σχεδίου. Επισημαίνει τα σημαντικά χαρακτηριστικά του προϊόντος ή της υπηρεσίας και τα πλεονεκτήματα που έχει για τους πελάτες-αγοραστές.

➤ **Περιγραφή της Αγοράς:** Περιλαμβάνει σχόλια για τους πόρους που θα χρειαστούν και τους σημαντικούς παράγοντες επιτυχίας. Επίσης προβλέπει πώς η αγορά θα αυξηθεί ή θα αλλάξει στα επόμενα χρόνια.

➤ **Ανταγωνισμός:** Παρουσιάζει τα δυνατά και αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών καθώς επίσης επίπεδα κερδών και μερίδα αγοράς.

➤ **Marketing και Πωλήσεις:** Πρέπει να έχει ένα σχέδιο δράσης για να κάνει τους πελάτες να αγοράσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες.

➤ **Κατασκευή-Ποιότητα:** Εξηγεί πώς θα παραχθούν τα προϊόντα και πώς θα εξασφαλιστεί η ποιότητα.

➤ **Οργάνωση και Διοίκηση:** Αυτό είναι σημαντικό για πολλούς επενδυτές. Επισημαίνει τον τρόπο που η διοικητική ομάδα της νέας επιχείρησης καλύπτει τα βασικά χαρακτηριστικά και τις ανάγκες της.

➤ **Οικονομικός Σχεδιασμός:** Οι οικονομικές προβλέψεις είναι το κύριο στοιχείο του κάθε σχεδίου. Πρέπει δηλαδή το κάθε σχέδιο να συμπεριλαμβάνει μηνιαίες και τριμηνιαίες προβλέψεις, και ετήσιες προβλέψεις παραγγελιών, προβλέψεις κερδών και ζημιών και προβλέψεις δαπανών κεφαλαίου.

➤ **Παρουσίαση των μετόχων:** Καταγραφή των μετόχων και των συνεισφορών τους σε χρήματα ή οτιδήποτε άλλο.

➤ **Πρόγραμμα Κεφαλαίων :** Εδώ φαίνεται που θα απευθυνθούν για χρήματα οι υποψήφιοι επιχειρηματίες και τι ποσοστό ιδιοκτησίας της εταιρίας θα έχουν οι επενδυτές ως αντάλλαγμα.

➤ **Χρήση των Κεφαλαίων:** Δηλαδή πώς θα χρησιμοποιηθούν τα χρήματα.

➤ **Απόδοση στους Επενδυτές:** Αναφέρει στοιχεία για την απόδοση που πρέπει οι επενδυτές και εξηγεί τον τρόπο ρευστοποίησης της επένδυσής τους.

➤ **Προϋποθέσεις:** Παρουσίαση εναλλακτικών στρατηγικών σε περίπτωση που οι υποθέσεις δεν υλοποιηθούν

➤ **Υλικό Υποστήριξης :** Συμπεριλαμβάνει διαφημιστικά έντυπα, άρθρα, τεχνικά έντυπα οτιδήποτε μπορεί να βοηθήσει τους επενδυτές να μάθουν για την εταιρία.

3.5 Χρηματοδότηση της έναρξης

Οι περισσότεροι οικονομικοί πόροι για την χρηματοδότηση μιας εταιρίας είναι:

Προσωπικό κεφάλαιο και δανεισμός: Οι περισσότεροι επιχειρηματίες χρηματοδοτούν την επιχείρησή με δικά τους κεφάλαια όταν αυτή δεν χρειάζεται μεγάλα κεφάλαια.

Άλλος τρόπος είναι ο δανεισμός από τράπεζες. Για να γίνει αυτό θα πρέπει να μπει μια προσωπική εγγύηση.

Φίλοι και Συνεργάτες: Άλλες πηγές χρηματοδότησης είναι η οικογένεια, οι φίλοι και στενοί συνεργάτες που δένονται ως επενδυτές.

Επενδυτές: Άτομα ή επενδυτικές εταιρίες, που κερδίζουν χρήμα επενδύοντας σε νέες επιχειρήσεις. Αυτοί συνήθως έχουν πολλά κεφάλαια διαθέσιμα αλλά είναι επίσης πολύ εκλεκτικοί.

Κράτος: Υπάρχουν πολλά εθνικά, περιφερειακά και τοπικά οικονομικά προγράμματα που έχουν ως στόχο να ενισχύσουν τους πολίτες να ξεκινήσουν την δική τους επιχείρηση.

3.6 Marketing και Πωλήσεις

Το Μάρκετινγκ είναι ένας όρος που δεν μπορεί να αποδοθεί με έναν αντίστοιχο όρο στα Ελληνικά. Και καθώς, πολλοί ορισμοί έχουν δοθεί για τη επιχειρησιακή λειτουργία, στεκόμαστε σ' αυτόν που Ρ. Κοτλερ (ο πιο διάσημος θεωρητικός του Μάρκετινγκ) έδωσε:

Μάρκετινγκ είναι η κοινωνική και διοικητική διεργασία μέσω της οποίας άτομα και ομάδες ατόμων παίρνουν ότι χρειάζονται και θέλουν, διαμέσου της δημιουργίας, προσφοράς και συναλλαγής προϊόντων αξίας με άλλους.

Πιο απλά: όλες εκείνες οι δραστηριότητες που οδηγούν στη συναλλαγή προϊόντων ή / και υπηρεσιών με τον πλέον αποδοτικό τρόπο για τον πωλητή.

Πολλοί επιχειρηματίες χρησιμοποιούν για το marketing της εταιρίας γραφεία συμβούλων marketing, αντιπροσώπους, διανομείς, μεταπωλητές.

Επίσης κάποιιοι άλλοι τρόποι για να πουληθούν τα προϊόντα είναι με Α) Άμεση Ταχυδρόμηση. Β) Εξαγορά ονόματος και Μεταπώληση ιδιωτικών μαρκών, όπως π.χ. όταν μια μικρή εταιρία κατασκευάζει λογισμικό και την πουλάει σε μια μεγαλύτερη. Γ) Μέσω ίντερνετ, καθώς το ίντερνετ προσελκύει όλο και περισσότερο κόσμο και είναι το μέλλον. Δ) Franchising, αυξάνει την δυνατότητα για marketing και πωλήσεις χωρίς ο επιχειρηματίας να χρησιμοποιεί δικούς του πόρους.

Τέλος ένας κοινός τρόπος αλλά δαπανηρός επίσης είναι για την προσέλκυση των πελατών είναι η διαφήμιση στα ΜΜΕ. Μια εναλλακτική λύση είναι η χρήση των δελτίων τύπου στις στήλες παρουσίασης νέων προϊόντων, των περιοδικών, στο ιντερνέτ.

3.7 SWOT Ανάλυση στην επιχείρησή σας

Στο άρθρο αυτό θα δούμε κάποια βασικά στοιχεία για την SWOT Analysis, και θα σας δείξουμε πως μπορείτε να την χρησιμοποιήσετε στην επιχείρησή σας. Η SWOT Analysis, παρόλο που περάσανε περισσότερα από 40 χρόνια από τότε που αναπτύχθηκε, θεωρείται ακόμα και σήμερα σημαντικό “εργαλείο” στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων και όχι μόνο. Πατέρας της SWOT Analysis φέρεται να είναι ο Albert Humphrey, καθηγητής την δεκαετία του 60 και 70 στο Stanford University.

Η Ανάλυση SWOT εξετάζει τα **Ισχυρά** (Strengths) και **Αδύναμα** σημεία (Weaknesses) μιας επιχείρησης, τις **Ευκαιρίες** (Opportunities) και **Απειλές** (Threats) από το περιβάλλον που δραστηριοποιείται. Χρησιμοποιείτε από πολλές επιχειρήσεις προκειμένου να αξιολογήσουν την κατάσταση που βρίσκονται σήμερα με σκοπό να πάρουν αποφάσεις και να διαμορφώσουν έτσι την μελλοντική στρατηγική τους.

Η Ανάλυση SWOT χωρίζεται σε δύο βασικά μέρη. Στην ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι τα Δυνατά (Strengths) και Αδύναμα (Weaknesses) σημεία, και στην ανάλυση του εξωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης που είναι οι Ευκαιρίες (Opportunities) και οι απειλές (Threats).

Παρακάτω θα σας βοηθήσουμε να εφαρμόσετε μια ανάλυση SWOT για την επιχείρησή σας.

Οι **Δυνατότητες** και οι **Αδυναμίες** της επιχείρησης είναι εσωτερικοί παράγοντες που εντοπίζονται από την ανάλυση και των λειτουργιών και συστημάτων της επιχείρησης.

