μελέτη

« Η Ευρώπη χρειάζεται περισσότερους επιχειρηματίες, και περισσότερους νέους επιχειρηματίες »

Η έκθεση αυτή περιγράφει τα βασικά ευρήματα από 40 συνεντεύξεις νέων επιχειρηματιών από την Ελλάδα, Σλοβενία, Γαλλία και Ιρλανδία. Σε αυτές τις συνεντεύξεις, ρωτήθηκαν για τα κίνητρά, αλλά και για τα στερεότυπα που είχαν εντοπίσει και βιώσει όταν ξεκίνησαν την επιχείρησή τους.

Τα βασικά ευρήματα που περιγράφονται στην παρούσα έκθεση θα χρησιμεύσουν ως βάση για τη δημιουργία πολλών οδηγών και εγγράφων που αποσκοπούν στην διάλυση των στερεοτύπων και την υποστήριξη των νέων επιχειρηματιών με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο, ώστε να βελτιστοποιήσουν τις πιθανότητες επιτυχίας τους στην επιχειρηματική αρένα.

Οι κύριες κινητήριες δυνάμεις για την επιχειρηματικότητα

Οι κύριες κινητήριες δυνάμεις που περιγράφουν οι νεαροί επιχειρηματίες που ρωτήθηκαν μπορούν να χωριστούν σε δύο ευρείες κατηγορίες: τις εσωτερικές και τις εξωτερικές.

- Εσωτερικές κινητήριες δυνάμεις

Πολλοί από τους επιχειρηματίες ανέφεραν κατά κύριο λόγο ορισμένες εσωτερικές δυνάμεις που τους οδήγησαν να επιλέξουν την επιχειρηματικότητα αντί μιας παραδοσιακής δουλειάς. Μερικοί από αυτούς είχαν εντοπίσει μια δεξιότητα που βρήκαν ότι θα μπορούσε να είναι χρήσιμη σε άλλους (για παράδειγμα, διαπροσωπικές δεξιότητες, οργανωτικές δεξιότητες, καλλιτεχνικές δεξιότητες ...).

Άλλοι υποκινήθηκαν από δυνάμεις που συνδέονται συνήθως με τις νεότερες γενιές: την επιθυμία για ανεξαρτησία, τη δημιουργικότητα, την ευελιξία (για παράδειγμα, την επιλογή των δικών τους ωρών εργασίας), την ιδέα της αποφυγής μιας βαρετής ζωής και ζώντας έχοντας περισσότερη αίσθηση περιπέτειας. Αυτά τα κίνητρα προήλθαν είτε από καταστάσεις που είχαν ήδη ζήσει κατά τη διάρκεια της πρακτικής τους άσκησης ή στην πρώτη τους εργασία και δεν ήθελαν να ξαναζήσουν, αλλά για μερικούς, υπήρχαν απλά

πολλά στερεότυπα που σχετίζονταν με τη ζωή ενός τυπικού εργαζόμενου, και η επιλογή της επιχειρηματικότητας ήταν ένας τρόπος αποφυγής τους.

Μια άλλη ισχυρή εσωτερική δύναμη ήταν η επιθυμία να ακολουθήσουν τα όνειρά τους, να δημιουργήσουν κάτι νέο. Η αυτοπεποίθηση και η φιλοδοξία αναφέρθηκαν σε μερικές συνεντεύξεις.

- Εξωτερικές κινητήριες δυνάμεις

Πέρα από αυτές τις εσωτερικές δυνάμεις, πολλοί από τους ερωτηθέντες ανέφεραν εξωτερικούς παράγοντες που τους ώθησαν να συνεχίσουν την επιχειρηματική τους αναζήτηση.

Το πιο σημαντικό εξωτερικό κίνητρο προήλθε από τους ανθρώπους γύρω τους: κάποιος που τους πίστεψε, τους έσπρωξε (γονείς, φίλος, μέντορας...), συναντήσανε ανθρώπους που ήθελαν να οικοδομήσουν κάτι μαζί και κατέληξαν να γίνουν συνιδρυτές.

Η δεύτερη πηγή εξωτερικών κινήτρων ήταν το οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον των ερωτηθέντων. Για παράδειγμα, στην Ελλάδα, οι σημαντικότεροι παράγοντες ήταν η επιθυμία να αποφευχθεί η ανεργία και να δημιουργήσουν την δική τους δουλειά, και να συμμετάσχουν στην οικονομική αναζωογόνηση της χώρας τους, να προωθήσουν τη χώρα τους με θετικό τρόπο.

Αυτό θα μπορούσε επίσης να μεταφραστεί στην επιθυμία τους να υπάρξει αντίκτυπος αναφορικά με έναν μεγαλύτερο σκοπό: μια θετική επίδραση στον πλανήτη, ένας τρόπος για να βοηθηθούν οι άνεργοι. Μια ενδιαφέρουσα κινητήριος δύναμη που προέκυψε σε σχέση με αυτό είναι η έντονη επιθυμία να επιτύχουμε ταχύτερο αντίκτυπο από ό,τι θα ήταν δυνατό αν εργαζόμασταν σε έναν οργανισμό (Γαλλία).

Η τελευταία πηγή εξωτερικών κινήτρων ήταν ο εντοπισμός μιας ευκαιρίας στην αγορά, που ήταν είτε μη αναφερόμενη, είτε ανεπαρκώς αναφερόμενη, για παράδειγμα (Γαλλία) δουλεύοντας στον τομέα των παιχνιδιών ως υπάλληλος, και διαπιστώνοντας ότι οι ανάγκες των πελατών δεν πληρούνται σωστά.

Αυτό που είναι ενδιαφέρον, εν προκειμένω, είναι η σημασία του οικοσυστήματος της χώρας του ερωτηθέντος γύρω από την επιχειρηματικότητα: πέρα από τα εσωτερικά και εξωτερικά κίνητρα που έφεραν στο φως οι συνεντεύξεις, ο συνδυασμός του οικονομικού και κοινωνικού περιβάλλοντος, η γενική πολιτισμική νοοτροπία γύρω από την επιχειρηματικότητα, το επίπεδο υποστήριξης από την κυβέρνηση και τη διοίκηση, φαίνεται να διαδραματίζει πολύ σημαντικό ρόλο στο κίνητρο των ερωτηθέντων να επιλέξουν την επιχειρηματικότητα, και το επακόλουθο επίπεδο επιτυχίας τους.

Ο αντίκτυπος της νεαρής ηλικίας

Όταν ρωτήθηκαν για τον αντίκτυπο της νεαρής τους ηλικίας στο επιχειρηματικό τους έργο, πολλοί από τους ερωτηθέντες ανέπτυξαν τον ρόλο της εκπαίδευσης τους. Επειδή μόλις είχαν τελειώσει το σχολείο, οι περισσότεροι ένιωθαν ότι ήταν ακόμα σε μαθησιακή νοοτροπία, πρόθυμοι να συνεχίσουν να μαθαίνουν, περίεργοι και με σύγχρονες γνώσεις και δεξιότητες που μπορούσαν να ασκήσουν άμεσα.

Πολλοί από αυτούς ανέφεραν επίσης δεξιότητες που είχαν αναπτύξει ως μέρος εξωσχολικών δραστηριοτήτων ή ρόλων που είχαν αναλάβει σε ενώσεις. Το Πανεπιστήμιο ήταν συχνά εργαστήριο για αυτούς, στο οποίο ανέπτυξαν δεξιότητες που θα μπορούσαν εύκολα να αξιοποιήσουν για τα έργα τους: δεξιότητες συζητήσεων, εθελοντισμός, δημιουργία φοιτητικής πύλης, δεξιότητες που αναπτύχθηκαν κατά τη διάρκεια έργων και διαγωνισμών, καθώς και ευκαιρίες δικτύωσης που συνυπήρξαν με αυτές τις δραστηριότητες.

Η ελευθερία εμφανίστηκε ως κύριος παράγοντας διευκόλυνσης στην επιχειρηματική τους επιχείρηση. Το γεγονός ότι δεν είχαν καμία ευθύνη, είτε οικονομική είτε που να αφορούσε τη φροντίδα μιας οικογένειας, τους επέτρεψε να συμμετάσχουν πλήρως στα σχέδιά τους. Ένιωσαν ότι δεν είχαν τίποτα να χάσουν, μπορούσαν να αντέξουν οικονομικά να εργαστούν σκληρά για καθόλου ή μικρή αμοιβή και θα μπορούσαν να διαχειριστούν το χρόνο τους σύμφωνα με τις ανάγκες του έργου. Και αν χρειαζόταν, η επιστροφή στο σπίτι με τους γονείς ήταν πάντα επιλογή!

Αυτή η ελευθερία εκφράστηκε επίσης με την ικανότητα να τολμήσουν και να αναλάβουν κινδύνους, μια τόλμη ή γενναιότητα που μπορεί να είναι πολύ

χρήσιμη στην αρχή, πράγμα που κάποιοι αισθάνθηκαν ότι έχασαν αργότερα στα έργα τους όταν αυξήθηκαν οι απαιτήσεις. Όπως δηλώνει ο ιδρυτής μιας λογιστικής εταιρείας στη Σλοβενία: "Όταν είστε νεότεροι, τολμάτε περισσότερο. Δεν σκέφτεστε τόσο πολύ για τις συνέπειες της απόφασής σας. Που δεν είναι πραγματικά καλό μακροπρόθεσμα αλλά στην αρχή είναι πολύ χρήσιμο".

Ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό αυτών των νέων επιχειρηματιών που αναφέρεται πολύ συχνά είναι το επίπεδο ενέργειας τους. Πολλοί ανέφεραν πόσο απαιτητική είναι η επιχειρηματικότητα και πόσο ευτυχείς ήταν που ξεκίνησαν το ταξίδι τους όταν ήταν νέοι: όταν είσαι νέος, "δεν χρειάζεσαι πολύ ύπνο" (Γαλλία). Κάποιοι χρησιμοποίησαν λέξεις όπως "φρενίτιδα", "απερισκεψία".

Αντίστοιχα με αυτές τις ιδιότητες, ορισμένοι ανέφεραν το ανοιχτό μυαλό τους, τη δημιουργικότητά τους, την επινοητικότητα και την ικανότητά τους να κάνουν πολλά με ελάχιστους πόρους. Όλα αυτά συνδέονται με μια δύναμη, ένα κίνητρο και αποφασιστικότητα που πολλοί συσχετίζουν με τη νεαρή τους ηλικία, τη στιγμή που ξεκίνησαν. Ο ιδρυτής ενός γαλλικού ψηφιακού πρακτορείου, το συνόψισε καλά: "Το γεγονός ότι δεν έχουμε εμπειρία, μας ωθεί να προχωρήσουμε περισσότερο, διότι ακριβώς δεν ξέρουμε πού να σταματήσουμε, δεν μπορούμε να συγκρίνουμε, οπότε προχωρούμε περισσότερο, δεν έχουμε όρια".

Αυτό το επίπεδο ενέργειας μπορεί επίσης να είναι η έκφραση μιας μορφής αφέλειας ή αθωότητας: η ιδέα ότι όλα είναι δυνατά, μια μορφή ιδεαλισμού, πάθους. Χωρίς να γνωρίζουμε τις πολυπλοκότητες, χωρίς υπερβολική σκέψη, μπορεί να οδηγηθούμε σε περισσότερα λάθη, τα οποία με τη σειρά τους μπορούν να αντισταθμιστούν από ένα υψηλότερο επίπεδο ενέργειας. Να αναφέρω τον ιδρυτή ενός παιδικού γυμναστηρίου στη Σλοβενία, "Η νεολαία και η απειρία είναι σαν ένα δίκοπο σπαθί. Μπορούν να αποτελέσουν εμπόδιο, αλλά μπορούν να αποτελέσουν και εφαλτήριο". Ο Ιρλανδός ιδρυτής μιας εταιρείας εικονογράφησης, το αποκαλεί αυτό ως "αφελής ενέργεια και αυτοπεποίθηση που εμφανίζεται ιδιαίτερα σε προσφάτως πτυχιούχους". Και πάλι, αυτό μπορεί να συνδεθεί με χαρακτηριστικά που είναι, λίγο στερεοτυπικά, που συνδέονται με τη νεολαία: η επιθυμία να αλλάξουν τον κόσμο που είναι τόσο ισχυρός, είναι οριακό πείσμα, που θέλουν να κάνουν τα πράγματα "με τον τρόπο τους", και μερικές φορές απορρίπτουν όσα μπορούν να θεωρηθούν ως "συστηματική ζωή". Αλλά, πολλές φορές, αυτό αντιμετωπίζεται με συμπάθεια από ανθρώπους που θέλουν να τους βοηθήσουν και να τους καθοδηγήσουν.

Τέλος, οι νεαροί επιχειρηματίες που έδωσαν συνέντευξη γνώριζαν πολύ καλά τις δεξιότητες που είχαν, και δεν είχαν οι μεγαλύτεροι τους. Οι πιο προφανείς ήταν τα ψηφιακά εργαλεία, η μάθηση των κοινωνικών μέσων και δικτύων, οι δεξιότητες πληροφορικής. Αλλά πολλοί επίσης ανέφεραν δεξιότητες branding,

δεξιότητες επικοινωνίας, καθώς και προσαρμοστικότητα και ευελιξία που τους επέτρεπε να αντιλαμβάνονται τις ανάγκες της αγοράς και να προσαρμόζονται γρήγορα.

