

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ**

**ΤΜΗΜΑ: ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΑΣ**

**ΘΕΜΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: ΕΠΙΔΡΑΣΗ  
ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**



**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΠΑΞΙΝΟΣ ΚΟΣΜΑΣ  
ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ: ΟΡΦΑΝΟΥΔΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ  
Α.Μ. 4757**

**ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ 2010**

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

<b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	<b>Σελ.</b> 3
-----------------------	------------------

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>**

1. Η ΠΡΟΪΣΤΟΡΙΑ ΤΗ ΤΥΧΗΣ ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ.....	4
2. ΛΑΪΚΕΣ ΠΑΡΟΙΜΙΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ.....	8
3. Η ΤΥΧΗ ΚΑΙ ΤΑ ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ.....	8
4. ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΛΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΗΣ ΤΥΧΗΣ.....	9
5. ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΤΗΣ ΚΑΛΗΣ ΤΥΧΗΣ .....	10
6. ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ ΤΕΤΡΑΦΥΛΛΟΥ ΤΡΙΦΥΛΛΙΟΥ.....	11
7. Η ΕΥΤΥΧΙΑ.....	12
8. ΤΑΥΤΙΣΗ ΤΥΧΗΣ ΚΑΙ ΕΥΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΓΚΕΦΑΛΟΥ.....	13
9. Η ΝΟΕΡΗ ΠΡΟΠΟΝΗΣΗ.....	14
10. Η ΕΠΙΜΟΝΗ.....	15
11. ΓΙΝΕΤΕ ΠΙΟ ΤΥΧΕΡΟΙ.....	16

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>**

Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΓΕΝΙΚΑ.....	18
1. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΤΗΝ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ .....	28
2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΙΣΤΩΣΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ... ..	32
2.1. ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ .....	33
2.2. ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ .....	36
2.3. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ .....	39
2.3.1. Τα κλαδικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα .....	40
2.3.2 Η επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων.....	41
2.3.3. Η χρηματοδότηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα....	43

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>**

1. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.....	46
2. Η ΤΥΧΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.....	48
3. ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.....	51
4. ΕΡΜΗΝΕΥΟΝΤΑΣ ΤΟ ΣΥΜΒΟΛΟ ΓΙΝ ΓΙΑΝΓΚ.....	53
5. ΤΟ ΤΡΙΠΤΥΧΟ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ.....	55
6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	56

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επίδραση της τύχης στις μέρες μας είναι ένας καθοριστικός παράγοντας που μπορεί να συμβάλει από την πλήρη επιτυχία μέχρι και την ολική καταστροφή του κάθε ανθρώπου. Πολλοί είναι εκείνοι οι οποίοι δεν δίνουν καμία σημασία σε αυτό τον παράγοντα με αποτέλεσμα να μην φτάνουν στο επιθυμητό αποτέλεσμα. Το κακό είναι ότι παρόλα τα εμφανή αποτελέσματα συνεχίζουν να κινούνται στο ίδιο μοτίβο κάνοντας ξανά και ξανά τα ίδια λάθη. Ο σκοπός της πτυχιακής αυτής είναι να αναδείξω τον παράγοντα τύχη και πως επηρεάζει τον σύγχρονο άνθρωπο στις διάφορες δραστηριότητες του και κατ'επέκταση στον τομέα της επιχειρηματικότητας, που είναι και το αντικείμενο της εργασίας. Γίνεται σαφής διαχωρισμός της απλής από την καλή τύχη, ένας διαχωρισμός που πολλοί αγνοούν πέφτοντας στην παγίδα να πιστέψουν πως ο όρος τύχη είναι μια αφηρημένη έννοια. Η προετοιμασία της καλής τύχης είναι μια διαδικασία δύσκολη, χρονοβόρα που τελικά όμως φέρνει εντυπωσιακά αποτελέσματα. Η έρευνα επικεντρώθηκε σε μεθόδους για να καλυτερεύσουμε την πορεία της τύχης μέσα από μεθόδους ανάλυσης του εγκεφάλου και νοερής προπόνησης καθώς και σε αναλύσεις που μας απόδειξαν με μαθηματική ακρίβεια ότι τα πάντα είναι βάση καλού σχεδιασμού και συγκεκριμένης στρατηγικής. Στη συνέχεια επικεντρωθήκαμε στην ίδια την επιχειρηματικότητα και τους παράγοντες που την συνθέτουν, αναλύοντας τις συνιστώσες της. Έπειτα ασχοληθήκαμε με τις δυνατότητες ανάπτυξης της για να αναφερθούμε πιο συγκεκριμένα στο τι επικρατεί στην Ελλάδα. Το τελευταίο μέρος επικεντρώνεται στο συνδυασμό αυτών των δύο, δηλαδή της τύχης και της επιχειρηματικότητας. Ποιο είναι το κλειδί της επιτυχίας, ερμηνεύοντας το σύμβολο Γιν Γιαγκ για να καταλήξουμε στο τρίπτυχο της τύχης στην επιχειρηματικότητα. Η βοήθεια που μας παρείχαν κάποια σπάνια βιβλία καθώς και οι πληροφορίες μέσω του διαδικτίου ήταν πολύτιμες. Το σημαντικότερο όμως κομμάτι της έρευνας επικεντρώθηκε στην παρακολούθηση κάποιων φαινομένων, όπως νοοτροπίες και συμπεριφορές ανθρώπων μας έδωσαν τα συμπεράσματα που μόνο αναμενόμενα για την συντριπτική πλειοψηφία των ανθρώπων δεν ήταν. Δηλαδή ότι ο παράγοντας ΤΥΧΗ μόνο τυχαίος δεν είναι. Τα αποτελέσματα είναι φανερά και ο τελικός σκοπός της πτυχιακής εργασίας επιβεβαιώνει όλη την έρευνα.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

### Η ΠΡΟΪΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ

Η τύχη είναι το ψευδώνυμο του θεού όταν δεν θέλει να βάλει την υπογραφή του. Τύχη!!!! Μια λέξη που καθημερινά έρχεται στα χείλη μας! Πότε την βρίζουμε και πότε την παρακαλάμε! Πότε την αγαπάμε και πότε την καταριόμαστε! Όλοι οι άνθρωποι πιστεύουν στην τύχη, αν και πολλοί ντρέπονται να το ομολογήσουν. Όλοι την προκαλούν κι ελπίζουν πως θα τους χαμογελάσει! Ευτυχείς εκείνη που τους άγγιξε! Δυστυχείς εκείνοι που τους αγνόησε! Ποιά είναι όμως η τύχη;



ΤΥΧΗ !!!! Θεά της σύμπτωσης, του απροσδόκητου του καλού μα και του κακού η θεά της ευτυχίας των αρχαίων Ελληνικών πόλεων. Ο Ησίοδος λέει πως ήταν κόρη του Ωκεανού ή του Νηρέα και της Τηθίς, ο Πίνδαρος την ονομάζει και Φερέπολιν, κόρη του Ελευθέρου Διός ή του Προμηθέα. Την θεωρεί μία από τις Μοίρες, που έχει λιγότερη δύναμη από τις αδελφές της. Ως ευμενής θεά του πεπρωμένου λατρευόταν με την επωνυμία «Αγαθή Τύχη» στην Αρχαία Ολυμπία, όπου είχε δικό της βωμό. Στους Ορφικούς ύμνους είναι η κόρη του Ευβουλέως. Είναι συνδεδεμένη με την Ελπίδα, τον Καιρό και τη Μοίρα. Μαζί της ταυτίστηκε και η θεά των Ρωμαίων Φουρτούνα.

Η Τύχη θεωρείται ο αγαθός δαίμων, που μεσολαβεί μεταξύ θεών και ανθρώπων. Ως θεά, που καθορίζει την ανθρώπινη ζωή απεικονίζεται να κρατά πηδάλιο, σαν σύμβολο της κατεύθυνσης, την οποία έδινε σε όλους τους ανθρώπους. Φημισμένο είναι το χρυσελεφάντινο άγαλμά της, που είχε αφιερώσει ο Ηρώδης ο Αττικός στο ναό της κοντά στο Παναθηναϊκό Στάδιο. Ο Παλαμήδης είχε αφιερώσει τα πρώτα ζάρια, τα οποία (κατά την παράδοση) είχε επινοήσει ο ίδιος, στο ναό της στο Άργος.

Η προσέλευση της καλής τύχης είναι μια πανάρχαια συνήθεια. Οι άνθρωποι χρησιμοποιούσαν κι εξακολουθούν να χρησιμοποιούν πολλούς τρόπους, προκειμένου να κερδίσουν την εύνοιά της. Το γούρι έχει στόχο να προσελκύσει την τύχη. Η

μασκότ, είναι ένα αντικείμενο ή ζώο πραγματικό ή φανταστικό, αληθινό ή ψεύτικο, το οποίο χρησιμοποιείται για τον ίδιο λόγο.



Ειδικά τις ημέρες των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς όλοι αναζητούμε την καλή τύχη. Μερικά γούρια ξορκίζουν την κακοδαιμονία και προσελκύουν την καλή τύχη, όπως το ρόδι, η αγριοκρεμμύδα, το φλουρί της βασιλόπιτας, το πέταλο του αλόγου, οι πολύτιμες και ημιπολύτιμες πέτρες και το τετράφυλλο τριφύλλι.



Τυχερός θεωρείται αυτός που θα κερδίσει το ασημένιο ή χρυσό «φλουρί», το χρώμα του οποίου θεωρείται ότι εξαφανίζει τη γρουσουζιά. Το ασημένιο ή χρυσό χρώμα του, λειτουργεί κατά της βασκανιάς. Η δύναμή του από το ψωμί, που μαζί του ζυμώθηκε και ψήθηκε, φέρνει γονιμότητα στα κτήματα του σπιτιού. Ο «Σταυρός» του, αν είναι κωσταντινάτο, δίνει θεϊκή προστασία. Γι' αυτό συχνά το εξαγοράζουν, για να μένει πάντα στο σπίτι και το φυλάνε κοντά στις εικόνες, επειδή φέρνει ευτυχία σε όποιον το κρατά, αλλά και σ' εκείνους που έχουν σχέση μαζί του.



Το ρόδι θεωρείται, από διάφορους λαούς και πολιτισμούς, σύμβολο γονιμότητας, αφθονίας και καλοτυχίας. Οι αρχαίοι Έλληνες πριν κατοικήσουν σε ένα νέο σπίτι έσπαγαν στο κατώφλι του ένα ρόδι, πράγμα που κάνουμε ακόμα και στις μέρες μας κάθε Πρωτοχρονιά. Από το έθιμο του σπασίματος του ροδιού πηγάζει η λαϊκή έκφραση “έσπασε το ρόδι” που σημαίνει ότι έκανε καλό ξεκίνημα ή το αντίθετο σε περίπτωση γρουσουζιάς “θα σε φωνάξω να μου σπάσεις το ρόδι την Πρωτοχρονιά”.



Την αγριοκρεμμύδα την κρεμάμε έξω απ' το σπίτι την παραμονή της Πρωτοχρονιάς. Οι αρχαίοι Έλληνες τη θεωρούσαν σύμβολο αναγέννησης και υγείας και μεγάλο όπλο απέναντι στο μάτιασμα.



Το πέταλο θεωρείται σύμβολο ευτυχίας και προφύλαξης από το κακό μάτι. Κατά την παράδοση πρέπει να κρεμιέται πίσω από την πόρτα με το άνοιγμα προς τα πάνω. Το πέταλο φέρνει γούρι, αρκεί να το βρει κανείς τυχαία και να έχει εφτά τρύπες: τέσσερις στο ένα μέρος και τρεις στο άλλο.



Το τετράφυλλο τριφύλλι λέγεται ότι το πήρε φεύγοντας η Εύα από τον Παράδεισο. Εκτός από γούρι, θεωρείται και ερωτικό φίλτρο, ειδικά αν τα φυλλαράκια του έχουν σχήμα καρδιάς.



Μαύρες γάτες, αράχνες και άλλα διάφορα υπηρετούν την κακή τύχη και τρομοκρατούν τους προληπτικούς.



Παλιά πίστευαν ότι τα καλά πνεύματα ζούσαν μέσα στα δέντρα. Έτσι λοιπόν θεωρούσαν ότι χτυπώντας ένα ξύλο ήταν σαν μια επίκληση των καλών αυτών πνευμάτων για προστασία από το κακό. Όταν βρίσκεις ένα κέρμα στο δρόμο η μέρα σου θα συνοδεύεται από καλή τύχη.



Τα δελφίνια που κολυμπούν δίπλα σ ένα πλοίο είναι σημάδι καλής τύχης.



Αν θες να πάνε καλά οι δουλειές σου να τις ξεκινάς με κάθε νέα πανσέληνο.



Καλή τύχη θα έχεις αν περπατάς στη βροχή.



Έχει νέα σελήνη ; Πιάσε κάτι χρυσό και κάνε μια ευχή. Θα πιάσει!



Όταν η κουκουβάγια λαλήσει τρεις φορές κάποιος θα πεθάνει!



Μην κόβεις νύχια την Παρασκευή!



Σε τρώει η μύτη σου ; Κακός οιωνός...



Μην σκοτώνεις σπουργίτια διότι λέγεται ότι αυτά κουβαλούν τις ψυχές των νεκρών και αν εγκληματήσεις θα σε καταραστούν...

Η έννοια της μπορεί να συναντηθεί με διάφορες μορφές ανάλογα τον τόπο προέλευσης κάποιων πολιτισμών. Στην Κρήτη την συναντάμε σαν ριζικό, στην κεντρική Ελλάδα ως γραμμένο (ή γραφτό), στις Μουσουλμανικές χώρες ως Κισμέτ και στις Τσιγγάνικες φυλές ως μοίρα.

## ΛΑΪΚΕΣ ΠΑΡΟΙΜΙΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΑ

Όποιου του μέλλει να πνιγεί, δεν πάει από κρεμάλα.  
Όλα είναι του μυαλού κι η παντρεία της τύχης  
Τύχη μη πίστευε.  
Άνθρωποι τύχης είδωλον επλάσαντο, πρόφασιν ιδίης αβουλίας.  
Δημόκριτος,  
Άλλαι μεν βουλαί ανθρώπων, άλλα δε θεός κελεύει.  
Αν έχεις τύχη διάβαινε και ριζικό περπάτει.  
Η τύχη βοηθάει τον τολμηρό.  
Αυτός κοιμάται κι η τύχη του δουλεύει.  
Τα χρήματα τοις πλουσίοις η τύχη ου δεδώρηται, αλλά δεδάνικεν.  
Μηδενί συμφοράν ονειδίσης. Κοινή γαρ η τύχη και το μέλλον αόρατων.  
Η κακή τύχη είναι κακός σχεδιασμός, κακή εκτέλεση, κακή προετοιμασία, κακή σημασία στη λεπτομέρεια.  
Norm Stewart,  
Η τύχη σ' αρπάζει απ' τα μαλλιά, αλλά η ίδια είναι φαλακρή.  
Stendhal  
Η τύχη χτυπάει την πόρτα σου μόνο μια φορά, αλλά η ατυχία έχει πολύ μεγαλύτερη υπομονή.  
Laurence J Peter  
Σίγουρα υπάρχει η ανωτέρα δύναμη, που κινεί τα νήματα της ανθρώπινης ζωής! Ο άνθρωπος αρκεί να το θελήσει μπορεί ν' αλλάξει ένα μέρος της τύχης του! Ίσως μπορέσει να ξεφύγει, από πολλές κακοτοπιές! Είναι όμως ανίσχυρος μπροστά στην δύναμη των φυσικών φαινομένων και την προκαθορισμένη πορεία του προς τον θάνατο.

## Η ΤΥΧΗ ΚΑΙ ΤΑ ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

Από μελέτες που έχουν γίνει έχει αποδειχθεί ότι επιτυχία κάποιων ανθρώπων στα λεγόμενα τυχερά παιχνίδια μόνο επιτυχία δεν είναι. Αυτό αποδεικνύεται και με στατιστικά στοιχεία, τα οποία φανερώνουν ότι ο πρώτος αριθμός του λαχείου για έναν άνθρωπο μόνο επιτυχία δεν είναι και αυτό γιατί σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα όχι μόνο έχει διασκορπίσει εδώ και εκεί όλα τα χρήματα, αλλά χρωστάει και από πάνω πολλά περισσότερα. Το δύσκολο δεν είναι να βγάλει κανείς χρήματα αλλά να τα διατηρήσει. Και αυτό γιατί όλοι σχεδόν οι αποτυχημένοι επιχειρηματίες δεν εκπαιδεύτηκαν στο πώς να κρατήσουν τα χρήματα τους ή και να τα επεκτείνουν αλλά στο πώς απλά να βγάλουν χρήματα και να τα ξοδεύουν. Είναι μαθηματικά πλέον βέβαιο ότι τα δισέγγονα του Αριστοτέλη Ωνάση θα πρέπει να δουλέψουν χειρονακτικά αν θέλουν να επιβιώσουν. Πριν από περίπου ένα χρόνο η εγγονή του Αθηνά, άρχισε να ξεπουλάει πανάκριβα κοσμήματα της μητέρας της για βιοποριστικούς λόγους. Ακόμα και η δόξα με το χρήμα του πρωταθλητισμού δεν μπορεί να φέρει παντοτινή ευτυχία σε αυτούς που την διακατείχαν. Απλό παράδειγμα αποτελεί ο άλλοτε αστέρας του Ολυμπιακού Γιώργος Αμανατίδης. Κάποια στιγμή της καριέρας τους έμπαινε στο Καραϊσκάκη, ο κόσμος τον αποθέωνε έχοντας την δόξα



και την επιτυχία που θα ονειρεύονταν ο κάθε άνθρωπος και το συμβόλαιο του ήταν πολύ μεγάλο. Το αποτέλεσμα του όμως λίγοι το γνωρίζουν γιατί πολύ απλά τα φώτα της δημοσιότητας έπεσαν. Ο Αμανατίδης όταν τελείωσε την ποδοσφαιρική του καριέρα καταρρακώθηκε ψυχολογικά. Η δημοσιότητα σταμάτησε τα περισσότερα χρήματα που είχε βγάλει από το ποδόσφαιρο είχαν εξανεμιστεί από κακές επιλογές, όπως ακριβές αγορές που τελικά δεν απέδωσαν, καθώς και ξόδεμα πολλών εκατομμυρίων για την διατήρηση του LIFE STYLE του. Το μόνο ουσιαστικά περιουσιακό στοιχείο που διαθέτει είναι ένα σπίτι στη Ν. Σμύρνη.

## ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΑΠΛΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΗΣ ΤΥΧΗΣ

Για τους περισσότερους ανθρώπους η έννοια της λέξης τύχη είναι κάτι το άπιαστο, δηλαδή μία χάρη η οποία δεν εξαρτάται από τους ίδιους αν την αποκτήσουν ή όχι. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να δικαιολογούν διάφορα γεγονότα στην προσωπική, επαγγελματική, οικογενειακή, φιλική τους ζωή σαν πεπρωμένο δίχως να μπορούν να το αλλάξουν και αφήνοντας τον εαυτό τους άβουλο. Αυτού του είδους την τύχη θα μπορούσαμε να την ονομάσουμε απλή τύχη, δηλαδή την τύχη στην οποία ο καθένας από εμάς δεν είναι κυρίαρχος του εαυτού του και κατ'επέκταση της ζωής του μιας και περιμένει ουρανοκατέβατη αλλαγή στη ζωή του ως μάνα εξ'ουρανού. Από την άλλη μπορούμε να διακρίνουμε την "Καλή Τύχη" η οποία καλλιεργείται από τον καθένα ξεχωριστά για τον ίδιο και πολλές φορές αυτούς που τον περιβάλλουν και διαρκεί για πάντα. Αρκεί να δημιουργήσουμε τις κατάλληλες συνθήκες, να προσπαθήσουμε, να δείξουμε πίστη, υπομονή και να περιμένουμε τα αποτελέσματα. Αυτό βέβαια μας διδάσκει και η ιστορία των Alex Rovira Celma και Fernando Trias de Bes "Καλή Τύχη". Το "Καλή τύχη" είναι ένας διασκεδαστικός μύθος που διδάσκει ένα ανεκτίμητο μάθημα: η καλή τύχη δεν έρχεται στο δρόμο σας αλλά εξαρτάται από εσάς να δημιουργήσετε τις συνθήκες για να φέρετε στον εαυτό σας καλή τύχη. Το "Καλή τύχη" αφηγείται τη συγκινητική ιστορία δύο ηλικιωμένων ανθρώπων, του Max και του Jim, οι οποίοι συναντήθηκαν τυχαία στο Central Park, πενήντα χρόνια μετά την τελευταία τους συνάντηση ως παιδιά. Ο Max είχε μεγάλη επιτυχία στη ζωή του, όχι όμως και ο Jim. Το μυστικό στην επιτυχία του Max κρύβεται σε μια ιστορία που του είπε ο παππούς του πριν από πολύ καιρό. Η αφήγηση μιας ιστορίας μέσα σε μια άλλη ιστορία δείχνει πώς να δράττεστε της ευκαιρίας και να επιτυγχάνετε στη ζωή. Το ηθικό δίδαγμα της ιστορίας βγαίνει από τους ακόλουθους δέκα κανόνες.

## ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΤΗΣ ΚΑΛΗΣ ΤΥΧΗΣ.

### **Πρώτος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Η τύχη δε διαρκεί πολύ επειδή δεν εξαρτάται από σας. Η Καλή Τύχη δημιουργείται από τον καθένα μας, γι' αυτό διαρκεί για πάντα.

### **Δεύτερος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Πολλοί είναι εκείνοι που θέλουν Καλή Τύχη, αλλά ελάχιστοι αυτοί που είναι πρόθυμοι να την κυνηγήσουν.

### **Τρίτος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Αν δεν έχετε Καλή Τύχη τώρα, ίσως οφείλεται στο ότι βρίσκεστε στις συνήθειες συνθήκες. Για να έχετε Καλή Τύχη πρέπει να δημιουργήσετε νέες συνθήκες.

### **Τέταρτος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Το να αναζητάτε νέες συνθήκες για Καλή Τύχη δε σημαίνει να ενεργείτε μόνο για το δικό σας όφελος. Όταν δημιουργείτε συνθήκες, όταν βοηθάτε τους άλλους, αυξάνονται οι πιθανότητες να έχετε Καλή Τύχη.

### **Πέμπτος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Όταν αναβάλλετε τη δημιουργία νέων συνθηκών, η Καλή Τύχη δεν εμφανίζεται ποτέ. Δημιουργία νέων συνθηκών μερικές φορές σημαίνει σκληρή δουλειά, αλλά...κάντε τη σήμερα!

### **Έκτος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Μερικές φορές, ακόμη και με φαινομενικά σωστές συνθήκες, η Καλή Τύχη δεν εμφανίζεται. Αναζητήστε τις φαινομενικά περιττές αλλά απαραίτητες συνθήκες στις μικρές λεπτομέρειες.

### **Έβδομος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Η δημιουργία των συνθηκών φαίνεται παράλογη σ' αυτούς που πιστεύουν μόνο στις συμπτώσεις. Εκείνοι που δημιουργούν τις συνθήκες δεν ανησυχούν για τις συμπτώσεις.

### **Όγδοος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Κανείς δεν μπορεί να πουλήσει Καλή Τύχη. Η Καλή Τύχη δεν πουλιέται. Μην εμπιστεύεστε εκείνους που πουλάνε τύχη.

### **Ένατος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Αφού δημιουργήσετε όλες τις συνθήκες δείξτε υπομονή, μην τα παρατάτε. Για να έρθει η Καλή Τύχη, πρέπει να έχετε πίστη.

### **Δέκατος κανόνας της Καλής Τύχης:**

Δημιουργία Καλής Τύχης σημαίνει προετοιμασία των συνθηκών για την ευκαιρία. Αλλά η ευκαιρία δεν έχει σχέση με την τύχη και τις συμπτώσεις: υπάρχει παντού και πάντα.

### **Ηθικό δίδαγμα της ιστορίας:**

Η δημιουργία Καλής Τύχης χρειάζεται μόνο τη δημιουργία των συνθηκών.

### **Μια νέα πηγή Καλής Τύχης:**

Εφόσον η δημιουργία Καλής Τύχης σημαίνει δημιουργία συνθηκών...η Καλή Τύχη εξαρτάται μόνο από εσάς.  
Αρχίζοντας από αύριο, μπορείτε και εσείς να δημιουργήσετε Καλή Τύχη!

### **Η Ιστορία της Καλής Τύχης ...**

...ποτέ δε φτάνει σε σας κατά τύχη.

## **Ιστορία του τετράφυλλου τριφυλλιού:**

Το τετράφυλλο τριφύλλι είναι ένα παγκοσμίως αποδεκτό σύμβολο καλής τύχης, με την καταγωγή του από πάρα πολύ παλιά. Σύμφωνα με το μύθο, η Εύα μετέφερε ένα τετράφυλλο τριφύλλι από την Εδέμ.

Τα τριφύλλια επίσης κατέλαβαν μια θέση στην πολιτιστική ζωή των πρόωρων λαών. Το λευκό τριφύλλι (*T. repens* L.), ειδικότερα, έτυχε μεγάλης εκτίμησης από τους Κέλτες της Ουαλίας ως μια πρόληψη ενάντια στα κακά πνεύματα. "Clover Science and Technology". NL Taylor, 1985.

Οι Δρυΐδες είχαν σε μεγάλη εκτίμηση τα τετράφυλλα τριφύλλια και τα θεωρούσαν σημάδι τύχης. Στο 1620, ο Sir John Melton έγραψε: «Αν ένας άνθρωπος περπατώντας στους αγρούς βρει τετράφυλλο χόρτο, θα βρει μετά μπροστά του μόνο καλά πράγματα».

Η μαγεία των τεσσάρων φύλλων του τριφυλλιού συνεχίζεται και σήμερα, όπου αν βρεθεί ένα πραγματικό τετράφυλλο τριφύλλι εξακολουθεί να είναι ένα σπάνιο φαινόμενο και οίωνός για καλή τύχη.

Σύμφωνα με την παράδοση, κάθε φύλλο του τετράφυλλου τριφυλλιού αντιπροσωπεύει κάτι.

Το πρώτο είναι για ελπίδα, το δεύτερο για πίστη, το τρίτο για αγάπη, και το τελευταίο φυσικά είναι για τύχη.

Στην **F.L.Clover Consultants SA** πάμε ένα βήμα πιο πέρα και χρησιμοποιούμε το σπάνιο τετράφυλλο τριφύλλι ως έμβλημα της δικής μας μεθοδολογίας για την Εταιρική Διακυβέρνηση.

Για μας, το πρώτο φύλλο είναι για την Στρατηγική, το δεύτερο είναι για τις Διαδικασίες, το τρίτο φύλλο είναι για το Ανθρώπινο Δυναμικό και το τέταρτο φύλλο είναι για την Τεχνολογία.

Όπως παραλληλίζουμε το θρύλο, εμείς προσπαθούμε να κάνουμε τον δικό μας....

Ελπίδα.....  
Στρατηγική  
Πίστη.....  
Διαδικασία  
Αγάπη.....  
Άνθρωποι  
Τύχη.....  
Τεχνολογία

Βλέποντας τις συσχετίσεις που συνδέουν το Μύθο με τη μεθοδολογία της F.L.Clover Consultants SA, μπορούμε να πούμε ότι:

- Δεν υπάρχει Ελπίδα χωρίς Στρατηγική σε όλα όσα κάνουμε
- Πρέπει να έχουμε Πίστη στην Ορθή Διαδικασία
- Πρέπει να επικεντρωθούμε και να δείξουμε όλη μας την Αγάπη στους Ανθρώπους μας
- Και πρέπει να χρησιμοποιούμε την Τεχνολογία, προκειμένου να ελαχιστοποιείται η επίδραση της Τύχης.

## Η ΕΥΤΥΧΙΑ

«Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι τόσο ευτυχισμένοι όσο ευτυχισμένοι αποφασίζουν αν είναι». Τάδε έφη Αβραάμ Λίνκολν. Δεν είναι τόσο αυτά που μας συμβαίνουν στη ζωή, όσο ο τρόπος με τον οποίο αντιδρούμε που καθορίζει την ευτυχία μας.

Όπωςδήποτε, το να είσαι ευτυχισμένος δεν είναι πάντα εύκολο. Μπορεί να είναι μία

από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουμε και μερικές φορές χρειάζεται όλη την αποφασιστικότητα, την επιμονή και αυτοπειθαρχία που μπορούμε να αντλήσουμε. Ωριμότητα σημαίνει να αναλαμβάνουμε την ευθύνη της ευτυχίας μας και να επιλέγουμε να συγκεντρωθούμε σε όσα έχουμε και όχι σε όσα δεν έχουμε. Αναγκαστικά η ευτυχία μας είναι στον έλεγχο μας, καθώς εμείς αποφασίζουμε τι σκέψεις θα κάνουμε. Κανείς άλλος δεν μπορεί να ελέγξει το μυαλό μας. Για να είμαστε ευτυχισμένοι πρέπει να συγκεντρωθούμε σε χαρούμενες σκέψεις. Πόσο συχνά όμως κάνουμε το αντίθετο; Πόσο συχνά αγνοούμε τις φιλοφρονήσεις που μας κάνουν και κολλάμε σε κάποια δυσάρεστα λόγια επί ολόκληρες εβδομάδες; Όταν επιτρέπετε σε μια κακιά εμπειρία ή σε κάποια δυσάρεστη παρατήρηση να κυριεύει το νου σας, θα υποστείτε τις συνέπειες. Θυμηθείτε, εσείς ελέγχετε το νου σας. Οι περισσότεροι άνθρωποι θυμούνται τις φιλοφρονήσεις για λίγα λεπτά και τις προσβολές για χρόνια. Γίνονται ρακοσυλλέκτες, κουβαλώντας σκουπίδια που τους πέταξαν πριν χρόνια. Για να είσαι ευτυχισμένος, απαιτείται να αναζητάς τα καλά πράγματα. εσύ αποφασίζεις τι θα δεις και πως θα το δεις. Ο Καζαντζάκης είπε:» Έχεις τα πινέλα και τα χρώματα. Ζωγραφίζεις τον παράδεισο και μπαίνεις μέσα του.»

## ΤΑΥΤΙΣΗ ΤΥΧΗΣ ΚΑΙ ΕΥΤΥΧΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΕΓΚΕΦΑΛΟΥ

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι επειδή η ευτυχία περικλείει μέσα της την τύχη, η έννοια της εξαρτάται άμεσα από αυτήν. Τι είναι όμως η ευτυχία και πως την αντιλαμβάνονται οι περισσότεροι από εμάς; Κάθε φυσιολογικό ανθρώπινο ον επιζητά επιτυχία και ευτυχία. Έχετε ποτέ σκεφτεί ότι οι άλλοι άνθρωποι έχουν σημαντικό μερίδιο σε κάθε πραγματική επιτυχία και ευτυχία που γευόμαστε; Η επιτυχία μας προκύπτει σε μεγάλο βαθμό, μέσα από τις σχέσεις μας από τους άλλους και εξαρτάται σημαντικά από το είδος σχέσεων που έχουμε. Για άλλους ευτυχία είναι η υγεία, το χρήμα, η δόξα, η οικογένεια, η ηρεμία κτλ. Ότι δηλαδή μπορεί να αγγίξει τις αισθήσεις του, το ανθρώπινο ων και να του φέρει πρόσχερη ή μόνιμη χαρά. Επιστημονικά πάντως έχει αποδειχθεί ότι ευτυχισμένο άτομο είναι εκείνο που μπορεί να αισθάνεται και να περνάει καλά με αυτά που έχει. Όλα δηλαδή είναι κατά μία έννοια μέσα στο μυαλό μας. Το πιο σημαντικό όμως είναι να καταλάβουμε ότι μπορούμε να πάρουμε αυτό που θέλουμε και ταυτόχρονα να βοηθήσουμε τους άλλους. Και αυτό θα το πετύχουμε αν μπορέσουμε να κατανοήσουμε πως δουλεύει ο εσωτερικός μας κόσμος μέσω του κυρίαρχου οργάνου του που είναι ο εγκέφαλος. Σήμερα υπάρχουν πλέον άφθονες αποδείξεις ότι εκείνο που κάνει τη διαφορά ανάμεσα στην μετριότητα και την υπεροχή είναι ο τρόπος που σκεφτόμαστε. Η ευτυχία είναι νοητική δραστηριότητα. Οι πιο ευτυχισμένοι άνθρωποι δεν διακρίνονται για τις σωματικές τους ικανότητες αλλά για την εξυπνάδα τους και τον τρόπο σκέψης τους. Κάτι για το οποίο μπορούμε να είμαστε σίγουροι είναι ότι όλοι έχουμε απείρως περισσότερη εγκεφαλική δύναμη από αυτή που μπορεί να χρησιμοποιήσουμε ποτέ. Έχει υπολογιστεί ότι η μνήμη μας μπορεί να καταγράψει έντεκα νέα γεγονότα κάθε δευτερόλεπτο της ζωής μας επί περισσότερα από εβδομήντα χρόνια και να έχει ακόμη άφθονο διαθέσιμο χώρο αποθήκευσης. Ωστόσο, πολλοί κάνουν το λάθος να

αποδίδουν την κακή απόδοση τους στους περιορισμούς χωρητικότητας του εγκεφάλου. Πόσες φορές έχετε ακούσει την έκφραση «δεν το χωράει ο νους μου»: Και όμως, το χωρά. Το μυστικό είναι να μάθει κανείς πως θα αποκτήσει πρόσβαση στις τεράστιες δημιουργικές και απομνημονευτικές του ικανότητες. Η σωστή απόδοση στο προσωπικό και κοινωνικό επίπεδο έχει σε μεγάλο βαθμό σχέση με τον τρόπο που σκέφτεστε, έχει όμως επίσης σχέση με το πώς νιώθετε. Μερικές φορές θα έλεγε κανείς ότι είναι γραφτό να περάσουμε μια "κακή ημέρα". Τα συναισθήματα, οι νοοτροπίες και οι πεποιθήσεις λειτουργούν μέσα μας, πέρα από το πεδίο ελέγχου της συνειδητής σκέψης. Όμως συχνά εξηγούν τεράστιες διακυμάνσεις στην απόδοση και τα επιτεύγματα των ανθρώπων. Εκείνες οι στιγμές που ο εγκέφαλος, απελευθερωμένος από περιορισμούς, φτάνει στο επιθυμητό αποτέλεσμα-έχει μια λάμψη έμπνευσης, βρίσκει εντελώς αναπάντεχα τη λύση σε ένα πρόβλημα- είναι πολύ σπάνιες. Σε αντίθεση με τους λογιστικούς υπολογισμούς ή τις αναλύσεις θετικών και αρνητικών σημείων, δεν μπορούμε να προκαλέσουμε τέτοιες στιγμές κατά βούληση. Για να χρησιμοποιήσουμε σε μεγαλύτερη έκταση τη νοητική μας δύναμη, πρέπει να ανακαλύψουμε πως λειτουργεί ο εγκέφαλος μας. Το θεμελιώδες στοιχείο που πρέπει να καταλάβουμε είναι ότι στην πραγματικότητα έχουμε δύο εγκεφάλους-δύο σχεδόν πανομοιότυπα ημισφαίρια, που συνδέονται μεταξύ τους με μερικές ίνες επικοινωνίας, αλλά κατά τα άλλα λειτουργούν εντελώς ανεξάρτητα και με εντελώς διαφορετικούς τρόπους. Η δεξιά πλευρά του εγκεφάλου είναι η έδρα της φαντασίας, της ενόρασης και του οραματισμού. Η αριστερή πλευρά έχει σχέση με την λογική σκέψη που προχωρεί βήμα προς βήμα και με τη γλώσσα. Επειδή παραδοσιακά η αριστερή πλευρά θεωρείται η έδρα της ορθόδοξης, λογικής σκέψης, και είναι ο 'θεματοφύλακας' της γλώσσας στην οποία στηριζόμαστε όλοι γι' αυτή τη μορφή σκέψης, έχει γίνει γνωστή ως κυρίαρχη πλευρά. Έτσι, η δυτική παιδεία και η επαγγελματική εκπαίδευση μεροληπτούν σε μεγάλο βαθμό υπέρ του αριστερού εγκεφάλου-σε τέτοιο βαθμό μάλιστα ώστε ο δεξιός εγκέφαλος της φαντασίας έχει σχεδόν ατροφήσει σε πολλούς ενήλικες. Τα τελευταία χρόνια έχουμε κατανοήσει σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό το μυστηριώδες και υποβαθμισμένο δεξιό ημισφαίριο. Ταυτόχρονα, έχουμε αρχίσει να ανακαλύπτουμε ένα νέο και καλύτερο τρόπο σκέψης που χρησιμοποιεί ολόκληρο τον εγκέφαλο. Αυτό το νέο είδος σκέψης προσφέρει τεράστιες δυνητικές ωφέλειες σε όλες τις πλευρές της ζωής μας, τόσο τις προσωπικές όσο και τις επαγγελματικές.

## Η ΝΟΕΡΗ ΠΡΟΠΟΝΗΣΗ

Πριν από μερικά χρόνια, το περιοδικό Reader's Digest δημοσίευσε τα αποτελέσματα ενός πειράματος που έγινε σε ένα λύκειο όπου μαθητές με τις ίδιες περίπου δυνατότητες διαιρέθηκαν σε τρεις ομάδες, για να εξεταστεί η ικανότητα τους να βάζουν καλάθια στο μπάσκετ. Η πρώτη ομάδα εξασκήθηκε κάνοντας ελεύθερες βολές για μία ώρα την ημέρα επί ένα μήνα. Η δεύτερη ομάδα, η ομάδα ελέγχου του πειράματος, δεν εξασκήθηκε. Η Τρίτη ομάδα έκανε καθημερινά επί μία ώρα νοερή προπόνηση. Η ομάδα που έκανε πρακτική εξάσκηση βελτίωσε το μέσο όρο ευστοχίας της κατά 2%. Η ομάδα που δεν εξασκήθηκε χειροτέρευσε το μέσο όρο ευστοχίας της κατά 2%. Η Τρίτη ομάδα που έκανε μόνο νοερή προπόνηση, βελτιώθηκε κατά 3,5%. Αυτό αποδεικνύει κάτι που πολλοί φαίνεται ότι ήδη γνωρίζουν: η εξάσκηση της φαντασίας μας δίνει εξαιρετικά αποτελέσματα. Δηλαδή ο

πιο γρήγορος τρόπος για να βελτιωθούμε στο οτιδήποτε είναι να συνδυάσουμε τακτική σωματική με τακτική νοερή προπόνηση. Από όλα τα παραπάνω συμπεραίνουμε ότι καθετί θέλουμε να πετύχουμε στη ζωή μας, μπορούμε να το πραγματοποιήσουμε αρκεί να το θέλουμε και να εξασκηθούμε μέσα μας με την διαδικασία της νοερής προπόνησης. Έτσι και η ευτυχία, μπορεί να έρθει στο δρόμο μας αρκεί να το θέλουμε βαθιά μέσα μας και να της κάνουμε χώρο να μας εμφανιστεί. Αυτό θα μπορούσαμε να το ονομάσουμε και τύχη, που μόνο όμως τυχαία δεν ήρθε σε εμάς. Τυχαίο δεν νομίζω!!!!!!

## Η ΕΠΙΜΟΝΗ

**«Τίποτα στον κόσμο δεν μπορεί ν' αντικαταστήσει την επιμονή. Το ταλέντο δεν μπορεί-τίποτα πιο κοινό από αποτυχημένους ανθρώπους με ταλέντο. Η μεγαλοφυΐα δεν μπορεί-οι παραγνωρισμένες μεγαλοφυΐες είναι σχεδόν ο κανόνας. Η μόρφωση δεν μπορεί- ο κόσμος είναι γεμάτος με μορφωμένους παραιτημένους. Μοναχά η επιμονή και η αποφασιστικότητα είναι παντοδύναμες. Το σύνθημα "Επιμένετε έλυσε και πάντα θα λύνει, τα προβλήματα του ανθρώπου".**

**-ΚΑΛΒΙΝ ΚΟΥΛΙΤΖ**

Η επιμονή είναι το μυστικό. Οι επιτυχημένοι άνθρωποι ξέρουν το μυστικό-συνειδητοποιούν ότι είναι το κύριο συστατικό για να κερδίζεις παντού. Οι αποτυχημένοι τείνουν να βλέπουν την επιμονή σαν κάποιο είδος "προαιρετικής επιλογής". Οι περισσότεροι άνθρωποι εγκαταλείπουν. Όπου και να κοιτάξουμε βλέπουμε κυρίως παραιτημένους. Οι περισσότεροι άνθρωποι τα παρατάνε. Αυτά είναι θαυμάσια νέα για όσους από μας έχουν αποφασίσει να πετύχουν. Σημαίνει ότι αν επιμένουμε σε αυτό που κάνουμε, σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα θα προηγούμαστε από το πλήθος. Όπως λένε: 'μεγάλος σκοπευτής είναι ο μικρός σκοπευτής που συνεχίζει να πυροβολεί!'

Ο Έντισον έκανε χιλιάδες εφευρέσεις μεταξύ άλλων τον ηλεκτρικό λαμπτήρα, το γραμμόφωνο και το τηλέτυπο. Η προσφορά του στην ανθρωπότητα είναι τεράστια. Είναι πολύ εύκολο να ζηλέψουμε την δημιουργική ιδιοφυΐα του και να παραβλέψουμε την εξαιρετική δέσμευση του στα σχέδια του. Ο ίδιος είχε πει: " Η ιδιοφυΐα είναι 1% έμπνευση και 99% ιδρώτας..