Τα **ΔΥΝΑΤΑ** σημεία σε μια επιχείρηση μπορούν να περιλαμβάνουν:

- Κάποια “ειδικά” προϊόντα και υπηρεσίες που δεν υπάρχουν στην αγορά.
- Υγιής οικονομική κατάσταση (ταμειακές ροές, αυξανόμενος κύκλος εργασιών και κερδοφορία, κλπ.).
- Σωστή οικονομική διαχείριση.
- Ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα και καλή σχέση με την τράπεζα.

- Καλή φήμη και brand name.
- Ηγέτης σε ένα επιλεγμένο τμήμα της αγοράς (niche market).
- Ύπαρξη πατέντας ή πνευματικών δικαιωμάτων.
- Εκπαιδευμένους και έμπιστους υπαλλήλους.
- Η γνώση και εμπειρία του αντικειμένου.
- Η καλή τοποθεσία της επιχείρησης.
- Η απάντηση στην ερώτηση, “τι είναι αυτό που κάνουμε καλά;”
- Το “ανταγωνιστικό πλεονέκτημα” της επιχείρησης!
- Κάτι το οποίο προσφέρει η επιχείρηση το οποίο δεν προσφέρει κανείς άλλος!

Τα **ΑΔΥΝΑΤΑ** σημεία ή τα σημεία που μειονεκτεί η επιχείρησή μπορούν να είναι:

- Η κακή οικονομική διαχείριση.
- Οι μικρές ικανότητες διοίκησης και οργάνωσης της επιχείρησης.
- Το ανεπαρκές κεφάλαιο κίνησης.
- Αδυναμία είσπραξης οφειλών από πελάτες.
- Μη υιοθέτηση πρακτικών μάρκετινγκ.
- Το μη εξειδικευμένο και ανεκπαιδευτο προσωπικό της επιχείρησης.
- Προβλήματα στις λειτουργίες της (π.χ. στην παραγωγή, διανομή, προώθηση, τιμολόγηση, κτλ.)
- Οι απαντήσεις στις ερωτήσεις: “τι είναι αυτό που ΔΕΝ κάνουμε καλά;”, “σε ποια σημεία υστερούμε έναντι του ανταγωνισμού;”, “τι θα πρέπει να αποφύγουμε;”

Οι **Ευκαιρίες** και **Απειλές** της επιχείρησης εντοπίζονται από την μελέτη του εξωτερικού περιβάλλοντος στο οποίο και δραστηριοποιείτε η επιχείρηση. Εξωγενείς παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την λειτουργία της επιχείρησης είναι οι πολιτικοί παράγοντες (ένα καινούριο νομοσχέδιο, ή ακόμα και μια αλλαγή στην κυβέρνηση), οικονομικοί (αύξηση φορολογίας, μείωση επιτοκίων), κοινωνικοί (αύξηση πληθυσμού, ανεργία) και τεχνολογικοί (νέες μεθόδους παραγωγής, νέες τεχνολογίες,).

Οι **ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ** σε μια επιχείρηση μπορούν να περιλαμβάνουν:

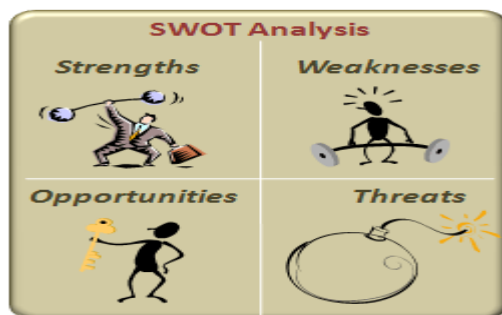
- Νέες υποδομές που δημιουργούνται (πχ. Εγνατία Οδός, Βιοτεχνικές Περιοχές, κλπ.).

- Οι επιδοτήσεις από αναπτυξιακά Εθνικά και Ευρωπαϊκά προγράμματα (πχ. ΕΣΠΑ).
- Τα “κενά” στην αγορά τα οποία να μπορεί να τα καλύψει η επιχείρησή σας.
- Η “ανάγκη” για νέα προϊόντα και υπηρεσίες από τους καταναλωτές.
- Οι αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών.
- Η ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής (π.χ. μέσω του Διαδικτύου).
- Η τεχνολογική πρόοδος (νέα υλικά, νέες μέθοδοι παραγωγής, έξυπνα συστήματα, κλπ.).
- Οι νέοι τρόποι εύρεσης και αγοράς προϊόντων από τους καταναλωτές (πχ. amazon, e-shop, eBay, κλπ.).
- Οι νέοι τρόποι δικτύωσης των νέων (πχ. blogs, facebook, κλπ.).

Οι **ΚΙΝΔΥΝΟΙ** (ή απειλές) που μπορούν να εμφανιστούν περιλαμβάνουν:

- Μια Παγκόσμια Οικονομική Κρίση.
- Μια ενδεχόμενη μείωση της κατανάλωσης.
- Η αύξηση του ανταγωνισμού.
- Η είσοδος πολλών νέων επιχειρήσεων στην αγορά.
- Μια ενδεχόμενη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών.
- Η υπερβολική εξάρτηση από έναν Προμηθευτή.
- Η αύξηση των τιμών από τους Προμηθευτές
- Αλλαγές στη νομοθεσία (πχ. αύξηση φορολογίας, επιπλέον άδειες ή εγκρίσεις για άδεια λειτουργίας, κλπ.)
- Οι Διεθνές πολιτικό-οικονομικές συγκυρίες (π.χ τρομοκρατία, αύξηση πετρελαίου, κλπ.).
- Μια ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού και των επιτοκίων.
- Η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες (πχ. αύξηση ακάλυπτων επιταγών, κλπ.).

Είναι στο χέρι σας να βρείτε τον τρόπο ώστε να μετατρέψετε τις “απειλές” σε “ευκαιρίες”. Εξάλλου λέγεται, ότι κάθε απειλή είναι απλά μια συγκαλυμμένη ευκαιρία!



Τι μπορείτε να κάνετε με την ανάλυση SWOT

Η ανάλυση SWOT μπορεί να αποτελέσει ένα πολύ σημαντικό εργαλείο για κάθε επιχείρηση. Μέσω αυτού μπορείτε να εντοπίσετε και να αξιοποιήσετε τα Δυνατά σημεία της επιχείρησης, να επενδύσετε πάνω σε αυτά και να εκμεταλλευτείτε τις μελλοντικές ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν. Μπορείτε να προσδιορίσετε τις Απειλές και τους Κινδύνους που θα παρουσιαστούν και να τους αποφύγετε με τα κατάλληλα βήματα.

Θα πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι η αξιολόγηση της υπάρχουσας στρατηγικής θα βοηθήσει στην διαμόρφωση της νέας. Οι πληροφορίες και οι γνώσεις που θα αποκτήσετε μέσα από την διαδικασία της SWOT Analysis, θα μειώνουν σημαντικά το ρίσκο κατά την διαδικασία λήψης αποφάσεων. Θα σας δοθεί έτσι η δυνατότητα να προβείτε σε μελετημένες και στρατηγικού τύπου αποφάσεις.

Εσείς από την πλευρά σας βρείτε τα Δυνατά σημεία της επιχείρησης σας, και επενδύστε σε αυτά. Βρείτε τα Αδύνατα, και διορθώστε τα. Εκμεταλλευτείτε της μελλοντικές Ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν. Εντοπίστε τους πιθανούς Κινδύνους και προετοιμαστείτε κατάλληλα! Μην αφήνετε τα πράγματα στην τύχη τους! Καταγράψτε τα όλα και φτιάξτε ένα απλό πλάνο εφαρμογής και υλοποίησης!



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

1.Θετικά συναισθήματα στη λειτουργία των οργανισμών

Έρευνες έχουν δείξει ότι τα αισιόδοξα άτομα τείνουν να θέτουν υψηλότερους στόχους με συνέπεια την υψηλότερη απόδοση τους (Locke & Latham, 1990). Το βίωμα επίσης, θετικών συναισθημάτων τους κρατά περισσότερο προσανατολισμένους στο στόχο τους, με συνέπεια την καλύτερη αποδοτικότητά τους (George & Brief, 1996). Τα θετικά άτομα στην πορεία προς την επίτευξη του στόχου τους ερμηνεύουν τις δυσκολίες και τις ματαιώσεις που συναντούν ως μια προσωρινή κατάσταση και δεν αποθαρρύνονται εύκολα (Burke, Brief & George, 1993). Είναι επίσης περισσότερο συνεργάσιμα με συνέπεια να οργανώνουν ένα πολύ καλό υποστηρικτικό δίκτυο μέσα στον εργασιακό τους χώρο, το οποίο τους βοηθά στην επίτευξη των στόχων τους (Staw et al., 1994). Έχουν έτσι περισσότερες πιθανότητες να επιλεγούν ως εκπρόσωποι των συλλογικών τους οργάνων καθώς επίσης και ως προϊστάμενοι συχνότερα. Έτσι μπορεί να είναι πιο επιτυχημένα, όχι μόνο εξαιτίας της υψηλής παραγωγικότητάς τους αλλά και επειδή είναι πιο εξοικειωμένα με τις διαπροσωπικές όψεις της οργανωτικής ζωής.