- Η νεανική ηλικία ως ευκαιρία ή εμπόδιο

Όταν έπρεπε να διαπιστωθεί αν η νεανική τους ηλικία υπήρξε φραγμός ή ευκαιρία κατά την έναρξη της επιχείρησής τους, υπήρχαν σπάνια σαφείς απαντήσεις. Οι περισσότεροι ανέφεραν ότι να είναι νεαροί επιχειρηματίες είχε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του.

Εκτός από τις ιδέες που εκφράστηκαν παραπάνω, τα πλεονεκτήματα που εντοπίστηκαν προέρχονταν κυρίως από το “αίσθημα συμπάθειας“ που συνδέεται με τη νεολαία: οι άνθρωποι ήθελαν να τους βοηθήσουν, και πιθανότατα δεν θα είχαν λάβει το ίδιο επίπεδο υποστήριξης εάν ήταν μεγαλύτεροι. Ένας Έλληνας επιχειρηματίας λέει: “Η νεανική μου ηλικία και η σπουδαστική μου ταυτότητα, μου άνοιξαν πόρτες και μου εξασφάλισαν την υποστήριξη που κανείς δεν θα ήταν πρόθυμος να μου προσφέρει αν ήμουν μεγαλύτερος και καλύτερα εφοδιασμένος για να πετύχω“. Ένας άλλος Έλληνας, ιδρυτής μιας εταιρίας τρισδιάστατων εκτυπώσεων που χρησιμοποιεί ανακυκλωμένο πλαστικό, ανέφερε τις ευκαιρίες καθοδήγησης: “Κατόρθωσα να αποκτήσω πρόσβαση σε ευρύ δίκτυο από μέντορες και επαφές που μπορεί να μην μου παρουσιαστούν εύκολα αργότερα“. Για άλλη μια φορά, το επίπεδο ενέργειας που επιδεικνύει η νεολαία ήταν συχνά πολύ χρήσιμο για να προσελκύσουν ανθρώπους, ακόμα και όταν το προϊόν ήταν απλώς μια ιδέα, όπως ανέφερε ένας ιδρυτής μιας ιρλανδικής επιχείρησης: “Παρόλο που δεν

είχαμε πολλές γνώσεις ενός προϊόντος ή εμπειρίες ή δεξιότητες, οι άνθρωποι ήταν πρόθυμοι να μας ακούσουν γιατί υπήρχε ενέργεια στην αίθουσα“.

Σε πρακτικό επίπεδο, στα πλεονεκτήματα ως νέου επιχειρηματία θα μπορούσε επίσης να αναφερθεί η πρόσβαση σε δάνεια, ειδικά για τις νέες γυναίκες (Γαλλία).

Όσοι είδαν την νεανική ηλικία ως μειονέκτημα, ανέφεραν τις δυσκολίες που σχετίζονται με την οικοδόμηση μιας επιχείρησης ενώ σπουδάζουν ταυτόχρονα, καθώς και την έλλειψη εμπιστοσύνης από τις διοικήσεις, τις τράπεζες λόγω της σχετικής απειρίας τους.

Μια ερωτηθείσα ανέφερε επίσης τη δυσκολία να δοκιμάσει την επιχειρηματικότητα όταν κανείς γύρω της δεν το είχε κάνει ποτέ πριν και δεν είχε την ίδια εμπειρία. Αυτό προκάλεσε αισθήματα μοναξιάς και απομόνωσης.

Η εκμετάλλευση από τους μεγαλύτερους, καθώς και ορισμένοι που προσπαθούν να επωφεληθούν από τη νεανική ηλικία των επιχειρηματιών αναφέρθηκε επίσης, αλλά από σχετικά λίγους ερωτηθέντες.

Οι περισσότεροι ερωτηθέντες είχαν μια ανάμεικτη απάντηση σε αυτή την ερώτηση. Πολλοί εξέφρασαν ότι, παρόλο που η νεανική τους ηλικία δημιούργησε συναισθήματα συμπάθειας και έμπνευσης, συχνά δεν τους υπολόγιζαν ή δεν λαμβάνονταν πολύ σοβαρά υπόψη. "Από τη μία πλευρά, μπορείτε να επωφεληθείτε από το αίσθημα συμπάθειας που μπορεί να είναι σημαντικό, από την άλλη πλευρά, σπάνια σας λαμβάνουν σοβαρά υπόψη" (Γαλλία). Ένα ελληνικό B2B λογισμικό διαχείρισης κρατήσεων για μικρομεσαίους τουριστικούς πράκτορες, αντιμετώπισε παρόμοιες καταστάσεις: "Στις παρουσιάσεις και τις εκδηλώσεις, η ηλικία μου έφερνε πάντα την ευτυχία και την έμπνευση στο κοινό, αλλά όταν πρόκειται να μιλήσουμε για δουλειές ήταν δύσκολα στην αρχή".

Άλλοι περιέγραψαν το αντίθετο: η νεανική τους ηλικία ήταν πρώτα εμπόδιο, οι άνθρωποι ήταν προσεκτικοί στο να συνεργαστούν μαζί τους εξαιτίας αυτού, αλλά στη συνέχεια πείστηκαν από τον επαγγελματισμό, την ικανότητά τους. Πρόκειται για κάτι που μια ελληνίδα γυναίκα και ιδρυτής μιας επιχείρησης Τεχνικών Λύσεων, ανέφερε και περιέγραψε με τον ακόλουθο τρόπο: "Οι περισσότεροι άνθρωποι διστάζουν να συνεργαστούν ή να δουλέψουν με ένα νέο άτομο, ειδικά μια γυναίκα μηχανικό. Αλλά όταν κάποιος επικοινωνεί μαζί μου, συνειδητοποιεί σύντομα ότι δεν έχει τίποτα να φοβηθεί γιατί σύντομα θα δει ότι έχω τη γνώση για να ανταποκριθώ στις ανάγκες του". Η σκληρή δουλειά και η οργάνωση είναι επίσης τρόποι επιτυχίας: "Πάντα ήξερα πώς να κρύβω την ηλικία μου δουλεύοντας πολύ και όντας πολύ οργανωμένη" (Γαλλία).

Πολλοί ερωτηθέντες εξέφρασαν ότι αυτό αλλάζει, σιγά-σιγά αλλά σταθερά, με την αυξανόμενη εκπροσώπηση των νέων επιχειρηματιών στα μέσα μαζικής

ενημέρωσης και κυρίως στην τηλεόραση. Αυτό είναι σίγουρα κάτι που αξίζει να διερευνηθεί.

Η σημασία της υποστήριξης - ποιος ήταν χρήσιμος και πώς;

Το μεγάλο συμπέρασμα από τις απαντήσεις στις ερωτήσεις για την υποστήριξη ήταν η στενή συσχέτιση μεταξύ του βαθμού ενθάρρυνσης και της επιτυχίας του έργου.

Οι πιο συχνά αναφερόμενες πηγές υποστήριξης, ενθάρρυνσης, βοήθειας, ήταν η οικογένεια και φίλοι. Είτε με τη μορφή πρακτικής βοήθειας (οικοδόμηση ενός δικτυακού τόπου, βοήθειας για την επωνυμία, λογιστική), ψυχολογικής ή οικονομικής στήριξης, όλοι οι ερωτηθέντες επέμειναν στο πόσο ισχυρό ήταν αυτό στα σχέδιά τους, ειδικά λαμβάνοντας υπόψη τα σκαμπανεβάσματα μιας επιχείρησης. Ένας Σλοβένος επιχειρηματίας που ειδικεύεται στην μετάφραση, τη διόρθωση και την επεξεργασία γλωσσών, σχολίασε: "Η οικογένειά μου προσέφερε πολύτιμη ψυχολογική και οικονομική στήριξη που με έκανε να αντιμετωπίσω τους δύσκολους καιρούς". Κάποιοι μάλιστα ανέφεραν ως υποστήριξη την υπομονή της κοπέλας τους ενώ μιλούσαν χωρίς διακοπή για τα σχέδια τους!

Πέρα από την οικογένεια και τους φίλους, πολλοί ερωτηθέντες βρήκαν υποστήριξη μεταξύ άλλων κοινοτήτων: μια διαδικτυακή κοινότητα bloggers, μια καλλιτεχνική κοινότητα, συνεργάτες ελεύθεροι επαγγελματίες που έδιναν συμβουλές για το πώς να αποκτήσουν περισσότερους πελάτες, πώς να

διαχειριστούν μια επιχείρηση. Για αυτούς τους ερωτηθέντες, ήταν εξαιρετικά πολύτιμη η δυνατότητα να μιλάνε σε ανθρώπους όταν δεν ήξεραν πώς πάνε τα πράγματα ή να ψάχνουν για συμβουλές ή απαντήσεις που η οικογένεια ή οι φίλοι τους δεν μπορούσαν να προσφέρουν. Αυτό το είδος υποστήριξης μπορούσε επίσης να προέρχεται από έναν επιχειρηματικό συνεργάτη για ορισμένους, την ομάδα της εταιρείας ή ακόμα και από επιχειρηματικούς εταίρους όπως πελάτες ή προμηθευτές.

Η υποστήριξη από το πανεπιστήμιό τους ήταν επίσης ισχυρό κίνητρο για πολλούς επιχειρηματίες. Η υποστήριξη ήρθε με τη μορφή ενός δάσκαλου που τους πίστευε, με την ικανότητα να ασκούν, να δοκιμάζουν ιδέες, αλλά όντας επίσης ένα περιβάλλον θετικής σκέψης, ιδεών και ενθουσιασμού από συμμαθητές, οι οποίοι ήταν μερικές φορές και οι πρώτοι πελάτες των έργων αυτών των επιχειρηματιών.

Τέλος, μια ώθηση από έναν έμπειρο επιχειρηματία ήταν επίσης πολύ χρήσιμη σε ορισμένους ερωτηθέντες. Ο Γάλλος ιδρυτής ενός βίγκαν παντοπωλείου εξέφρασε πως οι ενθαρρύνσεις από τον πατέρα-επιχειρηματία του φίλου του ήταν σαν επικύρωση για να ξεκινήσει και να "προχωρήσει μπροστά". Ένας Ιρλανδός ιδρυτής μιας επιχείρησης παραγωγής βίντεο και ψηφιακού μάρκετινγκ θυμάται τις λέξεις και συμβουλές από έναν επιτυχημένο επιχειρηματία ("Πουλήστε το sizzle, όχι το λουκάνικο", "πουλάτε [στους πελάτες σας] την ιδέα, το όνειρο του τελικού αποτελέσματος ") και πώς αυτές τον βοήθησαν να διαμορφώσει τη στρατηγική και την κατεύθυνση του.

Πολλοί τόνισαν τον αντίκτυπο των ανθρώπινων σχέσεων: μέντορες που επιθυμούσαν να σε προωθήσουν ("Πολλοί "ενήλικες" που είναι πρόθυμοι να σε διδάξουν, καθοδηγήσουν και να σε προστατεύσουν" (Ελλάδα), υποστήριξη από ομάδες, ιδρύματα, διαγωνισμούς, αλλά και εθελοντισμός ως τρόπο να συνδεθείς με ομοϊδεάτες και υποστηρικτές, να μοιραστείτε τις ιδέες σας και να μάθετε πολλά.

Αρκετοί ερωτηθέντες επέμειναν στο πόσο επωφελής ήταν το να μοιραστούν την ιδέα τους: έλαβαν ανατροφοδότηση, μοιράστηκαν τις ιδέες τους περισσότερο και ανέπτυξαν εμπιστοσύνη: "Όσο περισσότερο μιλάτε στους ανθρώπους και όσο περισσότερη κριτική εκφράζουν για την ιδέα σας, τόσο ισχυρότερη γίνεται η ιδέα σας. Αυτό γίνεται κάθε φορά που θέτετε μια νέα ερώτηση, προκαλεί περισσότερο την ιδέα σας, η οποία εξευγενίζεται με την πάροδο του χρόνου". Μιλώντας για την ιδέα τους δημιουργούνται επίσης ευκαιρίες για νέες επαφές, όπως ανέφερε ο Γάλλος ιδρυτής μιας εξειδικευμένης τουριστικής επιχείρησης εμπορίου: "Μιλήσαμε ασταμάτητα για το έργο μας, μέχρι που σε κάποιο σημείο κάποιος λέει "Ω, αλλά ξέρω κάποιον που... "".

Γιατί οι ενθαρρύνσεις είναι τόσο σημαντικές; Γιατί δίνουν στους επιχειρηματίες εμπιστοσύνη. Ένας Έλληνας επιχειρηματίας είπε τα εξής σχετικά με την εμπιστοσύνη των φίλων και της οικογένειάς της, απέναντι της: "Με βοήθησαν να πιστέψω ότι όλα τα όνειρά μου μπορούν να γίνουν πραγματικότητα". Ένα ισχυρό δώρο.

Όσοι δεν έλαβαν αυτή την υποστήριξη ήταν πολύ σαφείς σχετικά με το πόσο δύσκολο ήταν γι' αυτούς: "Στο προσωπικό μου περιβάλλον, δεν υπήρχε συναισθηματική υποστήριξη.[...] Ήταν βαρύ συναισθηματικό βάρος που δεν ένιωθα στήριξη και δεν μπορούσα να μιλήσω με κανέναν για το τι συμβαίνει στη ζωή μου, στην επιχείρηση μου, χωρίς να μου λένε να βρω δουλειά"(Σλοβενία) και ένας άλλος επιχειρηματίας περιγράφει ένα παρόμοιο αποθαρρυντικό περιβάλλον: "[Οι αντιδράσεις των φίλων και της οικογένειάς μου στο έργο μου] δεν ήταν καθόλου θετικές , δεν με ενθάρρυναν. Οι περισσότεροι δήλωσαν ότι θα κλείσω την επιχείρησή μου ούτως ή άλλως και είναι απλώς χάσιμο χρόνου για μένα να ασχολούμαι με τις επιχειρήσεις"(Σλοβενία). Και οι δύο νέες γυναίκες αποδείχθηκε ότι έμειναν εκτός του επιχειρηματικού χώρου. Δεν μπορούμε παρά να αναρωτηθούμε ποιο θα ήταν το αποτέλεσμα αν είχαν λάβει περισσότερη ενθάρρυνση.