Ποτέ δεν έκανα τυχαία κάτι που να άξιζε να γίνει, ούτε και οι εφευρέσεις μου έγιναν τυχαία. Έγιναν με πολλή δουλειά".

Ο Μιχαήλ Άγγελος, ένας από τους μεγαλύτερους ζωγράφους και γλύπτες που έζησαν ποτέ, κάποτε παρατήρησε "Αν οι άνθρωποι ήξεραν πόσο σκληρά δούλεψα για να κερδίσω τη δεξιοτεχνία μου, δεν θα τους φαινόταν καθόλου θαυμάσιο".

Σε ηλικία είκοσι ετών, ο Χούλιο Ιγκλέσιας υπέστη ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα που τον άφησε ανάπηρο από τη μέση και κάτω. Όλα έδειχναν ότι θα περνούσε το υπόλοιπο της ζωής του σε αναπηρικό καροτσάκι, αλλά ο Χούλιο αρνήθηκε να αποδεχτεί αυτή την πιθανότητα. Εξασκήθηκε δώδεκα ώρες την ημέρα επί δύο μήνες μόνο για να μπορέσει να κινήσει το μικρό του δάχτυλο. Σιγά-σιγά σ'ένα διάστημα δύο περίπου χρόνων επανέκτησε τη λειτουργία των κάτω άκρων. Σερνόταν με τα χέρια πάνω κάτω στο διάδρομο του σπιτιού των γονιών του, ελπίζοντας ότι τα πόδια

του θα καταλάβαιναν κατά κάποιον τρόπο πως έπρεπε να δουλεύουν ξανά. Είχε εγκαταστήσει καθρέφτες κατά μήκος του διαδρόμου, για να μπορεί να παρακινεί τον εαυτό του καθώς σερόνταν. Στο τέλος, με την ίδια αποφασιστικότητα και δέσμευση που είχε ανοικοδομήσει το σώμα του, οικοδόμησε και την καριέρα του, αποτελώντας ένα διεθνές δισκογραφικό φαινόμενο.

Φυσικά υπάρχουν στιγμές που το να εγκαταλείπεις είναι η εξυπνότερη κίνηση-αν το καράβι βουλιάζει, είναι καιρός να πέσεις στη θάλασσα. Δεν πρέπει να συγχέουμε την ξεροκεφαλιά με την επιμονή!

Το πρόβλημα είναι ότι για πολλούς, η παραίτηση γίνεται συνήθεια-ένα «επίμονο» μοτίβο.

## ΓΙΝΕΤΕ ΠΟΙΟ ΤΥΧΕΡΟΙ!

**Μπορεί να ακούγεται πολύ μοιρολατρικό, αλλά δεν πιστεύετε πραγματικά πως μερικοί άνθρωποι «έχουν άστρο», πως για κάποιο ανεξήγητο λόγο τους πηγαίνουν όλα θετικά; Κερδίζουν σε τυχερά παιχνίδια, προσλαμβάνονται στην τέλεια δουλειά, γνωρίζουν τους ιδανικότερους συντρόφους, βρίσκουν θέση για παρκάρισμα Σάββατο μεσημέρι στο Κολωνάκι! Πώς είναι δυνατόν; **Οι ορθολογιστές θα απαντήσουν πως όλα είναι θέμα προσωπικών επιλογών και πως ο καθένας καθορίζει την τύχη του μόνος του.** Ίσως και να έχουν δίκιο. Επειδή, καλώς ή κακώς, την ίδια την «τύχη» ή την «μοίρα» μας, αν θεωρήσουμε ότι υπάρχει κάτι τέτοιο, δε μπορούμε να την αγγίζουμε, πόσο μάλλον να την αλλάξουμε, παρατηρήσαμε τι είναι «αυτό» που κάνουν αυτοί οι τόσο τυχεροί άνθρωποι και τα καταφέρνουν τόσο καλά, με σκοπό... τι άλλο; Να γίνουμε και εμείς εξίσου τυχεροί!**

**1. Εκτεθείτε:** Πολλοί είναι αυτοί που παραπονιούνται πως δε μπορούν να γνωρίσουν τους κατάλληλους συντρόφους. «Δεν υπάρχουν άντρες πια», λένε με παράπονο οι γυναίκες, «όλες οι γυναίκες είναι (...)» λένε εκνευρισμένοι οι άνδρες. Κι όμως, δεν είναι έτσι. Ο λόγος που είμαστε τόσο άτυχοι σε αυτόν τον τομέα είναι επειδή δεν εκτιθέμαστε. Βγείτε έξω, γίνετε ανοιχτοί σε συζητήσεις με αγνώστους, δείξτε ότι είστε διαθέσιμοι (χωρίς φυσικά να γίνετε υπερβολικοί).

**2. Να ξέρετε τι θέλετε:** Ένα από τα σημαντικότερα προσόντα που διαθέτει ο «τυχερός άνθρωπος» είναι να έχει στόχο. Να ξέρει τι θέλει και να μη διστάζει να το πετύχει. Φυσικά, βοηθάει να αναγνωρίζουμε τις ευκαιρίες που αξίζει να κυνηγήσουμε για να μην υποπίπτουμε σε κατασπατάληση δυνάμεων. Έχοντας όμως σαφή στόχο, είναι ευκολότερο να ξεχωρίσουμε ανάμεσα στις πραγματικές και τις εικονικές ευκαιρίες.

**3. Επιβεβαιώστε ότι και οι άλλοι ξέρουν τι θέλουν:** Το να ξέρουμε τι θέλουμε είναι σημαντικό, αλλά για να αυξήσουμε τις πιθανότητες να το πετύχουμε είναι ακόμα σημαντικότερο να συναναστρεφόμεστε ανθρώπους που μπορούν να μας βοηθήσουν στο στόχο μας. Μην χάνετε το χρόνο σας με ανθρώπους που δεν είναι σίγουροι αν «τους κάνετε», που θέλουν κάτι από εσάς αλλά δεν έχουν προσδιορίσει τι ακριβώς είναι αυτό. Προσεγγίστε τους «ομοίους» σας, αυτούς δηλαδή που ξέρουν τι θέλουν



και μπορούν έτσι να σας βοηθήσουν να βρείτε και εσείς τι θέλετε. Αυτό είναι κάτι που αφορά και τον επαγγελματικό τομέα: Δείξτε στο αφεντικό σας τι θέλετε και προσπαθήστε να καταλάβετε τι θέλει και αυτός/ αυτή από εσάς.

**4. Προσμένετε το απρόσμενο:** Οι περισσότεροι «τυχεροί» άνθρωποι έχουν την ικανότητα να εντοπίζουν ευκαιρίες από απόσταση χιλιομέτρων. Αυτοί οι άνθρωποι δεν είναι απλά παρατηρητικοί, αλλά αναρωτιούνται μονίμως με ποιο τρόπο αυτό που εντόπισαν θα μπορούσε δυνητικά να επιδράσει πάνω τους θετικά. Φυσικά, για να γίνετε ένας τέτοιος άνθρωπος πρέπει να δημιουργήσετε γύρω σας και τις κατάλληλες συνθήκες χωροχρόνου, αλλά αυτό είναι κάτι που έχει να κάνει με την «έκθεση» που αναφέραμε παραπάνω.

**5. Να είστε αισιόδοξοι:** Από προσωπική εμπειρία σας υπογράφω ότι οι πλέον τυχεροί άνθρωποι είναι αυτοί που αντανακλούν θετική ενέργεια. Αυτοί που βλέπουν πάντα την θετική πλευρά της ζωής και που χαμογελούν συχνά. Ίσως έχει να κάνει με τα θετικά μαγνητικά κύματα που αυτοί οι άνθρωποι εκπέμπουν, ή με την καλή τους αύρα. Αυτοί οι άνθρωποι, πάντως, απλά περιμένουν υπομονετικά να τους συμβούν καλά πράγματα, και, με ένα μαγικό τρόπο, συμβαίνουν!

**6. Να είστε σκεπτικιστές:** Για να εξισορροπείται, βέβαια, η τόση αισιοδοξία, απαραίτητο είναι να είμαστε και σκεπτικιστές. Με το να «εκτιθέμαστε», δηλαδή, όπως λέγαμε παραπάνω, μπορεί μεν να έρθουμε σε επαφή με αμέτρητους ανθρώπους, αλλά πρέπει να είμαστε επιφυλακτικοί ως προς το ποιοι κάνουν και ποιοι δεν κάνουν για εμάς, για να μην καταλήξουμε με λάθος άτομο. Με λίγο σκεπτικισμό, φιλτράρουμε ευκολότερα τις καταστάσεις και κρατάμε μόνο τα θετικά τους στοιχεία, παραμένοντας πάντα προσκολλημένοι στο στόχο μας.

**7. Χαλαρώστε:** Γράφτηκε κάπου ότι οι «άτυχοι» άνθρωποι είναι κατά κανόνα πιο στρεσαρισμένοι από τους «τυχερούς». Αυτό συμβαίνει γιατί το άγχος και η ένταση δεν αφήνουν περιθώρια για να δούμε καθαρά και να αδράξουμε ευκαιρίες. Πόσες φορές έχει τύχει να προσπεράσουμε μία καλή θέση για παρκάρισμα μόνο και μόνο επειδή εκείνη τη στιγμή απασχολούσαμε το μυαλό μας με κάτι άλλο;

**8. Να είστε ελαστικοί:** Ακόμα και αν καταφέρουμε να επιτύχουμε όλα τα παραπάνω, πολλές φορές εκεί που «το χάνουμε» είναι στην ικανότητά μας να «μανουβράρουμε» καταστάσεις. Είναι σημαντικό να μπορούμε να αλλάξουμε πορεία την κατάλληλη στιγμή αν αυτό κριθεί απαραίτητο, χωρίς να μας στοιχίσει. Η αδυναμία αυτή είναι πολλές φορές ο λόγος που κάποιες επιχειρήσεις αποτυγχάνουν: Αρνούνται να δεχτούν ότι κάτι που δεν λειτουργεί πρέπει να αλλάξει και προσπαθούν με το ζόρι να το κάνουν να λειτουργήσει. Είναι όπως στο παρκάρισμα, αν δεν χωράει το αμάξι μας σε μια θέση, πρέπει να ψάξουμε εγκαίρως για άλλη.

**9. Προσέξτε τα «μικρά» πράγματα:** Όλα τα μεγάλα πλάνα, τα μεγάλα σχέδια, τα μεγάλα πρότζεκτ, (οι μεγάλες ιδέες, γιατί όχι;) ξεκίνησαν από κάτι μικρότερο. Προσπαθήστε να βρείτε την αρχή του νήματος στο κάθε τι. Έτσι θα καταλάβετε πως όλα είναι εφικτά αρκεί να τα πάρουμε από την αρχή και με προσοχή. Σκεφτείτε για παράδειγμα το Google. Είναι σίγουρο πως οι ιδρυτές του δεν είχαν το σημερινό Google στο μυαλό τους όταν ξεκινούσαν να στήνουν μία απλή βάση δεδομένων. Τα προβλήματα άλλωστε είναι συνήθως ευκαιρίες για κάτι καλύτερο.

**10. Ακούστε το ένστικτό σας:** Ή αυτή την εσωτερική σας φωνή που σε προειδοποιεί ή σας προτρέπει να κάνετε ή να μην κάνετε κάτι. Τα προαισθήματα που έχουμε για κάποιες καταστάσεις συνήθως επαληθεύονται και μας βοηθούν έτσι να προχωράμε μπροστά.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>Ο</sup>

### **Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΓΕΝΙΚΑ**

Η συγκεκριμένη ενότητα της εργασίας μας θα προσπαθήσει να προσδιορίσει τον όρο επιχειρηματικότητα, θα θέσει δηλαδή τα δεδομένα μέσω των οποίων μια νέα επιχειρηματική δράση μπορεί να αποτελέσει μια ισχυρή και ανεξάρτητη μονάδα μέσα στην αγορά. Δυστυχώς δεν υπάρχει μια μονοσήμαντη απάντηση, για πολλούς η ισχύς μιας νέας επιχειρηματικής κίνησης εκφράζεται μέσα από τη θέση της στην αγορά αλλά και από το αν έχει επιτύχει κάποιο συγκεκριμένο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Από την άλλη υπάρχουν πολλοί οι οποίοι βλέπουν την ισχύς ως αποτέλεσμα ενός καλοσχεδιασμένου προγράμματος πάνω στο οποίο μπορεί να βασιστεί η εταιρεία, προκειμένου να επιτύχει τους μελλοντικούς της στόχους.

Σύμφωνα με τους **Johnson and Scholes το 1999** και βασιζόμενοι πάντα στη λογική ότι, η επιχειρηματικότητα σημαίνει σωστό marketing αλλά και συγκεκριμένη στρατηγική κατεύθυνση, καταγράψαμε τον παρακάτω ορισμό:

«Η Επιχειρηματικότητα υιοθετείτε: μέσα από τη στρατηγική κατεύθυνση η οποία δίνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την επιχείρηση, αλλά και μέσω της διάταξης των πόρων της μέσα σε ένα μεταβαλλόμενο περιβάλλον, με στόχο να ανταποκριθεί στις ανάγκες των αγορών και να ικανοποιήσει τις ανάγκες των βασικών ομάδων ενδιαφερόμενων»<sup>1</sup>.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας είναι:

---

<sup>1</sup> Johnson, G. and Scholes, K. (1997) "Exploring Corporate strategy" 4<sup>th</sup> Ed. Prentice Hall

1. Η Δυναμική της επιχείρησης, να μπορεί δηλαδή λόγω της ισχύς της να προσαρμοστεί στο οποιοδήποτε μεταβαλλόμενο περιβάλλον.
2. Η Δυναμική της επιχείρησης μέσα από την διάταξη των πόρων. Οι οποίοι μπορούν να την οδηγήσουν και σε ένα μελλοντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
3. Η Δυναμική της επιχείρησης η οποία χαρακτηρίζει και χαρακτηρίζεται από το εύρος των εσωτερικών διαδικασιών.

Η έννοια της επιχειρηματικότητας σίγουρα καθορίζεται από το εξωτερικό και από το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης. Προκειμένου λοιπόν να την προσδιορίσουμε αλλά και να εμβαθύνουμε σε αυτήν θα πρέπει, από την μια να αναλύσουμε πως μέσω αυτής η επιχείρηση μπορεί να «νικήσει» το ίδιο το περιβάλλον από το οποίο περιβάλλεται, αλλά και από την άλλη πώς μπορεί να βρει στο εσωτερικό της μέσω των πόρων τη δύναμη να αποκτήσει στο μέλλον συγκεκριμένο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, το οποίο σίγουρα θα της δώσει περισσότερη ισχύ μέσα στην αγορά που δραστηριοποιείται<sup>2</sup>.

Με βάση τα παραπάνω μπορούμε να πούμε τα εξής:

Με βάση το εξωτερικό περιβάλλον μπορούμε να πούμε ότι, προκειμένου η επιχείρηση να μπορέσει να επιδείξει την επικείμενη ισχύ της θα πρέπει να προσπαθεί να προσαρμόζεται συνεχώς στο macro περιβάλλον όπου και την περιβάλλει. Ωστόσο πρόσφατα παραδείγματα έχουν καταδείξει ότι οι επιχειρήσεις που δεν συνδέουν την ισχύ τους με συγκεκριμένες περιοχές τους, είναι σίγουρο ότι αδυνατούν και να την καταδείξουν αλλά και να την επιβάλουν. Προκειμένου λοιπόν να προσδιορίσουμε την έννοια της θα πρέπει να την συνδυάσουμε:

1. Με θέματα management: Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση αναγνωρίζει τις περιβαλλοντικές τάσεις που είναι δυνατόν να την επηρεάσουν και μέσω

---

<sup>2</sup> Παπαδάκης, Β (2002), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία*, Δ' Έκδοση, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου

της ισχύς της αναπτύσσει τις κατάλληλες άμυνες για να τις αντιμετωπίσει. Όταν λέμε μέσω της ισχύς της εννοούμε<sup>3</sup>:

- Μέσω της κουλτούρας της.
- Τα ίδια κεφάλαια.
- Το εργατικό δυναμικό.
- Τα κανάλια διανομής.
- Τη σχέση της με το περιβάλλον.
- Τις διαδικασίες που ακολουθεί. κ.λ.π

2. Με θέματα επιχειρησιακής δραστηριότητας: Η επιχειρησιακή δραστηριότητα αναφέρετε στο κατά πόσο η επιχείρηση χρησιμοποιεί την ισχύ της προκειμένου να επηρεάσει προς όφελος π.χ τις κυβερνητικές ρυθμίσεις αλλά και γενικά οικονομικά και πολιτικά συμφέροντα.

Από την άλλη με βάση το εσωτερικό περιβάλλον, η επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει ισχύ από τους πόρους από τους οποίους και αποτελείται. Η θεωρία των πόρων έδωσε τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να κατανοήσουν ότι η έννοια της ισχύς, δεν ταυτίζεται μόνο με την προσαρμογή της επιχείρησης σε ένα εξελισσόμενο περιβάλλον αλλά στηρίζεται και στην εσωτερική διαχείριση των πόρων της επιχείρησης.

Η διαφοροποίηση μιας επιχείρησης στηρίζεται στην ισχύ την οποία παίρνει μέσα από τη σωστή διαχείριση των πόρων της αλλά και από τις ικανότητες που έχει. Συγχρόνως εάν είναι δύσκολο να αποκτηθούν ή να αναπαραχθούν από τους ανταγωνιστές, μπορούν να οδηγήσουν σε επιχειρηματική ισχύ της επιχείρησης μέσα στην αγορά έναντι του ανταγωνισμού.

Προκειμένου όμως να γίνουμε ποιο ακριβείς σε σχέση με την έννοια της επιχειρηματικότητας αλλά και το πως αυτή μπορεί να αποκτηθεί και να διατηρηθεί, θα χρειαστεί να αναλύσουμε περισσότερο τη φύση του εσωτερικού αλλά και του εξωτερικού περιβάλλοντος.

---

<sup>3</sup> Παπαδάκης, Β (2002), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία*, Δ' Έκδοση, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου

Το μοντέλο του Porter (5-Forces model) προσδιορίζει ακριβώς όλες τις δυνάμεις τις οποίες βρίσκει αντιμέτωπες η επιχείρηση στην προσπάθεια της να ασκήσει επιρροή μέσω της ισχύς της στο εξωτερικό περιβάλλον. Συγχρόνως όσο πιο ισχυρή είναι μια επιχείρηση πολύ περισσότερο μπορεί να αντιμετωπίσει τις συγκεκριμένες δυνάμεις. Συγκεκριμένα λοιπόν ο Michael Porter ανέπτυξε την ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος ώστε να γίνει ο κατάλληλος σχεδιασμός της στρατηγικής. Οι **De Wit και Meyer (2001:344)** αναφέρουν ότι *‘ο ανταγωνισμός είναι ο πυρήνας της επιτυχίας ή της αποτυχίας των εταιριών.’* Επίσης αναφέρουν ότι το ανταγωνιστικό περιβάλλον θα επηρεάσει και την ισχύ της επιχείρησης. Το παρακάτω σχήμα δείχνει το υπόδειγμα ανάλυσης του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος<sup>4</sup>.

#### ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

- Συγκέντρωση Προμηθευτών.
- Δύναμη Προμηθευτών.
- Διαφοροποιήσεις στα εισερχόμενα.
- Αντίκτυπο στα εισερχόμενα στο κόστος.
- Υποκατάστατα εισερχόμενα.
- Κόστος συσχετισμένο με αγορές

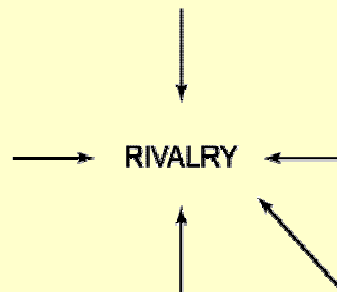
---

<sup>4</sup> De Wit, B., and Meyer, R. (2001) “*Strategy, Process, Content, Context*” London: Thomson Business Press

## ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΝΕΕΣ

### ΕΙΣΟΔΟΥΣ

- Απόλυτα πλεονέκτημα κόστους
- Τεχνογνωσία
- Αδυναμία πρόσβασης στα εισερχόμενα
- Οικονομίες κλίμακας
- Κυβερνητική πολιτική.
- Ανάγκη σε κεφάλαιο
- Αναγνωρισιμότητα.
- Αυξημένα κόστη
- Δυσκολία στα κανάλια διανομής.
- Δυσκολία στην πώληση
- Εξειδικευμένα προϊόντα.



### ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ

- Μικρότερο κόστος.
- Προτίμηση αγοραστών σε υποκατάστατα
- Χαμηλότερες τιμές υποκατάστατα

### Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

- Δύναμη αγοραστών
- Πληροφόρηση αγοραστών
- Αναγνωρισιμότητα
- Διαφοροποίηση στα προϊόντα
- Συγκέντρωση αγοραστών.
- Υποκατάστατα

### ΒΑΘΜΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

- Εμπόδια εξόδου
- Στάνταρ επίπεδα κόστους.
- Ανάπτυξη Βιομηχανίας
- Διαφοροποιήσεις προϊόντων.
- Αναγνωρισιμότητα.