Η θετική στάση των εργαζομένων ενός οργανισμού συμβάλει τόσο στην προσωπική και την επαγγελματική τους επιτυχία, όσο και στην καλή λειτουργία και την υψηλή αποδοτικότητα του ίδιου του οργανισμού. Ας δούμε αναλυτικότερα πως ακριβώς επιτυγχάνεται αυτό.

Σύμφωνα με τον κύριο εκφραστή της θεωρίας της θετικής ψυχολογίας τον Dr. Martin Seligman, τα αισιόδοξα άτομα παρέμεναν διπλάσιο χρονικό διάστημα στην εργασία τους και πουλούσαν περισσότερες ασφάλειες σε σχέση με τους απαισιόδοξους (Seligman & Schulman, 1986). Η διερεύνηση του ερωτήματος εάν ο χαρούμενος εργαζόμενος είναι και παραγωγικός δεν έχει δώσει ακόμη σαφή αποτελέσματα. Έτσι τα αποτελέσματα κάποιων ερευνών θεωρούν ότι υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στην ψυχολογική διάθεση των εργαζομένων και στην επαγγελματική απόδοση ενώ κάποια άλλα δεν το υποστηρίζουν. Ο κυριότερος ίσως λόγος της διαφωνίας αυτής είναι μεθοδολογικός και επικεντρώνεται κυρίως στη σύγκριση που επικρατεί ανάμεσα στους όρους ευτυχία, επαγγελματική ικανοποίηση

1.2.Επαγγελματική Απόδοση

Μεγάλο ερευνητικό ενδιαφέρον έχει προκαλέσει, επίσης, η μελέτη των θετικών συναισθημάτων σε σχέση με την απόδοση των εργαζομένων και συγκεκριμένα το κατά πόσο ο χαρούμενος εργαζόμενος είναι και παραγωγικός (happy and productive thesis). Για παράδειγμα, οι Seligman & Schulman (1986) έδειξαν ότι τα αισιόδοξα άτομα παρέμεναν δύο φορές περισσότερο στην εργασία τους και είχαν πωλήσει περισσότερες ασφάλειες σε σχέση με τους απαισιόδοξους.

Οι Cropanzano και Wright (2001) κάνουν μία ανασκόπηση των ευρημάτων σχετικά με το αν ο χαρούμενος/ ευτυχισμένος εργαζόμενος είναι και παραγωγικός. Επισημαίνουν ότι παρά το μεγάλο χρονικό διάστημα που οι ερευνητές ασχολούνται με το ζήτημα αυτό, εντούτοις η ύπαρξη μιας τέτοιας σχέσης παραμένει αμφίβολη. Ο λόγος που δεν υπάρχει μία γενική συμφωνία είναι πιθανόν μεθοδολογικός αφού οι ερευνητές έχουν χειριστεί τον όρο ευτυχία (happiness) ως επαγγελματική ικανοποίηση (job satisfaction), ως την παρουσία θετικών συναισθημάτων (positive affect), ως απουσία αρνητικών συναισθημάτων (negative affect), ως απουσία συναισθηματικής εξάντλησης (emotional exhaustion) και ως ψυχική υγεία (psychological well-being). Κάποιες από αυτές τις μετρήσεις επιδεικνύουν σημαντική συσχέτιση με την επαγγελματική απόδοση ενώ κάποιες άλλες όχι.

2. Ο άνθρωπος με θετική νοοτροπία :

2.1. Μαθαίνει να υπερβαίνει τις αποτυχίες του

Ένας από τους κρισιμότερους παράγοντες που καθορίζουν το επίπεδο επιτυχίας ενός ατόμου, είναι το πώς αντιμετωπίζει την αποτυχία. Καθένας που επιθυμεί να είναι πετυχημένος οφείλει να αναπτύξει τακτικές με τις οποίες θα υπερβαίνει την αποτυχία και θα συνεχίζει την πορεία του. Αν δεν το κάνει αυτό, η αποτυχία μπορεί να οδηγήσει στην αποθάρρυνση, η οποία μπορεί να οδηγήσει στην ήττα.

Ο ΦΟΒΟΣ ΤΗΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ

Αποτυχία. Ακόμα και το άκουσμα αυτής της λέξης είναι αρνητικό. Θα έλεγε κανείς ότι μετά την λέξη θάνατος είναι η επόμενη λέξη που προκαλεί τόσο φόβο στους ανθρώπους.

Οι άνθρωποι φοβούνται την αποτυχία για τους εξής λόγους:

Ο ΦΟΒΟΣ ΤΗΣ ΚΡΙΤΙΚΗΣ

Είναι απίστευτο το πόσο πολύ ορισμένοι άνθρωποι ανησυχούν μήπως τους κριτικάρουν οι άλλοι.

Αν έχετε την τάση να φοβάστε την κριτική, παραμείνετε εστιασμένοι σε αυτό που πιστεύετε ότι είναι το σωστό, και μην ασχολείστε καθόλου με το τι θα σκεφτούν οι άλλοι για εσάς. Κάποιοι είναι βέβαιο ότι πάντα θα έχουν κάτι αρνητικό να πουν.

«Είναι εκατό φορές ευκολότερο να κατακρίνεις, παρά να δημιουργείς».

-Λοντ Κορι

Ο ΦΟΒΟΣ ΝΑ ΔΙΑΚΙΝΔΥΝΕΥΣΕΤΕ

Δυστυχώς, ελάχιστοι από μας ξεπερνάμε τον φόβο που συνδέεται με την ανάληψη του κινδύνου, και στο τέλος ποτέ δεν προχωρούμε. Σκεφτείτε ότι αν ο καθένας που είχε μια εξαιρετική ιδέα είχε το κουράγιο να κάνει κάτι για να το πραγματοποιήσει, ο κόσμος μας θα ήταν εντελώς διαφορετικός.

Προκειμένου να είσατε επιτυχημένοι θα πρέπει να μάθετε να παίρνετε ρίσκα.

«Όλα τα όνειρα μας μπορούν να γίνουν πραγματικότητα αρκεί να έχουμε το κουράγιο να τα επιδιώξουμε»

Ο ΦΟΒΟΣ ΝΑ ΧΑΣΕΤΕ ΤΗΝ ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ΣΑΣ

Ορισμένοι άνθρωποι φοβούνται την αποτυχία επειδή πιστεύουν ότι θα τους κάνει να χάσουν την αυτοπεποίθησή τους. Ως αποτέλεσμα, προσπαθούν να βρίσκονται πάντα σε θέση απ' όπου δεν μπορούν να αποτύχουν. Δυστυχώς όμως σε τέτοιες θέσεις δεν έχουν καμιά προοπτική και να πετύχουν κάτι πέρα από τα συνηθισμένα. Με το να "παίζουν εκ του ασφαλούς", καταδικάζουν τον εαυτό τους σε μια ζωή μετριότητας. Και η ειρωνεία είναι ότι αυτό κάθε άλλο παρά βοηθάει την αυτοπεποίθησή τους. Αντιθέτως, η όποια αυτοπεποίθηση είχαν, θα βασανίζεται συνεχώς από την αμφιβολία του τι θα μπορούσαν να είχαν πετύχει.

Ο ΦΟΒΟΣ ΟΤΙ ΔΕΝ ΘΑ ΕΧΕΤΕ ΠΟΤΕ ΜΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ

Αυτός είναι ένας από τους κυριότερους λόγους που προκαλούν τον φόβο της αποτυχίας. Πολλοί άνθρωποι νομίζουν ότι έχουν μόνο μια ευκαιρία να επιτύχουν.