Είναι επίσης σημαντικό να σημειωθεί ότι η έλλειψη υποστήριξης ήταν πιο συνηθισμένη σε τομείς που συνήθως θεωρούνται δύσκολοι, όπως οι τέχνες (η τυπική σκέψη είναι ότι "είναι αδύνατο να ζήσεις ως καλλιτέχνης"). Θα επανέλθουμε σε αυτό όταν εξετάζουμε τα στερεότυπα.

Σε ορισμένους ερωτηθέντες, η αληθινή υποστήριξη ήταν όταν οι άνθρωποι αγόραζαν τα προϊόντα τους: Ο Σλοβένος ιδρυτής μιας "οικολογικής τσάντας" επέμεινε ότι "η πιο χρήσιμη βοήθεια που μπορείτε να δώσετε σε έναν νεαρό επιχειρηματία είναι να αγοράσετε από αυτούς και/ή να μοιραστείτε τη δουλειά τους. θα τους ενθαρρύνει να συνεχίσουν. Οι συμβουλές είναι φθηνές, όλοι αγαπούν να τις προσφέρουν όλη την ώρα". Ένας άλλος Σλοβένος επιχειρηματίας πιστεύει το ίδιο για τις συστάσεις: "Η πιο αξέχαστη στιγμή ήταν όταν άκουσα ότι λέγονται καλά πράγματα για την εταιρεία μου μεταξύ διαφορετικών ανθρώπων και ομάδων. Αυτή είναι η πιο πολύτιμη βοήθεια και το πιο πολύτιμο κίνητρο".

Μια λεπτή αλλά σημαντική διάκριση σε αυτό το σημείο είναι το γεγονός ότι η στήριξη δεν αποκλείει τις αμφιβολίες. Κάποιοι ιδρυτές αναφέρθηκαν τη ζήλια ή ακόμα και την απώθηση που αντιμετώπισαν από συμμαθητές ή το κοντινό τους περιβάλλον, αλλά οι περισσότεροι είχαν υποστηρικτική οικογένεια και φίλους, οι οποίοι ωστόσο είχαν μερικές φορές αμφιβολία, ήταν σκεπτικοί ή ακόμα και φοβισμένοι για τον φίλο/κόρη/γιο τους. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα όταν αυτοί οι νέοι επιχειρηματίες αποφάσισαν να απορρίψεις θέσεις εργασίας υψηλής αμοιβής για να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους, και μέσα σε ένα πλαίσιο οικονομικών δυσκολιών: "Όλοι οι φίλοι μου, η οικογένεια και οι δάσκαλοι ήταν όλοι κατά

της απόφασής μου, προσπαθώντας να με βοηθήσουν να μην καταστρέψω την καριέρα μου"(Ελλάδα). Εξάλλου, όπως μας υπενθύμισε ένας Ιρλανδός ανεξάρτητος δημοσιογράφος: "Είναι φυσικό οι άνθρωποι να ανησυχούν για εσάς, ειδικά αν δεν έχουν προσπαθήσει να ασκήσουν τη δική τους επιχείρηση ή δεν έχουν εμπειρία στην επιχειρηματικότητα".

Μερικοί πείστηκαν με την πάροδο του χρόνου, όταν είδαν την αφοσίωση, τη δέσμευση, τις προσπάθειες και τη σκληρή δουλειά που είχαν αυτοί οι νέοι ιδρυτές. Για άλλους, ο καθησυχασμός ήρθε μέσω των μέσων ενημέρωσης, την οικονομική σταθερότητα.

Αυτός είναι ένας τομέας που πρέπει να διερευνηθεί μέσω των αποτελεσμάτων του έργου SEC: η ικανότητα να φανεί η διαφορά μεταξύ των αμφιβολιών και της έλλειψης υποστήριξης από το περιβάλλον σας, και η σημασία της εμπιστοσύνης στον εαυτό σας και το όνειρό σας όταν εισέρχεστε στον επιχειρηματικό κόσμο: "[Οι φίλοι μου και η οικογένεια] μου είπαν ότι ήμουν τρελός και είχαν δίκιο, απόλυτο δίκιο, ήταν μεγάλος κίνδυνος και ίσως να μην γινόταν πραγματικότητα για όλους τους άλλους αλλά ήμουν σίγουρος ότι ήξερα τι ήθελα" (Ιρλανδία).

Ο συγκεκριμένος ρόλος των σχολείων/ πανεπιστημίων στα επιχειρηματικά ταξίδια των μαθητών

Αρχίσαμε να το εξερευνούμε αυτό ως μέρος της γενικής έρευνας για την υποστήριξη και τη βοήθεια που έλαβαν οι νέοι επιχειρηματίες, αλλά λόγω της ηλικίας τους, αξίζει να εμβαθύνουμε στον συγκεκριμένο ρόλο που παίζουν τα σχολεία και τα πανεπιστήμια στις επιχειρηματικές διαδρομές των μαθητών.

Θα εξετάσουμε πιο προσεκτικά το ρόλο που έπαιξαν οι δάσκαλοι και οι συμμαθητές, και στη συνέχεια θα αναρωτηθούμε για την έκθεση και κατάρτιση που παρέχουν τα σχολεία.

- Δάσκαλοι και συμμαθητές

Όταν ρωτήθηκαν για το ρόλο που έπαιξαν οι καθηγητές και οι συμμαθητές τους στην επιχειρηματική τους περιπέτεια, οι ερωτηθέντες είχαν πολύ διαφορετικές απαντήσεις.

Μερικοί εξέφραζαν τη λύπη τους για την έλλειψη βοήθειας ή υποστήριξης από τους δασκάλους τους, αναρωτώμενοι εάν η επιχείρησή τους θα είχε προοδεύσει διαφορετικά εάν οι δάσκαλοί τους ήταν εκεί για να τους βοηθήσουν: "Αν είχα βοήθεια από τους καθηγητές μου, πιθανώς η επιχείρηση μου σήμερα να ήταν μεγαλύτερη" (Σλοβενία). Κάποιοι αισθάνθηκαν ζήλια, που προκλήθηκε από την επιτυχία τους. άλλοι θεώρησαν ότι δεν τους ενθάρρυναν λόγω του διαφορετικού τους τρόπου σκέψης: "Ένιωσα ότι η επιρροή του ακαδημαϊκού κόσμου έπαιξε το ρόλο του παραδείγματος προς αποφυγή. Δεν ένιωσα το κίνητρο να εξερευνήσω και να τελειοποιήσω τα πράγματα. Στο πανεπιστήμιο μου με ενθάρρυναν να μην αλλάξω τα πράγματα, να μην προσπαθώ περισσότερο και να προσπαθώ πάντα για το ελάχιστο για κάθε πρόκληση και ποτέ να μην πιέζω τον εαυτό μου να κάνει περισσότερα. Κάτι που θα μπορούσε εύκολα να καταστρέψει την επιχείρησή σας κατά την εκκίνηση της"(Ελλάδα). Αυτή η αποσύνδεση από την "πραγματική ζωή" ώθησε ορισμένους μαθητές να εγκαταλείψουν το σχολείο και να εξερευνήσουν τον πραγματικό κόσμο μέσω των επιχειρηματικών τους έργων.

Ωστόσο, οι περισσότεροι νέοι επιχειρηματίες εξέφρασαν την ευγνωμοσύνη τους στους συμμαθητές και τους δασκάλους τους. Μερικοί ευχαριστούσαν για την ενθάρρυνση των δασκάλων τους που επεσήμαιναν τις ιδιότητες και τα δυνατά τους στοιχεία, που αναγνώριζαν το ταλέντο τους νωρίς στην εκπαίδευσή τους ή απλά που παρείχαν την ώθηση που χρειάζονταν για να πιστέψουν στους εαυτούς τους και να ξεκινήσουν. Άλλοι επεσήμαναν το σημαντικό ρόλο που έπαιξαν οι δάσκαλοί τους στη διαμόρφωση κρίσιμων δεξιοτήτων για την επιχειρηματικότητα: δεξιότητες παρουσίασης, αναλυτική σκέψη, εύρεση λύσεων, οργανωτικές δεξιότητες, διαχείριση χρόνου, ομαδική εργασία, για να μην αναφέρουμε τις γνώσεις που μετέφεραν.

Όσο για τους συμμαθητές, πολλοί ανέφεραν πόσο εξυπηρετικοί ήταν, προσφέροντας υποστήριξη, δημιουργικές ιδέες, βοηθώντας να κρατάνε σημειώσεις κατά τη διάρκεια της τάξης, ενώ επικεντρώνονταν στην επιχείρησή τους, ακόμη και να γίνονται πελάτες στις πρώτες μέρες της επιχείρησής τους: "Υπήρχαν άνθρωποι που, κατά τη διάρκεια των πρώτων 2 ετών, σε περιόδους αμφιβολιών, ήταν εκεί να λένε ότι "τα πας περίφημα, συνέχισε". Πρέπει πραγματικά να ακούμε ότι τα πάμε καλά"(Γαλλία).

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η υποστήριξη και οι συμβουλές από τους δασκάλους ήταν δύο διαφορετικά πράγματα για αυτούς τους νέους επιχειρηματίες. Μερικοί δάσκαλοι υποστήριζαν και προσέφεραν ανεκτίμητες συμβουλές. Αλλά άλλοι, αν και ενθαρρυντικοί, δεν προσέφεραν την εμπειρία τους. Όταν συνέβαινε αυτό, αυτοί οι νέοι επιχειρηματίες θα πήγαιναν συνήθως να αναζητήσουν αλλού την εμπειρία που τους έλειπε: από ομάδες επιχειρηματικότητας που προσέφεραν βοήθεια σε ανθρώπους και διαδικασίες, από δίκτυα που προσφέρονται στο σχολείο ή από φίλους έξω από το πανεπιστήμιο αλλά ήδη στον ίδιο τομέα.

- Έκθεση & εκπαίδευση

Πέρα από την επιρροή και τη βοήθεια των δασκάλων και των συμμαθητών τους, οι επιπτώσεις της έκθεσής τους στην επιχειρηματικότητα και το περιεχόμενο της εκπαίδευσης τους ήταν επίσης ενδιαφέρον.

Μερικοί ερωτηθέντες απάντησαν ότι δεν είχαν καμία έκθεση ή εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα κατά τη διάρκεια των σπουδών τους. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η επιχειρηματικότητα δεν αναφέρθηκε ούτε ως επιλογή: "Έχουμε υποστεί τέτοια πλύση εγκεφάλου για να δουλέψουμε ως υπάλληλοι, που αν συνειδητοποιήσουμε ότι δεν μας αρέσει, αναρωτιόμαστε αν είμαστε πραγματικά φυσιολογικοί" (Γαλλία). Αλλά οι περισσότεροι από τους ερωτηθέντες είχαν μια πιο ξεχωριστή εμπειρία.

Πολλοί εξέφρασαν τη λύπη τους για την έλλειψη εκπαίδευσης ή ύπαρξης ακατάλληλων μαθημάτων: για παράδειγμα, ένα μάθημα για τα επιχειρηματικά σχέδια κατά το πρώτο έτος του σχολείου, τόσο έξω από το εκπαιδευτικό πλαίσιο και τόσο νωρίς στο πρόγραμμα σπουδών τους, που δεν ήταν χρήσιμο για τους σπουδαστές. Άλλοι θεωρούσαν ότι καλύπτονταν μόνο τα βασικά στοιχεία, ότι τα μαθήματα δεν ήταν αρκετά πρακτικά, πολύ επιφανειακά, δεν επικεντρώνονταν στη επαγγελματική σταδιοδρομία, δεν παρείχαν συγκεκριμένα βήματα για να ξεκινήσουν, ούτε κάλυπταν σημαντικά θέματα όπως η διοίκηση ομάδας ή η ανάπτυξη ιδεών. Ένας Γάλλος επιχειρηματίας, ιδρυτής μάρκας καλλυντικών, δήλωσε: "Δεν μιλάμε για την καθημερινή ζωή μιας επιχείρησης, πώς είναι να είσαι επιχειρηματίας - να είσαι επιχειρηματίας δεν σημαίνει μόνο να διαβάζεις τον ισολογισμό".

Και πάλι, οι περισσότεροι συμφώνησαν ότι η επιχειρηματικότητα δεν μπορεί να διδαχθεί, ότι ο μόνος τρόπος για να την μάθεις είναι να την βιώσεις. Ένας ιδρυτής μιας σλοβενικής επιχείρησης που πωλεί καρέκλες κρασιού, δήλωσε: "Τίποτα δεν μπορεί να σας προετοιμάσει για την επαγγελματική ζωή. Έχω μάθει κυρίως από τα λάθη μου". Ένας άλλος επιχειρηματίας από την Ιρλανδία είπε κάτι πολύ παρόμοιο: "Μάθετε όσο ζείτε, είναι πρακτική η εμπειρία".