## ΣΧΗΜΑ 1: ΟΙ ΠΕΝΤΕ ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER

ΠΗΓΗ: PORTER (1985)

Η ανάλυση των πέντε δυνάμεων γίνεται ως εξής<sup>5</sup>:

- **Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών.** Στην αγορά υπάρχουν πολλοί νομικοί περιορισμοί που κάνουν δύσκολη την είσοδο μία νέας επιχείρησης, την ανάπτυξη μιας νέας επιχειρηματικής δράσης. Το κόστος της εισαγωγής είναι πολύ μεγάλο αφού θα πρέπει να έχει εξασφαλιστεί ένα μεγάλο κεφάλαιο

<sup>5</sup> Porter, M., (1985) "Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance" New York: Free Press

εγγύησης. Επίσης για να μπει δυναμικά μία νέα επιχείρηση σε κάποια αγορά αλλά και για να αποκτήσει ισχύ θα πρέπει να έχει μεγάλη διαφοροποίηση στα προϊόντα της και μεγάλα κόστη προώθησης. Από τα παραπάνω γίνεται κατανοητό ότι η είσοδος ενός νέου ανταγωνιστή και η προσπάθεια του να αποκτήσει επιχειρηματική ισχύ στην αγορά που επέλεξε να δραστηριοποιηθεί είναι πολύ δύσκολη.

- **Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.** Σε πολλούς κλάδους τα έξοδα για πρώτες ύλες και προμήθειες αποτελούν ένα σημαντικό κόστος του παραγόμενου προϊόντος. Σε αυτές τις περιπτώσεις οι προμηθευτές επηρεάζουν σημαντικά την αγορά και οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτήν είναι δύσκολο να αποκτήσουν επιχειρηματική ισχύ. Από την άλλη όσο περισσότερο ισχυρές είναι οι εταιρείες τόσο καλύτερη αντιμετώπιση έχουν από τους προμηθευτές.
- **Διαπραγματευτική δύναμη αγοραστών.** Οι αγοραστές παίζουν μεγάλο ρόλο. Οι αγοραστές, ανάλογα με τις ανάγκες τους, αγοράζουν ένα προϊόν ή υπηρεσία ανάλογα με την τιμή και την επιπρόσθετη αξία που έχει. Σε πολλές αγορές η διαφοροποίηση στα προϊόντα είναι μικρή και αυτό αυξάνει ακόμα περισσότερο την διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Από την άλλη υπάρχουν κλάδοι με λίγες εταιρείες, που ασκούν κάποια μορφή μονοπωλίου. Στην πρώτη περίπτωση η έννοια της επιχειρηματικής ισχύς είναι περιορισμένη και δύσκολα εφαρμόσιμη, ενώ στη δεύτερη περίπτωση όλες οι επιχειρήσεις αναλόγως των ικανοτήτων τους ασκούν και περισσότερο ισχύ στο καταναλωτή.
- **Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα.** Στην περίπτωση των υποκατάστατων μπορούμε να πούμε, ότι αποτελούν έμμεσους ανταγωνιστές οι οποίοι λειτουργούν μέσα στην αγορά και μειώνουν την επιχειρηματική ισχύ των υπολοίπων επιχειρήσεων.
- **Ένταση του ανταγωνισμού.** Ο ανταγωνισμός σε κάθε κλάδο είναι οξύς. Ουσιαστικά σε αυτό το σημείο μπορούμε να δούμε ακριβώς την έννοια της επιχειρηματικής ισχύς. Από την ανάλυση φαίνεται ότι ο έντονος ανταγωνισμός στην αγορά, δεν αφήνει πολλά περιθώρια για μια επιχείρηση να αυξήσει την ισχύ της .

Τέλος είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι η παρουσία νέων προμηθευτών στην αγορά σε συνδυασμό με τις επικείμενες αλλαγές στο πολιτικό περιβάλλον (είσοδος νέων εταιρειών) αναγκάζουν την επιχείρηση να επιδιώκει να αποκτήσει δύναμη προκειμένου να αντέξει τις εξωτερικές πιέσεις και από την άλλη για να μπορέσει να έχει μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη απέναντι στους αγοραστές και τους προμηθευτές.

Με βάση τα παραπάνω καταλαβαίνουμε ότι για να πετύχει μία επιχείρηση να έχει ισχύ στην αγορά, θα πρέπει να προσαρμόσει την στρατηγική της στο εξωτερικό περιβάλλον της το οποίο δημιουργεί ευκαιρίες αλλά και απειλές για τις επιχειρήσεις. Οι Johnson and Scholes (1997) σημειώνουν ότι *‘δεν φτάνει μόνο να προσαρμοστεί η επιχείρηση στις αλλαγές του εξωτερικού περιβάλλοντος αλλά θα πρέπει να αναπτύξει και την ανάλογη στρατηγική ικανότητα για να τις εφαρμόσει’*. Σύμφωνα με τους ίδιους συγγραφείς η δυνατότητα του να αναπτυχθεί μια νέα επιχειρηματική δράση στην αγορά βασίζεται σε τρεις παράγοντες:

- Στους πόρους που διαθέτει ο οργανισμός
- Στις θεμελιώδεις ικανότητες
- Και τέλος στην ισορροπία των πόρων, των δραστηριοτήτων και των στρατηγικών μονάδων της επιχείρησης.

Οι θεμελιώδεις ικανότητες θα πρέπει να ταιριάζουν με τις ανάγκες που δημιουργούνται από το εξωτερικό περιβάλλον. Το μοντέλο των πόρων και δεξιοτήτων (resource – based view). Το παρακάτω σχήμα δείχνει σχηματικά το μοντέλο

## ΣΧΗΜΑ 2: ΠΟΡΟΙ& ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΟΔΗΓΟΥΝ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΣΧΥ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ (2002:99) <sup>6</sup>





Όπως προκύπτει από την θεωρεία , υπάρχουν πολλοί διαθέσιμοι πόροι που θα πρέπει να γίνει σωστή αξιοποίηση τους έτσι ώστε να αποκτήσει η επιχείρηση συγκριτικό πλεονέκτημα στην αγορά άρα και ισχύ. Οι πόροι αναλύονται, βάση του μοντέλου του **Παπαδάκη (2002:98)**, ως εξής<sup>7</sup>:

#### **Υλικοί πόροι**

- **Χρηματοοικονομικοί πόροι.** Η νέα επιχείρηση πρέπει να έχει ενεργά αποθεματικά στην αγορά. Συγχρόνως θα πρέπει να έχει την ικανότητα να δημιουργήσει δικά της κεφάλαια. Η στήριξη μίας επιχείρησης σε ίδια κεφάλαια της δίνει τη δυνατότητα να αυξήσει αλλά και να διατηρήσει την ισχύ στη αγορά και ειδικά σε σχέση με τον ανταγωνισμό.
- **Φυσικοί πόροι.** Η τοποθέτηση μιας επιχείρησης αλλά και η πρόσβαση της σε πρώτες ύλες μπορούν να την οδηγήσουν σε επιχειρηματική ισχύ σε σχέση με το ανταγωνισμό.

---

<sup>7</sup> Παπαδάκης, Β (2002), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία*, Δ' Έκδοση, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου

- **Ανθρώπινοι πόροι.** Το προσωπικό πρέπει να έχει τέτοια χαρακτηριστικά ώστε να βοηθούν την επιχείρηση να επιτύχει τους στόχους της.
- **Οργανωτική δομή.** Η δομή της επιχείρησης πρέπει να ενισχύει αλλά και να στηρίζει την ισχύ της κάθε επιχείρησης

### Αύλοι πόροι

- **Τεχνολογικοί πόροι.** Η εποχή η οποία διανύουμε χαρακτηρίζεται από συνεχή ανάπτυξη της τεχνολογίας . Μια επιχείρηση αν θέλει να έχει ισχύ στον κλάδο της θα πρέπει να επενδύει συνεχώς στην τεχνολογία.
- **Πόροι καινοτομίας.** Η καινοτομία αποτελεί τη βάση αλλά και το έναυσμα για να μπορέσει μια επιχείρηση μικρή η μεγάλη να αποκτήσει ισχύ σε σχέση με το ανταγωνισμό.
- **Φήμη.** Η φήμη βασίζεται στην αξιοπιστία των προγραμμάτων της επιχείρησης, στο προσωπικό της και στις στρατηγικές συμμαχίες της με άλλους οργανισμούς. Επίσης η καλή φήμη προϋποθέτει συνεργασία της επιχείρησης με προμηθευτές πελάτες κ.λ.π με σκοπό την απόκτηση της επιχειρηματικής ισχύς . Το brand name αποτελεί εργαλείο πάνω στο οποίο μπορεί να βασιστεί η επιχείρηση προκειμένου να ισχυροποιήσει τη θέση της στη αγορά.

Οι πόροι βέβαια δεν φτάνουν από μόνοι τους για να χαραχθεί μία επιτυχημένη στρατηγική. Θα πρέπει αν συνδυάσει τους πόρους της για να δημιουργήσει κάποιες ικανότητες. Οι **Stalk et al. (1992 :58)** αναφέρονται στις ικανότητες *‘ως την ικανότητα που έχουν οι επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν ένα συνδυασμό δραστηριοτήτων’*. Ο **Παπαδάκης (2002:99)** τις χωρίζει σε οριακές ικανότητες, οι οποίες είναι οι ικανότητες τις οποίες *‘είτε διαθέτουν και οι ανταγωνιστές είτε μπορούν εύκολα να τις μιμηθούν’* και στις θεμελιώδεις ικανότητες που είναι *‘ικανότητες που δε διαθέτουν οι ανταγωνιστές και δεν μπορούν εύκολα να τις μιμηθούν’*<sup>89</sup>.

---

<sup>8</sup> Stalk, G., Evans, P., and Schulman, L.E. (1992) ‘Competing on Capabilities: The new rules of corporate strategy’ *Harvard Business Review*, March- April, pp.57-69

Έτσι οι οριακές ικανότητες είναι οι εξής:

- Το εκτεταμένο δίκτυο.
- Η πληροφόρηση των πελατών μέσα από το διαδύκτιο
- Τα προγράμματα TQM και CRM για την ανάπτυξη της επιχείρησης και την ενδυνάμωση των σχέσεων με τους πελάτες της

Οι οριακές ικανότητες της επιχείρησης είναι μία σειρά πρακτικών που είναι συνήθως και από τους ανταγωνιστές. Έτσι μένει να δοθούν οι θεμελιώδεις ικανότητες που είναι και η πηγή του επιχειρηματικής ισχύος.

Οι θεμελιώδεις ικανότητες είναι οι εξής:

- Δημιουργία εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Αυτό βοηθάει στην ενίσχυση της επιχειρηματικής ισχύς, διότι όταν το προσωπικό είναι καταρτισμένο μπορεί και να στηρίξει καλύτερα την επιχείρηση.
- Η δημιουργία ενοποιημένων προγραμμάτων .
- Η δημιουργία φιλικού κλίματος στους εργαζόμενους που μεταφέρεται και στους πελάτες της επιχείρησης.
- Δημιουργία ευέλικτης δομής και συστήματα αποκέντρωσης εξουσίας τα οποία να δίνουν τη δυνατότητα στην επιχείρηση να κινείται γρήγορα σε σχέση με τις αποφάσεις
- Οι συνεργασίες δίνουν ισχύ στους δύο συμβαλλόμενους.

Οι θεμελιώδεις ικανότητες θα πρέπει να είναι μοναδικά ανταγωνιστικές, να δίνουν αξία στον καταναλωτή και να δίνουν το δικαίωμα στην εταιρεία να μπορεί να μπει σε νέες αγορές αλλά και να αποκτήσει ισχύς.

Με βάση τα παραπάνω καταλήγουμε ότι<sup>10</sup>:

1. Η έννοια της επιχειρηματικής ισχύς καθορίζεται από το εσωτερικό και το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης.

---

<sup>9</sup> Παπαδάκης, Β (2002), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία*, Δ' Έκδοση, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου

<sup>10</sup> Arthur A. Thomson (2001), *Strategic Management*, McGraw Hill

2. Η επιχειρηματική ισχύς στηρίζεται στην θεωρία των πόρων, συγκεκριμένα η καλή χρήση των πόρων της επιχείρησης σίγουρα θα δώσει ισχύ στην επιχείρηση.
3. Η επιχειρηματική ισχύς στηρίζεται στην κουλτούρα και το management της επιχείρησης αυτά είναι που βοηθούν την επιχείρηση να την αποκτήσει.
4. Ο σωστός συνδυασμός των εσωτερικών και εξωτερικών λειτουργιών της επιχείρησης την βοηθούν να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα άρα και ισχύ στην αγορά.

## **1.1.ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΘΕΤΟΥΝ ΤΗΝ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ**

Έχοντας προσδιορίσει την έννοια της επιχειρηματικότητας, και το πώς αυτή επηρεάζεται από το ευρύτερο macro και micro περιβάλλον της επιχείρησης. Θα προσπαθήσουμε τώρα να αναλύσουμε τους παράγοντες που συνθέτουν την επιχειρηματική ισχύ των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τον **Τζωρτζάκη (2002: 146)** για να αποκτήσει μια επιχείρηση στρατηγική ισχύ θα πρέπει να σχεδιάσει ένα αποτελεσματικό στρατηγικό πρόγραμμα το οποίο θα πρέπει να ταυτίζεται με τους στόχους και τα μέσα που διαθέτει. Αυτό μπορεί να συμβεί μόνο αν εντοπιστούν ποια είναι τα δυνατά και ποια τα αδύνατα σημεία της επιχείρησης καθώς και οι ευκαιρίες και οι απειλές που διαφαίνονται κατά τον προγραμματισμό.

Οι παράγοντες λοιπόν που συνθέτουν την μήτρα S.W,O.T<sup>11</sup> συνθέτουν και την επιχειρηματική ισχύς των επιχειρήσεων. Ανάλογα με το επίπεδο και τον τρόπο εφαρμογής της η μήτρα S.W.O.T μπορεί να χρησιμοποιηθεί για δύο σκοπούς<sup>12</sup>:

- ✚ Για τον προσδιορισμό της ανταγωνιστικής θέσης μιας επιχειρησιακής μονάδας η οποία και της δίνει ισχύ στην αγορά.

---

<sup>11</sup> Κώστας Τζωρτζάκης (2002), Οργάνωση και Διοίκηση, Rosili

<sup>12</sup> Κώστας Τζωρτζάκης (2002), Οργάνωση και Διοίκηση, Rosili

✚ Για την αξιολόγηση των δεδομένων μιας επιχείρησης, και πώς αυτά αξιολογούνται προκειμένου να χρησιμοποιηθούν για την σωστή τοποθέτηση της επιχείρησης στην αγορά.

### ΣΧΗΜΑ 3: ΜΗΤΡΑ S.W.O.T ΤΖΩΡΤΖΑΚΗ (2002: 146)

ΤΙ ΕΙΝΑΙ	ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ
ΚΑΛΕΣ	<b>ΔΥΝΑΜΕΙΣ (S)</b>	<b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (O)</b>
ΚΑΚΕΣ	<b>ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (W)</b>	<b>ΑΠΕΙΛΕΣ(T)</b>

Κατά τη διάρκεια του στρατηγικού προγραμματισμού γίνονται κάποιες συγκεκριμένες στρατηγικές επιλογές . Αυτές οι επιλογές γίνονται με βάση το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και έχουν σαν στόχο την ενίσχυση της θέσης της στην αγορά.

Στην συγκεκριμένη διαδικασία είναι αρκετά σημαντικό να στηριχτούμε στους συγκεκριμένους παράγοντες διότι μέσω αυτών θα προσδιορίσουμε το πώς βρισκόμαστε και το που θέλουμε να πάμε. Αυτή η διαδικασία βοηθά στην αναγνώριση για την επιχείρηση σημείων στα οποία μπορεί να στηριχτεί ή πρέπει να αποφύγει προκειμένου να αποκτήσει επιχειρησιακή αξία. Για να χρησιμοποιήσουμε αποτελεσματικά τη μέθοδο θα πρέπει να ακολουθήσουμε συγκεκριμένους κανόνες όπως<sup>13</sup>:

1. Την εστίαση: Η ανάλυση των τεσσάρων παραγόντων είναι λάθος να χρησιμοποιηθεί για το σύνολο του οργανισμού. Αντιθέτως θα πρέπει να εφαρμόζεται μόνο σε κάποιο κομμάτι του οργανισμού προκειμένου να οδηγήσει σε ασφαλή συμπεράσματα. Οπότε για να προσδιορίσουμε τους τρόπους με τους οποίους η επιχείρηση θα ισχυροποιήσει τη θέση της, θα

<sup>13</sup> Piercy N(1991), Market-Led Strategic Change, Thorons Publishing

πρέπει να εφαρμόσουμε το μοντέλο για καθεμία από τις κρίσιμες περιοχές, που αποτελούν όλες μαζί το σύνολο της επιχείρησης.

2. Συλλογικό όραμα: Η ανάλυση του μοντέλου θα πρέπει πάντα να γίνεται σε συλλογικό επίπεδο, προκειμένου να καταλήξει η επιχείρηση σε ασφαλή συμπεράσματα
3. Προσανατολισμός προς τους πελάτες: Προκειμένου η εταιρεία να ισχυροποιήσει τη θέση της θα πρέπει μέσω των στελεχών της, να προσπαθήσει να αντλήσει πληροφορίες από τους πελάτες προκειμένου να αξιολογήσει καλύτερα στο που θα πρέπει χρησιμοποιηθεί το μοντέλο.
4. Αντικειμενική ανάλυση περιβάλλοντος: Προκειμένου η εταιρεία να ισχυροποιήσει την θέση της στην αγορά, θα πρέπει να αξιολογήσει τις ευκαιρίες και να αποφύγει τις απειλές που έρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον. Βασικό είναι να τονίσουμε ότι για να μπορέσουν να εφαρμοστούν θα πρέπει να αναφέρονται αυστηρά στο εξωτερικό περιβάλλον.

**ΣΧΗΜΑ 3: (PIERCY 1991)**

<p><b>ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ</b></p>	<p><b>ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΣΥΝΔΥΑΣΤΙΚΕΣ Στρατηγικής</b></p>	<p><b>ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ</b></p>
<p><b>ΚΑΛΕΣ ΚΑΚΕΣ</b></p>	<p><b>ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ</b></p>	<p><b>← Στρατηγικές Αλλαγών ΑΠΕΙΛΕΣ</b></p>

Με βάση το σχήμα η ανάλυση της μήτρας S.W.OT, οδήγησε στο συμπέρασμα ότι πρέπει να χρησιμοποιούνται δύο βασικές στρατηγικές αυτές είναι<sup>14</sup>:

**Συνδυαστικές στρατηγικές:** Στη συγκεκριμένη γίνεται η αξιολόγηση των 4 παραγόντων ξεχωριστά και έπειτα συνδυαστικά ανά δύο καταλήγουμε σε ασφαλή συμπεράσματα που θα βοηθήσουν να ισχυροποιήσουμε τη θέση μας στην αγορά.

**Στρατηγικές μετατροπής:** Μέσω αυτής της στρατηγικής η επιχείρηση προκειμένου και πάλι να ισχυροποιήσει τη θέση της ακολουθεί μια πολιτική μετατροπής των απειλών σε ευκαιριών και των αδυναμιών σε πλεονεκτήματα. Μέσω αυτής της πολιτικής, η επιχείρηση έχει την ικανότητα πολύ σύντομα να ισχυροποιήσει τη θέση της και να αποκτήσει επιχειρηματική ισχύς.

Τέλος θα προσπαθήσουμε να αξιολογήσουμε την επιχειρηματική ισχύς μιας επιχείρησης με βάση τους τέσσερις παράγοντες. Συγκεκριμένα με βάση το S.W.O.T analysis η επιχείρηση διερευνά ποιοι είναι τα δυνατά της σημεία, που εντοπίζονται και το ίδιο κάνει με τα ποία αδύναμα. Μέσω αυτού του μοντέλου η επιχείρηση ανακαλύπτει που πρέπει να συνεχίσει να δουλεύει όπως δούλευε και που πρέπει να δώσει μεγαλύτερη βαρύτητα

<sup>14</sup> Κώστας Τζωρτζάκης (2002), Οργάνωση και Διοίκηση, Rosili

## ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΙΣΤΩΣΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Με τον όρο επιχειρηματικότητα ορίζεται η ανάληψη μιας οικονομικής δραστηριότητας από ένα άτομο ή μια ομάδα ατόμων με στόχο την εξασφάλιση κέρδους, συμβάλλοντας παράλληλα στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας της κάθε χώρας, στην αύξηση της απασχόλησης και στην γενικότερη οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη. Η επιχειρηματικότητα είναι μια σημαντική δραστηριότητα αφού μέσω αυτής μπορεί να οδηγηθεί η οικονομία στην ανάπτυξη της απασχόλησης, της οικονομικής δραστηριότητας της και στην κοινωνική εξέλιξη.