Πιστεύουν ότι αν αποτύχουν χάνουν αυτή την ευκαιρία ανεπιστρεπτί. Κανένας δεν μπορεί να αποφύγει την αποτυχία. Όλοι μας κάποτε θα αποτύχουμε σε κάτι στη ζωή μας. Όταν συνειδητοποιήσουμε ότι είναι αδύνατον να αποφύγουμε εντελώς την αποτυχία, είμαστε πλέον ελεύθεροι να πάρουμε τα ρίσκα μας. Δεν πρέπει να σπαταλάτε χρόνο στο πως να την αποφύγετε αλλά στο πως θα την αντιμετωπίσετε.

Πολλοί με το που συναντήσουν κάποιο εμπόδιο όπως κάποιους αρνητικούς ανθρώπους, πιστεύουν όταν αυτοί τους λένε ότι δεν υπάρχει περίπτωση να επιτύχει η προσπάθειά τους να κάνουν το όνειρό τους πραγματικότητα.

«Η αποτυχία είναι απλώς μια ευκαιρία να ξαναχτίσει κανείς από την αρχή, μόνον αυτή την φορά πιο έξυπνα»

-Χένρι Φόρντ



Μέθοδοι υπέρβασης της αποτυχίας

Αντιμετωπίστε την αποτυχία ως αυτό που πραγματικά είναι

Το πρώτο βήμα για να ξεπεράσετε την αποτυχία είναι να την αντιμετωπίσετε ως αυτό που πραγματικά είναι: μια αναποδιά. Η αποτυχία δεν είναι οριστική εκτός και αν εσείς την καταστήσετε οριστική. Οι αποτυχίες πρέπει να αντιμετωπίζονται ως οδόσημα στον δρόμο που οδηγεί στην επιτυχία, και όχι σαν καρφιά στο φέρετρο. Το πώς αντιμετωπίζετε την αποτυχία σας αποτελεί αποκλειστικά συνάρτηση της νοοτροπία σας.

«Οι άνθρωποι των εξαιρετικά μεγάλων επιτευγμάτων είναι αυτοί που πεισματικά ξεπερνούν τις αποτυχίες τους και ακολουθούν τα όνειρά τους»

Εξετάστε την αποτυχία για να διδαχθείτε

Η αποτυχία πρέπει να είναι δάσκαλός σας. Αν σας άνθρωπος δεν τα καταφέρει με την πρώτη, εξετάζει την αποτυχία του προκειμένου να διδαχθεί. Κατόπιν επιχειρεί εκ νέου. Αν απαιτηθεί, θα συνεχίσει την προσπάθεια του μαθαίνοντας από τα σφάλματά του. Και εξαιτίας σας επιμονής του, τελικά θα επιτύχει.

Την επόμενη φορά που θα αποτύχετε σε κάτι, εξετάστε τι συνέβη και προσπαθήστε να διακρίνετε το αίτιο σας αποτυχίας.

«Η αποτυχία είναι μια καθυστέρηση, όχι η οριστική ήττα ...μια πρόσκαιρη παράκαμψη, όχι το τελικό αδιέξοδο»

Αναγνωρίστε τις αδυναμίες σας

Αυτό είναι το δυσκολότερο κομμάτι να διδαχθούμε από σας αποτυχίες σας. Το να ανακαλύψετε και να δείτε κατάματα σας προσωπικές σας αδυναμίες απαιτεί γνήσια ειλικρίνεια και πραγματικό χαρακτήρα. Το αποτέλεσμα σας μεθόδου είναι ότι έτσι μειώνετε σας πιθανότητες σας αδυναμίας να σας δημιουργήσει πρόβλημα στο μέλλον.

Ένα παράδειγμα θα μπορούσε να είναι αυτό του ναύαρχου Νέλσον, σας από σας διασημότερους ήρωες σας Αγγλίας: Υπέφερε από ναυτία όλη του την ζωή. Αυτό σας δεν τον εμπόδισε να καταστρέψει την ναυτική δύναμη του Ναπολέοντα και να επηρεάσει την σταδιοδρομία του.

Προσαρμόστε τις προσπάθειές σας

Αυτό είναι ακόμα ένα σημαντικό στάδιο στο να υπερβούμε την αποτυχία, διότι δεν υπάρχει περίπτωση να την ξεπεράσουμε επαναλαμβάνοντας την ίδια λανθασμένη διαδικασία ξανά και ξανά. Κι σας, τόσοι πολλοί άνθρωποι κάνουν αυτό. Επαναλαμβάνουν τα ίδια σφάλματα, εν τούτοις αναμένουν διαφορετικά αποτελέσματα.

Ξαναμπίτε στο παιχνίδι

Ίσως φανεί παράξενο αλλά δεν μπορούμε να μάθουμε αν δεν κάνουμε λάθη. Αν πείτε «Έκανα πολλά λάθη, αλλά τα έκανα προσπαθώντας να δοκιμάσω περισσότερα

πράγματα, να αναπτυχθώ και να διακινδυνεύσω», τότε πιθανότατα μαθαίνετε και προοδεύετε καθώς αναπτύσσεστε.

2.2 Μαθαίνει να έχει όραμα

Με την κυριολεκτική έννοια, όραμα είναι οτιδήποτε βλέπουμε, το αντιληπτό με την όραση, το θέαμα. Σας επικρατήσει η έννοια πέραν σας κυριολεκτικής, που είναι το να βλέπουμε πέρα από τα φυσικά αντικείμενα. Σας φορές αποκαλούμε έτσι την προσδοκία μιας ποθητής κατάστασης που αναφέρεται στο μέλλον, και την οποία δεν βλέπουν αμέσως οι άλλοι. Μ ε λίγα λόγια ένα άτομο με όραμα μπορεί να δει σας ευκαιρίες. Το όραμα εμπεριέχει την έννοια σας διορατικότητας, δηλαδή σας ικανότητα να βλέπουμε με το νου σας το μέλλον με τον τρόπο σας φαντασίας σας.

Ένα άτομο χωρίς όραμα βλέπει μόνο τα άμεσα, τα απτά και τα βολικά. Από την άλλη σας, κάποιος με όραμα έχει όλο τον κόσμο στα πόδια του.

Το όραμα φέρνει τεράστια οφέλη και ανοίγει σας πόρτες σε απίστευτες ευκαιρίες. Αυξάνει σας προσωπικές δυνατότητες των ανθρώπων. Όσο μεγαλύτερο το όραμα, τόσο μεγαλύτερες δυνατότητες προσφέρει.

«Το όραμα είναι η εικόνα που σχηματίζεται στα μάτια του μυαλού σας για το πώς θα μπορούσαν να είναι ή πως θα έπρεπε να είναι τα πράγματα στο μέλλον»

-Τζορτζ Μπαρνα

ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΚΑΝΕΙ ΤΗΝ ΔΟΥΛΕΙΑ ΔΙΑΣΚΕΔΑΣΗ

Τα επιτεύγματα κάνουν την ζωή διασκεδαστική. Τίποτα δεν συγκρίνεται με το αίσθημα που σας γεμίζει όταν έχετε εργαστεί σκληρά και έχετε κάνει καλή δουλειά. Σας δίνει μια αίσθηση ολοκλήρωσης. Όταν αυτά τα μικρά επιτεύγματα αποτελούν μέρος ενός μεγάλου στόχου, όπως συμβαίνει όταν αποτελούν μέρος της προσπάθειας να καρποφορήσει ένα όραμα, ο ενθουσιασμός μεγαλώνει. Κάθε επιμέρους έργο γίνεται και ένα σημαντικό πετραδάκι με το οποίο χτίζεται η συνολική αποστολή.

ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΠΡΟΣΘΕΤΕΙ ΑΞΙΑ ΣΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΑΣ

Κατά τον ίδιο τρόπο, όταν η δουλειά μας είναι μέρος της επίτευξης του οράματός μας, κάθε τμήμα της δουλειάς αυτής αποκτά ξεχωριστή αξία.

Είναι όπως την ιστορία του ανθρώπου που συνάντησε 3 οικοδόμους να δουλεύουν σε ένα γιαπί. «Όταν ρώτησε τον πρώτο τι κάνεις εκεί;» ο οικοδόμος απάντησε: «Κερδίζω το ψωμί μου». Όταν ρώτησε τον δεύτερο την ίδια ερώτηση, εκείνος απάντησε: «Τοποθετώ τούβλα». Αλλά ο τρίτος του απάντησε με ενθουσιασμό: «Χτίζω έναν καθεδρικό ναό». Και οι τρεις έκαναν την ίδια δουλειά αλλά μόνο ο τρίτος είχε ένα όραμα ως κινητήρια δύναμη. Έβλεπε τη συνολική εικόνα, και αυτό πρόσθετε αξία στην δουλειά του.

ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Οι άνθρωποι που στερούνται του οράματος μπορεί να νιώσουν οδυνηρή έκπληξη από αυτά που τους επιφυλάσσει το μέλλον. Οι άνεμοι της αλλαγής τους πηγαίνουν από δω και από κει. Η ζωή γι' αυτούς είναι ένα τυχερό παιχνίδι, στο οποίο ελπίζουν να βγουν κερδισμένοι.

Όταν όμως έχετε όραμα και εργάζεστε σκληρά για να το πραγματοποιήσετε, το μέλλον είναι πιθανό να γίνει μία πορεία προς την εκπλήρωση αυτού του οράματος. Είναι αλήθεια ότι το μέλλον σας δεν είναι εγγυημένο. Ωστόσο, έχοντας το όραμα σας να σας οδηγεί, αυξάνεται πάρα πολύ τις πιθανότητες να είναι το μέλλον σας επιτυχημένο.



Εμπόδια στο όραμα

Το να έχει κανείς όραμα, όπως περίπου συμβαίνει με το να έχει καλή νοοτροπία, δεν είναι θέμα γενετικό. Ελάχιστοι είναι αυτοί που γεννιούνται με την ικανότητα να βλέπουν τις ευκαιρίες και να οραματίζονται ένα θετικό μέλλον. Αντιθέτως, το όραμα χρειάζεται να καλλιεργείται. Και όπως συμβαίνει με ένα ευαίσθητο φυτό, μπορεί ανά

πάσα στιγμή να καταστραφεί. Ορίστε πέντε παράγοντες που μπορούν να περιορίσουν το όραμά σας:

1. ΤΟ ΠΑΡΕΛΘΟΝ ΜΑΣ

Το παρελθόν μας διαθέτει αστείρευτο δυναμικό να μας περιορίζει, επειδή έχουμε την τάση να αξιολογούμε τις μελλοντικές μας δυνατότητες με κριτήριο τις επιτυχίες και τις αποτυχίες στο παρελθόν. Εάν ειδικότερα είχατε ένα δύσκολο, τραυματικό ή αποτυχημένο παρελθόν, τότε μάλλον θα χρειαστεί να εργαστείτε σκληρότερα προκειμένου να διευρύνετε το όραμά σας για το μέλλον .

2. ΟΙ ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΠΙΕΣΕΙΣ

Θα σας διηγηθώ μια ιστορία ως παράδειγμα αυτού του παράγοντα: Ένας πατέρας και ο γιός του πηγαίνανε με τον γάιδαρο τους στην αγορά για τις προμήθειες τους. Στην αρχή ο πατέρας καβαλούσε τον γάιδαρο και το παιδί περπατούσε δίπλα του. Καθώς όμως προχωρούσαν, οι περαστικοί έλεγαν: « Τι φρικτό πράγμα, ένας μεγάλος δυνατός άντρας να κάθεται, ενώ το καημένο το παιδί θα πρέπει να πηγαίνει με τα πόδια».

Έτσι με την πρώτη ευκαιρία ο πατέρας κατέβηκε και έβαλε τον γιό του να καβαλήσει τον γάιδαρο. Τότε όμως οι άνθρωποι έλεγαν: «Τι ασέβεια! Ο πατέρας να είναι αναγκασμένος να περπατά, ενώ ο γιός του στρογγυλοκάθεται».

Έτσι λοιπόν ανέβηκαν και οι δυο τους στον γάιδαρο. Τι έλεγε τώρα ο κόσμος; «Τι απάνθρωπο! Δυο άνθρωποι καβάλα στο κακόμοιρο το γαϊδουράκι. »

Ακούοντας το αυτό, κατέβηκαν και οι δύο από τον γάιδαρο και συνέχισαν περπατώντας. Τότε όμως οι περαστικοί κρυφογελούσαν: «Τι ανόητοι που είναι. Και οι δύο περπατούν, ενώ έχουν δίπλα τους ένα γάιδαρο που δεν κουβαλά τίποτα στην ράχη του.»

Μερικές φορές μας απασχολούν τόσο πολύ οι εξωτερικές πιέσεις που δεχόμαστε, που τελικά χάνουμε την επαφή που πηγαίνουμε και γιατί. Διάφορα ασήμαντα πράγματα και η κακόπιστη κριτική μπορούν να μας απορροφήσουν τόσο πολύ, που να μην μένει χώρος στο μυαλό μας για όραμα.

3.ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Όλοι έχουμε προβλήματα. Κάποια είναι μειονεκτήματα με τα οποία γεννιόμαστε. Κάποια άλλα είναι προβλήματα που μόνοι μας δημιουργήσαμε στον εαυτό μας. Όποια και αν είναι τα δικά σας προβλήματα, μην τα αφήνετε να καταστρέψουν το όραμά σας για το μέλλον.

Η ιστορία είναι γεμάτη από περιπτώσεις μεγάλων ανδρών και γυναικών που αντιμετώπισαν τα προβλήματά τους και, σε πείσμα αυτών, κατέκτησαν την επιτυχία.

Ο Ιούλιος Καίσαρα, ενώ ήταν επιληπτικός, έγινε στρατηγός και κατόπιν αυτοκράτορας. Ο Μπετόβεν έγινε ένας σπουδαίος συνθέτης της μουσικής παρ' όλο που ήταν κουφός.

«Τολμήστε να ονειρευτείτε -- παρά τα όποια προβλήματα, εμπόδια ή περιστάσεις»

4.Η ΕΛΛΕΙΨΗ ΤΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΝΑ ΘΕΤΕΤΕ ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΣΤΙΣ ΣΩΣΤΕΣ ΤΟΥΣ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ

Η ικανότητα να θέτουμε τα πράγματα στις σωστές τους διαστάσεις είναι ανεκτίμητη για το όραμά μας. Στο κάτω – κάτω τι είναι το όραμα παρά μία άποψη των τρεχουσών συνθηκών και τω μελλοντικών προσδοκιών, τοποθετημένων σε σχέση με την εικόνα της ζωής εν γένει;

Η έλλειψη της ικανότητας αυτής είναι απίστευτα περιοριστική. Γνωρίζετε ότι το 1800 κάποιος στο Γραφείο Ευρεσιτεχνών των Η.Π.Α. εισηγήθηκε την κατάργησή του, επειδή νόμιζε ότι δεν υπήρχε προοπτική για άλλες αξιόλογες εφευρέσεις; Αν σκεφτούμε τις τεχνολογικές εξελίξεις από τότε μέχρι σήμερα, φαίνεται απίστευτο ότι υπήρξε άνθρωπος που διανοήθηκε μια τέτοια εισήγηση.

Αν αντιμετωπίζετε πρόβλημα στο να θέτετε τα πράγματα στις σωστές τους διαστάσεις, προσπαθήστε να τα δείτε κάτω από διαφορετική οπτική γωνία.

5.Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΘΕΣΗ ΜΑΣ

Κανείς από εμάς δεν επέλεξε το που, το πότε ή το πώς ξεκίνησε η ζωή του. Γεννιόμαστε σε συνθήκες που είναι τελείως έξω και πέρα από τον έλεγχό μας. Καθώς όμως μεγαλώνουμε μπορούμε να διαλέξουμε που θα μείνουμε, ποιον θα παντρευτούμε, τι δουλειά θα κάνουμε. Όσο μεγαλώνουμε, τόσο μεγαλύτερη ευθύνη φέρουμε για τις επιλογές που έχουμε κάνει στη ζωή μας και το τελικό αποτέλεσμα.

Πολλοί άνθρωποι πιστεύουν ότι η παρούσα θέση τους στη ζωή είναι που υπαγορεύει το πεπρωμένο τους.

Μην πέφτετε σ' αυτήν την παγίδα. Εκατοντάδες χρόνια πριν ίσως να ήταν έτσι τα πράγματα, τώρα όμως έχουν αλλάξει. Σχεδόν τα πάντα είναι πλέον εφικτά, αρκεί να το επιθυμείτε αρκετά και να είστε πρόθυμοι να πληρώσετε το αντίστοιχο τίμημα.

«Η επιτυχία δεν κατακτάται ποτέ από τους επιφυλακτικούς. Κάντε μεγάλα όνειρα.»

2.3. Μαθαίνει να έχει στόχους

Όταν σκέφτεστε θετικά, έχετε αποφασιστικότητα, και υπερβαίνετε τις αποτυχίες σας, τότε η νοοτροπία αυτή σας παρέχει την δυνατότητα να βλέπετε απεριόριστες ευκαιρίες στα πάντα γύρω σας. Με τον καιρό, είστε σε θέση όχι μόνο ένα όραμα που θα σας δίνει δύναμη στις καθημερινές σας δραστηριότητες, αλλά να αποκτήσετε ένα πιο συγκεκριμένο όραμα που καλύπτει όλους τους τομείς της ζωής σας.

Ο σωστός τρόπος σκέψης δημιουργεί ισχυρά θεμέλια για την επιτυχία. Αλλά αποτελεί μόνο το πρώτο βήμα. Από τη στιγμή που έχετε θέσει τα θεμέλια, είστε πλέον έτοιμοι να αρχίσετε το οικοδόμημά σας. Προκειμένου να επιτύχετε, πρέπει να αποκτήσετε στόχους.

«Για να κατακτήσουμε την ευτυχία, θα πρέπει πάντα να φροντίζουμε να μη μένουμε χωρίς στόχους»

-Ερλ Νάιτινγκειλ

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΣΑΣ ΠΑΡΑΚΙΝΟΥΝ

Όταν θέτετε στόχους για τον εαυτό σας, αυτοί λειτουργούν με δύο τρόπους: σας δουλεύετε γι' σας και εκείνοι δουλεύουν για σας. Οι στόχοι σας προσφέρουν ένα απτό σημείο σας το οποίο στοχεύετε. Και καθώς σημειώνετε πρόοδο πλησιάζοντας σας στόχους σας, αποκτάτε την αίσθηση σας επιτυχίας. Για το λόγο αυτό, οι καλοί στόχοι είναι πάντα μετρήσιμοι. Όταν ο στόχος σας είναι κάτι που δεν μπορεί να μετρηθεί, τότε ουσιαστικά δεν μπορείτε να μετρήσετε την πρόοδό σας, και αυτό μειώνει την παρακίνησή σας. Αν δεν μπορείτε να υπολογίσετε την πρόοδό σας θα αποθαρρυνθείτε και θα τα παρατήσετε.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΔΙΝΟΥΝ ΣΚΟΠΟ ΣΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ

Το 98% των ανθρώπων που δεν είναι ικανοποιημένοι από τον κόσμο στον οποίο ζουν, δεν έχουν ξεκάθαρη εικόνα στο μυαλό σας του τι κόσμο θα ήθελαν! Δεν έχουν στόχο για μια καλύτερη ζωή. Δεν έχουν κανένα σκοπό να σας οδηγήσει. Ως αποτέλεσμα, συνεχίζουν να ζουν σε ένα κόσμο τον οποίον δεν κάνουν την παραμικρή προσπάθεια να αλλάξουν.

Σε μια έρευνα σας ιατρικού πανεπιστημίου με θέμα τα γηρατειά, είχαν γίνει ερωτήσεις πάνω στα κοινά χαρακτηριστικά σε ανθρώπους που έζησαν πάνω από 100 χρόνια. Άλλοι είχαν κοινό την διατροφή σας, άλλοι το ότι δεν κάπνιζαν, άλλοι ότι δεν έπιναν. Όλοι σας είχαν ως κοινό χαρακτηριστικό το ότι είχαν στόχους.

Χωρίς συναίσθηση του σκοπού σας, είναι πιθανό να μην φτάσετε πουθενά στη ζωή σας.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΣΔΙΔΟΥΝ ΑΞΙΑ ΣΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΑΣ

Ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι διεκπεραιώνουν σας δουλείες σας προσδιορίζεται σε μεγάλο βαθμό από τον τρόπο με τον οποίο βλέπουν σας στόχους σας. Όταν έχουν στόχους σας οποίους θεωρούν ασήμαντους, τότε η δουλειά που κάνουν για να σας πετύχουν δεν είναι καθόλου αξία. Αν σας βλέπουν ότι οι στόχοι σας είναι αξιόλογοι, εργάζονται με ενθουσιασμό για την επίτευξή σας. Σας είναι ο λόγος που είναι τόσο σημαντικό να βασίζονται οι στόχοι στο όραμά σας. Όταν οι στόχοι σας συμβάλλουν στην πραγματοποίηση σας οράματος που είναι σημαντικό για εσάς, τότε η δουλειά που βοηθά στην επίτευξή σας έχει σας αξία για εσάς.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΒΑΖΟΥΝ ΣΕ ΣΕΙΡΑ ΣΑΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΣΑΣ

Ένα από τα πλεονεκτήματα που έχουμε όταν θέτουμε στόχους είναι ότι σας βοηθούν να βάζουμε σε σειρά σας προτεραιότητές σας σε καθημερινή βάση. Χωρίς στόχους είναι εύκολο να παγιδευτούμε σε δραστηριότητες που δεν συνεισφέρουν στο όραμά σας. Ο άνθρωπος που ξεχνά αυτό που είναι απώτερα σημαντικό, θα γίνει σκλάβος σε οτιδήποτε προκύπτει άμεσα. Ή, σας είπε κάποιος: «Σοφία είναι η τέχνη να γνωρίζεις τι να παραβλέψεις».

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΔΙΟΧΕΤΕΥΟΥΝ ΚΑΙ ΜΕΓΙΣΤΟΠΟΙΟΥΝ ΤΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΣΑΣ

Σας είχαν γράψει οι εφημερίδες: «300 φάλαινες ακολούθησαν ένα κοπάδι σαρδέλες με αποτέλεσμα να παγιδευτούν σε έναν κολπίσκο»

Οι φάλαινες οδηγήθηκαν στο βίαιο τέλος σας με το να κυνηγούν κάτι μηδαμινό, θυσιάζοντας τεράστιες δυνάμεις για ασήμαντους στόχους.

Οι άνθρωποι που δεν έχουν στόχους μοιάζουν με αυτές σας φάλαινες. Παρ' όλο που έχουν τεράστια δύναμη και δυνατότητες, ξοδεύουν την ενεργητικότητά σας σε μικροπράγματα, τα οποία σας παρασέρνουν μακριά απ' ότι θα έπρεπε στην πραγματικότητα να κάνουν.

Πρέπει να δώσετε έμφαση σας τομείς που είστε δυνατοί και έχουν μεγάλη ανταποδοτικότητα. Όταν εργάζεστε σας τομείς σας αναπτύσσετε περαιτέρω σας δυνάμεις σας.

Ο ΣΤΟΧΟΙ ΣΑΣ ΔΙΝΟΥΝ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΝΑ ΖΟΥΜΕ ΣΤΟ ΠΑΡΟΝ

Οι επιτυχημένοι άνθρωποι ζουν και εργάζονται στο παρόν. Εκεί είναι που έχουν την δύναμη να υλοποιήσουν σας στόχους σας.

Παρότι οι στόχοι βλέπουν μπροστά, σας επιτεύγματα που θα γίνουν στο μέλλον, σας δίνουν την δυνατότητα να ζούμε στο παρόν. Πώς; Επιτρέποντάς σας να βλέπουμε τα μεγάλα εγχειρήματα ως μία ακολουθία από μικρότερα έργα ή βήματα. Η προσπάθεια για την πραγματοποίηση οποιουδήποτε οράματος απαιτεί να θέσουμε και να επιτελέσουμε μια σειρά από στόχους. Και η επίτευξη κάθε στόχου είναι το αποτέλεσμα σας επιτυχούς ολοκλήρωσης μικρότερων στόχων ή βημάτων. Όταν λοιπόν επικεντρώνεστε στο έργο που πρέπει να εκτελέσετε στο παρόν, γνωρίζοντα ότι κατ' αυτόν τον τρόπο συνεισφέρετε σας στόχους που απαρτίζουν το όραμά σας, μπορείτε να θεωρηθείτε τον εαυτό σας επιτυχημένο.

«Ενώ σας ονειρεύεστε για το μέλλον ή μετανιώνετε για το παρελθόν, το παρόν, που είναι άλλωστε το μόνο που έχετε, ξεφεύγει μέσα από τα χέρια σας και χάνεται»

-Χιλέρ Μπέλοκ

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΣ ΒΟΗΘΟΥΝ ΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΟΥΜΕ

Σκεφτείτε όλους τους ικανούς στην επικοινωνία ανθρώπους που έχετε γνωρίσει η συναντήσει. Ένα από τα κοινά τους σημεία είναι η ικανότητα να εκφράζουν σύνθετες ιδέες με απλά λόγια. Είναι σε θέση να οργανώνουν και να παρουσιάζουν περιεκτικά τις ιδέες τους. Ως εκ τούτου, μπορούμε να τις μεταδώσουμε στους άλλους ευκολότερα.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΠΡΟΑΓΟΥΝ ΤΟ ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟ

Σε πολλές επιχειρήσεις υπάρχει η έλλειψη ενθουσιασμού μεταξύ των εργαζομένων. Οι περισσότεροι από αυτούς μοιάζουν να εκτελούν μηχανικά το έργο τους χωρίς εμφανή σκοπό πέρα από το να τελειώνουν με αυτή την αγγαρεία. Οι άνθρωποι που στερούν του ενθουσιασμού πολύ σπάνια επιτυγχάνουν κάτι παραπάνω από μέτριο.

Από την άλλη, όταν οι εργαζόμενοι έχουν στόχους ανεβαίνει το ηθικό τους και διακατέχονται από ενθουσιασμό. Οι στόχοι προσφέρουν κάτι χειροπιαστό που πρέπει να επιτευχθεί, μια λογική πίσω από την ανάθεση κάθε έργου και μία αιτία πίσω από την υποχρέωση που αναλαμβάνει ο καθένας.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΣ ΒΟΗΘΟΥΝ ΝΑ ΑΠΟΤΙΜΟΥΜΕ ΤΗΝ ΠΡΟΟΔΟ ΜΑΣ

Ένα κοινό πρόβλημα μεταξύ των αποτυχημένων ανθρώπων είναι ότι σπάνια αποτιμούν την πρόοδό τους. Είτε δεν έχουν συνειδητοποιήσει ότι η αυτοεκτίμηση είναι σημαντική, είτε δεν έχουν τρόπο να μετρήσουν την απόσταση που έχουν διανύσει. Όταν οι στόχοι σας είναι συγκεκριμένοι και απτοί, μπορείτε να συγκρίνετε την τρέχουσα πρόοδό σας σε σχέση με τους στόχους. Έτσι δεν θα βρεθείτε και εσείς στην θέση που βρέθηκε ένας εφευρέτης που δούλευε πάνω στην εφεύρεσή του για ένα χρόνο. Η συσκευή διέθετε εκατοντάδες τροχούς, μοχλούς, γρανάζια, ιμάντες κ.λ.π. Όταν όμως κάποιος τον ρώτησε: «Και τι κάνει;», ο εφευρέτης απάντησε: «Α, δεν κάνει τίποτα, αλλά δεν λειτουργεί υπέροχα;».

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΑΣ ΥΠΟΧΡΕΩΝΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΖΟΥΜΕ ΕΓΚΑΙΡΩΣ

Οι επιτυχημένοι άνθρωποι δρουν μερικές φορές αντί να αντιδρούν. Με λίγα λόγια, προγραμματίζουν εγκαίρως. Δεν περιμένουν από άλλους να τους υπαγορεύσουν τι πρέπει να κάνουν. Το πρόγραμμά τους υπό τον έλεγχο άλλων πέρα από αυτούς τους ίδιους.

Πάρτε παράδειγμα τον Νώε από την βίβλο. Δεν είδε την βροχή να αρχίζει. Ωστόσο, ξεκίνησε την κατασκευή της κιβωτού προτού αυτή καταστεί απολύτως απαραίτητη.

Οι στόχοι μας βοηθούν προγραμματίζουμε έγκαιρα, επειδή μας υποχρεώνουν να επιμερίζουμε αυτό που θέλουμε να πετύχουμε, σε μικρότερα, εφικτά βήματα.

Οι στόχοι μετατοπίζουν την προσοχή μας από τη δραστηριότητα στο αποτέλεσμα

Οι αποτυχημένοι άνθρωποι συχνά συγγέουν τη δραστηριότητα με το αποτέλεσμα. Πιστεύουν ότι η δραστηριότητα, κυρίως οι πολλές ώρες δουλειάς, φέρνει την επιτυχία. Όμως η δραστηριότητα από μόνη της δεν εγγυάται την επιτυχία. Είναι επωφελής μόνον αν κατευθύνεται προς ένα θετικό αποτέλεσμα. Με άλλα λόγια, δεν πρέπει να μετράμε και να κρίνουμε την επιτυχία μας με βάση την δραστηριότητά μας, αλλά βάση αποτελέσματος.

Το να γεμίζετε απλώς την μέρα σας με δραστηριότητα δεν είναι πλέον αποδεκτό. Αντιθέτως, το να παράγετε αρκετά ικανοποιητικά αποτελέσματα ώστε να κατακτήσετε τους στόχους σας, γίνεται πια το μέτρο για την επιτυχία σας. Και καθώς υλοποιείτε σταδιακά ορισμένους από τους στόχους σας, αρχίζετε να μαθαίνετε τι χρειάζεται για να τα καταφέρεται. Συχνά θα συνειδητοποιείτε ότι μπορείτε να επιτύχετε πράγματα μεγαλύτερης αξίας σε λιγότερο χρόνο. Επομένως, θα ανακαλύψετε ότι μπορείτε να θέτετε υψηλότερους στόχους και να κάνετε μεγαλύτερα όνειρα. Η αποτελεσματικότητά σας θα αυξηθεί, και το ίδιο θα συμβεί και με το όραμα που έχετε για τον εαυτό σας και τους άλλους.



Έξι βήματα που μπορείτε να ακολουθήσετε για να αρχίσετε να θέτετε στόχους:

Βήμα πρώτο: Προσδιορίστε το όραμα και το σημείο εκκίνησης σας

Τα ο να γνωρίζετε και τα δύο είναι αποφασιστικό για την επιτυχία σας. Χωρίς όραμα δεν θα ξέρετε που πηγαίνετε. Και χωρίς να γνωρίζετε το σημείο από το οποίο ξεκινήσατε, δεν θα είστε σε σχέση να σχεδιάσετε την πορεία σας. Στο κάτω-κάτω, είναι δυνατόν να έχετε και χάρτη και πυξίδα, και εν τούτοις να χαθείτε για τα καλά αφού δεν θα ξέρετε το σημείο που βρίσκεστε τώρα.

Βήμα δεύτερο: Σχηματίστε μια σαφή διατύπωση του σκοπού σας

Οι αποτελεσματικοί οργανισμοί- επιχειρήσεις, εκπαιδευτικά ιδρύματα- χρησιμοποιούν αυτές τις διατυπώσεις προκειμένου να παρέχουν στους ανθρώπους τους μια σαφή κατεύθυνση. Όπως είπε ο Μπομπ Τάουνσεντ στο βιβλίο του Άνοδος Στον Οργανισμό: «Μία από τις σημαντικότερες λειτουργίες που πρέπει να επιτελεί ο ηγέτης είναι να κάνει τον οργανισμό να επικεντρωθεί στους στόχους του». Και εσείς, επίσης χρειάζεστε κάτι που να σας προσφέρει μια σαφή κατεύθυνση και να σας βοηθά να εστιάζετε στον αντικειμενικό σκοπό σας.

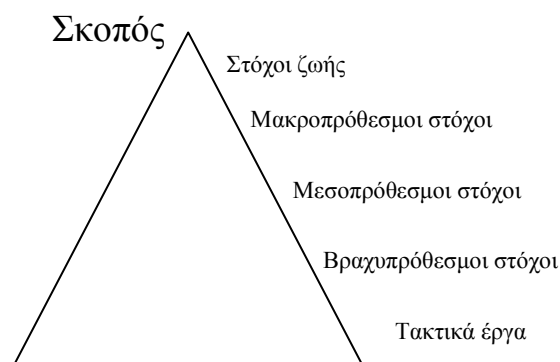
Ο καλύτερος τρόπος να παραμείνετε προσηλωμένοι στους στόχους σας είναι να καταγράψετε μια σαφή διατύπωση του σκοπού της ζωής σας. Όταν την κάνετε, θα σας βοηθήσει να παραμένετε συγκεντρωμένοι και αποτελεσματικοί. Σχηματίστε τη διατύπωση του σκοπού σας βασιζόμενοι στο όραμα σας και τις προσωπικές σας πεποιθήσεις.

Βήμα τρίτο: Μεταφράστε το σκοπό σας σε μετρήσιμους στόχους

Οπλισμένοι με ένα όραμα για το μέλλον και μια διατύπωση του σκοπού σας, η οποία σας παρέχει την σωστή κατεύθυνση, είστε έτοιμοι να αρχίσετε να θέτετε μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους. Οι στόχοι μπορεί να καθορίζονται βάση της επίδοσης ή βάση της διάρκειας. Ανάλογα με το τι θέλετε να επιτύχετε, οι στόχοι σας μπορούν να περιλαμβάνουν οποιονδήποτε τομέα της ζωής σας όπως προσωπική ανάπτυξη, σωματική βελτίωση, σχέσεις, οικονομικά ζητήματα κ.λ.π.

Από την στιγμή που θα έχετε προσδιορίσει κάποιους από τους στόχους σας, μπορείτε να αρχίσετε να σχεδιάζετε τη στρατηγική για την επιτυχία.

Φανταστείτε τους στόχους σας σαν μια πυραμίδα. Πάνω βρίσκετε ο πιο σημαντικός και όσο κατεβαίνουν είναι μικρότερης εμβέλειας στόχοι, ο καθένας από τους οποίους συμβάλλει στην επιτυχία των στόχων που αναγράφονται από πάνω του.



Βήμα τέταρτο: Ώρα για δράση

Άκουσα μια ιστορία για κάποιον που ήθελε ανέκαθεν να επισκεφθεί την Κίνα. Αποφάσισε λοιπόν να προγραμματίσει ένα ταξίδι. Αρχικά, επί μήνες διάβαζε, ό,τι μπόρεσε σχετικά να βρει με την Κίνα- την τέχνη, την ιστορία, τη φιλοσοφία και τον πολιτισμό της. Έκανε τις κρατήσεις των αεροπορικών εισιτηρίων και σχεδίασε ένα λεπτομερές οδοιπορικό. Τέλος, σημείωσε στον χάρτη όλα τα μέρη που ήθελε να επισκεφθεί, προγραμματίζοντας κάθε ώρα του ταξιδιού του.

Λίγες μέρες μετά την προγραμματισμένη επιστροφή του, ένας φίλος που ήξερε πόσο πολύ περίμενε αυτό το ταξίδι, πέρασε από το σπίτι του. Ρώτησε λοιπόν τον φίλο του: «Πώς ήταν η Κίνα;»

Ο άνθρωπος απάντησε: «Υποθέτω ότι ήταν ωραία. Δεν την είδα ποτέ.»

«Τι;!» είπε ο φίλος του. «Μα πέρασες τόσο καιρό κάνοντας σχέδια γι' αυτό το ταξίδι. Τι έγινε;»

«Ε, λοιπόν μου αρέσει να προγραμματίζω ένα ταξίδι, αλλά δεν αντέχω με τίποτα να πηγαίνω στο αεροδρόμιο. Έτσι έμεινα σπίτι.»

Το να μελετούμε και να προγραμματίζουμε διάφορα εγχειρήματα δεν μπορεί ποτέ να αντικαταστήσει ικανοποιητικά την επίτευξη αυτών των εγχειρημάτων. Χωρίς δράση αυτός που κάνει σχέδια είναι απλώς ένας ονειροπόλος .

Βήμα πέμπτο: Αξιολογείτε τακτικά τα σχέδια σας

Με τον καιρό, θα ανακαλύψετε σε ορισμένες περιπτώσεις ότι κάποιοι βραχυπρόθεσμοι στόχοι που έχετε θέσει δεν σας βοηθούν να φτάσετε κοντά πιο κοντά στους μακροπρόθεσμους στόχους σας. Ή μπορεί και να αποφασίσατε ότι ένας μακροπρόθεσμος στόχος σας δεν συνεισφέρει στ' αλήθεια στην πραγματοποίηση του οράματος ή του σκοπού της ζωής σας. Όσο πιο αρχάριοι είστε στο να θέτετε στόχους, τόσο πιθανότερο θα είναι να κάνετε λανθασμένους υπολογισμούς. Και τόσο συχνότερα θα απαιτηθεί να επαναξιολογήσετε και να προσαρμόσετε τους στόχους σας.

Ένα άλλο πρόβλημα που ίσως αντιμετωπίσετε , είναι να εκτραπείτε από την πορεία σας. Ορισμένοι θέτουν στόχους και καταγράφουν τις απαιτούμενες ενέργειες που πρέπει να κάνουν για να τους επιτύχουν, και κατόπιν ξεχνούν να ακολουθήσουν αυτές τις κατευθυντήριες οδηγίες.

Βήμα έκτο: Γιορτάστε τις επιτυχίες

Τέλος, αφιερώστε τον απαιτούμενο χρόνο για να γιορτάσετε τις επιτυχίες σας. Όταν επιτυγχάνετε κάτι που έχετε αποφασίσει να κάνετε, ανταμείψτε τον εαυτό σας. Μικρά επιτεύγματα μικρές ανταμοιβές. Μεγάλα επιτεύγματα μεγάλες ανταμοιβές.

Αυτό που δεν πρέπει ποτέ να κάνετε, είναι να ανταμείψετε τον εαυτό σας προτού ολοκληρώσετε αυτό που πρέπει να κάνετε.

Επίλογος

Ο ρόλος των συναισθημάτων στον εργασιακό μας χώρο αποτελεί αντικείμενο έρευνας τα τελευταία χρόνια. Η μελέτη της σημασίας των θετικών συναισθημάτων στην ψυχολογική ωρίμανση και την ψυχική υγεία των ανθρώπων συνέβαλε στην προώθηση της μελέτης της αποτελεσματικότητάς τους και στη λειτουργία των οργανισμών, του εργασιακού τους δηλ. χώρου.

Σύμφωνα με τη θεωρία που διατυπώθηκε το 1998 από την Fredrickson τα θετικά συναισθήματα, όπως η χαρά, μας ελευθερώνουν, μας δίνουν τη δυνατότητα να σκεφτούμε τις εναλλακτικές μας λύσεις για την επίτευξη του στόχου μας και μας βοηθούν τελικά να ωριμάσουμε. Όταν βιώνουμε κάποιο θετικό συναίσθημα αρχικά διευρύνονται οι γνωστικές μας ικανότητες, οι ικανότητές μας δηλ. να ανακαλύπτουμε τις εναλλακτικές μας λύσεις. Στη συνέχεια ενεργοποιείται μια αλυσίδα άλλων θετικών συναισθημάτων τα οποία με τη σειρά τους θα οδηγήσουν σε νέα διεύρυνση των γνωστικών μας ικανοτήτων, δημιουργώντας έτσι μια αδιάκοπη αλυσίδα θετικών συναισθημάτων. Με τον τρόπο αυτό αναπτυσσόμαστε και ωριμάζουμε ενώ παράλληλα θωρακίζουμε την ψυχική μας υγεία απέναντι σε κάθε ψυχική διαταραχή (Fredrickson & Joiner, 2002). Ανάμεσα στα πολυάριθμα αποτελέσματα της δράσης των θετικών συναισθημάτων είναι και η δυνατότητα που μας παρέχουν όταν τα βιώνουμε, να αντιμετωπίσουμε τις περιοριστικές συνέπειες των αρνητικών συναισθημάτων. Τα θετικά συναισθήματα δηλαδή μπορούν να μας βοηθήσουν να διαχειριστούμε τα αρνητικά συναισθήματα λειτουργώντας ως αντίδοτο (Fredrickson & Levenson 1998).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ΚΩΣΤΑΣ Γ. ΜΑΓΝΗΣΑΛΗΣ : Η ΘΕΤΙΚΗ ΣΚΕΨΗ
2. JAMES M. DORNAN : Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ
3. SHIV KHERA: Η ΝΟΟΤΡΟΠΙΑ ΤΟΥ ΝΙΚΗΤΗ
4. JAN TINCER: ΕΞΗΜΕΡΩΣΤΕ ΤΟΝ ΕΓΚΕΦΑΛΟ ΣΑΣ
5. ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΥΤΟ-ΒΕΛΤΙΩΣΗ
6. ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΑΡΙΩΤΗΣ: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
7. Π. ΚΥΡΙΑΖΟΠΟΥΛΟΣ- Λ. ΒΡΥΖΙΔΗΣ :
ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΔΙΑΦΟΡΑ SITES:

WWW.E-STEKI.GR

[HTTP://DIDYMINA.WORDPRESS.COM](http://DIDYMINA.WORDPRESS.COM)

HTTP://FILUMBES.FORUMOTION.NET

HTTP://WWW.MOODHACKERS.COM

HTTP://WWW.MESSAGGIAMO.COM

HTTP://WWW.EKATHIMERINI.GR

[HTTP://DUCK.3THIRDSORANGE.COM](http://DUCK.3THIRDSORANGE.COM)

HTTP://WWW.ARTICLESBASE.COM

HTTP://WWW.POSITIVELIFE.GR

HTTP://KOZANI.NET

HTTP://EZINEARTICLES.COM/

WWW.EXPERIENCEFESTIVAL.COM

WWW.INSPIREDSTARTUP.COM

WWW.HELPSSELF.COM

WWW.INSPIRIZED.COM