Πολλοί από τους ερωτηθέντες που αισθάνονταν έλλειψη στην επιχειρηματική τους εκπαίδευση είχαν αρκετά κίνητρα για να βρουν αυτό που αναζητούσαν αλλού: ανεξάρτητα σεμινάρια κατάρτισης, ομάδες επιχειρηματικότητας, προαιρετικά μαθήματα και διαγωνισμοί, πρόσθετα μαθήματα από άλλες ομάδες κατάρτισης ήταν μερικά από τα σημεία που τους προσέφεραν πρόσθετη εκπαίδευση. Ένας ερωτηθέντας δημιούργησε επίσης μια φοιτητική κοινότητα για να εκπαιδεύσει άλλους σπουδαστές σχετικά με την επιχειρηματικότητα και τις νεοσύστατες επιχειρήσεις.

Αυτό που οι περισσότεροι ερωτηθέντες συμφώνησαν ότι ήταν χρήσιμο ήταν να ακούνε από τους επιχειρηματίες την πρακτική τους εμπειρία, τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν. Κάποιοι ανέφεραν το σχολικό τους έργο ή το τέλος του έτους πρακτικής άσκησης σε μια ομάδα ως πρακτικές εμπειρίες από τις οποίες είχαν μάθει πολλά.

Υπήρχαν επίσης πολύ συγκεκριμένοι τρόποι με τους οποίους τα πανεπιστήμια έδειξαν την υποστήριξή τους στις επιχειρηματικές δραστηριότητες: μια ερωτηθείσα από τη Γαλλία μπόρεσε να αποκτήσει μια συγκεκριμένη θέση ως "φοιτήτρια-επιχειρηματίας" στο Πανεπιστήμιο Dauphine, γεγονός που της επέτρεψε να αποφύγει ορισμένες τάξεις για να βρει χρόνο για να εργαστεί για την επιχείρησή της. Ένας άλλος εξήγησε ότι το γεγονός ότι το πανεπιστήμιο του απεικόνιζε την επιχειρηματικότητα ως καλή επιλογή τον βοήθησε να το θεωρήσει ως ευκαιρία.

Όλες αυτές οι απαντήσεις υπογραμμίζουν τη σημασία του περιβάλλοντος, του πολιτισμού, της νοοτροπίας γύρω από αυτούς τους νέους επιχειρηματίες. Πέρα από την υποστήριξη από τους δασκάλους και τους συμμαθητές, απλά γνωρίζοντας ότι η επιχειρηματικότητα είναι μια επιλογή και μια καλή επιλογή, έχει τεράστιο αντίκτυπο στην επιθυμία και την ικανότητα ενός νεαρού μαθητή να δοκιμάσει το επιχειρηματικό εγχείρημα.

Πέρα από το κοντινό τους περιβάλλον: ποιοι ήταν οι επιχειρηματίες-πρότυπα και οι πηγές έμπνευσης για αυτούς τους νέους επιχειρηματίες;

Το στενό περιβάλλον τους διαδραμάτισε μεγάλο ρόλο στο κίνητρό τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση νωρίς στη ζωή τους, και πέρα από αυτό, είναι πολύ ενδιαφέρον να εξετάσουμε ποιες είναι οι πηγές της έμπνευσης τους και οι επιχειρηματίες-προτυπα τους.

Ορισμένοι ερωτηθέντες ανέφεραν διάσημους επιχειρηματίες από τις ΗΠΑ ή τις χώρες τους. Άλλοι θεώρησαν ότι είχαν αποκλειστικά οδηγηθεί από τα εσωτερικά τους κίνητρα και την επιθυμία τους να λύσουν ένα πρόβλημα: Ένας Σλοβένος επιχειρηματίας, ο οποίος ξεκίνησε μια επιχείρηση διδασκαλίας, είπε: "Ήθελα απλώς να ξεκινήσω την επιχειρηματική μου δραστηριότητα και να αρχίσω να κάνω τα πράγματα στα οποία είμαι πολύ καλός", και ένας Έλληνας επιχειρηματίας ανέφερε: "Η έμπνευσή μου δεν ήταν από κάποιο συγκεκριμένο άτομο αλλά από την ανάγκη μου να εκφράσω και να συνειδητοποιήσω τα όνειρά μου". Κάποιοι γνώριζαν για την μετατόπιση των κινήτρων τους, από ένα ελαφρώς "στερεοτυπικό" μοντέλο σε μια πιο εκλεπτυσμένη αναπαράσταση της φιλοδοξίας τους.

Ορισμένοι ερωτηθέντες εμπνεύστηκαν από ανθρώπους στο κοντινό τους περιβάλλον, όπως οι γονείς τους, για τις αξίες τους ή φίλους που ήταν επίσης επιχειρηματίες. Άλλοι ανέφεραν συναδέλφους που θαύμαζαν για διάφορους

λόγους: για την επιτυχημένη επιχειρηματική τους δραστηριότητα, έναν καλλιτέχνη που ήταν σε θέση να ζήσει πωλώντας την τέχνη του, επιτυχημένοι ανταγωνιστές στην ίδια βιομηχανία ή άνθρωποι με την ίδια καριέρα, αλλά ιεραρχικά κατώτεροι.

Φαίνεται ότι αυτό που ενέπνευσε τους νέους επιχειρηματίες ήταν οι στάσεις, τα οράματα και οι αξίες, για παράδειγμα: "Για μένα, ο ρόλος μιας εταιρείας είναι να βρει τη θέση της στην κοινωνία και προσφέροντας μια λύση στα κοινωνικά ζητήματα είναι ο καλύτερος τρόπος για να το κάνει" (Γαλλία). Ένας Γάλλος επιχειρηματίας βρήκε έμπνευση από έναν άλλο επιχειρηματία που έκανε μαθήματα στο σχολείο του: "Είχε ξεκινήσει την επιχείρησή του λέγοντας ότι ήταν ανεξάρτητος, ότι είχε το δικό του εμπορικό σήμα, ότι αποφάσισε ποιες ήταν οι αξίες του και ούτω καθεξής... τα πράγματα που απαρτίζουν τα όνειρα". Η οικονομική επιτυχία δεν είναι ο μοναδικός στόχος: "Ο σκοπός μου σήμερα είναι όχι μόνο να κερδίζω χρήματα για τον εαυτό μου, αλλά και να κάνω πράγματα για άλλους ανθρώπους" και ο Γάλλος ιδρυτής μιας εταιρείας που ειδικεύεται στην τρισδιάστατη εκτύπωση ανταλλακτικών για αυτοκίνητα, μοιράστηκε αυτήν την ιεράρχηση του σκοπού έναντι των χρημάτων: εμπνεύστηκε από τους φίλους των γονιών του, οι οποίοι "δεν κερδίζουν εκατομμύρια αλλά είναι ευτυχείς και μπορούν να απολαύσουν τη ζωή". "Οι άνθρωποι που με εμπνέουν είναι όλοι σκληρά εργαζόμενοι" (Σλοβενία).

Οι περισσότερες από τις απαντήσεις φανέρωσαν μεγάλο επίπεδο ωριμότητας και την ικανότητα να ανατρέχουν πίσω και να έχουν ένα σαφές όραμα αναφορικά με τις προσωπικές τους κινητήριες δυνάμεις. Αυτό είναι επίσης κάτι που θα μπορούσε να αξιοποιηθεί κατά τη διάρκεια του έργου SEC.

Πώς αυτοί οι νέοι επιχειρηματίες καθορίζουν και αντιμετωπίζουν την επιτυχία και την αποτυχία;

Πολλοί από τους ερωτηθέντες επέμειναν στα συναισθηματικά σκαμπανεβάσματα που είχαν υποστεί ως επιχειρηματίες. Οι ορισμοί και οι τρόποι αντιμετώπισης της επιτυχίας και της αποτυχίας παρείχαν πολλά περιθώρια σκέψης και ιδέες που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τα αποτελέσματα του έργου.

Η επιτυχία και η αποτυχία είχαν πολύ διαφορετικούς ορισμούς ανάλογα με τους ερωτηθέντες. Για μερικούς, η επιτυχία μετρήθηκε από την κερδοφορία της επιχείρησής τους, ο αριθμός των ανθρώπων που βοήθησε: για παράδειγμα ο Γάλλος ιδρυτής μιας εφαρμογής που βοηθά τους ανθρώπους να συναντήσουν συναδέλφους από άλλα τμήματα της επιχείρησης, αναφέρει, "ακόμα κι αν δεν έχετε τίποτα για να ξεκινήσετε, μπορείτε να δημιουργήσετε κάποια αξία και να έχετε επιπτώσεις στη ζωή των ανθρώπων." Ένας άλλος ενδιαφέρον ορισμός της επιτυχίας αποδόθηκε από έναν Ιρλανδό επιχειρηματία: "Η επιτυχία για μένα είναι όταν μπορώ να παντρέψω το προσωπικό στυλ και τα ενδιαφέροντα μου με τα υπόλοιπα".

Ο όρος αποτυχία είχε επίσης πολλαπλές έννοιες: κλείνοντας μια εταιρεία με χρέος, ένας απογοητευμένος πελάτης, απόρριψη από υποτροφίες, προβλήματα ταμειακής ροής, δυσκολίες να πεισθούν πιθανοί επενδυτές και

πελάτες να επενδύσουν, επαναλαμβάνοντας ένα χρόνο στο σχολείο. Υπάρχει επίσης μια πολιτισμική αντίληψη της αποτυχίας και φαίνεται ότι στην Ευρώπη γενικά η αποτυχία δεν έχει την ίδια “βαρύτητα“ όπως συμβαίνει στις ΗΠΑ για παράδειγμα: μια Σλοβένα επιχειρηματίας σχολίασε ότι ήταν πιο άνετη με την αμερικανική προσέγγιση της επιχειρηματικότητας και της αποτυχίας επειδή "συγχαίρουν ο ένας τον άλλον για αποτυχημένες επιχειρήσεις επειδή η καθεμιά σε φέρνει πιο κοντά στην επιτυχία διότι μαθαίνεις τόσα πολλά". Αυτό είναι κάτι που πρέπει να προβληματίσει σε όλο το έργο SEC.

Πολλοί επέμεναν στο πόσο αλληλένδετη ήταν η επιτυχία και η αποτυχία: η επιτυχία μπορεί να είναι κινητήριος δύναμη, αλλά υπάρχει και η πίεση να μην χαθεί ό,τι έχει αποκτηθεί. Η αποτυχία εκφράζεται συχνά ως μια πορεία προς την επιτυχία, μια ευκαιρία μάθησης, μια πηγή διδασκαλίας που μπορεί να προσφέρει ευχαρίστηση: "Θεώρησα τις στιγμές αποτυχίας ως μια καλή εμπειρία όπου έμαθα και απόλαψα τη χαρά της προσπάθειας" (Σλοβενία) .

Πολλοί από τους ερωτηθέντες συμφώνησαν ότι η αποτυχία ήταν πιο χρήσιμη από την επιτυχία: "Η επιτυχία είναι φυσικά ένας πολύ καλός οδηγός, αλλά εκτός από αυτό πιστεύω ότι η αποτυχία μπορεί να σε βοηθήσει καλύτερα από την επιτυχία. Πάντα σκέφτομαι ότι αν δεν είμαι διατεθειμένος να αποτύχω, πιθανότατα δεν είμαι έτοιμος να προκαλέσω τον εαυτό μου να επιτύχει" (Ελλάδα).

Πολλοί τόνισαν τη σημασία της αντιμετώπισης αυτής της μη γραμμικής πορείας, της επιτυχίας και της αποτυχίας που αποτελούν μέρος της δημιουργικής διαδικασίας: "Γενικά μαθαίνω από την αποτυχία και είμαι σίγουρος ότι η δουλειά μου πάντα με ωθεί να προσφέρω καλύτερα αποτελέσματα" (Ιρλανδία). Το να είσαι ανθεκτικός είναι το κλειδί: "Ως μαθητευόμενος επιχειρηματίας, όταν αποφασίσεις να ξεκινήσεις τη δική σου επιχείρηση, φαίνεται ότι κάθε μέρα είναι μια τεράστια επιτυχία και μια καταστροφική αποτυχία ταυτόχρονα. Για να αντέξεις, πρέπει να γίνεις πιο ανθεκτικός, να αποσυνδεθείς από τα ακραία συναισθήματα που φέρνει μια επιτυχία ή μια αποτυχία και να επιδείξεις αυτοσυγκράτηση" (Ελλάδα).

Ένας Σλοβένος επιχειρηματίας μας υπενθύμισε επίσης ότι η αποτυχία έχει έναν πολύ προσωπικό ορισμό για όλους μας: "Η αποτυχία είναι μια προσωρινή ψευδαίσθηση, η επιτυχία είναι μια έκφανση που μπορείς πάντα να επιτύχεις. Οι άνθρωποι μπορούν να σας βλέπουν ως επιτυχημένους λόγω των ιδεών τους για την επιτυχία, αλλά μπορεί εσείς να υποφέρετε σιωπηρά. Οι άνθρωποι μπορούν να σας βλέπουν ως αποτυχία λόγω των ιδεών τους για την επιτυχία, αλλά εσείς να ζείτε μια τέλεια ζωή".