Το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας αναφέρει έναν άλλο ορισμό λέγοντας ότι επιχειρηματικότητα είναι κάθε προσπάθεια για δημιουργία μιας νέας επιχείρησης ή νέας δραστηριότητας, όπως το ελεύθερο επάγγελμα, η δημιουργία ενός νέου επιχειρηματικού οργανισμού ή η επέκταση μιας ήδη υπάρχουσας επιχείρησης, που γίνεται από έναν ιδιώτη, από ομάδες ιδιωτών ή από επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν<sup>15</sup>.

Η επιχειρηματικότητα, όπως και η διεύρυνση της παραγωγικής βάσης μέσω αυτής, αποτελούν τις βασικές συνιστώσες για την επίτευξη μίας βιώσιμης εγχώριας οικονομίας που θα είναι ικανή να αντεπεξέλθει στον διεθνή οικονομικό ανταγωνισμό και που δεν θα κινδυνεύει από αυτόν.

Προκειμένου η επιχειρηματικότητα να επιτύχει και να αναπτυχθεί σωστά θα πρέπει να βασίζεται σε μια στρατηγική η οποία θα περιλαμβάνει:

- Την ενίσχυση των ανταγωνιστικών ικανοτήτων των επιχειρήσεων, στην προκειμένη περίπτωση της υγείας, που ήδη λειτουργούν
- Τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων υγείας που θα αξιοποιούν το σύνολο των νέων τεχνολογιών και καινοτομιών και θα εκμεταλλεύονται τις δυνατότητες της κοινωνίας της πληροφορίας και της γνώσης
- Την αναδιάρθρωση τομέων και κλάδων
- Την αύξηση των θέσεων απασχόλησης
- Την επίτευξη ανάπτυξης των υπηρεσιών της υγείας και σε περιφερειακό.

---

<sup>15</sup> Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, 2003



Όλοι οι διεθνείς οργανισμοί αναγνωρίζουν σήμερα ότι το επίπεδο της επιχειρηματικότητας μιας χώρας αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που καθορίζουν την οικονομική ανάπτυξη, την ανταγωνιστικότητα, την απασχόληση και την κοινωνική της ευημερία.

Η οικονομική ανάπτυξη που πραγματοποιήθηκε τα τελευταία χρόνια βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στην δυναμική εμφάνιση και εμπορευματοποίηση των νέων τεχνολογιών πληροφορικής που συνήθως γινόταν στα πλαίσια μικρών αλλά δυναμικών επιχειρήσεων.

Αυτές οι εξελίξεις οδήγησαν σε ραγδαία αύξηση του ενδιαφέροντος για την επιχειρηματικότητα. Τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές ευρωπαϊκό επίπεδο η επικέντρωση στο ζήτημα της επιχειρηματικότητας συνέβαλε ώστε να τεθεί στο κέντρο του δημοσίου διαλόγου το πρόβλημα της ενίσχυσης της, άρα και των πολιτικών που θα μπορούσαν να συμβάλλουν σε αυτή την κατεύθυνση.

## **2.1.ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

Η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας όπως προείπαμε είναι πολύ σημαντική καθότι συμβάλλει στην ανάπτυξη της απασχόλησης και της οικονομίας μιας χώρας, συνεπώς βοηθά στην πρόοδο αυτής.

Ειδικότερα όσον αφορά την δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης, μέσω της επιχειρηματικότητας οι νέες και μικρές επιχειρήσεις δημιουργούν όλο και περισσότερες θέσεις εργασίας έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων.

Υποστηρίζεται ότι οι χώρες που έχουν το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρηματικότητας τείνουν να παρουσιάζουν και τη μεγαλύτερη μείωση των ποσοστών ανεργίας. Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, οι αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις συνέβαλαν σημαντικά στη δημιουργία θέσεων εργασίας. Για παράδειγμα στις Ηνωμένες Πολιτείες 350.000 αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις δημιούργησαν τα δύο τρίτα όλων των νέων θέσεων εργασίας στο διάστημα 1993 έως και 1996<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Thurik, Verheul και Wennekers, 2002, 'Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison', εκδ. Audretsch

Άρα η επιχειρηματικότητα συμβάλλει σημαντικά στην οικονομική ανάπτυξη παρόλο που η αύξηση του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος επηρεάζεται και από πολλούς άλλους παράγοντες. Η επιχειρηματικότητα επίσης μπορεί να βοηθήσει στην ενίσχυση της οικονομικής και κοινωνικής συνοχής σε εκείνες τις περιφέρειες που παρουσιάζουν μειωμένη ανάπτυξη και χαμηλή ενθάρρυνση της οικονομικής δραστηριότητας.

Επίσης η επιχειρηματικότητα και η ενδυνάμωση αυτής αποτελεί βασικό παράγοντα ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας. Επιχειρηματικές πρωτοβουλίες που έχουν να κάνουν με την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης ή τον αναπροσανατολισμό μιας υπάρχουσας, δίνουν ώθηση στην παραγωγικότητα, αυξάνουν την ανταγωνιστική πίεση και αναγκάζουν άλλες επιχειρήσεις να βελτιώσουν τις επιδόσεις τους. Η διαδικασία αυτή δίνει την δυνατότητα στους καταναλωτές να αποκτήσουν πλεονεκτήματα χάρη στην αύξηση των επιλογών που έχουν στην διάθεση τους και στη μείωση των τιμών.

Εκτός των παραπάνω η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας μπορεί να απελευθερώσει το δυναμικό του ατόμου. Ειδικότερα η άσκηση ενός επαγγέλματος δεν θα πρέπει να αποτελεί απλά ένα μέσο προσπορισμού χρημάτων. Θα πρέπει να υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή επαγγελματικής σταδιοδρομίας όπως είναι η ασφάλεια, το επίπεδο ανεξαρτησίας, η ποικιλία καθηκόντων και το ενδιαφέρον που παρέχει η εργασία.

Η επιδίωξη για υψηλότερες εισοδηματικές απολαβές μπορεί να παρακινήσει τα άτομα να θέσουν υψηλότερους στόχους μέσω της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι επιχειρηματίες αποτελούν την κινητήρια δύναμη της οικονομίας της αγοράς και τα επιτεύγματα τους προσφέρουν στην κοινωνία πλούτο, θέσεις εργασίας και στους καταναλωτές ποικιλία επιλογών.

Ανταποκρινόμενες στις αυξανόμενες προσδοκίες της κοινής γνώμης όσον αφορά τον αντίκτυπο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων στην κοινωνία και στο περιβάλλον, πολλές μεγάλες επιχειρήσεις υιοθέτησαν επίσημες στρατηγικές για την κοινωνική ευθύνη, που συνεπάγεται την προαιρετική ενσωμάτωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών παραμέτρων στην επιχειρηματική πρακτική και στη συνεργασία με τα ενδιαφερόμενα μέρη εφόσον οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν πλέον ότι η υπεύθυνη επιχειρηματική στάση συμβάλλει στην επιχειρηματική επιτυχία.

Η επιχειρηματικότητα μπορεί επίσης να διαδραματίσει θετικό ρόλο στην αποτελεσματική παροχή υπηρεσιών στον τομέα της υγείας, της εκπαίδευσης και της κοινωνικής πρόνοιας. Οι επιχειρήσεις της κοινωνικής οικονομίας ενθαρρύνουν τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων μερών στη διαχείριση και παροχή παρόμοιων υπηρεσιών, βελτιώνοντας την καινοτομία και τον προσανατολισμό προς τους πελάτες<sup>17</sup>.

Η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας σε μια κοινωνία μπορεί να επιτευχθεί με την σωστή αξιοποίηση των Κοινοτικών και Εθνικών Πόρων, δημιουργώντας με αυτόν το τρόπο νέες ευνοϊκότερες συνθήκες και όρους για την ανάληψη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Ο στόχος της ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας αποτελεί βασική προτεραιότητα του Εθνικού Σχεδίου Δράσης για την Απασχόληση και επιδιώκει τον συνδυασμό παροχής οικονομικών κινήτρων, κινήτρων υποδομής και φορολογικών ελαφρύνσεων.

Με το Γ΄ Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης το οποίο συγχρηματοδοτείται και από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο αποφασίστηκε η υλοποίηση πέντε Τομεακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων και των δέκα τριών Περιφερειακών Επιχειρησιακών Προγραμμάτων για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα.

Συγκεκριμένα τα προγράμματα είναι τα εξής:

➤ **ΕΠ “ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ”**: Οι γενικοί στόχοι και προτεραιότητες που θέτονται μέσω αυτού του προγράμματος και ειδικότερα με τα μέτρα 2.8 “Ενθάρρυνση Επιχειρηματικότητας Ομάδων Πληθυσμού”, το οποίο χρηματοδοτείται από το Ευρωπαϊκό Ταμείο Περιφερειακής Ανάπτυξης και με το μέτρο 8.2.2 που ασχολείται με την “Κατάρτιση σε Θέματα που σχετίζονται με την εκκίνηση της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας στο Πλαίσιο του Μέτρου 2.8” ενισχύεται η δημιουργία νέων Μικρομεσαίων επιχειρήσεων από εξειδικευμένες ομάδες πληθυσμού δίνοντας έμφαση στην περιφερειακή ανάπτυξη και στην τοπική οικονομία και δημιουργώντας, ταυτόχρονα, νέες ευκαιρίες απασχόλησης.

➤ **ΕΠ “ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ”**: Οι δράσεις για την ενίσχυση της Επιχειρηματικότητας που υλοποιούνται στο ΕΠ “Απασχόληση και Επαγγελματική Κατάρτιση” έχουν να κάνουν με την ενίσχυση της αυτό-απασχόλησης μέσω της δημιουργίας μικρών σε μέγεθος επιχειρήσεων από

---

<sup>17</sup> Πράσινη Βίβλος για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη, [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)

ανέργους, την ενίσχυση Νέων Ελεύθερων Επαγγελματιών, την ανάπτυξη δράσεων προώθησης της αυτοαπασχόλησης και συνεταιριστικής δράσης σε περιοχές υψηλής ανεργίας.

➤ **ΕΠ “ΚΟΙΝΩΝΙΑ ΤΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ”:** Οι δράσεις ενίσχυσης της Επιχειρηματικότητας που αναπτύσσονται στο ΕΠ “Κοινωνία της Πληροφορίας” επικεντρώνονται στην προσπάθεια δημιουργίας νέων επιχειρήσεων σε τομείς οικονομικής δραστηριότητας που ευνοούνται από το άνοιγμα των Νέων Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών όπως είναι για παράδειγμα ο τομέας της υγείας ο οποίο τα τελευταία χρόνια έχει ενισχυθεί από τεχνολογικής και πληροφοριακής απόψεως.

➤ **ΕΠ “ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ & ΑΡΧΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ”:** Με το ΕΠ “Εκπαίδευση και Επαγγελματική Κατάρτιση” οι παρεμβάσεις για την προώθηση της επιχειρηματικότητας έχουν έμμεσο και επικουρικό χαρακτήρα και απευθύνονται σε νέους και γυναίκες προκειμένου να στραφούν προς την αυτό-απασχόληση μέσα από την ανάληψη νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Η υποστήριξη των επιχειρηματικών δράσεων τους μπορεί να υλοποιηθεί μέσω των Γραφείων Διασύνδεσης των Ανώτατων Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων, των Θυρίδων Επιχειρηματικότητας και των Κέντρων Σταδιοδρομίας του Οργανισμού Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης

➤ **ΕΠ “ΥΓΕΙΑ & ΠΡΟΝΟΙΑ”:** Το ΕΠ “Υγεία & Πρόνοια” προωθεί ενέργειες ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας για Άτομα Ειδικών Κατηγοριών. Οι συγκεκριμένες δράσεις έχουν σαν στόχο την εργασιακή αποκατάσταση ψυχικά ασθενών μέσω της ανάπτυξης Κοινωνικών Επιχειρήσεων και Συνεταιρισμών και την παράλληλη δημιουργία δικτύων προώθησης των παραγόμενων προϊόντων<sup>18</sup>.

## **2.2.ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

Η διεθνής οικονομική κρίση που επικρατεί τα τελευταία χρόνια έχει επηρεάσει και τη χώρα μας σε μεγάλο βαθμό. Η κυβέρνηση, ως προς την επιχειρηματικότητα, δείχνει να μην έχει προσανατολισμό και δομημένο στρατηγικό σχεδιασμό προκειμένου να την ενισχύσει. Η καθυστέρηση της διάθεσης των πόρων

---

<sup>18</sup> <http://www.esfhellas.gr>

του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, αλλά και η χωρίς λογική απόρριψη επιχειρηματικών σχεδίων, οδήγησαν στην δημιουργία έντονων προβλημάτων κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, που αποτελούν τον βασικό κορμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας<sup>19</sup>.

Στην χώρα μας υπάρχουν πολλοί και ποικίλοι παράγοντες οικονομικής και κοινωνικής φύσεως οι οποίοι μπορούν να επιδράσουν στην διαμόρφωση ενός θετικού ή αρνητικού επιχειρηματικού κλίματος σε μια οικονομία. Μερικοί από αυτούς τους παράγοντες θα διαμορφώσουν και θα επηρεάσουν την μελλοντική επιχειρηματικότητα κυρίως μεταξύ των νέων της χώρας μας και θα προταθούν μερικές πολιτικές και στρατηγικές προώθησής της.

Το επιχειρηματικό πνεύμα την σημερινή εποχή ακμάζει στους ανθρώπους υπό ένα κλίμα ελευθερίας και όχι ως προστατευτισμού. Για να ενισχυθεί επομένως το επιχειρηματικό πνεύμα είναι επιθυμητό να ενταθεί ο ανταγωνισμός στην οικονομία κυρίως με την εξαφάνιση διαφόρων εμποδίων τα οποία ενισχύουν το κόστος λειτουργίας της μικρομεσαίας επιχείρησης ενώ ταυτόχρονα καθιστούν κυρίαρχες τις δυνάμεις της μεγάλης επιχείρησης.

Τέτοια εμπόδια είναι κυρίως η υψηλή γραφειοκρατία, το πολύπλοκο φορολογικό, λογιστικό σύστημα που επικρατεί και ο μεγάλος βαθμός διαφθοράς που χαρακτηρίζει τον δημόσιο τομέα στην χώρα μας.

Το κόστος που προκαλείται από αυτούς τους αρνητικούς, για την τόνωση του ανταγωνισμού, παράγοντες οδηγεί τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις σε αποδυνάμωση και σε ελαχιστοποίηση των επενδυτικών δυνατοτήτων τους λόγω διαρροής των κεφαλαίων τους σε άλλα θέματα.

Ο ανταγωνισμός συνεπώς που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις της χώρας μας και μέσα στα πλαίσια του ελεύθερου παγκοσμίου εμπορίου θα στραφεί εναντίον τους. Μια από τις συνέπειες αυτής της κατάστασης θα είναι η στροφή σε βραχυχρόνιες και μη καινοτόμες προσπάθειες των επιχειρήσεων προτιμώντας την εμπορική δραστηριότητα και όχι την παραγωγή αγαθών.

Ένας άλλος παράγοντας που θα ασκήσει επιρροές στην επιχειρηματικότητα της χώρας μας είναι η σταθερότητα και αξιοπιστία της οικονομικής μας πολιτικής και

---

<sup>19</sup> Μπρατάκος, Ι., 2004, «Δυνατότητες ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα»

της στρατηγικής προώθησης της επιχειρηματικότητας που πρέπει να καθιερωθούν στην κοινωνία. Για να στραφεί η επιχειρηματικότητα σε μακροχρόνιες επενδύσεις που θα τις αποφέρουν κέρδος, είναι αναγκαίο η οικονομική πολιτική να διεξάγεται βάσει ενός σταθερού θεσμικού και νομικού πλαισίου χωρίς παλινωδίες ή άκαιρες και επιπόλαιες παρεμβάσεις. Επίσης, είναι αναγκαίο να καλλιεργηθεί από την κρατική πολιτική στο ευρύ κοινό η άποψη ότι οι επιχειρηματίες είναι άτομα που προσπαθούν με τις ικανότητές τους και την σκληρή εργασία τους να πετύχουν κάτι που θα ωφελήσει τους ίδιους αλλά και την ίδια την κοινωνία.

Με την στρατηγική αυτή επιτυγχάνεται η ενθάρρυνση των νέων και η στροφή τους προς την δημιουργία και η ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

Εκτός από τις παραπάνω γενικές πολιτικές για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθούν και σημαντικές αλλαγές, όπως για παράδειγμα να γίνεται πιο προσεκτική και οργανωτική η κρατική παρέμβαση στη λειτουργία του ανταγωνισμού, δηλαδή παρέμβαση που θα στοχεύει περισσότερο στην αύξηση του καταναλωτικού οφέλους και όχι μόνο στην αύξηση των κερδών.

Επίσης θα πρέπει να αναδιαρθρωθεί το φορολογικό σύστημα έτσι ώστε να ενθαρρύνεται η ίδρυση επιχειρήσεων. Επίσης το τραπεζικό σύστημα θα πρέπει να αντιμετωπίζει τους μικρούς επιχειρηματίες με την ίδια αν όχι καλύτερη συμπεριφορά απ' ότι τις μεγάλες επιχειρήσεις. Η διοχέτευση των κεφαλαίων με βάση την αρχή των ίσων ευκαιριών για όλους και της επιχειρηματικής ιδέας και σχεδίου είναι ένα από τα σημαντικότερα μέσα ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας στην χώρα μας.

Τέλος αξίζει να αναφερθεί ότι είναι πολύ ωφέλιμο να επιβραβεύεται από την πολιτεία, η παραγωγική προσπάθεια των ατόμων και να τιμωρείται η παράνομη και παρασιτική τους δραστηριότητα. Είναι αναγκαίο πλέον να ενσωματωθεί στη συνείδηση των επιχειρηματιών ότι η επιτυχία είναι αποτέλεσμα αγώνων και επιβραβεύεται και ότι η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας θα συμβάλει σημαντικά στην ενίσχυση της οικονομικής κατάστασης τους και στην ανάπτυξη της χώρας τους<sup>20</sup>.

---

<sup>20</sup> Καραγιάννης, Α, 2004, «Πως μπορεί να αναπτυχθεί η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Πανεπιστήμιο Πειραιά

### 2.3. Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα, όπως και στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, η επιχειρηματικότητα βρίσκεται στο επίκεντρο της οικονομικής πολιτικής και θεωρείται απαραίτητη η ανάπτυξη της. Η δεκαετία του 1990 ήταν μια δεκαετία αναδιοργάνωσης της μακροοικονομικής πολιτικής της Ελλάδας. Η τωρινή δεκαετία είναι μια δεκαετία που στο επίκεντρο της οικονομικής πολιτικής έχει την επιχειρηματικότητα, την ανταγωνιστικότητα και την εφαρμογή ενός πλέγματος κινήτρων για τη βελτιστοποίηση υπηρεσιών.

Στην Ελλάδα, η επιχειρηματικότητα ευδοκimeί, η καθαρή αύξηση του αριθμού των επιχειρήσεων είναι θετική αφού μέχρι και το 2002 παρουσιάστηκε μια αύξηση της τάξεως του 3,2%. Αυτή η αύξηση είναι πολύ σημαντική αν λάβει κανείς υπόψη ότι την ίδια περίοδο στην Αμερική η επιχειρηματικότητα αυξήθηκε κατά 0,6%.

Βεβαίως, επιχειρηματικότητα δεν είναι μόνο η ιδέα ή η επιθυμία για κάτι το καινούργιο αλλά θα πρέπει να υπάρχουν και οι προϋποθέσεις για να επιτύχει αυτή η προσπάθεια. Η προσωπική επιχείρηση πρέπει να έχει τη δυνατότητα να αναπτυχθεί, να παράγει υψηλή προστιθέμενη αξία.

Στην Ελλάδα υπάρχει μια ξεκάθαρη πολιτική για την επιχειρηματικότητα που:

- 1.Επιδιώκει να διευκολύνει την χρηματοδότηση των μικρών και νέων επιχειρήσεων,
- 2.Επιδιώκει να σταθεροποιήσει το φορολογικό πλαίσιο
- 3.Διασφαλίζει τις ανοικτές αγορές και τον ανταγωνισμό με ίσους όρους,
- 4.Προσφέρει εκπαίδευση και κατάρτιση ανάλογη με τις ανάγκες της οικονομίας,
- 5.Υποστηρίζει την έρευνα και την καινοτομία
- 6.Υποστηρίζει τις επενδύσεις στις νέες τεχνολογίες της πληροφορικής και των επικοινωνιών<sup>21</sup>.

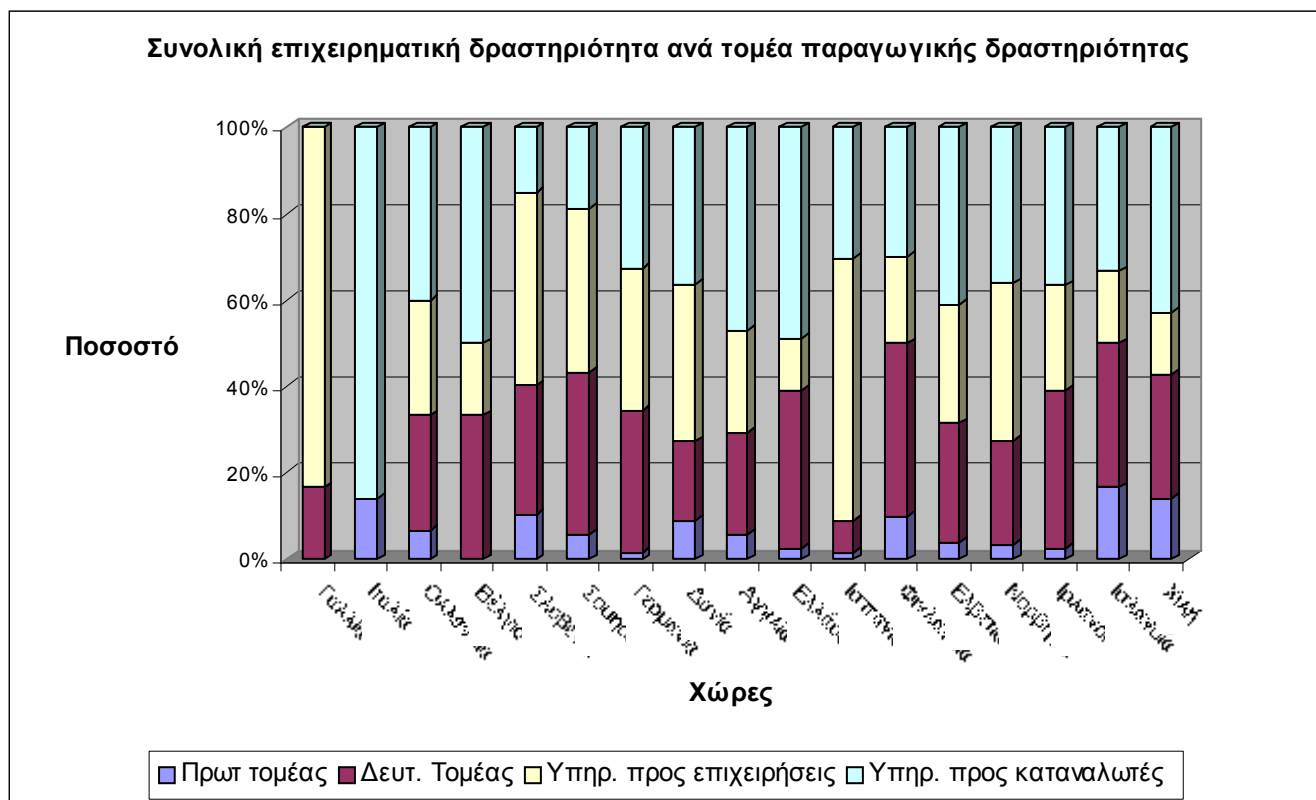
---

<sup>21</sup> [www.economics.gr](http://www.economics.gr)

### 2.3.1. Τα κλαδικά χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα

Η επιχειρηματικότητα σε κάθε χώρα έχει ξεχωριστά χαρακτηριστικά πάνω στα οποία αναπτύσσεται. Επίσης η κάθε χώρα επιλέγει να αναπτύξει τον κάθε κλάδο σε ξεχωριστά επίπεδα ανάλογα με τις ανάγκες της. Οι ανάγκες αυτές διακρίνονται στον πρωτογενή τομέα (γεωργία, δάση, αλιεία, ορυχεία), στον δευτερογενή τομέα (κατασκευές, μεταποίηση, μεταφορές, διανομή χονδρικής), στον τριτογενή τομέα που ασχολείται με υπηρεσίες προς επιχειρήσεις και ο τέταρτος τομέας που ασχολείται με προσφορά υπηρεσιών και προϊόντων προς τους καταναλωτές. Στο Διάγραμμα 1 που ακολουθεί παρουσιάζουμε την συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα ανά τομέα παραγωγής και πως κυμαίνεται αυτή μεταξύ διαφόρων χωρών.

**Διάγραμμα 1**



Πηγή: Ιωαννίδης, Σ. , 2004, «Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

Όσον αφορά τον πρωτογενή τομέα δηλαδή την γεωργία, δάση, αλιεία, ορυχεία στην Ελλάδα παρατηρούμε ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι πολύ χαμηλή σε σχέση με κάποιες άλλες χώρες του διαγράμματος 1.



Στον δευτερογενή τομέα που έχει να κάνει με τις κατασκευές, μεταποίηση, μεταφορές, διανομή χονδρικής η Ελλάδα εμφανίζεται με ένα από τα υψηλότερα ποσοστά σε σχέση με τις άλλες χώρες. Απαιτείται, παρόλαυτά, μεγαλύτερη εμπάθυνση η οποία σαν στόχο έχει να διαπιστώσει ποιες είναι εκείνες οι δραστηριότητες της περιοχής που επικρατούν περισσότερο.

Στον τριτογενή τομέα το ποσοστό της χώρας μας είναι σε πολύ χαμηλό επίπεδο. Συνεπώς στον τομέα των υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις υπάρχει μια ένδειξη ρηχότητας προς τις επιχειρηματικές δραστηριότητες αφού στην πλειοψηφία τους φαίνεται ότι κατευθύνονται προς την κάλυψη αναγκών φυσικών προσώπων. Με άλλα λόγια δεν επιδιώκεται τόσο κάποια συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις.

Με βάση την παραπάνω διαπίστωση εξηγείται και η μεγάλη επίδοση της χώρας μας στον τομέα της παροχής υπηρεσιών προς τους καταναλωτές και της μεγάλης στροφής των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων προς αυτόν τον τομέα. Με άλλα λόγια το μεγαλύτερο μέρος της επιχειρηματικότητας στην χώρα μας κατευθύνεται σε δραστηριότητες κοντά στον τελικό καταναλωτή. Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι οι υπηρεσίες υγείας των οποίων η επιχειρηματική δραστηριότητα έχει ενταθεί σε μεγάλο βαθμό<sup>22</sup>.

### **2.3.2 Η επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων**

Η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα χαρακτηρίζεται ως υψηλών δυνατοτήτων όταν έχει κάποια βασικά χαρακτηριστικά. Έτσι μια επιχειρηματική δραστηριότητα είναι υψηλών δυνατοτήτων όταν:

- Ο επιχειρηματίας προσδοκά ότι θα δημιουργήσει πάνω από 19 θέσεις απασχόλησης μέσα στην επόμενη πενταετία
- Ο επιχειρηματίας προσδοκά ότι θα οδηγήσει σε επέκταση της αγοράς
- Ο επιχειρηματίας προσδοκά ότι θα διαθέτει ποσοστό των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παράγει.

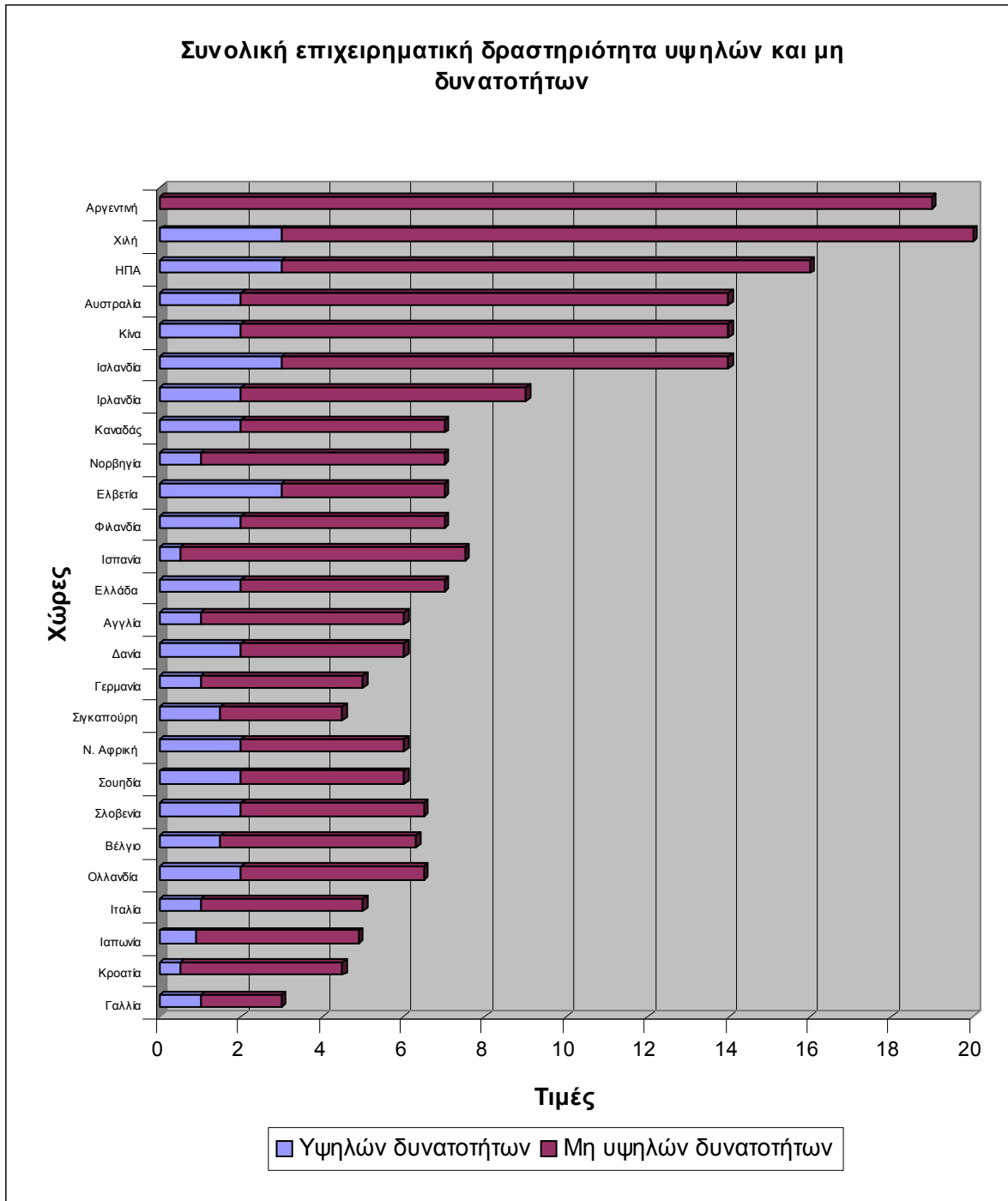
Συνεπώς η επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων είναι ο συνδυασμός των παραπάνω κριτηρίων.

---

<sup>22</sup> Ιωαννίδης, Σ. , 2004, «Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

Στο διάγραμμα 2 που ακολουθεί παρουσιάζεται η επιχειρηματικότητα των υψηλών δυνατοτήτων για άτομα ηλικίας 18 έως 64 ετών δηλαδή για τον οικονομικά ενεργό πληθυσμό της κάθε χώρας.

**Διάγραμμα 2**



Πηγή: Ιωαννίδης, Σ. , 2004, «Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

Από το διάγραμμα παραπάνω παρατηρούμε ότι οι περισσότερες χώρες δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά αλλά χωρίς να έχουν βλέψεις για υψηλών δυνατοτήτων επιχειρηματικότητα. Ειδικότερα όπως μπορούμε να δούμε οι περισσότερες χώρες αναπτύσσουν επιχειρηματικότητα χαμηλών δυνατοτήτων ενώ το ποσοστό της επιχειρηματικότητας των υψηλών δυνατοτήτων είναι πολύ μικρό σε όλες τις χώρες. Εξαίρεση αποτελεί η Αργεντινή η οποία αναπτύσσει μόνο επιχειρηματικότητα μη υψηλών δυνατοτήτων.

Όσον αφορά την Ελλάδα το διάγραμμα δείχνει ένα χαμηλό ποσοστό επιχειρηματικότητας υψηλών δυνατοτήτων. Βέβαια αυτή η κατάσταση τοποθετεί την Ελλάδα σε καλύτερη θέση από κάποιες άλλες χώρες της Ευρώπης των οποίων το ποσοστό είναι πολύ χαμηλό. Με άλλα λόγια η Ελλάδα βρίσκεται σε καλύτερη θέση από ότι είναι η Ολλανδία, η Σουηδία, το Βέλγιο, η Ιταλία και η Γαλλία<sup>23</sup>.

### **2.3.3. Η χρηματοδότηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα**

Όπως γνωρίζουμε προκειμένου μια επιχειρηματική δραστηριότητα να είναι επιτυχής, εφικτή και για να οδηγήσει στο επιθυμητό αποτέλεσμα θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από επαρκή χρηματοδότηση ώστε να μπορέσει να είναι αποτελεσματική.

Στον πίνακα 1 που ακολουθεί θα παρουσιάσουμε το μέγεθος της χρηματοδότησης που απαιτείται για την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας.

**Πίνακας 1**

<b>Εύρος επένδυσης σε €</b>	<b>Ποσοστό κλιμακίου</b>	<b>Μέσος σταθμικός όρος επένδυσης €</b>	<b>Σύνολο επένδυσης κλιμακίου σε εκατ. €</b>
<b>&lt;10.000</b>	<b>18,40</b>	<b>6.280</b>	<b>127,107</b>
<b>10.000 – 50.000</b>	<b>55,30</b>	<b>30.950</b>	<b>1.882,688</b>

<sup>23</sup> Ιωαννίδης, Σ. , 2004, «Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

<b>&gt;50.000</b>	<b>26,30</b>	<b>141.500</b>	<b>4.093,595</b>
<b>Σύνολο</b>	<b>100.00</b>		<b>5.976,410</b>

Πηγή: Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, 2003

Από τον πίνακα παραπάνω μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι τα δεδομένα της χρηματοδότησης ομαδοποιούνται σε τρία κλιμάκια ανάλογα με το ύψος της απαιτούμενης επένδυσης.

Το πρώτο κλιμάκιο αφορά τις πολύ μικρές επιχειρηματικές δραστηριότητες οι οποίες απαιτούν επενδύσεις ύψους 6.280 € κατά μέσο όρο δηλαδή ποσοστό 18,40%. Το δεύτερο κλιμάκιο συγκεντρώνει μεγαλύτερο ποσοστό αφού το μέγεθος της επένδυσης κατά μέσο όρο είναι 30.950. Τέλος το τρίτο κλιμάκιο έχει ως ποσοστό 26,30% δηλαδή απαιτεί επενδύσεις ύψους κατά μέσο όρο 141.500 €.

Από τα δεδομένα αυτά παρατηρούμε ότι στο δεύτερο κλιμάκιο συγκεντρώνεται η μεγάλη μάζα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, ενώ από την άλλη πλευρά το ύψος της απαιτούμενης επένδυσης παραμένει σχετικά χαμηλό. Συνεπώς μέσα από αυτή την διαπίστωση είναι κατανοητό ότι θα πρέπει να ενισχυθεί η επιχειρηματικότητα μέσα από πολιτικές ενδυνάμωσης.

Οι χρηματοδοτήσεις που ενισχύουν την επιχειρηματική δραστηριότητα μπορούν να προέρχονται από διάφορες πηγές όπως είναι

- Τα μέλη της οικογένειας
- Άλλοι συγγενείς
- Οι τράπεζες
- Τα κρατικά προγράμματα

Τα τελευταία χρόνια λόγω της μείωσης των επιτοκίων πολλοί επιχειρηματίες έχουν στραφεί προς τον δανεισμό από τις τράπεζες προκειμένου να ενισχυθούν επιχειρηματικά.

Η ενδυνάμωση της επιχειρηματικότητας στην χώρα μας καθώς επίσης και σε άλλες χώρες είναι πολύ σημαντική καθότι βοηθά στην ενίσχυση της οικονομικής δραστηριότητας της χώρας και ενδυναμώνει την παραγωγική δυναμικότητα της. Συνεπώς η επιχειρηματικότητα και η ανάπτυξη αυτής θα πρέπει να επιδιωχθεί σε όλους τους τομείς και ειδικότερα σε αυτούς που υπάρχει μεγαλύτερη ανάγκη όπως είναι η υγεία και η εκπαίδευση.

Αξίζει να σημειωθεί ότι πολλοί ειδικοί υποστηρίζουν ότι οι βασικοί λόγοι που ωθούν σε μείωση της επιχειρηματικότητας στην χώρα μας καθώς επίσης και σε άλλες

χώρες είναι η έντονη γραφειοκρατία, η αναποτελεσματική λειτουργία της δημόσιας διοίκησης, η δυσκολία ίδρυσης νέων επιχειρήσεων, η πολυνομία και η προβλεψιμότητα του φορολογικού περιβάλλοντος.

Τα μειονεκτήματα αυτά αποτελούν τροχοπέδη για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε μια χώρα και γι' αυτό θα πρέπει να αντιμετωπιστούν άμεσα.

Πολλοί ειδικοί αναφέρουν ότι υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες οι οποίοι έχουν την δυνατότητα να τονώσουν την επιχειρηματική δραστηριότητα σε μια χώρα.

Αυτοί οι παράγοντες είναι:

- Τα κυβερνητικά προγράμματα: η δημιουργία και η ενίσχυση κυβερνητικών προγραμμάτων για την προαγωγή της επιχειρηματικότητας αποτελεί ενισχυτικό παράγοντα ανάπτυξης της.
- Οι Κυβερνητικές πολιτικές: Η πολιτεία θα πρέπει να επιδιώξει την ανάπτυξη και την ενίσχυση κυβερνητικών πολιτικών οι οποίες να ενισχύουν το επιχειρείν στην χώρα.
- Παιδεία και μόρφωση: η παιδεία και η σωστή μόρφωση αποτελεί την βάση για την ανάδειξη σκεπτόμενων ατόμων τα οποία θα μπορέσουν να λειτουργήσουν επιχειρηματικά και να αναπτύξουν επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Επιχειρηματική ικανότητα: Προκειμένου να αναπτύξει κάποιος μια επιχειρηματική δραστηριότητα θα πρέπει να έχει και την ικανότητα να την υποστηρίξει και να την προωθήσει. Συνεπώς δεν μπορούν όλοι να είναι επιχειρηματίες αλλά θα πρέπει να υπάρχουν κάποια χαρακτηριστικά. Σωστός επιχειρηματίας είναι αυτός ο οποίος έχει την ικανότητα να αντιλαμβάνεται τους κινδύνους που επικρατούν στην αγορά και που μπορεί να τους αποφεύγει χωρίς να έχει κάποιο κόστος. Επίσης σωστός είναι ο επιχειρηματίας ο οποίος μπορεί να αντιλαμβάνεται τις διάφορες ευκαιρίες που εμφανίζονται και προλαβαίνει να τις εκμεταλλευτεί πριν αυτές χαθούν.
- Χρηματοδοτική υποστήριξη: η χρηματική υποστήριξη των επιχειρηματιών είναι σημαντικό κριτήριο για την ανάπτυξη τους. Η πολιτεία θα πρέπει να μεριμνήσει ώστε να δημιουργηθούν ευέλικτες χρηματοδοτικές πολιτικές για τους επιχειρηματίες οι οποίες θα διευκολύνουν τις κινήσεις τους.
- Ανοιχτή αγορά: Το μέγεθος της αγοράς, το μοίρασμα των μεριδίων και η ευελιξία της είναι σημαντικοί, καθοριστικοί παράγοντες για την ενίσχυση

της επιχειρηματικότητας. Η επιχειρηματικότητα όπως είδαμε δεν είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένη. Συνεπώς εφόσον η αγορά είναι ευέλικτη και επιτρέπει σε ορισμένους κλάδους την είσοδο νέων επιχειρήσεων, η επιχειρηματικότητα μπορεί να ενισχυθεί. Τέτοιοι κλάδοι είναι η υγεία η οποία ακόμα μπορεί να δεχθεί επιχειρηματικές παρεμβάσεις για την καλύτερη βελτίωση της.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η έννοια της Τύχης μοιάζει να έχει κατακλύσει τον κόσμο μας: ένα «ατύχημα» εξαιτίας ενός κατά τα άλλα συμπαθέστατου τετράποδου που απρόσμενα πετάχτηκε στο δρόμο και αιφνιδίασε τον οδηγό, ένας «υπερτυχερός» του τζόκερ που κέρδισε τόσα χρήματα ώστε οι γείτονές του να φωνάζουν «το δελτίο παίχτηκε στο πρακτορείο της γειτονιάς μας – η τύχη ήρθε και μας προσπέρασε!», μια απρόσμενη αύξηση των τιμών του πετρελαίου την οποία κανένας οικονομολόγος δεν μπόρεσε να προβλέψει, γιατί ακριβώς οφειλόταν σε εξωοικονομικούς (με ή χωρίς εισαγωγικά) παράγοντες, ένα οποιοδήποτε «τυχαίο» συμβάν, επιζήμιο ή ευεργετικό, που όπως και να έχει κάνει τον καθένα, θέλει δεν θέλει, να δηλώσει υποταγή σε «άγνωστες δυνάμεις» που τον περιβάλουν και με τη μορφή της Τύχης εισβάλουν ενίοτε στη ζωή του.