Ένας Γάλλος ερωτηθείς ανέφερε ένα σημαντικό σημείο: "Οι άνθρωποι τείνουν να παρουσιάζουν τις επιχειρηματικές περιπέτειες ως μια ομαλή και γραμμική πορεία, όπου ο επιχειρηματίας πηγαίνει από την επιτυχία στην επιτυχία, όμως η πραγματικότητα είναι πολύ διαφορετική, έχουμε σκαμπανεβάσματα και είναι

πολύ έντονα. Είναι τεράστια συναισθηματικά σκαμπανεβάσματα και ο τρόπος με τον οποίο τα αντιμετώπισα, ήταν ότι συστηματικά θεωρούσα πως η ιδέα μου είχε ένα πραγματικό κοινωνικό νόημα". Αυτό είναι ένα σημαντικό εκπαιδευτικό αποτέλεσμα από το έργο SEC: να είσαι σαφής σχετικά με τις πραγματικότητες αυτών των συναισθηματικών σκαμπανεβασμάτων.

Αυτά τα συναισθηματικά σκαμπανεβάσματα περιγράφηκαν από πολλούς από τους ερωτηθέντες και η αναγνώριση των συναισθημάτων είναι σημαντική. Η αποτυχία μπορεί να εκληφθεί προσωπικά, η επιτυχία και η αναγνώριση μπορεί να σε ανεβάσουν συναισθηματικά, η θλίψη μπορεί να είναι ερέθισμα. Μερικοί από τους πιο ώριμους ερωτηθέντες ήταν άνετοι εξηγώντας πώς αντιμετώπισαν την αποτυχία: "Στιγμές αποτυχίας, το δέχομαι, κλαίω για τουλάχιστον 2 ώρες - δεν κλαίω πραγματικά, απλά με πονάει". Είναι σημαντικό να αναγνωριστούν αυτά τα συναισθήματα πριν σταθεί στα πόδια του και αρχίσει να σκέφτεται λύσεις.

Πολλοί από τους ερωτηθέντες δήλωσαν επίσης ότι οι αντιλήψεις τους για την αποτυχία και την επιτυχία εξελίχθηκαν με την πάροδο του χρόνου, επειδή τα πράγματα άλλαξαν. Για παράδειγμα: "Στην αρχή, θεωρείτε σημαντικά τα πάντα, αλλά τα πράγματα δεν είναι τόσο σημαντικά - αν αυτό τελειώσει αύριο, θα πω στον εαυτό μου "Κατάφερα να δημιουργήσω αυτό, θα ξέρω πώς να δημιουργήσω κάτι άλλο, ή να κάνω κάτι άλλο, θα πάω να δουλέψω για έναν από τους πολλούς γνωστούς μου." Τώρα, όταν είμαι επιτυχημένος, νομίζω ότι "το προκάλεσα κάπως, αλλά κυρίως είναι λόγω τύχης" (Γαλλία). Ένας Ιρλανδός επιχειρηματίας εξήγησε επίσης ότι "η πραγματική επιτυχία είναι να είσαι χαλαρός. Δεν χρειάζεται να είσαι στην τσίτα, σημαντικό είναι να δουλεύεις με ηρεμία και εμπιστοσύνη ότι κάνεις τα πάντα σωστά και όλα πάνε με τον τρόπο με τον οποίο προορίζονται να πάνε". Με τον ίδιο τρόπο: "Λοιπόν, όταν πετυχαίνεις σε ένα πράγμα και πηγαίνεις στο επόμενο, να αναρωτιέσαι "Πώς μπορώ να βελτιωθώ; Πώς μπορώ να τα πάω καλύτερα;"

Πολλοί επίσης επεσήμαναν ότι με την πάροδο του χρόνου δεν αφιέρωσαν το χρόνο να γιορτάσουν ή να απολαύσουν την επιτυχία: "Έχετε την τάση να αισθάνεστε λίγο περισσότερο τις αποτυχίες και να μην γιορτάζετε τις επιτυχίες" και άλλοι αισθάνθηκαν ότι η εργασία τους εμπόδισε να εκμεταλλευτούν τον χρόνο τους: "Επιτυχία, νομίζω, δεν την απολαμβάνουμε όσο θα έπρεπε καθημερινά γιατί δουλεύουμε πολύ". Ένας άλλος επιχειρηματίας απολάμβανε το γεγονός ότι κάθε μέλος της ομάδας είδε την επιτυχία σε διαφορετικά πράγματα, που έδινε όλο και περισσότερους λόγους για να χαίρεται και ένας άλλος εξήγησε πώς καλλιέργησε αυτά τα θετικά συναισθήματα ευγνωμοσύνης: "Στο τέλος της ημέρας, γράφω τρία θετικά σημεία της συγκεκριμένης ημέρας, με βοηθάει να αισθάνομαι ευγνώμων για τον εαυτό μου".

Όπως δείχνουν πολλά από αυτά τα αποσπάσματα, η συμμετοχή σε μια ομάδα επισημάνθηκε από πολλούς ερωτηθέντες ως δύναμη, να αντιμετωπίσουν την αποτυχία και να γιορτάσουν την επιτυχία: "Η επιτυχία της εταιρείας ήταν η επιτυχία των ανθρώπων μέσα στην εταιρεία" και "Η δύναμη μας είναι ότι είμαστε δύο και δεν κάνουμε τα ίδια λάθη"

- Τι τους βοήθησε να προχωρήσουν πέρα από αυτό που βίωσαν ως αποτυχία;

Προχωρώντας πέρα από τις στιγμές που θεωρήθηκαν ως αποτυχία πήραν πολλές μορφές για τους ερωτηθέντες.

Πολλοί από αυτούς βασίστηκαν σε ενθαρρύνσεις ή παροτρύνσεις από την οικογένεια, τους φίλους, τους συμβούλους, για να επιστρέψουν και να συνεχίσουν να εργάζονται σ τα σχέδιά τους. Ο Antoine Richard σχολίασε για τη βοήθεια του μέντορά του: "Και το γεγονός ότι μας υπενθύμισε ότι ήμασταν καλοί! Γίναμε ακόμα καλύτεροι". Άλλοι μετρούσαν τις προσωπικές τους ιδιότητες: την υπομονή και την εμπιστοσύνη, δουλεύοντας σκληρά για να προχωρήσουν παραπέρα, το θάρρος να πράξουν καλύτερα, την ανθεκτικότητα.

Πολλοί ερωτηθέντες μοιράστηκαν τη φιλοσοφία τους για την αποτυχία: "Τόσο στην επιχειρησιακή όσο και στην προσωπική καθημερινή ζωή υπάρχουν λάθη και αποτυχίες και όλα τα παίρνουμε πολύ σοβαρά" (Σλοβενία) και είναι σημαντικό να δούμε τη βαθύτερη έννοια και να θυμηθούμε γιατί υπάρχει το σχέδιο του "Έχοντας ιδέες που δίνουν νόημα δίνει πραγματική αξία, μια πρόσθετη ψυχή που χρειάζεται σε δύσκολους καιρούς" (Γαλλία).

Η πιο συνηθισμένη απάντηση ήταν, όμως, πως η αποτυχία ήταν μια ευκαιρία: "Δεν μπορούμε να αγνοήσουμε ότι ζούμε και εργαζόμαστε σε ένα πολύ δύσκολο γραφειοκρατικό περιβάλλον στην Ελλάδα και οι περισσότερες στιγμές "αποτυχίας" προέρχονται από διαρθρωτικούς και πολιτισμικούς περιορισμούς. Αυτό μας κάνει πιο ανθεκτικούς και δημιουργικούς". Η αποτυχία είναι μια ευκαιρία να συναντήσετε ανθρώπους, να αλλάξετε τη θέση μιας επιχείρησης, να προσαρμόσετε μια στρατηγική, ένα στυλ επικοινωνίας ή ένα "κίνητρο για να βελτιώσετε τον εαυτό σας" (Ελλάδα). Το πιο σημαντικό είναι ότι η αποτυχία είναι μια ευκαιρία να μάθουμε: "Κάθε φορά που αποτύχαινα, κατανόησα καλύτερα την αιτία της αποτυχίας και αυτό μου επέτρεψε να αντιμετωπίσω τις νέες προκλήσεις με καλύτερο τρόπο", δήλωσε ο Έλληνας ιδρυτής μιας πλατφόρμας δεδομένων και αγοράς πληροφοριών για τουριστικές ιδιοκτησίες. Είναι επίσης μια ευκαιρία να αποδείξετε στον εαυτό σας ότι μπορείτε να ξεπεράσετε τις δυσκολίες και να αποκτήσετε αυτοπεποίθηση: "Μου έδωσε δύναμη. Δεν πρέπει να παραβλέπεται επειδή το πρώτο απόκτημα μιας επιχείρησης, συνολικά, είναι ο επιχειρηματίας. Εάν ο επιχειρηματίας χάσει τα κίνητρά του, η επιχείρηση δεν έχει καμία πιθανότητα να επιβιώσει. Να μπορείτε

να αποδείξετε στον εαυτό σας ότι μπορείτε να ξεπεράσετε τις δυσκολίες είναι κάτι που θέτει την εταιρεία σε μια θετική προσέγγιση ανάπτυξης και κατά συνέπεια προχωράει μπροστά"(Γαλλία).

Υπήρξαν επίσης μερικά ενδιαφέροντα σχόλια από τους ερωτηθέντες που αμφισβήτησαν την έννοια της αποτυχίας. Για παράδειγμα, από την Ελλάδα, όλα είναι μια διαρκή κίνηση προς τα εμπρός: "Κάθε στιγμή της ζωής είναι ένας αγώνας για να γίνεις καλύτερος σε ό, τι κι αν κάνεις. Γι' αυτό δεν μπορείς ποτέ να πετύχεις πραγματικά, αφού υπάρχει πάντα περιθώριο βελτίωσης. Αν δεν επιτύχετε πραγματικά, τότε δεν μπορείτε πραγματικά να αποτύχετε - και αυτή είναι μια πολύ ισχυρή πεποίθηση". Άλλοι επιχειρηματίες από την Ελλάδα βλέπουν την αποτυχία περισσότερο ως αναπροσαρμογή με δυνατότητα αλλαγής: "Καθ' όλη τη διάρκεια της καριέρας μου, προτιμούσα μια ισορροπία μικρών βημάτων και αλμάτων. Για μένα οι στόχοι υπάρχουν για να δείχνουν τον δρόμο. Δεν πρέπει πάντα να πετυχαίνετε έναν στόχο πριν αλλάξετε δρόμο, όταν βλέπετε μια καλύτερη ευκαιρία στο δρόμο σας. Όλα αυτά τα σημεία στον χρόνο κρύβουν κάποιες αποτυχίες και κάποιες επιτυχίες. Η δυνατότητα να τα αναγνωρίζεις είναι αυτό που έχει την μεγαλύτερη αξία". Τέλος, μια Ελληνίδα ιδρυτής μιας πλατφόρμας αιμοδοσίας μοιράστηκε ότι οι στιγμές της αποτυχίας ήταν επίσης στιγμές όπου θα μπορούσε να διαχειριστεί/παρακινήσει/εμπνεύσει την ομάδα της, και ότι τα μαθήματα από την αποτυχία ήταν πολύ πιο σημαντικά από την ίδια την επιτυχία. Ο Antoine Richard μοιράστηκε μια παρόμοια άποψη: "Μερικές φορές, πρέπει να είστε υπό πίεση, να είστε σε κατάσταση κρίσης για να φτάσετε στο επόμενο επίπεδο".

Αυτά τα τελευταία σχόλια, σε συνδυασμό με τη γενική συμφωνία ότι η αποτυχία είναι μέρος του ταξιδιού, υποδηλώνουν την ανάγκη για μια αλλαγή της επωνυμίας του όρου αποτυχία; Ή τουλάχιστον μια έμπνευση από άλλα μέρη του κόσμου όπου η αποτυχία εκτιμάται ως ένδειξη περιέργειας και κινητήριας δύναμης.

Τα στερεότυπα που παρεμποδίζουν τους νέους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και οι προκαταλήψεις που παραγκωνίστηκαν καθώς προχώρησαν την επιχειρηματική τους πορεία

Οι ερωτώμενοι είχαν συγκλίνουσες σκέψεις γύρω από τα στερεότυπα που εμποδίζουν τους νέους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση:

“Είμαι πολύ νέος”

Η ηλικία θεωρείται συχνά ως βασικό στοιχείο για την επιτυχία. Πολλοί ερωτηθέντες ανέφεραν ότι οι μεγαλύτεροι τους κοίταζαν υποτιμητικά ή τους έκαναν να αισθάνονται ότι ήξεραν λιγότερα, κάτι που θα μπορούσε να τους είχε σταματήσει από την επιδίωξη των επιχειρηματικών ονείρων τους. Μια Γαλλίδα ιδρυτής επιχείρησης ανέφερε την εμπειρία της για την έκπληξη των πελατών της όταν ζητούσαν να δουν το αφεντικό και εξηγούσε ότι αυτή ήταν το αφεντικό. Μια Σλοβένα ιδρυτής μιας επιχείρησης διαπολιτισμικής διαμεσολάβησης ανέφερε ότι η συνάντηση νέων επιτυχημένων επιχειρηματιών την βοήθησε να ξεφύγει από αυτό το στερεότυπο. Ένας άλλος πρότεινε ότι η δικτύωση και η συνεργασία μεταξύ των γενεών θα ήταν πολύ χρήσιμη.

“Δεν έχω αρκετή εμπειρία”

Η εμπειρία και η ηλικία συχνά συνδέονται στενά, και στο επίκεντρο της παραδοχής είναι το ότι οι νέοι δεν έχουν πείρα. Αυτό είναι κάτι που ανέφεραν πολλοί από τους ερωτηθέντες και θα μπορούσε να συνδεθεί με πολιτισμικές ιδιαιτερότητες: "Στην Ελλάδα υπάρχει μια κουλτούρα που υποδηλώνει ότι οι νέοι δεν έχουν εμπειρία ζωής". Ο φόβος της αποτυχίας, που συνδέεται με την έλλειψη εμπειρίας, αναφέρθηκε επίσης.

“Δεν έχω τις κατάλληλες ικανότητες”

Αναφορικά με την ηλικία και την εμπειρία ήταν οι ικανότητες που πολλοί ερωτηθέντες αισθάνθηκαν ότι τους λείπουν. Το να μην είναι καλοί πωλητές, να μην γνωρίζουν πώς να γράψουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο, να μην έχουν δικτυωθεί ήταν μεταξύ των στερεοτύπων που ανέφεραν. Ένας άλλο στερεότυπο ήταν το "Η επιχειρηματικότητα δεν είναι για μένα", πράγμα που αμφισβητεί πραγματικά το στερεότυπο του ιδανικού επιχειρηματία.

“Δεν είμαι έτοιμος”

Η ψευδής ιδέα ότι όλα πρέπει να είναι τέλεια από την αρχή αναφέρθηκε πολύ συχνά. Αυτό οδηγεί σε υπερβολική σκέψη, η οποία είναι καθηλωτική: "Το στερεότυπο που άκουσα περισσότερο ήταν ότι πρέπει να είσαι πραγματικά έτοιμος γι' αυτό και να έχεις αρκετό κεφάλαιο για να ξεκινήσεις. Από πλευράς μου δεν ήμουν ποτέ έτοιμος. Πιστεύω το σημαντικότερο είναι απλά να το κάνεις. Θα μάθεις στην πορεία. Δεν μπορείς να μάθεις αν δεν κάνεις λάθη ακόμα και να τα επαναλάβεις" (Σλοβενία) και "Το αίσθημα του να μην είσαι έτοιμος είναι ένα ψευδές εμπόδιο, διότι πάντα είμαστε όλοι έτοιμοι και ταυτόχρονα δεν είμαστε. Μόνο όταν ξεκινάμε τα έργα μας, μπορούμε να αναπτύξουμε τις ικανότητές μας και να βρούμε το απαραίτητο δίκτυο υποστήριξης" (Ελλάδα).

“Χρειάζεσαι κεφάλαιο για να ξεκινήσεις μια επιχείρηση και δεν έχω”

Υπάρχουν πολλά στερεότυπα σχετικά με τα χρήματα: την ανάγκη να έχουμε αξιοπρεπές κεφάλαιο για να ξεκινήσουμε μια επιχείρηση, τον φόβο των τραπεζών (που συνδέεται επίσης με την ηλικία και τον φόβο μήπως δεν μας πάρουν στα σοβαρά), την ιδέα ότι χρειάζονται τουλάχιστον τρία χρόνια για να μπορέσουμε να βγάλουμε τα προς το ζην.

Για έναν Ιρλανδό ιδρυτή επιχείρησης, είναι στην πραγματικότητα το αντίστροφο, τα χρήματα είναι συνέπεια, όχι σημείο εκκίνησης: "Απλά πρέπει να εργαστείτε σκληρά, να κατανοήσετε τις ανάγκες του πελάτη και να τις ικανοποιήσετε και στη συνέχεια να κερδίσετε χρήματα". Ένας νέος Έλληνας επιχειρηματίας μοιράστηκε επίσης την άποψή του για την έναρξη μιας επιχείρησης με λίγα ή καθόλου χρήματα: "Μόλις συνειδητοποίησα ότι πρέπει να γίνει στο περιβάλλον και στη χώρα μου με λιγότερη πρόσβαση σε περιουσιακά στοιχεία, λιγότερες επενδυτικές ευκαιρίες και χαμηλότερα ποσοστά εισφοράς και χρηματοδότησης, ήταν το σημείο όπου έμαθα πώς να μελετάω το περιβάλλον μου και να κρατώ πάντα τις προσδοκίες μου συγχρονισμένες με τις διαθέσιμες ευκαιρίες μου". Ένας Γάλλος ερωτηθείς ξεκίνησε την επιχείρησή του με 200€ και τώρα αποφέρει κέρδος 3 εκατομμυρίων €!

“Η εκκίνηση μιας επιχείρησης είναι μεγάλη, δύσκολη και όχι ασφαλής επιλογή”

Αυτά τα στερεότυπα τροφοδοτούνται συχνά από τους φόβους των ανθρώπων στο κοντινό περιβάλλον των ερωτηθέντων: γονείς, οικογένεια, φίλοι, δάσκαλοι,

που ανησυχούν γι' αυτούς, ειδικά σε δύσκολα οικονομικά πλαίσια. Μια επιχειρηματίας από την Ελλάδα ανέφερε πώς η οικογένειά της εξέφρασε τους φόβους της: "Οι πρώτες αντιδράσεις είναι: "Τόσες επιχειρήσεις κλείνουν", "Πώς θα το κάνεις", "Δεν νομίζεις ότι κάποιος άλλος το έχει κάνει πριν από σένα", "Τι περισσότερο μπορείς να κάνεις ως επιχειρηματίας στη χώρα;" Ορισμένα πεδία δραστηριοτήτων ήταν πιο πιθανό να προκαλέσουν αυτούς τους φόβους, λόγω καθαρής μεροληψίας (για παράδειγμα, "είναι αδύνατο να ζεις από την τέχνη σου" ή "τα φουσκωτά πάρκα ψυχαγωγίας δεν αποτελούν σοβαρή επιχειρηματική δραστηριότητα"). Οι ερωτηθέντες ανέφεραν επίσης το αποτρεπτικό αίσθημα της μη γνώσης από πού να ξεκινήσουν και της ανησυχίας τους για τα πρώτα βήματα για την έναρξη μιας επιχείρησης, την ιδέα ότι δεν υπήρχε πουθενά βοήθεια.

“Για να ξεκινήσεις μια επιχείρηση, χρειάζεσαι μια ιδέα και πρέπει να την κρατήσεις κρυφή, ώστε να μην σου την κλέψουνε”

Τα στερεότυπα γύρω από τις ιδέες ήταν πολυάριθμες: από το "δεν έχω ιδέα", στο "οι ιδέες μου δεν είναι αρκετές", και το πιο σημαντικό, "αν μοιραστώ την ιδέα μου, αυτή θα κλαπεί". Θα εμβαθύνουμε σε αυτό το τελευταίο στερεότυπο στην παράγραφο σχετικά με τις συστάσεις προς τους νέους.

Στερεότυπα γύρω από την διαδικασία εκκίνησης της επιχείρησης

Υπάρχουν ισχυρά στερεότυπα γύρω από την διαδικασία εκκίνησης, αρκετά ευρέως διαδεδομένα μεταξύ των διαφόρων χωρών: ένας σούπερ ήρωας επιχειρηματίας, συνήθως ένας άνθρωπος, που συγκεντρώνει χρήματα, που είναι περήφανος εργασιομανής. Μια νεαρή Ελληνίδα επιχειρηματίας ανέφερε αυτό το θέμα και εξήγησε πως το πάθος είναι η πραγματική κινητήριος δύναμη της επιχειρηματικότητας: "Οι επιχειρηματίες είναι οι σούπερ ήρωες της εποχής μας και για εμένα, αυτός είναι ο μεγαλύτερος εχθρός. Η ιδέα ότι πρέπει να είμαστε επιτυχείς, όσο το δυνατόν γρηγορότερα και να γίνουμε εργασιομανείς εγωμανείς, με ενοχλεί πραγματικά. [...] Έπεσα σε αυτή την παγίδα [...] και εύχομαι να ήξερα από πριν, ότι ο επιχειρηματίας, τουλάχιστον για μένα, είναι κάποιος παθιασμένος να λύσει ένα πρόβλημα και πρόθυμος να πάρει ρίσκα, και να κάνει πολλές θυσίες κατά την διαδικασία αυτή".

Μια Γαλλίδα επιχειρηματίας ανασχημάτισε επίσης τη συζήτηση γύρω από την επιχειρηματικότητα: "Μια επιχείρηση δεν πρέπει να είναι μια νέα επιχείρηση με 2 άτομα που πρόκειται να αγοραστεί, αλλά πρέπει να είναι κερδοφόρα με ένα πραγματικό επιχειρηματικό μοντέλο και αξίες και μια ομάδα".

Είναι πολύ ενδιαφέρον να σημειώσουμε ότι αυτές οι παρατηρήσεις έγιναν από 2 γυναίκες, οι οποίες πιθανότατα δεν μπορούσαν να συσχετιστούν με τον τρόπο που απεικονίζεται συνήθως ο τυπικός επιχειρηματίας...

Ένα άλλο ευρέως διαδεδομένο στερεότυπο για την επιχειρηματικότητα που αναφέρθηκε ήταν η απεικόνιση του επιχειρηματικού πνεύματος, σαν να αφορά την ελευθερία και την ανεξαρτησία, ενώ όλα αφορούν την κερδοφορία και την εργασία: "Υπάρχει πάντα η εσφαλμένη αντίληψη για την ελευθερία και την ανεξαρτησία που προσφέρει η επιχειρηματικότητα. Στην πραγματικότητα, η ελευθερία σου είναι πολύ περιορισμένη και οι αποφάσεις που πρέπει να λάβεις καθημερινά εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τον παράγοντα κερδοφορία" (Σλοβενία). Η επιχειρηματικότητα σχετίζεται με το πάθος αλλά και την πειθαρχία, και αυτό δεν τονίζεται αρκετά: "Αυτό που σε ωθεί είναι το πάθος, που είσαι επικεντρωμένος στην αποστολή, που έχεις στόχο, αλλά αυτό που σε ξεχωρίζει και σε κάνει επιτυχημένο μακροπρόθεσμα είναι η πειθαρχία. Πρέπει να δοθεί περισσότερη έμφαση σε αυτήν την πειθαρχία, πραγματοποιώντας αυτό που λέτε ότι θα κάνετε" (Ιρλανδία).

Αξίζει να σημειωθεί πως ο τοπικός πολιτισμός επηρέασε τις απαντήσεις των ερωτηθέντων στις ερωτήσεις σχετικά με τα στερεότυπα. Η κουλτούρα της χώρας προέλευσής τους διαδραμάτισε ισχυρό ρόλο στη διαμόρφωση των στερεοτύπων που αναγνώρισαν και βίωσαν. Για παράδειγμα, το στερεότυπο γύρω από την ηλικία αναφέρθηκε κυρίως από τους Έλληνες ερωτηθέντες, ενώ οι Γάλλοι ήταν οι μόνοι που ανέφεραν πως η γραφειοκρατία και η κακή εκπροσώπηση των αφεντικών (όντας άπληστοι που εκμεταλλεύονται τους υπαλλήλους τους) θα μπορούσε να εμποδίσει τους νέους να επιλέξουν την επιχειρηματικότητα. Αυτό είναι κάτι που μπορούμε να αξιοποιήσουμε στα επόμενα βήματα του έργου.

La Η ειδική κατάσταση των νέων γυναικών:
Τι τις ώθησε να επιλέξουν την επιχειρηματικότητα; Ποια εμπόδια αντιμετώπισαν και πώς τα κατάφεραν;

Ένα εκπληκτικό ποσοστό των ερωτηθέντων γυναικών δεν αισθάνθηκε ότι αντιμετώπισαν εμπόδια στο επιχειρηματικό τους ταξίδι. Δύο από αυτές εξέφρασαν την έκπληξή τους με την ερώτηση, σαν να ήταν ακατάλληλη ή παλιάς εποχής: "Δεν ξέρω για τι μιλάτε, δεν ισχύει στη γενιά μας, ίσως στους γονείς μου" (Ιρλανδία).

Άλλοι είχαν μια πιο ξεχωριστή προσέγγιση, καθώς μια γυναίκα επιχειρηματίας από τη Σλοβενία ανέφερε πώς τέτοιες ιδέες δεν της είχαν περάσει από το μυαλό, μέχρι που ήρθε στην θέση να νοιαστεί για το σπίτι της, ως γυναίκα, και ως ιδιοκτήτης επιχείρησης που "είχε χρόνο" επειδή εργαζόταν από το σπίτι. Κατά παρόμοιο τρόπο, άλλες εξήγησαν ότι δεν αντιμετώπισαν προσωπικά εμπόδια, αλλά συνειδητοποίησαν ότι πολλές γυναίκες αναγκάζονται να εγκαταλείψουν τα επαγγελματικά τους όνειρα επειδή αναμένεται να φροντίζουν το σπίτι τους. Υπήρξε κάποια πρόβλεψη ότι θα γινόταν πιο δύσκολο τα πράγματα αν έχεις και παιδιά: "Αν είσαι γυναίκα με παιδιά, μπορεί να είναι περίπλοκο".

Άλλοι γνώριζαν πολύ καλά τη διαφορά στον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζονται οι γυναίκες σε σύγκριση με τους άνδρες. Οι ερωτηθέντες που εργάζονταν σε βιομηχανίες που κυριαρχούσαν γυναίκες (όπως η εικονογράφηση) σημείωσαν ότι οι άνδρες πάντως πληρώνονταν συνήθως περισσότερο. Από την Ελλάδα: "Το κύριο εμπόδιο που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες, και ιδιαίτερα οι γυναίκες μηχανικοί, είναι ότι δεν τους εμπιστεύονται. Αλλά όταν στηρίζετε τον εαυτό σας με όλη σας τη γνώση, και αν αυτό είναι αυτό που θέλετε να κάνετε, μπορείτε να τους πείσετε όλους, και με τις γνώσεις σας μπορείτε να κάνετε κάθε άνθρωπο να σας συμπεριφέρεται σαν ίσο". Από τη Γαλλία υπήρχε η αίσθηση ότι τα εμπόδια για τις γυναίκες στην επιχειρηματικότητα είναι τα ίδια με τα εμπόδια στην κοινωνία: "Δεν λαμβάνονται σοβαρά υπόψη, έλλειψη εμπιστοσύνης, δεν τις ακούνε". Ένας ανεξάρτητος δημοσιογράφος από την Ιρλανδία, επέμεινε επίσης στους εσωτερικούς φραγμούς στις γυναίκες, οι οποίες τείνουν να υποβαθμίζουν τα επιτεύγματά τους και να υποτιμούν τις επιδόσεις τους: "Η έλλειψη αυτοπεποίθησης μπορεί να αποτελέσει μεγάλο εμπόδιο".

Η πιο εντυπωσιακή ομοιότητα μεταξύ των απαντήσεων είναι ο τρόπος με τον οποίο οι νέες γυναίκες ήταν "προσανατολισμένες να βρουν λύσεις". Όταν αντιμετώπιζαν εμπόδια, δεν ήταν διατεθειμένες να αφήσουν τα εμπόδια αυτά να τις σταματήσουν. Όταν μια Ιρλανδή επιχειρηματίας παρατήρησε ότι πληρωνόταν λιγότερο, εξήγησε: "Ο τρόπος να τους νικήσουμε είναι να γίνουμε μία από τους καλύτερους". Μια άλλη που εργάζεται στον ίδιο τομέα και υποπτεύεται ότι υπάρχει σημαντική διαφορά ως προς το πόσο πληρώνεται σε σχέση με τους άνδρες συναδέλφους της, είπε: "Σκέφτομαι τρόπους για να γνωστοποιήσω αυτές τις πληροφορίες στο ευρύ κοινό". Μια Ελληνίδα ιδρύτρια αισθάνεται: "μια ηθική επιτακτική ανάγκη να χρησιμοποιήσει τις ικανότητές [της] για να βοηθήσει την χώρα [της] να ανακάμψει και να βοηθήσει εκείνους που πλήττονται περισσότερο από την κρίση. Όντας γυναίκα δεν ήταν θέμα." Η ανταπόκριση και ο τρόπος αντιμετώπισης αυτών των εμποδίων από μια Σλοβένα επιχειρηματία ήταν να "Ξεκινήσετε να σέβεστε τον εαυτό σας και την τέχνη σας και θα αντιμετωπίσετε με ευκολία αυτά τα εμπόδια" και μια Γαλλίδα επιχειρηματίας είδε την ευκαιρία να είναι γυναίκα σε μια βιομηχανία που κυριαρχείται από άνδρες: "Το 55% των αγοραστών είναι γυναίκες, οπότε όταν έρχονται για να αγοράσουν ένα δώρο για τα παιδιά ή το σύζυγό τους, είναι ευτυχείς που βλέπουν μια γυναίκα, ειδικά αν παίζεται παιχνίδι στο μεταξύ με 7 φωνακλάδες άντρες".

Συστάσεις προς ένα νεαρό άτομο που σκέφτεται την επιχειρηματικότητα

Πέρα από μερικές πολύ ρεαλιστικές συμβουλές για τη διαχείριση των επιχειρήσεων (όπως η συμπερίληψη του εισοδήματος στο επιχειρηματικό σχέδιο, η εστίαση στο επιχειρηματικό μοντέλο και την παραγωγικότητα, η διατήρηση της γραφειοκρατίας, η εξοικονόμηση χρηματοοικονομικών πόρων...), οι συστάσεις που έδωσαν οι ερωτηθέντες είχαν συγκλίνοντες απόψεις:

- Καθορίστε ένα σαφές όραμα

Η σαφήνεια σχετικά με το όραμα και τους στόχους σας είναι το πρώτο βήμα ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Ως ιδιώτης, ένας Έλληνας ιδρυτής μιας επιχείρησης ηλεκτρικών λύσεων ανέφερε: "Να είστε σαφής για τα οράματά σας και τους στόχους σας και απλά να το κάνετε! Μην αφήσετε τους άλλους να σας σταματήσουν". Ένας άλλος Έλληνας ερωτηθείς περιέγραψε τη σημασία της προσαρμογής μεταξύ του έργου σας και των τομέων ενδιαφέροντος: "Αν αγαπάτε το σχέδιό σας τόσο πολύ, που θα είστε ευτυχείς να το εκτελέσετε ακόμα και αν ποτέ δεν σας αποφέρει έσοδα, τότε έχετε το σωστό έργο". Λαμβάνοντας υπόψη το ποσό της απαιτούμενης εργασίας, αυτή είναι σημαντική συμβουλή.

- Κάντε την έρευνα σας

Το δεύτερο βήμα είναι η διεξαγωγή της έρευνας για το έργο: ανάλυση της αγοράς, διασφάλιση ότι έχετε τις σωστές δεξιότητες ("Βεβαιωθείτε ότι έχετε αναπτύξει τις δεξιότητές σας σε ένα κατάλληλο επίπεδο για να αποκτήσετε αξιοπιστία και στη συνέχεια ξεκινήστε με την πεποίθηση ότι θα συνεχίσετε να αυξάνετε τις ικανότητές σας και τις γνώσεις σας κάθε μέρα" (Ελλάδα) και κατανοείστε τις ανάγκες της αγοράς: "Σκεφτείτε το, προσπαθήστε να πάρετε κάποιες πληροφορίες από όσους το έχουν κάνει πιο πριν, και καλή επιτυχία" (Σλοβενία).

- Πιστέψτε στον εαυτό σας και μείνετε με ανθρώπους που πιστεύουν σε εσάς

Αυτή η σύσταση προήλθε σε διάφορες μορφές: ανακαλύψτε την πορεία σας και ακολουθήστε την, χωρίς να συγκρίνετε τον εαυτό σας με άλλους, πιστεύοντας

στον εαυτό σας. Εκτός αυτού, πολλοί επέμειναν στη σημασία της επιλογής των ανθρώπων από τους οποίους ζητάτε υποστήριξη, και επιλέγοντας αυτούς που σας βοηθάνε, σας ενθαρρύνουν: "εστιάστε στους ανθρώπους που θέλετε να υπηρετήσετε".

- Αποφύγετε την προσπάθεια να γίνετε τέλειοι

Πρόκειται για μια πολύ συνηθισμένη σύσταση, διότι πολλοί από τους επιχειρηματίες που ερωτήθηκαν φαίνεται να το έχουν βιώσει. Η γενική ιδέα που ανέφεραν ήταν "Ξεκινήστε τώρα, τελειοποιηθείτε αργότερα". Γιατί; Επειδή ο κίνδυνος υπερβολικής σκέψης είναι πραγματικός, ενώ ο μόνος τρόπος για να δοκιμάσετε και να επικυρώσετε μια ιδέα είναι να την μετατρέψετε σε πραγματικότητα: "Δεν μπορείτε να δείτε τα επόμενα βήματα προτού κάνετε το πρώτο" (Σλοβενία) και "Αν δεν το δοκιμάσετε, δεν μπορείτε να ξέρετε πώς θα εξελιχθεί". Ένα έργο συνεχίζει να εξελίσσεται και να βελτιώνεται: "Απλά πρέπει να ξεκινήσουν και να μην περιμένουν ένα τέλειο προϊόν ή υπηρεσία. Πρέπει να λανσάρουν το προϊόν όπως είναι και θα το βελτιώσουν αργότερα" (Ελλάδα).

Είναι σημαντικό να εγκαταλείψουμε τον φόβο και να θέσουμε τον εαυτό μας στη διάθεση των σφαλμάτων: "ο φόβος είναι πάντα εκεί για όλους μας, αλλά εναπόκειται σε μας να τον ξεπεράσουμε". Σύμφωνα με έναν Γάλλο ερωτώμενο, δεν υπάρχει τίποτα να χάσετε, αντίθετα, υπάρχει κίνδυνος να μην προσπαθήσουμε και να ζούμε με τις τύψεις: "Γνωρίζω πολλούς ανθρώπους, ακόμα και 35 ετών, που δεν είναι χαρούμενοι καθόλου με τη ζωή τους".

Ένας Σλοβένος επιχειρηματίας το έλεγε ποιητικά: "Αν έχετε μια ιδέα, ο σπόρος είναι ήδη σπαρμένος. Πρέπει μόνο να τον ποτίζεται και να τον καλλιεργείται".

- Συμπεριλάβετε άλλους και να εμπλακείτε με άλλους

Ο πρώτος λόγος για τη συμμετοχή άλλων είναι να αποκτήσετε πολύτιμες πληροφορίες. Σε απάντηση στο στερεότυπο γύρω από την απόκρυψη ιδεών, πολλοί από τους ερωτηθέντες τόνισαν τη σημασία της ομιλίας σε όσο το δυνατόν περισσότερους ανθρώπους σχετικά με την ιδέα σας. Ένας Γάλλος ερωτώμενος επεσήμανε ότι η εκτέλεση της ιδέας είναι πιο σημαντική από την ίδια την ιδέα: "Αν κάποιος έχει μια ιδέα, υπάρχουν 100 ή 200 άνθρωποι στον κόσμο που είχαν την ίδια, αλλά αυτό δεν είναι το θέμα: το θέμα είναι πώς μπορούμε να εφαρμόσουμε την ιδέα του και ούτω καθεξής". Ένας Έλληνας επιχειρηματίας ανέφερε επίσης δύο πολύ καλά σημεία: "αν η ιδέα σας αξίζει να συνεχιστεί, η συζήτηση θα προσελκύσει την προσοχή, θα σας επιτρέψει να αρχίσετε να κερδίζετε δημοσιότητα". Και, λίγο αντίθετα: "Βεβαιωθείτε ότι

ολόκληρη η κοινότητα γνωρίζει εσάς ως τον άνθρωπο που έχει αυτή την ιδέα - δεν υπάρχει καλύτερη προστασία της πνευματικής σας ιδιοκτησίας από αυτό".

Η εμπλοκή με άλλους μπορεί να σημαίνει εθελοντισμός, να παρακολουθείτε κάποιον στον ίδιο κλάδο για να αποκτήσετε γνώσεις, και να συνεργαστείτε με τους καλύτερους ανθρώπους στον τομέα σας. Μπορεί επίσης να σημαίνει τη διαμόρφωση μιας ομάδας: την πρόσληψη άλλων ανθρώπων που πιστεύουν στην ιδέα, την εξεύρεση φοιτητών που μπορούν να προσφέρουν εθελοντικά για εσάς, τη συγκέντρωση μιας κοινότητας: "Θα δείτε ότι πολλοί επιτυχημένοι άνθρωποι αδημονούν να βοηθήσουν, οπότε βγείτε, να τους ρωτήσετε τι θα έκαναν, να ζητήσετε τη συμβουλή τους, να πάρετε τη γνώμη τους. Είναι κρίσιμο - υπάρχουν τόσοι πολλοί άνθρωποι που μου έδωσαν συμβουλές που με έκαναν αυτό που είμαι σήμερα" (Ιρλανδία).

Πολλοί επέμειναν επίσης στο πόσο εύκολο είναι να οικοδομήσουμε μια επιχείρηση με έναν εταίρο (πρόσθετες δεξιότητες και ένα πρόσωπο για να μοιραστείτε τις ιδέες σας).

- Βρείτε βοήθεια

Σχετικά με τα παραπάνω, είναι σημαντικό να μπορείτε να ζητήσετε και να βρείτε βοήθεια. Πολλοί από τους ερωτηθέντες επέμεναν στο πόσο ωραίο ήταν που ξεκίνησαν μια επιχείρηση, χάρη σε όλες τις αναδυόμενες συμβουλευτικές ομάδες, ευκαιρίες καθοδήγησης, βοήθεια από εμπορικά επιμελητήρια, ενώσεις. Το μεγάλο πλεονέκτημα αυτών των οργανώσεων είναι ότι ξέρουν για το τι μιλάνε (σε αντίθεση με τη μητέρα και τους φίλους σας ;-)): "Άλλες συμβουλές: μην ακούτε τους φίλους σας, μην ακούτε την οικογένειά σας αλλά να λαμβάνετε βοήθεια από ανθρώπους (οργανώσεις) που γνωρίζουν για το τι μιλάνε" (Γαλλία). Ένα άλλο θέμα που προέκυψε είναι η σημασία της ευγνωμοσύνης.

- Να είστε ρεαλιστές

Όπως τόνισαν πολλοί από τους ερωτηθέντες, ένα επιχειρηματικό εγχείρημα περιλαμβάνει ως επί το πλείστον πολύ σκληρή δουλειά, και αυτό δεν είναι πάντα αυτό που παρουσιάζεται από τους επιτυχείς επιχειρηματίες "που ζουν μια ακριβή ζωή αλλά έπρεπε να δουλέψουν σκληρά - είχαν δύσκολες δουλειές, νύχτες χωρίς ύπνο. Είναι ένα μακρύ παιχνίδι και πρέπει να είμαστε έτοιμοι να αφιερωθούμε σε αυτό" (Ιρλανδία). Είναι σημαντικό να είμαστε ρεαλιστές στις προσδοκίες γύρω από το ύψος της εργασίας, αλλά και στην υπομονή που απαιτείται κατά την έναρξη μιας επιχείρησης: "Η επιχειρηματικότητα δεν είναι σπριντ αλλά μαραθώνιος" (Ελλάδα).

Η διαχείριση των προσδοκιών των νέων επιχειρηματιών φαίνεται να είναι μια λεπτεπίλεπτη υπόθεση.

- Φροντίστε τον εαυτό σας

Τελευταίο, αλλά σίγουρα όχι μόνο, αρκετοί ερωτηθέντες ανέφεραν πόσο σημαντικό ήταν να δώσουμε προτεραιότητα στην αυτοεξυπηρέτηση, να μην αναπτύξετε την επιχείρησή σας εις βάρος της υγείας σας και να ανταμείβετε τον εαυτό σας, να μην περιμένετε ανταμοιβές από τους άλλους. Σε μια κοινωνία όπου ο τυπικός επιχειρηματίας απεικονίζεται ως εργασιομανής, αυτή είναι σημαντική συμβουλή για τους νέους.

Ερέθισμα/γεγονός με ενισχυτικό αντίκτυπο στην ανάπτυξη της επιχείρησής τους

Πολλοί από τους ερωτηθέντες που απάντησαν σε αυτό το ερώτημα ανέφεραν ένα συγκεκριμένο γεγονός που τους έδωσε περισσότερη ευκρίνεια, την ευκαιρία να μάθουν ή να συναντήσουν νέους ανθρώπους: η έναρξη ενός επιτυχημένου προϊόντος, η επιτυχία μιας εκστρατείας συλλογικής χρηματοδότησης, η νίκη σε έναν διαγωνισμό, η πρόσβαση σε μια ομάδα, η αναγνωρισιμότητα στα μέσα ενημέρωσης, η επιτυχία σε έκθεση στο Instagram, η παρακολούθηση τοπικών εκδηλώσεων, η συμμετοχή σε επιπλέον μαθήματα ή σε διεθνείς πρωτοβουλίες. Το βασικό όφελος από αυτό είναι η σημασία της ανάθεσης ενός έργου στην επιφάνεια για να δημιουργηθούν ευκαιρίες.

Διάφοροι άλλοι ανέφεραν το ρόλο των ανθρώπων γύρω τους: ένα πρότυπο, ένα ολόκληρο σύστημα υποστήριξης (σύντροφος, φίλοι, ομάδα), ένας πελάτης, ένας ανταγωνιστής που έγινε συνεργάτης, ένας προμηθευτής, ένας μέντορας...

Δύο ερωτηθέντες ήταν ευγνώμονες για τη βοήθεια που έλαβαν με τη μορφή ενισχύσεων αυτοαπασχόλησης ή πρόσβασης σε οικονομική στήριξη μέσω ταμείων ενώσεων.

Άλλοι έκαναν επίσης μεταβολές στα επιχειρηματικά τους μοντέλα που προκλήθηκαν από την οικονομική κρίση: την ελληνική κρίση, την ανάγκη σταθεροποίησης καθ 'όλη τη διάρκεια του έτους μιας δραστηριότητας που ήταν πολύ εποχιακή και η οποία οδήγησε σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, δοκιμές εξωτερικής ανάθεσης και βλέποντας ότι λειτούργησε πολύ καλά...

Conclusions

Οι συνεντεύξεις έδωσαν την ευκαιρία γνώσεως των παραγόντων-κινήτρων όσο και των στερεοτύπων που εμποδίζουν τους νέους να ακολουθήσουν το επιχειρηματικό εγχείρημα.

Τα αναφερόμενα θέματα και βασικά ευρήματα που μπορούν να διερευνηθούν στα επόμενα βήματα του έργου SEC είναι:

- Μια πιο ποικιλόμορφη εκπροσώπηση του επιτυχημένου επιχειρηματία

Τα στερεότυπα γύρω από τον τυπικό επιτυχημένο επιχειρηματία είναι γενικά τα ίδια: ένας λευκός άνδρας με γκρίζα μαλλιά. Η απομάκρυνση του στερεότυπου γύρω από αυτήν την εκπροσώπηση είναι απαραίτητη και είναι ένας τομέας που μπορούμε να διερευνήσουμε ως μέρος του έργου SEC: εκπροσώπηση επιτυχημένων νέων επιχειρηματιών, περισσότερων γυναικών, περισσότερων διαφορετικών εθνοτήτων κλπ... βλέπε σχόλια από ανθρώπους που την ρώτησαν ποιος ήταν το αφεντικό (αυτή ήταν!) μπορεί να αποτελέσει την αφετηρία για πορτραίτα νέων επιχειρηματιών με μια διασκεδαστική λεζάντα "Ποιος είναι το αφεντικό;".

- Ενθάρρυνση της δικτύωσης και καθοδήγησης μεταξύ των γενεών

Ένας τρόπος για να καταπολεμηθεί η προκατάληψη γύρω από τη νεολαία και η σχετική ή υποτιθέμενη έλλειψη εμπειρίας είναι να δημιουργηθούν ευκαιρίες όπου νέοι και μεγαλύτεροι επιχειρηματίες μπορούν να μοιράζονται την εμπειρογνωμοσύνη τους, να μαθαίνουν ο ένας από τον άλλο, να βοηθάνε και να αλληλουποστηρίζονται.

- Εκπαίδευση των "ενηλίκων" για το πώς θα στηρίξουν τους νέους

Επικεντρωθήκαμε στην προοπτική της νεολαίας σε αυτές τις συνεντεύξεις, αλλά ήταν εντυπωσιακό πόσο η επιτυχία τους επηρεάστηκε από τους ενήλικες γύρω τους, που πίστευαν σε αυτούς. Δεν μπορείτε να περιμένετε από ένα νεαρό άτομο να πετύχει όταν δεν λαμβάνει καμία υποστήριξη ή ενθάρρυνση από τους ενήλικες γύρω του. Και πάλι, είναι φυσικό οι γονείς ή οι εκπαιδευτικοί να ανησυχούν για την επιτυχία του παιδιού ή του μαθητή τους, ειδικά σε δύσκολα οικονομικά πλαίσια. Μπορούμε να σκεφτούμε εργαλεία για να βοηθήσουμε αυτούς τους ενήλικες να γίνουν καλύτεροι υποστηρικτές για τη νεολαία, ή ακόμα και ένα διασκεδαστικό εργαλείο για τη νεολαία "Πώς να πάρετε με το μέρος σας τους γονείς σας (ή τουλάχιστον να μην επηρεάζεστε από τους φόβους τους); ", κτλ... Είναι σημαντικό να τους βοηθήσουμε να διατηρήσουν τις σκέψεις τους και να είναι σε θέση να διακρίνουν τις φυσικές αμφιβολίες και τους φόβους των ενηλίκων που τους περιβάλλουν, και τις πραγματικές προειδοποιήσεις ότι το σχέδιο είναι δυνητικά μη βιώσιμο. Το κλειδί είναι να βοηθήσουμε τους νέους να βρουν την υποστήριξη που χρειάζονται για να τους δώσει τις καλύτερες πιθανότητες επιτυχίας.

- Προώθηση νοοτροπίας όπου οι νέοι επιχειρηματίες αναμένεται να επιτύχουν φυσικά

Πέρα από το στενό περιβάλλον των φίλων και της οικογένειάς τους που διερευνήθηκε στην έρευνα αυτή, το πολιτιστικό περιβάλλον της χώρας τους διαδραματίζει τεράστιο ρόλο στην ικανότητά τους να θεωρούν την επιτυχία ως επιχειρηματίες: φαινόταν να υπάρχουν χώρες όπου η νεολαία αναμενόταν να αποτύχει, εξαιτίας της απειρίας της, και χώρες όπου ενθαρρύνονταν να πετύχουν. Οι ευρωπαϊκές και διεθνείς πρωτοβουλίες μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην υποστήριξη του επιχειρηματικού πνεύματος και της κινητικότητας. Ο στόχος είναι να αποκτήσει η νεολαία τη νοοτροπία που περιγράφει ο Mark Twain: “Δεν ήξεραν ότι ήταν αδύνατο, έτσι το έκαναν“.

- Επαναπροσδιορισμός αποτυχίας

Πολλοί από τους ερωτηθέντες εξέφρασαν την πεποίθησή τους ότι η επιχειρηματική τους εμπειρία θα είχε μεγάλη αξία, ακόμη και αν δεν πετύχαιναν σε αυτό το συγκεκριμένο έργο. Γνώριζαν τις δεξιότητες, τη γνώση, την εμπειρία που έχτιζαν και δεν ήταν σύμφωνοι με τη γενική αντίληψη της αποτυχίας στην Ευρώπη. Η αντίληψη της αποτυχίας μπορεί να διαμορφωθεί με διαφορετικό τρόπο και να παρουσιαστεί ως βήμα, μέρος του επιχειρηματικού ταξιδιού και όχι ως το τέλος. Αυτό μπορεί να ξεκινήσει με την απεικόνιση των πολλαπλών καταστάσεων που μπορούν να ερμηνευθούν ως αποτυχίες, αλλά είναι φυσικές και αναμενόμενες.

- Όντας ενθαρρυντικοί αλλά ρεαλιστές για την πραγματικότητα της έναρξης μιας επιχείρησης - "τι να περιμένετε όταν ξεκινάτε μια επιχείρηση”

Σύμφωνα με το παραπάνω σχόλιο, είναι σημαντικό να είμαστε πολύ σαφείς και ειλικρινείς σε αυτό που πρέπει να περιμένουμε όταν ξεκινάμε μια επιχείρηση: έλλειψη ενθουσιασμού, έλλειψη υποστήριξης, προσωπικά και επαγγελματικά τμήματα της ζωής που αλληλοσυνδέονται, καθυστερήσεις πληρωμών, απαιτούμενη πειθαρχία και συναισθηματικά σκαμπανεβάσματα. Αυτό θα βοηθήσει τη νεολαία να στεναχωρηθεί λιγότερο ή να αποθαρρυνθεί λιγότερο όταν συναντήσει τέτοιες καταστάσεις και να τις δει μάλλον ως μέρος της διαδικασίας. Το κλειδί εδώ είναι να δώσουμε την εικόνα, αλλά κυρίως να επιμείνουμε στις λύσεις, να βρούμε βοήθεια, κλπ...

- Καθορισμός των βασικών ιδιοτήτων σε έναν επιτυχημένο επιχειρηματία

Ο καθορισμός του τι χρειάζεται για να είσαι επιτυχημένος είναι σημαντικό: κινητήριος δύναμη, υποστήριξη, πάθος, πειθαρχία, ικανότητα επικοινωνίας με άλλους, διεξοδική κατανόηση της αγοράς... Η ανάπτυξη ενός τέτοιου καταλόγου θα μπορούσε να βοηθήσει τους ενηλίκους να προσανατολίσουν και να συμβουλεύσουν τους μαθητές που σκέφτονται την επιχειρηματικότητα. Μπορεί επίσης να βοηθήσει να ξεχωρίσουν την ηλικία από την ικανότητα και τη νοοτροπία και να προσδιορίσουν τη νεολαία που έχει αυτό που χρειάζεται.

- Βοήθεια των νέων στην εκκίνηση τους

Πολλοί από τους ερωτηθέντες ανέφεραν την φοβία τους όταν ξεκινούσαν, χωρίς να γνωρίζουν από πού να ξεκινήσουν ή να βρουν βοήθεια. Βοηθώντας

τους να ξεπεράσουν τον φόβο του να κάνουν λάθη και τονίζοντας τη σημασία της έναρξης (μικρά βήματα κάθε μέρα, η σαφήνεια προέρχεται από τη δράση) είναι καίριας σημασίας για την καταπολέμηση της παγίδας των τελειομανίας που ανέφεραν τόσοι πολλοί ερωτηθέντες. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για τις νέες γυναίκες, οι οποίες τείνουν να υποπίπτουν σε αυτό πιο συχνά από τους νέους άνδρες.

- Επανεξέταση του τρόπου διδασκαλίας της επιχειρηματικότητας σε σχολεία και πανεπιστήμια

Στις ερωτήσεις σχετικά με το ρόλο που έπαιξαν τα σχολεία τους, πολλοί από τους ερωτηθέντες έκαναν σχόλια σχετικά με την έλλειψη κατανόησης των μαθημάτων τους για την επιχειρηματικότητα: υπερβολικά θεωρητικές, όχι αρκετές γνώσεις από πραγματικούς επιχειρηματίες, κάποια μαθήματα διδάσκονταν πολύ νωρίς (επιχειρηματικό σχέδιο, για παράδειγμα)... Υπάρχει μεγάλο περιθώριο βελτίωσης εδώ, και μια ευκαιρία να αυξηθεί η ευαισθητοποίηση των σχολείων σχετικά με το τι πραγματικά χρειάζονται οι νέοι επιχειρηματίες όσον αφορά την απόκτηση ικανοτήτων.

- Προσαρμογή συγκεκριμένων μηνυμάτων σε νέες γυναίκες

Οι συνεντεύξεις των νέων γυναικών έδειξαν διαφορές στον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβάνονται και βιώνουν την επιχειρηματικότητα. Αρκετά από τα θέματα που εντοπίσαμε για αυτόν τον συγκεκριμένο πληθυσμό είναι: ενίσχυση της αυτοπεποίθησης, διαπραγματευτικών δεξιοτήτων, να τις λαμβάνουν σοβαρά υπόψη σε ανδροκρατούμενα επαγγέλματα, τον αντίκτυπο της μητρότητας...

Αυτό το έργο χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.