Αυτή η Τύχη παίζει σχεδόν πάντοτε δύο ρόλους. Είτε εξηγεί κάτι που δεν φαίνεται να έχει λογική εξήγηση (ή αλλιώς, εμφανίζεται εκεί όπου μιαν έσχατη αιτία δε μπορεί να αποδοθεί σε κάποια άλλη) είτε επιζητείται από τους ανθρώπους ώστε να ευνοηθούν σε κάποιο εγχείρημά τους ή έστω να ζημιωθούν όσο το δυνατόν λιγότερο. Η Τύχη, λοιπόν, έχει στην μια περίπτωση παρελθοντολογική-επεξηγηματική χροιά και στην άλλη μιαν όψη επίκλησης για το μέλλον.

Βέβαια, τα όσα παραδείγματα παρατέθηκαν θυμίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα παρουσίαζε αυτά τα αιφνίδια συμβάντα ένας δημοσιογράφος, και δεν πρέπει ποτέ να ταυτίζεται απόλυτα η πραγματικότητα των ειδήσεων με την καθαυτή

πραγματικότητα. Οι περισσότεροι αισιόδοξοι θα έλεγαν πως ο ειδησιογραφικός κόσμος είναι μια εικόνα, μια πτυχή, του πραγματικού κόσμου, ίσως και λίγο αλλοιωμένη, ανάλογα με τις επιδιώξεις του κάθε καναλάρχη, αλλά παρόλα αυτά αληθινή, ενώ άλλοι, περισσότερο πεσιμιστές (βλέπε τον κύκλο των μεταμοντερνιστών στην κοινωνιολογία), θα υποστήριζαν πως αποτελεί ένα ξέχωρο σύμπαν που ζεί παράλληλα με τον πραγματικό κόσμο. Αυτό δεν έχει και τόσο σημασία γι' αυτά που θα συζητηθούν στο παρόν άρθρο. Αρκεί μόνο να παραδεχτούμε πως, λίγο πολύ, στην καθημερινότητα οι λόγοι περί της Τύχης είναι άφθονοι και έχουν την παραπάνω μορφή: *εκεί όπου όλες οι δυνατές εξηγήσεις για κάτι που συνέβει έχουν βρεθεί, αλλά μοιάζουν ατελείς, και όλες οι προσπάθειες για κάτι που επιδιώκει ο άνθρωπος με τη δράση του έχουν γίνει, αλλά δεν μοιάζουν αρκετές, οι άνθρωποι ανατρέχουν στον παράγοντα Τύχη*. Και επίσης ας συμφωνήσουμε πως μόνον έπειτα ο δημοσιογραφικός λόγος, με τη μορφή κάποιων εκφράσεων κλισέ σαν αυτές που δόθηκαν στην αρχή, έρχεται να επικυρώσει και να διατηρήσει ή και να εντείνει αυτή την εξέχουσα θέση που σχεδόν αυταρχικά κατέχει ο παράγοντας Τύχη στις καθημερινές πλευρές της ζωής μας αλλά και στα μεγάλα παγκόσμια γεγονότα.

Το ερώτημα που θα ερχόταν στη σκέψη του Roland Barthes είναι ποιος είναι ο “μύθος” που σκεπάζει αυτές τις εκ πρώτης αθώες φράσεις, που φαίνεται να αντιστοιχούν στα επίσης αθώα και σχεδόν αυτονόητα πορίσματα που βγάζει ο μέσος άνθρωπος για ό,τι περίεργο και ακατανόητο συμβαίνει στη ζωή του και στον κόσμο γενικά.

Το γιατί η Τύχη, έτσι όπως παρουσιάζεται θα αποτελούσε πρόσφορο πεδίο έρευνας για έναν “μυθολόγο” είναι απλό: ό,τι ισχύει για τη φαινομενικά αθώα και αυθόρμητη προσκόλληση των Γάλλων στο κρασί, ένα γεγονός σχεδόν ασήμαντο, αλλά και παραδόξως τόσο διαδεδομένο και γερά εδραιωμένο στη συνείδηση του μέσου Γάλλου, μπορεί να ισχύσει και στην περίπτωση που εξετάζουμε.

Ο Barthes δήλωσε πως φυσικά το κρασί προτιμάται εξαιτίας της γεύσης του και των ευεργετικών του ιδιοτήτων, που δεν συγκρίνονται με κανενός άλλου ποτού. Αυτό όμως είναι η κορυφή του παγόβουνου, γιατί όπως απέδειξε, πέρα από την αντικειμενική αξία του κρασιού, υπάρχουν πλείστες συνδηλώσεις που φέρει το κρασί ως εθνικό ποτό και αφορούν στην ιδιοσυγκρασία του Γάλλου ή μάλλον σε ότι στερεότυπα θεωρείται ότι αποτελεί το κατεξοχήν χαρακτηριστικό του Γάλλου: είναι λεπτεπίλεπτος, με εκλεπτυσμένο γούστο, γευσιγνώστης, όλος διόλου διαφορετικός από τον άξεστο μετανάστη από την Αλγερία ή τον σχολαστικό Άγγλο. Το κρασί είναι

απλά ένδειξη και επιβεβαίωση ενός ιδιαίτερου πολιτισμού, και η αδιαμφισβήτητη αξία του σημαίνει την αντικειμενική υπεροχή για όσους ξέρουν να το εκτιμούν. Το «αντικειμενικό» δεν έχει μόνο τη σημασία του αναγνωρίσιμου από όλους αλλά επίσης και τη σημασία ότι είναι κάτι φυσικό, δηλαδή διαχρονικό και αναλλοίωτο. Η αξία του κρασιού δεν εξαρτάται από αυτόν που το καταναλώνει – το ποτό αφ εαυτού φέρει την αξία του, που τη μεταβιβάζει στον πότη. Έτσι και το γαλλικό «πνεύμα» είναι αναλλοίωτο, υπήρχε «από πάντα»: ήταν συσκοτισμένο και αποκαλύφθηκε με την γαλλική επανάσταση και από τότε κάθε μέλος του γαλλικού έθνους το εμφορείται εφόσον συμμετέχει σε κάποιες από τις σημαντικές διαδικασίες της κοινότητας, μια από τις οποίες είναι και η αβίαστη απόλαυση του κρασιού. Στην περίπτωση μας τώρα, κάποιος θα έλεγε «τι πιο απλό! Ό,τι δεν καταλαβαίνουμε το ονομάζουμε τύχη». Αυτό εν μέρει είναι σωστό, όπως αδιαμφισβήτητη είναι και η αξία του κρασιού, από άποψη γεύσης και ιδιοτήτων. Τι είναι όμως αυτό που δεν μπορούμε να συλλάβουμε με τη λογική;

Η αλυσίδα των γεγονότων που πρέπει να συμπέσουν ώστε να προκληθεί το «ατύχημα» φαίνεται να είναι άπειρη. Κι αν ακόμα είναι πεπερασμένη, είναι δύσκολο εάν όχι ακατόρθωτο να παρουσιαστεί στην ολότητά της. Ακόμη και αν βρεθεί μια πρωταρχική αιτία, π.χ. ένα πρόβλημα στα φρένα, μπορεί να ρωτήσει κάποιος «και γιατί τα φρένα είχαν χαλάσει;» ή «και γιατί ο οδηγός δεν τα είχε ελέγξει πριν ξεκινήσει;». Το «γιατί;» παραμένει.

### **3.1 Η ΤΥΧΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Για να το πούμε ακριβέστερα και πιο θεωρητικά, συμβαίνει αυτό που διαπίστωσε ο Marx, ότι, δηλαδή, προκλήθηκε σχάση μεταξύ του “ταξικού” και του “προσωπικού” ατόμου. Στο φεουδαρχικό σύστημα, όπως είναι γνωστό, υπήρχαν οι λεγόμενες “κλειστές τάξεις” όπου η θέση των ατόμων στην κοινωνία ήταν ορισμένη από το νόμο και δε μπορούσε να την αλλάξει η δράση τους (η ταξική και η προσωπική διάσταση βρίσκονται ενωμένες). Λόγου χάρη, ο δουλοπάροικος γεννιέται και πεθαίνει χωρίς ποτέ να αλλάζει η θέση του στον κόσμο.

Στο μοντέρνο κόσμο η κοινωνική θέση δεν υπαγορεύεται από το νόμο αλλά ο καθένας με τις ίδιες του τις δυνάμεις φτιάχνει το παρόν και το μέλλον του. Αυτή η δράση σχηματίζει το πρόσωπο, το άτομο στην προσωπική του διάσταση, την



ατομικότητα. Όμως ταυτόχρονα υπάρχει και το ταξικό πρόσωπο, δηλαδή ο άνθρωπος δεσμευμένος από την *ταξική προδιαγραφή*, την κατοχή ή μη κεφαλαίου (όχι μόνο υλικού), που αν και δεν είναι γνώρισμα νομικής υφής, όπως η κάστα, ούτε έχει σχέση με τη φυσική προδιαγραφή της καταγωγής, είναι πάρα ταύτα ένας πραγματικός περιορισμός της ατομικότητας. *Ατομικότητα και ταξική θέση συγκρούονται ανελέητα και αδιάλειπτα, από την σκοπιά του ότι η πρώτη είναι εξ ορισμού πλήρως ελέγξιμη από το άτομο ενώ η δεύτερη εντελώς πέρα από τη δύναμη του. Και η άλυτη αντίθεση αυτών των δύο γεννά τη «ψευδαίσθηση» της Τύχης.* Συγκεκριμένα: με την ατομική εργασία στο πλαίσιο του ανταγωνισμού ο εργαζόμενος, από τον βιομηχανικό εργάτη της Λατινικής Αμερικής μέχρι τον ακαδημαϊκό της Δύσης, προσδοκά τη βελτίωση ή τη διατήρηση της θέσης του. Όμως για να συμβεί αυτό πρέπει να συμπέσει *πλήθος παραγόντων που δεν μπορούν να ελεγχθούν από την ατομική δράση, καθώς ο άνθρωπος ενεργεί μέσα σ' ένα δαιδαλώδες και χαοτικό Παγκόσμιο Σύστημα.* Ας μη ξεχνάμε πως και ο κομμουνισμός δεν είναι παρά ένα σύστημα, πραγματοποιήσιμο ή μη, όπου γίνεται προσπάθεια να συγκεραστεί η ελευθερία μ' ένα οικονομικό σχέδιασμό που να καταργεί τη χαοτική φύση του καπιταλισμού. Η εμπειρία βέβαια έδειξε πως αυτές οι δύο έννοιες δεν είναι συμβιβάσιμες. Με άλλα λόγια, μπορούμε να αποκαλέσουμε τον κομμουνισμό (όχι το λεγόμενο πρώην υπαρκτό σοσιαλισμό, αλλά το ιδεατό σύστημα που εκθέτει στα γραπτά του ο Marx) σαν *το πέρασμα από μια ταξική κοινωνία αταξίας σε μια εύτακτη αταξική κοινωνία* (με την έννοια αυτή ο Μεσαίωνας είναι ένα εύτακτο ταξικό σύστημα). Από την άλλη, οι κοινωνικές επιστήμες προσπαθούν να βρουν νόμους που διέπουν αυτό το σύστημα, αλλά δεν μπορούν να βγάλουν οριστικά συμπεράσματα χρήσιμα στην καθημερινή ζωή, γιατί είτε μελετούν τα γεγονότα σ' ένα υψηλό επίπεδο αφαίρεσης (οικονομική επιστήμη) είτε παραπαίουν προς τη μεταφυσική (κοινωνιολογία). Οπότε το άτομο συνεχίζει να στέκει μόνο του απέναντι σ' αυτό το χαοτικό σύστημα, που, μολονότι είναι το άθροισμα των ανθρωπίνων πράξεων, φαντάζει στα μάτια μας σα μια ξεχωριστή Οντότητα με τη δική της ζωή. *Αυτό το Ον είναι μια ανθρώπινη κατασκευή με «θεικές» ιδιότητες, που καθιερώθηκε να το αποκαλούμε Τύχη.* Εάν ο επιχειρηματίας αυξήσει τα κέρδη του, αυτό γίνεται χάρις όχι μόνο στις ικανότητές του αλλά και στην τιθάσευση, έστω και πρόσκαιρη, των αχαλίνωτων και απρόβλεπτων διαθέσεων της Τύχης. Το ίδιο, και για τον εργάτη, τον καλλιτέχνη, τον επιστήμονα και τη νοικοκυρά.

Αυτά βέβαια, όπως είπαμε, ισχύουν στη διάσταση εκείνη της ζωής που ο ταξικός προσδιορισμός είναι κυρίαρχος. Στην αμιγώς προσωπική σφαίρα, όπως μια κυριακάτικη εκδρομή, μέχρι την παρακολούθηση ενός ποδοσφαιρικού αγώνα, η «τύχη» δεν είναι παρά η προβολή της Αταξίας του Παγκόσμιου Συστήματος πάνω στην καθημερινότητα (έννοιες που είναι σχεδόν ταυτόσημες, με μόνη διαφορά το ότι το Παγκόσμιο Σύστημα υπάρχει αντικειμενικά, ενώ η Τύχη είναι μια νοητική και συναισθηματική αποτύπωσή του, χωρίς ωστόσο να αποτελεί ψευδαίσθηση). Αυτή η άλλη «τύχη» της προσωπικής μας ζωής είναι πράγματι μιαν αυταπάτη. Ενώ την ατομικότητά μας δεν την καθορίζει πια κανένας Θεός, εμείς εξακολουθούμε να την παραδίδουμε στα χέρια ακατάληπτων δυνάμεων.

Καταναγκαστικά ανακαλύπτουμε την Τύχη στα πιο απίθανα μέρη, από την ρίψη ενός ζαριού, που έχει δείχθει πως είναι μονάχα μια μετρήσιμη πιθανότητα, ως τις σταγόνες της βροχής (μ' αυτό το τελευταίο, εννοώ τον παροξισμό μας σχετικά με τα δελτία καιρού).

Όμως δεν γίνεται αλλιώς, διότι το προσωπικό άτομο και το ταξικό είναι άρρηκτα συνδεδεμένα. Βλέπε για παράδειγμα τα μαζικά τυχερά παιχνίδια, όπου αυτές οι δύο διαστάσεις διαπλέκονται και μάλιστα αντιστρέφεται η σχέση τους: αν δοκιμάσεις την «τύχη» σου στην προσωπική σου ζωή, παίζοντας ένα δελτίο Τζόκερ, μπορείς να βελτιώσεις την κοινωνική/ταξική σου θέση, ενώ στην πραγματικότητα συμβαίνει το αντίστροφο. Πρέπει πρώτα να τοποθετηθείς κοινωνικά/ταξικά και ύστερα να διανοίξουν οι δρόμοι της προσωπικής σου ζωής – πρέπει πρώτα να σου περισσέψουν χρήματα, που τυπικά τα αποκτάς από την εργασία, για να τα ρισκάρεις στη συνέχεια σ' ένα τυχερό παιχνίδι.

Αυτή την αντιστροφή μου φαίνεται πως πραγματεύεται σ' ένα διήγημά του ο Borges (*Το λαχείο στη Βαβυλώνα*). Εδώ η Τύχη παρεισφύει πρωτίστως στο φάσμα της προσωπικής ζωής. Οι κληρώσεις λαχείων είναι συνεχείς και δεν κληρώνουν μόνο τυχερούς αριθμούς αλλά και άτυχους, όπου ο κάτοχος του κληρωθέντα αριθμού καλείται να πληρώσει πρόστιμο! Μάλιστα, με τον καιρό διαμορφώθηκε ένα τέτοιο ήθος που έκανε τους κατοίκους της Βαβυλωνίας “να χλευάζουν και αυτόν που δεν έπαιζε και τους χαμένους που πλήρωναν το πρόστιμο”. Τελικά τα κέρδη συγκεντρώνονταν από τα πρόστιμα και όσοι αρνούσαν να πληρώσουν (καθώς τελικά όλοι επιδίδονταν μανιωδώς στο παιχνίδι) καταδικάζονταν σε θάνατο. Αυτό που μας φαίνεται εντελώς εξωφρενικό – ο συνειδητός καθορισμός της προσωπικής μας μοίρας από μια παντοδύναμη Τύχη – δεν είναι εντελώς διαφορετικό από ό,τι συμβαίνει στη

ταξική διάσταση των ζώων μας: τα κέρδη βγαίνουν από αυτούς που είναι οι χαμένοι του οικονομικού αγώνα (ας ξεπεράσουμε, βέβαια, οριστικά τη διάκριση της αυτιστικής αριστεράς που θέλει τον κόσμο χωρισμένο σε δύο στρατόπεδα, τους εκμεταλλευτές και τους εκμεταλλευόμενους, με τους τελευταίους να είναι συνεχώς οι χαμένοι), και όσοι τελικά αποτυγχάνουν είτε περιφρονούνται είτε κυριολεκτικά πεθαίνουν αφού χάνουν τους πόρους για την επιβίωση.

## ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Είναι αποδεδειγμένο γεγονός ότι το 66% με 90% των αποτυχιών στον επαγγελματικό τομέα οφείλονται σε αποτυχία στις ανθρώπινες σχέσεις. Τα λεγόμενα προβλήματα προσωπικότητας, όπως δειλία, συστολή και εσωστρέφεια, είναι κατά βάση προβλήματα στις σχέσεις με τους ανθρώπους. Αν μάθετε την τέχνη να συμπεριφέρεστε στους ανθρώπους με αυτοπεποίθηση, θα βελτιώσετε αυτόματα την επιτυχία και την ευτυχία σας. Αν μάθετε τις βασικές αρχές που διέπουν τις διαπροσωπικές σχέσεις δεν θα έχετε ανάγκη από τεχνάσματα.

Το βασικό είναι να καταλάβουμε πως σκέφτεται ο καθένας. Όλοι μας είμαστε εγωιστές και σκεφτόμαστε περισσότερο για τον εαυτό μας παρά για οτιδήποτε άλλο στον κόσμο. Κάθε άνθρωπος που συναντάτε θέλει να αισθάνεται σημαντικός, θέλει να τον υπολογίζουν οι άλλοι. Κάθε άνθρωπος επιζητά την επιδοκιμασία των άλλων. Το πεινασμένο εγώ γίνεται μίζερο. Αν ικανοποιήσετε την πείνα του άλλου για αυτό-εκτίμηση, αυτόματα θα γίνει περισσότερο φιλικός και συμπαθητικός. Να θυμάστε ότι χαμηλή αυτό-εκτίμηση σημαίνει προβλήματα και τριβές. Βοηθήστε τους άλλους να αισθανθούν καλύτερα με τον εαυτό τους και θα είναι ευκολότερο να τα πάτε καλά μαζί τους.

Οι άνθρωποι ενεργούν, ή παραλείπουν να ενεργήσουν, σε μεγάλο βαθμό για να ενισχύσουν το εγώ τους.

Όταν συναντάτε κάποιον για πρώτη φορά, η εντύπωση που του κάνετε θα καθορίσει κατά πάσα πιθανότητα κατά πάσα πιθανότητα το πώς πρόκειται να σας αντιμετωπίσει ο άλλος για όλη την υπόλοιπη ζωή σας. Οι άλλοι συνηθίζουν να μας αποδέχονται με

βάση την δική μας αυτό-αξιολόγηση. Αν εσείς πιστεύετε ότι είστε ένα τίποτα, ουσιαστικά ζητάτε από τους άλλους να σας αγνοήσουν. Οι αρνητικές απόψεις δημιουργούν αρνητική ατμόσφαιρα. Μην κατηγορείται τους πάντες και τα πάντα. Και μην είστε παραπονιάρηδες. Ο ίδιος τρόπος με τον οποίο κάνετε μία ερώτηση προλειάνει τον το έδαφος για την απάντηση του άλλου. Μην κάνετε ερωτήσεις που οδηγούν στο 'όχι' αν θέλετε να πάρετε καταφατικές απαντήσεις. Μην κάνετε ερωτήσεις ή δίνετε εντολές που υπονοούν ότι περιμένετε σύγκρουση. Γιατί να πηγαίνετε γυρεύοντας για σύγκρουση; Το πραγματικό μυστικό μιας ελκυστικής προσωπικότητας είναι ότι προσφέρει στους άλλους την τροφή που έχουν ανάγκη. Οι άνθρωποι πεινούν για ορισμένα πράγματα, όπως οι μύγες για μέλι. Για να προσελκύστε ανθρώπους χρησιμοποιήστε τη μέθοδο των τριών E: Έγκριση, Επιδοκιμασία και Εκτίμηση.

Τόσο η επιτυχία όσο και η ευτυχία εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την ικανότητα μας να εκφραζόμαστε. Γι'αυτό αρχίστε από σήμερα να μελετάτε τρόπους για να βελτιώσετε την ομιλία σας και συνεχίστε κάθε μέρα την εξάσκηση. Για να έχετε ενδιαφέρουσες συζητήσεις, κάντε ερωτήσεις. Χρησιμοποιήστε την τεχνική του 'κι εγώ' για να ταυτιστείτε με τον συνομιλητή σας και τα ενδιαφέροντα του. Να λέτε χαρούμενα νέα σε κανέναν δεν αρέσουν οι Κασσάνδρες και οι μάντιες κακών. Κρατήστε τα προβλήματα σας για τον εαυτό σας. Καταργήστε τις ειρωνείες, τα πειράγματα και τον σαρκασμό από τη συζήτηση σας. Αν θέλετε οι άλλοι αν σας βοηθήσουν με όλη τους την καρδιά πρέπει να ζητήσετε και τις ιδέες τους, όχι μόνο τη μυϊκή τους δύναμη.

Κάντε τον άλλον να αισθανθεί ότι το πρόβλημα σας είναι και δικό του πρόβλημα. Χρησιμοποιήστε την αρχή του πολλαπλού μανάτζμεντ και δώστε στο κάθε μέλος της ομάδας τη δυνατότητα να εκφράσει τη γνώμη του για τη λειτουργία της ομάδας. Όταν θέλετε κάποιος να σας κάνει μια χάρη, κάντε τον «μέλος της ομάδας» σας. Μην του πείτε απλώς : «θα έλεγες έναν καλό λόγο για μένα;» αλλά: «Αν ήσουνα στη θέση μου και ήθελες να δημιουργήσεις ευνοϊκή εντύπωση , τι θα έκανες;»

Φτιάξτε τη δική σας «τράπεζα ιδεών» και αξιοποιήστε τις ιδέες, τις προτάσεις και τις συμβουλές των άλλων. Φροντίστε όταν ζητάτε συμβουλές να το εννοείτε ειλικρινά. Μη ζητάτε συμβουλές όταν το μόνο που θέλετε είναι να σας πουν μπράβο ή να σας συμπονέσουν.

## Ερμηνεύοντας το σύμβολο Γιν Γιανγκ

Το σύμβολο Γιν Γιανγκ είναι ένα από τα πιο χαρακτηριστικά της Κινέζικης κουλτούρας. Στην εποχή μας αποτελεί ένα από τα πλέον αναγνωρίσιμα σύμβολα παγκοσμίως. Ανέκαθεν έπαιξε πολύ σημαντικό ρόλο στις ζωές των Κινέζων που προσπαθούσαν και προσπαθούν αδιάκοπα να ανακαλύψουν τα μηνύματα που εκπέμπει. Σύμφωνα με το θρύλο το σύμβολο είναι δημιούργημα του Κινέζου ουράνιου θεού ο οποίος το εμπνεύστηκε όταν αποφάσισε να φτιάξει το σύστημα της Κινέζικης αστρολογίας και το Κινέζικο ημερολόγιο. Το Γιν και Γιανγκ συμβολίζει την αιώνια αρμονία και την απόλυτη κοσμική ισορροπία ανάμεσα στο καλό και το κακό, το φως και το σκοτάδι, το αρσενικό και το θηλυκό. Ερμηνεύοντας το σύμβολο Γιν Γιανγκ ανακαλύπτουμε άτι στον συνδυασμό του Γιν και του Γιανγκ βρίσκεται το πιο δυνατό από τα μυστικά του Κινέζικου ωροσκοπίου.



Αν και υπάρχουν πολλές ερμηνείες του συμβόλου, τρία είναι τα βασικά στοιχεία που παραμένουν σταθερά όταν προσπαθήσουμε να το αποκρυπτογραφήσουμε:

**1ον:** Το Γιν και το Γιανγκ είναι η ουσία της φύσης και του μυαλού και είναι κομμάτια κάθε ύπαρξης στο σύμπαν.

**2ον:** Το Γιν και το Γιανγκ είναι οι αλληλεπιδράσεις της Δύσης και της Ανατολής, του Ουρανού και της Γης.

**3ον:** Το Γιν και το Γιανγκ είναι η διαδικασία συνεχούς εναρμόνισης των πάντων που εξασφαλίζει απόλυτη ισορροπία.

Όπως έχει πει και ένας Κινέζος φιλόσοφος, "Το Γιν στην πιο ακραία του μορφή παγώνει ενώ το Γιανγκ στην πιο ακραία του μορφή βράζει. Η παγωνιά προέρχεται από τον ουρανό ενώ η θερμότητα από την Γη..". Η προσεκτική και ισορροπημένη μίξη των δύο αντίθετων αυτών εννοιών οδηγεί στην αρμονία.

Ένας άλλος Κινέζος κοσμολόγος αναφέρει ότι το Γιν είναι η κλειστή πόρτα, το σκοτάδι της νύχτας, η νότια όχθη του ποταμού και η βόρεια πλευρά του βουνού ενώ το Γιανγκ είναι η ανοιχτή πόρτα, το φως της ημέρας, η βόρεια όχθη του ποταμού και η νότια πλευρά του βουνού.

Υπάρχουν επίσης τέσσερις συμπαντικοί νόμοι οι οποίοι δόθηκαν στους αρχαίους Κινέζους από τον Κινέζο ουράνιο θεό. Με τους νόμους ο θεός ήθελε να βοηθήσει τους ανθρώπους να ερμηνεύσουν το σύμβολο Γιν Γιανγκ. Δεν τους έδωσε ακριβείς ερμηνείες και λεπτομέρειες παρά μόνο μερικές ιδέες γιατί ήθελε οι άνθρωποι να προσθέσουν την δική τους ξεχωριστή ερμηνεία για το σύμβολο:

**1ος νόμος: Το Γιν και το Γιανγκ είναι αντίθετα.**

**Ερμηνεία:** Το Γιν και το Γιανγκ περιγράφουν τις πολικές συνέπειες των φαινομένων. Παρατηρώντας ένα οποιοδήποτε φαινόμενο το Γιν και το Γιανγκ αποτελούν τις ακριβώς αντίθετες ιδιότητες, τα ακριβώς αντίθετα χαρακτηριστικά του φαινομένου. Και το Γιν και το Γιανγκ είναι κομμάτια του φαινομένου αλλά και κάθε φαινομένου. Για παράδειγμα το φαινόμενο των εποχών του χρόνου έχει και αυτό την Γιν πλευρά του (Χειμώνας) και την Γιανγκ πλευρά του (Καλοκαίρι).

**2ος νόμος: Το Γιν και το Γιανγκ προέρχονται από την ίδια ρίζα.**

**Ερμηνεία:** Το Γιν και το Γιανγκ είναι έννοιες που αλληλοσυμπληρώνονται για να δημιουργήσουν ένα φαινόμενο. Αυτό σημαίνει ότι αν πάρουμε το Γιν ενός φαινομένου και το Γιανγκ του ίδιου φαινομένου και τα ενώσουμε, τότε θα προκύψει ολόκληρο το φαινόμενο. Το Γιν και το Γιανγκ είναι οι δύο υποστάσεις του ενός θεού και προέρχονται και οι δύο από αυτόν.

**3ος νόμος: Το Γιν και το Γιανγκ εναλλάσσονται.**

**Ερμηνεία:** Αυτό σημαίνει ότι όταν η Γιν πλευρά ενός φαινομένου φτάσει στο αποκορύφωμα της, ταυτόχρονα η Γιανγκ πλευρά του ίδιου φαινομένου φτάνει στο κατώτερο της σημείο. Επίσης, μετά το αποκορύφωμα της Γιν πλευράς θα ακολουθήσει η πτώση της και η ταυτόχρονη άνοδος της Γιανγκ πλευράς μέχρι να φτάσουμε στο αποκορύφωμα της. Και ο κύκλος αυτός συνεχίζεται. Στο παράδειγμα με τις εποχές παραπάνω στο απόγειο του καλοκαιριού έχουμε την αποκορύφωση της Γιανγκ πλευράς του φαινομένου των εποχών. Η Γιν πλευρά (χειμώνας) βρίσκεται στο κατώτερο σημείο της. Ακολουθεί η σταδιακή πτώση της θερμοκρασίας μέχρι να φτάσουμε στο αποκορύφωμα της Γιν πλευράς που είναι ο βαρύς χειμώνας. Τότε η Γιανγκ πλευρά (καλοκαίρι) βρίσκεται στο κατώτερο της σημείο.

**4ος νόμος: Το Γιν και το Γιανγκ μεταμορφώνονται ταυτόχρονα και ανάλογα.**

**Ερμηνεία:** Αυτό σημαίνει ότι το Γιν και το Γιανγκ είναι έννοιες δυναμικές που αλλάζουν συνεχώς τηρώντας μια αναλογία. Καθώς η μια πλευρά μειώνεται κατά ένα ποσοστό, η άλλη πλευρά αυτόματα αυξάνεται κατά το ίδιο ποσοστό. Στο παραπάνω παράδειγμα με τις εποχές βλέπουμε ότι καθώς το καλοκαίρι (Γιανγκ) τελειώνει, η ώρα διάρκειας της ηλιοφάνειας μειώνονται σταδιακά ενώ οι ώρες διάρκειας του σκοταδιού αυξάνονται. Η ημέρα όμως σαν έννοια δεν αλλάζει, συνεχίζει να έχει 24 ώρες. Όση ώρα ηλιοφάνειας χάνεται αυτόματα γίνεται ώρα σκοταδιού.

Το Γιν και το Γιανγκ δεν είναι ουσίες ούτε δυνάμεις. Είναι έννοιες ενός συστήματος που βρίσκεται σε διαρκή εφαρμογή σε όλο το σύμπαν. Η έννοια των δύο αντίθετων πλευρών που προέρχονται από τον ένα θεό και γίνονται ένα μέσα σε κάθε ύπαρξη στο σύμπαν, δεν υπάρχει μόνο στην Κινέζικη φιλοσοφία. Ο Έλληνας φιλόσοφος Ηράκλειτος είχε και αυτός αναφερθεί στον δυϊσμό και στις δύο αντίθετες υποστάσεις που αποτελούν το κάθε τι και γίνονται ένα μέσα στο κάθε τι. Σύμφωνα με τον Ηράκλειτο, το καλό και το κακό (Γιν και Γιανγκ) βρίσκονται μέσα στα πάντα με

διαφορετικές αναλογίες έτσι ώστε αν ενώσουμε όλες τις υπάρξεις, το σύνολο (σύμπαν) να βρίσκεται σε ισορροπία. Δηλαδή να έχει τόσο καλό όσο και κακό.

Επίσης ο Ηράκλειτος είπε ότι τίποτα δεν είναι απόλυτα καλό ή απόλυτα κακό γιατί πρόκειται για έννοιες που αλλάζουν και μεταμορφώνονται συνεχώς. Πράγματι, κάτι που είναι κακό για κάποιον μπορεί ταυτόχρονα να είναι καλό για κάποιον άλλον. Επίσης, κάτι που είναι κακό για κάποιον μπορεί να μετατραπεί σε καλό από τη μια στιγμή στην άλλη. Πρόκειται δηλαδή για έννοιες σχετικές, απόλυτα συνδεδεμένες, που αλληλοσυμπληρώνονται και εναλλάσσονται. Χωρίς το ένα δεν υπάρχει το άλλο. Αυτό που πρέπει να κάνει ο άνθρωπος είναι να βρει τη χρυσή τομή, ένα σημείο ισορροπίας ανάμεσα στο καλό και το κακό. Αυτή τη φιλοσοφία προσπαθεί να εμψυχήσει και το σύμβολο Γιν και Γιανγκ. Πιο απλά για τους Κινέζους αυτό μεταφράζεται σαν η Ευκαιρία με την Απειλή. Δηλαδή ένα σημαντικό γεγονός για κάποιους ανθρώπους μπορεί να θεωρηθεί ως ευκαιρία και να το εκμεταλλευτούν, ενώ για κάποιους άλλους να θεωρηθεί ως απειλή και να προσπαθήσουν να προφυλαχτούν με κάποια μέσα που θα έχουν δημιουργήσει οι πρώτοι. Ένα απλό παράδειγμα είναι αυτό του 2001 όταν ολόκληρη η ανθρωπότητα είχε τρομοκρατηθεί με το λεγόμενο ψεκασμό από χημικές ουσίες συγκεκριμένων τρομοκρατών σε διάφορες χώρες. Αυτό είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα Ευκαιρίας και Απειλής για κάποιους επιχειρηματίες. Οι συγκεκριμένοι επιχειρηματίες το εκμεταλλεύτηκαν φτιάχνοντας μάσκες που θα προστάτευαν τους απλούς πολίτες από τον ψεκασμό, ενώ άλλοι άνθρωποι το είδαν ως απειλή και άρχισαν να αγοράζουν με καταναλωτική μανία μάσκες. Αυτό το απλό παράδειγμα αποδεικνύει και την αρχή του Pareto, ότι δηλαδή το 90% των ανθρώπων διοικείται από το 10% των υπόλοιπων ανθρώπων. Οι πρώτοι έχουν μόλις το 10% των χρημάτων και πληρώνουν το 90% των φόρων σε αντίθεση με τους δεύτερους που κρατάνε το 90% των χρημάτων και πληρώνουν το 10% των φόρων. Η σημαντικότερη διαφορά ανάμεσα στις δύο κατηγορίες ανθρώπων είναι ότι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες έχουν ένα ισχυρό όνειρο και δεν φοβούνται να ρισκάρουν όχι στην απλή τύχη αλλά στην καλή τύχη που οι ίδιοι έχουν δημιουργήσει μελετώντας κάθε φορά κάθε παράμετρο. Αυτό από την άλλη δεν τους οδηγεί στο άλλο άκρο που είναι η απληστία, μοιραίο λάθος που οδηγείται η συντριπτική πλειοψηφία των ανθρώπων.

## **ΤΟ ΤΡΙΠΤΥΧΟ ΤΗΣ ΤΥΧΗΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Από διάφορες μελέτες που έχουν γίνει έχει αποδειχθεί ότι η επιτυχία=καλή τύχη οφείλεται 81% στη νοοτροπία, 12% στη δεξιότητα δηλαδή σε αυτό που λέμε για κάποιον άνθρωπο ότι πιάνουν τα χέρια του και μόλις στο 7% στις γνώσεις. Το συμπέρασμα που μπορούμε να βγάλουμε είναι ότι πολλοί άνθρωποι περνάνε τα χρόνια τους σπουδάζοντας κάνοντας μεταπτυχιακά, διδακτορικά κτλ. για να κατακτήσουν το 7% δίχως να έχουν τη νοοτροπία και την τακτική που χρειάζεται στο να πετύχουν στους διάφορους τομείς που τους ενδιαφέρουν, όπως στον επαγγελματικό, ερωτικό, φιλικό, οικογενειακό τομέα. Η επιτυχία-καλή τύχη στους λεγόμενους επιτυχημένους ανθρώπους στον επιχειρηματικό τομέα, μόνο τυχαία δεν είναι. Όλοι αυτοί οι άνθρωποι ενεργούν την κάθε τους κίνηση έπειτα από την

κατάστροφη συγκεκριμένων σχεδίων. Το βασικό κομμάτι, το οποίο είναι κοινό για όλους αυτούς τους ανθρώπους είναι ότι όλοι τους διαθέτουν μέσα τους ένα ισχυρό όνειρο. Ένα ισχυρό όνειρο τόσο δυνατό που δεν τους σταματάει και δεν τους κάνει να κάνουν πίσω απέναντι σε οποιαδήποτε δυσκολία. Αυτό στη συνέχεια οδηγεί μέσα τους ένα πιο συγκεκριμένο στόχο που τους βοηθάει να καταστρώσουν τα σχέδια-πλάνα στα οποία θα δράσουν. Αυτή είναι η μόνη και μοναδική μέθοδος η οποία οδηγεί στην επιτυχία-τύχη που μεταφράζεται ως την πολυπόθητη άνεση που όλοι επιθυμούμε.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

**«Και το μεγαλύτερο δέντρο αρχίζει από ένα μικρό σπόρο, και το πιο μακρινό ταξίδι ξεκινάει με ένα βήμα»**

**-ΛΑΟ ΤΣΕ-**

Είστε εκεί όπου σας έφεραν οι σκέψεις και οι πράξεις σας των τελευταίων χρόνων. Οτιδήποτε βιώσετε τα επόμενα δέκα ή είκοσι χρόνια θα έχει επηρεαστεί από αυτά που κάνετε σήμερα. Οι φίλοι σας, η οικογένεια σας, η δουλεία σας, ο τραπεζικός λογαριασμό σας, το που θα ζείτε –όλα αυτά τα πράγματα διαμορφώνονται από τι επιλέγετε να κάνετε. Η ζωή είναι μια διαδικασία οικοδόμησης. Αυτά που κάνετε σήμερα επηρεάζει αυτά που θα έχετε αύριο. Η ζωή δεν συμβαίνει σε εικοσιτετράωρα αεροστεγώς διαχωρισμένα. Οι προσπάθειες του σήμερα δημιουργούν τα αποτελέσματα του αύριο. Είτε κόβετε μια κακή συνήθεια, είτε περνάτε μια ώρα με την οικογένεια σας, είτε θέτετε κάποιους στόχους, είτε αποταμιεύετε, είτε ξοδεύετε, είτε γυμνάζετε το σώμα σας, είτε εξασκείτε το μυαλό σας, αυτό που έχει σημασία είναι η δική σας απόφαση.

Ο ανίδεος δεν το βλέπει τότε αυτό. Οι έξυπνοι άνθρωποι το ξέρουν. Αυτό που κάνουμε σήμερα ΕΙΝΑΙ σημαντικό.

Μπορείτε να ξεφύγετε για λίγο ζώντας ανέμελα και απερίσκεπτα αλλά, αργά ή γρήγορα, τα πράγματα σας προλαβαίνουν. Αφήστε απλήρωτους τους λογαριασμούς σας, ανολοκλήρωτη τη δουλεία σας και τα προβλήματα σας στους άλλους και για έναν περίπου μήνα δεν θα έχετε προβλήματα. Μετά, μια μέρα οι τοίχοι πέφτουν και



αναρωτιέστε γιατί δεν περνάτε καλά στη δουλεία , γιατί δεν υπάρχουν λεφτά στην τράπεζα και γιατί κανένας δεν είναι πια φιλικός. Είναι η ζωή που σας θυμίζει ότι η μια μέρα μετά την άλλη έχει ένα αθροιστικό αποτέλεσμα.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Arthur A. Thomson (2001), *Strategic Management*, McGraw Hill
2. De Wit, B., and Meyer, R. (2001) “*Strategy, Process, Content, Context*”  
London: Thomson Business Press
3. <http://www.esfhellas.gr>
4. Johnson, G. and Scholes, K. (1997) “*Exploring Corporate strategy*” 4<sup>th</sup> Ed.  
Prentice Hall
5. Piercy N(1991), *Market-Led Strategic Change*, Thorons Publising
6. Porter, M., (1985) “*Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*” New York: Free Press
7. Stalk, G., Evans, P., and Schulman, L.E. (1992) ‘Competing on Capabilities: The new rules of corporate strategy’ *Harvard Business Review*, March- April, pp.57-69
8. Thurik, Verheul και Wennekers, 2002, ‘Entrepreneurship: Determinants and policy in a European-US comparison’, εκδ. Audretsch
9. [www.economics.gr](http://www.economics.gr)
10. Ιωαννίδης, Σ. , 2004, «Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών
11. Καραγιάννης, Α, 2004, «Πως μπορεί να αναπτυχθεί η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα», Πανεπιστήμιο Πειραιά
12. Κώστας Τζωρτζάκης (2002), *Οργάνωση και Διοίκηση*, Rosili
13. Μπρατάκος, Ι., 2004, «Δυνατότητες ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα»
14. Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, 2003
15. Παπαδάκης, Β (2002), *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και διεθνής εμπειρία*, Δ’ Έκδοση, Αθήνα: Εκδόσεις Μπένου
16. Πράσινη Βίβλος για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη, [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int)
17. Αντρίου Μάθιους (2000), «Πώς να γίνεις ευτυχισμένος»
18. Δρ. HARRY ALDER (1993) «Ο ΜΑΝΑΤΖΕΡ ΤΟΥ ΔΕΞΙΟΥ ΕΓΚΕΦΑΛΟΥ»

19. FERNANDO TRIAS DE BES- ALEX ROVIRA CELMA (2004) «ΚΑΛΗ ΤΥΧΗ»
20. LES GIBLIN (1986) «ΠΩΣ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΖΕΤΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΕ ΑΥΤΟΠΕΠΟΙΘΗΣΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΙΣΜΟ»