

#12



GECON NewsLetter

Δεκέμβριος 2007





Αγαπητοί μας φίλοι και συνεργάτες,

Φτάσαμε στο τέλος μιας ακόμα αβέβαιης χρονιάς και στο ξεκίνημα μιας ακόμα, που δεν γνωρίζει ο επιχειρηματικός κόσμος «τι θα του ξημερώσει».

Η απογοήτευση όλων των συντελεστών της αγοράς είναι διάχυτη, μετά την αιφνίδια στροφή που έγινε στο θέμα με τον ΟΤΕ και την MIG, η πλήρης ακινησία που υπάρχει στα θέματα της Παιδείας, η ασάφεια γύρω από το ασφαλιστικό, η ενδυνάμωση και η διεκδίκηση μεριδίων εξουσίας από το μειοψηφικό «συνδικαλιστικό» κίνημα, η ντροπή που νοιώθουν όλοι για το σύστημα υγείας, η καταλήστευση των πόρων των ελλήνων από τους οργανισμούς τοπικής αυτοδιοίκησης.

Είναι επίσης τραγικό να παρακολουθούμε έκπληκτοι από τα Μέσα επικοινωνίας τα κροκοδείλια δάκρυα όλων των παρατάξεων για την ταλαιπωρη Ολυμπιακή αεροπορία, όταν ΟΛΕΣ ΟΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΑΞΕΙΣ ασελγούσαν σε βάρος της τα τελευταία 50 χρόνια.

Ένας Ευρωπαίος θα αναρωτηθεί ίσως λογικά: τελικά τι δουλεύει σ' αυτό τον τόπο; Μία απάντηση και μόνον: οι ηρωϊκοί μικρομεσαίοι και μικρομικροί επιχειρηματίες, απέναντι σε μια αγορά που αλλάζει με μεγάλες ταχύτητες και σε ένα εχθρικό κρατικό πλαίσιο λειτουργίας που προσπαθεί να απομυζήσει με κάθε τρόπο τον πλούτο των εργαζομένων στον ιδιωτικό τομέα, για να τον μοιράσει στο κρατικοδίαιτο και υπεράριθμο στρατό κατοχής της χώρας μας.

Αγαπητοί μας φίλοι, δεχθείτε σας παρακαλούμε την προτροπή μας: ξεχάστε τι συμβαίνει στο ελληνικό εξωτερικό περιβάλλον και απολαύστε τις άγιες μέρες που έρχονται, δίνοντας λίγο περισσότερο χρόνο στον εαυτό σας και στους γύρω σας και αναπροσαρμόστε τους στόχους του 2008, δίνοντας μία ΑΝΘΡΩΠΟΚΕΝΤΡΙΚΗ προσέγγιση...

Οι συνεργάτες μου και εγώ, σας στέλνουμε τις πιο ειλικρινείς και εγκάρδιες ευχές μας για τα Χριστούγεννα και το Νέο Χρόνο...

Κ. Γεωργάκας

Σε αυτό το τεύχος...



Editorial

σελ.2

Νέα της GECON

σελ.3

Νέα της αγοράς

σελ.4

Περί υγείας ο λόγος...

σελ.5

ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ

ΤΗ ΜΑΣΤΙΓΑ ΤΩΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡ!!!

Συνέντευξη του μήνα:

Συνέντευξη με την κα. Άννα Σφέτκου

Master Franchisor των ANTISMOKING CENTERS

σελ.6

Άρθρο του μήνα

Φάρμακο κατά της φτώχειας το κοινωνικό Management

σελ.7

Συμβουλή του μήνα:

Οδηγίες... σωστής συμπεριφοράς σε ένα

Επαγγελματικό δείπνο

σελ.8

Το επόμενο Newsletter θα κυκλοφορήσει τον Μάρτιο του 2007

Νέα της GECON



Η κα Ειρήνη Κόντρα συμμετείχε σε σεμινάριο που διοργάνωσε η HUMAN ASSET στο πλαίσιο του MONEY SHOW 2007. Η πρωτοβουλία της HUMAN ASSET αφορούσε τη διοργάνωση πέντε πιλοτικών μεικτών σεμιναρίων - εργαστηρίων τηλεκπαίδευσης (Blended Learning Workshops) σε συνεργασία με εκπαιδευτικούς φορείς της Θεσσαλονίκης. Το συγκεκριμένο σεμινάριο που έγινε σε συνεργασία με την ICBS, ήταν επικεντρωμένο σε θέματα Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού και πραγματοποιήθηκε το θέμα της Συναλλακτικής Ανάλυσης, ως μέθοδο προσδιορισμού της Ανθρώπινης Συμπεριφοράς.



Η GECON ΕΠΕ σε συνεργασία με την ICBS THESSALONIKI BUSINESS SCHOOL και την εταιρία EUROCONSULTANTS, οργάνωσε στο πλαίσιο του 11^{ου} MONEY SHOW 2007, Επιχειρηματική Ημερίδα με τίτλο «ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΜΕ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ». Ο Δρ Κων/νος Γ. Γεωργιάκας παρουσίασε το θέμα «Η στρατηγική Μάρκετινγκ ως εργαλείο για την επιτυχημένη ανάπτυξη».



Ολοκληρώθηκαν τα δύο πρώτα από τα 10, μιας σειράς εκπαιδευτικών σεμιναρίων, που διοργάνωσε το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης, με τίτλο «Γενικές Αρχές Management» και «Πρόωθηση Πωλήσεων και Marketing». Τα σεμινάρια σχεδιάζει και υλοποιεί για λογαριασμό του ΕΒΕΘ από το 2002, η **GECON**.



Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης συνέχεια..

Η GECON ΕΠΕ προσπαθεί να υλοποιεί τις σκέψεις και τις προτάσεις της. Από τις ανοιχτές εκδηλώσεις & τα σεμινάρια του 2007, ένα μέρος του συνολικού ποσού, ενίσχυσε το σημαντικό και πολυδιάστατο έργο που πραγματοποιούν διεθνώς «Οι Γιατροί του Κόσμου».



Η GECON ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠΕ, συμμετείχε την Παρασκευή 7 Δεκεμβρίου σε ημερίδα που διοργάνωσε ο ΣΕΣΜΑ, ως συνδεδεμένο μέλος της, με θέμα «Η Διοικητική Μεταρρύθμιση στην Πράξη Προγραμματική Περίοδος 2007-2013



Με πρωτοβουλία της GECON πραγματοποιήθηκε στις 17 Δεκεμβρίου «Δείπνο εργασίας» με την συμμετοχή 10 γνωστών επιχειρηματιών της Θεσσαλονίκης. Σκοπός της συνάντησης ήταν η ανταλλαγή απόψεων, σκέψεων και προβληματισμών, πάνω στο Νέο Αναπτυξιακό Νόμο και οι προοπτικές ένταξης των επενδυτικών δράσεων τους.



Νέα της GECON



Μια νέα πρωτοβουλία αναλαμβάνει η **GECON** από τις αρχές του 2008.
ΤΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ MANAGEMENT



Για τις γιορτές των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς κλείνουμε από 23/12 – 2/1/08 Το τηλεφωνικό μας κέντρο όπως και οι ηλεκτρονικές μας διευθύνσεις θα είναι σε λειτουργία.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ MANAGEMENT

Σκοπός τους είναι η παρουσίαση των νέων τάσεων, των αλλαγών και των καινοτομιών που γίνονται σε όλο το φάσμα της λειτουργίας των επιχειρήσεων. Σε μικρό και επιλεγμένο κύκλο επιχειρηματιών και στελεχών επιχειρήσεων, θα παρουσιάζονται και θα συζητούνται τα θέματα αυτά και θα ανταλλάσσονται απόψεις μεταξύ των συμμετεχόντων.

Το πρώτο εργαστήριο προγραμματίστηκε για την Πέμπτη 14/2/2008 & ώρα 18:00 – 21:30 με θέμα:

Επενδύστε σε ηγέτες, όχι μόνο σε πόρους. Κρίσιμος παράγοντας ανταγωνιστικότητας της επιχείρησής σας..



Νέα της αγοράς



PHILOXENIA 2007

Ακόμη πιο εμπορική, ακόμη πιο διεθνή, ακόμη πιο στοχευμένη, χαρακτηρίσαν τα ξένα μέσα ενημέρωσης, την 23η Διεθνή Έκθεση Τουρισμού PHILOXENIA, η οποία ήταν ανοιχτή προς στο κοινό από την 1/11 έως τις 4/11. Οι περσινές επιδόσεις ρεκόρ, όσον αφορά τις συμμετοχές και τους επισκέπτες (785 εκθέτες και 25.000 επισκέπτες από 32 χώρες), ξεπεράστηκαν στη φετινή 23η PHILOXENIA - η οποία τέλεσε υπό την αιγίδα και την αμέριστη στήριξη του

Υπουργείου Τουριστικής Ανάπτυξης και του ΕΟΤ. Φέτος έδωσαν το «παρών» 803 εκθέτες. Εξ αυτών, οι 690 ήταν Έλληνες και οι 113 ξένοι, προερχόμενοι από 30 χώρες, ενώ οι επίσημες κρατικές συμμετοχές ήταν από 16 χώρες, έναντι 15 χωρών το 2006.



MONEY SHOW 2007

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το 11ο Money Show 2007 που πραγματοποιήθηκε από 30 Νοεμβρίου έως τις 2 Δεκεμβρίου, στο **HYATT REGENCY HOTEL**.

Το πολυσυνέδριο φιλοξένησε γύρω στις 150 εκδηλώσεις κατά τη διάρκεια του τριημέρου. Το περιεχόμενο τους ποικίλο: οικονομικό, επιχειρηματικό, εκπαιδευτικό, επιστημονικό, κοινωνικό. Στο κάλεσμα δεν ανταποκρίθηκαν μόνο οι χιλιάδες επισκέπτες, αλλά και οι επίσημοι φορείς, επιβεβαιώνοντας για μία ακόμα χρονιά, την συμβολή του Money Show στα δρώμενα της πόλης μας. Οι επισκέπτες και τις τρεις μέρες ξεπέρασαν τις 25.000.



Περί υγείας ο λόγος...

ΤΟ ΚΑΠΝΙΣΜΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΤΗ ΜΑΣΤΙΓΑ ΤΩΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡ

Σύμφωνα με τον κ. Στρατή Γρ. Παττακό, Διευθυντή της Καρδιοχειρουργικής Κλινικής του Νοσοκομείου «Υγεία», οι μανάτζερ αποτελούν «επικίνδυνη» κατηγορία στελεχών, διότι αφιερώνουν πολύ χρόνο στην εργασία τους και στους στόχους τους. Βρίσκονται σε ένα διαρκές ψυχολογικό στρες. Ο μανάτζερ υφίσταται πάνω από όλα πίεση ψυχολογική, υφίσταται τον ανταγωνισμό, την αγωνία. Όλα αυτά είναι παράγοντες ασθένειας, τόσο σωματικής όσο και ψυχικής, σε συνδυασμό με την κακή διατροφή, την έλλειψη άσκησης, τον καφέ και το κάπνισμα, παρ' όλο που τα τελευταία ιδίως «θεωρούνται» ότι τον «βοηθούν».



Πιστεύεται ότι με τον καπνό και τον καφέ λαμβάνονται γρηγορότερες και ορθότερες αποφάσεις. Το στέλεχος που καπνίζει πίνοντας καφέ, χαρακτηρίζεται σαν ένας πυροσβέστης που έχει πάνω του ένα μπουκάλι με βενζίνη! Είναι θέμα χρόνου η ανάφλεξη!

Είναι θέμα χρόνου η στεφανιαία νόσος για ένα άτομο που τρέφεται γρήγορα, κοιμάται λίγο, δεν ασκείται και καπνίζει!

Η σύγχρονη επιδημία της καρδιάς είναι η στεφανιαία νόσος, το βούλωμα δηλ. των αρτηριών της καρδιάς, που δημιουργεί τη στηθάγχη, τον πόνο στο στήθος και εν τέλει το έμφραγμα. Τι προκαλεί όμως τη στεφανιαία νόσο; Πέντε βασικοί παράγοντες οδηγούν σε αυτήν. Πρώτον, η κληρονομικότητα.

Δεύτερος παράγοντας είναι η χοληστερίνη και τα λιπίδια, που αποτελούν ουσίες που οφείλονται στη διατροφή μας, αλλά έχουν σχέση και με τη γενετική μας προδιάθεση.

Τρίτος παράγοντας είναι η υπέρταση. Υπάρχει και εδώ γενετική προδιάθεση, αλλά και άμεση σχέση με τον τρόπο ζωής μας. Ο διαβήτης, το σάκχαρο αποτελεί τον τέταρτο παράγοντα. Το μετράμε, το ελέγχουμε και δε το ξορκίζουμε με περιστασιακές δίαιτες. Το κάπνισμα είναι ο πιο επικίνδυνος παράγοντας που συμβάλει στην εκδήλωση στεφανιαίας νόσου. Ελάχιστες ασθένειες στα ιατρικά χρονικά δεν σχετίζονται με αυτό. Σκοτώνει ένα άνθρωπο κάθε 8 δευτερόλεπτα παγκοσμίως!

Για αυτό, περπατάτε στη φύση, τρώτε όσο το δυνατόν λιγότερο επεξεργασμένες τροφές, μην καπνίζετε, δημιουργείστε ευχάριστη και οικογενειακή ατμόσφαιρα στο χώρο εργασίας σας και ζήστε πολλά, μα πάρα πολλά χρόνια!

ΠΗΓΗ: ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Νέα της αγοράς



ΤΟ ΚΡΑΣΙ «ΓΗ ΚΑΙ ΟΥΡΑΝΟΣ» ΣΤΑ 100 ΚΑΛΥΤΕΡΑ ΚΡΑΣΙΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ.

Στα 100 καλύτερα κρασιά του κόσμου συγκαταλέγεται το κρασί «ΓΗ ΚΑΙ ΟΥΡΑΝΟΣ», από την ελληνική ποικιλία «Ξινόμαυρο» που παράγεται στην αμπελοργική ζώνη της Νάουσας από τον οινολόγο κ. Απόστολο Θυμιόπουλο, σύμφωνα με "WINE REPORT 2008" Tom Stevenson. Ο κ. Α. Θυμιόπουλος διατηρεί την ΚΑΒΑ «ΟΙΝΟΛΟΓΟΣ» στο Πανόραμα Θεσσαλονίκης. Συγχαρητήρια στον αγαπητό μας προμηθευτή ... Να είναι πάντα γερός και να προσφέρει τις γνώσεις, το κέφι, το μεράκι και την εμπειρία του σε όλους τους λάτρεις του καλού κρασιού σε όλο τον κόσμο.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΤΟΥ ΕΒΕΘ

Από τις 9 Ιανουαρίου 2008, συνεχίζονται τα εκπαιδευτικά προγράμματα του ΕΒΕΘ με το «SKILLS FOR YOUR SUCCESS», «PROJECT MANAGEMENT», «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ-BUSINESS PLAN», «ΔΙΚΤΥΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ LOGISTICS», «ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ», «COACHING», «ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ» κ.α. Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να καλείτε στο 2310 370136 & 2310 370114.



ΚΑΙ ... ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ ΚΑΙ ... ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ... ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ, ΑΠΟ ΤΑ ΣΟΥΠΕΡ ΜΑΡΚΕΤΣ

Στις αρχές του 2008, ξεκινά μέσα από τα Hyper Markets CARREFOUR, η διάθεση πιστωτικών καρτών, καταναλωτικών και στεγαστικών δανείων. Η διάθεση των παραπάνω πιστωτικών προϊόντων θα γίνει σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα για πρώτη φορά στην Ελλάδα. Οι υπηρεσίες αυτές διατίθενται εδώ και πολλά χρόνια από την αντίστοιχη αλυσίδα στην Ευρώπη.

Η ανθρώπινη σκέψη, εφόσον διευρυνθεί από μια καινούργια ιδέα, ουδέποτε θα ξαναβρεί τις αρχικές της διαστάσεις.

Όλιβερ Ουέντελ Χολις





Η Συνέντευξη του μήνα

Άννα Σφέτκου

Ιδιοκτήτρια της HEALTH & LIFE

& Master Franchisor των ANTISMOKING CENTERS

για Ελλάδα, Κύπρο & Βαλκανικές Χώρες

HEALTH & LIFE

**ANTISMOKING
CENTER**

GECON NEWS: Κα Σφέτκου, μιλήστε μας για το προφίλ και τη δραστηριότητα της εταιρίας σας HEALTH & LIFE;

A. Σφέτκου: Φέτος ανέλαβα με την επωνυμία της **HEALTH & LIFE** το δίκτυο των **ANTISMOKING CENTERS** στην Ελλάδα, την Κύπρο, τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία και τη Σερβία. Τα τελευταία 6 χρόνια λειτουργώ το μοναδικό αντικαπνιστικό κέντρο στη Θεσσαλονίκη. Αν και στο χώρο των επιχειρήσεων βρίσκομαι 20 χρόνια, με το franchising ασχολούμαι τα τελευταία 6. Τι είναι όμως το **ANTISMOKING CENTER**; Το **ANTISMOKING CENTER** αποτελεί μια σίγουρη, εύκολη και αποτελεσματική λύση για κάποιον που θέλει να κόψει το κάπνισμα. Ιδιαίτερα τη σημερινή εποχή, όσο ποτέ άλλοτε, λόγω των συνθηκών (ραγδαία αύξηση θανάτων λόγω τσιγάρου, προστασία περιβάλλοντος, σεβασμός ανθρωπίνων δικαιωμάτων-μη καπνιστές, κοινοτικοί περιορισμοί και απαγορεύσεις κ.α.) προβάλλει η ανάγκη περιορισμού του αριθμού των καπνιστών. Για αυτό και ίσως παρατηρούμε μια αυξητική τάση στην αγορά στο χώρο των υπηρεσιών-προϊόντων διακοπής του καπνίσματος.



GECON NEWS: Ποιο είναι το δυνατό σημείο των ANTISMOKING CENTERS; Γιατί ο καταναλωτής να εμπιστευτεί την υπηρεσία που παρέχετε;

A. Σφέτκου: Το δυνατό σημείο των **ANTISMOKING CENTERS** είναι η ίδια η μέθοδος (electromeridian kobra) που εφαρμόζει και τα ποσοστά επιτυχίας που εγγυώνται **95% αποτελεσματικότητα**. Συγχρόνως η μέθοδος είναι ακίνδυνη, ανώδυνη και σύντομη. Ο πελάτης δεν έχει παρενέργειες και δεν εκδηλώνει κάποιο στερητικό σύνδρομο. Είναι μια μέθοδος που δεν χρησιμοποιεί υποκατάστατα νικοτίνης, ούτε κάποιο άλλο φαρμακευτικό κατασκεύασμα. Είναι μια μέθοδος «καθαρή» και σύγχρονη.

GECON NEWS: Πώς βλέπετε το μέλλον των ANTISMOKING CENTERS; Είστε αισιόδοξη για μια πορεία εξέλιξης και ανάπτυξης;

A. Σφέτκου: Η επιτυχημένη πορεία μιας υπηρεσίας, πόσο μάλλον ενός δικτύου που δραστηριοποιείται στον τριτογενή τομέα, βασίζεται πάνω από όλα στο ίδιο το «προϊόν-υπηρεσία».

Όλα τα μέλη του δικτύου μας, έχουν εμπιστοσύνη στην μέθοδο μας και πολλοί από αυτούς την έχουν αποκτήσει λόγω ίδιας πείρας, καθώς αποτέλεσαν παλιούς πελάτες κάποιου **ANTISMOKING CENTER**. Όσο πιο «δυνατή» λοιπόν είναι μια υπηρεσία, τόσο πιο «δυναμική» θα είναι και η πορεία της. Πάνω σε αυτό βασιζόμαστε και λόγω αυτού βρίσκομαι και εγώ σε αυτή τη θέση. **Πιστεύω σε αυτό που προσφέρω.** Από εκεί και πέρα συντρέχουν και συμβάλλουν άλλοι παράγοντες, όπως η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού του δικτύου, η κατάλληλη, έγκαιρη και έγκυρη ενημέρωση του καταναλωτικού κοινού, καθώς και οι ιδιαίτερες συνθήκες της εκάστοτε αγοράς. Όλα τα παραπάνω, μια ομάδα συνεργατών, συμβούλων και εγώ, φροντίζουμε να τα ελέγχουμε και να τα διασφαλίζουμε συνεχώς. Αυτή η προσπάθεια γίνεται με στόχο την ανάπτυξη του δικτύου αλλά και την ικανοποίηση των παλιών και νέων συνεργατών, που έχουν επενδύσει κεφάλαιο και χρόνο.

Αυτή τη στιγμή λειτουργούν 9 κέντρα στην Ελλάδα (Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Χίο, Κομοτηνή) και άλλα 3 στην Κύπρο και ευελπιστούμε η επιτυχημένη συνταγή να εξαπλωθεί και σε άλλες πόλεις της Ελλάδος. Πέρα όμως από την εξάπλωση του δικτύου, η **HEALTH & LIFE** έχει προγραμματίσει μέσα στο 2008 να διευρύνει την γκάμα των προσφερόμενων υπηρεσιών των **ANTISMOKING CENTERS**, εντάσσοντας σε αυτές, θεραπεία για διαταραχές ύπνου (αϋπνία) αλλά και διατροφικές διαταραχές (βουλιμία).

Ο αναπτυξιακός μας στόχος, δεν συμπίπτει μόνο στην χωροταξική επέκταση του δικτύου αλλά και με την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Το επίπεδο των τελευταίων συμπληρώνει και ολοκληρώνει την επιτυχία των **ANTISMOKING CENTERS**.





Κάποιοι από εσάς έχετε ακουστά το όνομα Μουχάμαντ Γιούνους, κάποιοι άλλοι ίσως είστε ενήμεροι για το έργο του. Είναι ο κάτοχος του νόμπελ Ειρήνης για το 2006, γνωστός και ως «Τραπεζίτης των φτωχών». Ο δρ. Μουχάμαντ Γιούνους είναι οικονομολόγος και ιδρυτής της τράπεζας Grameen. Η τράπεζα αυτή έχει το χαρακτηριστικό γνώρισμα να δανειοδοτεί μόνο φτωχούς στο Μπαγκλαντές. Πώς λειτουργεί;

Ο δρ. Γιούνους αποφασίζει να δανείσει με δική του εγγύηση 27 δολάρια από τράπεζες, σε 42 συνανθρώπους του, στους οποίους οι τράπεζες αρνούνταν να δανείσουν το ποσό αυτό. Η λογική των τραπεζών είναι να δανείζουν μόνο σε αυτούς που έχουν, έτσι το τραπεζικό σύστημα δεν επιτρέπει σε κάποιον φτωχό να δημιουργήσει μια μικροεπιχείρηση, ώστε να ξεφύγει από τη φτώχεια.



Το 1983 ίδρυσε την Grameen Bank και έκτοτε έχει χρηματοδοτήσει 7,5 εκατομμύρια φτωχούς στη χώρα του, από τους οποίους το 97% είναι γυναίκες, οι οποίες κατοικούν σε 73.000 χωριά. Για αυτό η τράπεζα είναι γνωστή και με το όνομα Village Bank. Η τράπεζα αυτή χορηγεί άτοκα μικροδάνεια σε φτωχές οικογένειες και τις βοηθά να αποκτήσουν στέγη, να μορφώσουν τα παιδιά τους και να δημιουργήσουν μικροεπιχειρήσεις.

Αποτέλεσμα αυτών των ενεργειών ήταν να δημιουργηθούν στο Μπαγκλαντές, από το 1984, περίπου 650.000 κατοικίες των οποίων νόμιμοι ιδιοκτήτες είναι μόνο γυναίκες.

Η τράπεζα μέχρι σήμερα έχει χορηγήσει 6 δις δολάρια και το ποσοστό της επιστροφής αυτών των δανείων φθάνει το 99%. Με ανύπαρκτη γραφειοκρατία και μηδενικά έξοδα επικοινωνίας, η τράπεζα είναι κερδοφόρα, αυτάρκης σε κεφάλαια και έχει να δεχτεί δωρεές από το 1995. Οι καταθέσεις των μελών της τράπεζας ξεπερνούν το 143% των χορηγηθέντων δανείων, και με βάση πρόσφατη έρευνα της, το 58% των δανειοληπτών της έχει ξεπεράσει τη γραμμή της φτώχειας.

Τεράστια είναι επίσης η έμφαση που δίνει η τράπεζα στην εκπαίδευση. **Σλόγκαν** της είναι

«Μόρφωση πρώτα, εργασία μετά».

Η τράπεζα προσφέρει κάθε χρόνο 30.000 υποτροφίες. Από τους υπότροφους αυτούς, εξάλλου, έχουν αναδειχτεί και οι 26.000 εργαζόμενοι στην τράπεζα, οι οποίοι έχουν καθήκον να επισκέπτονται καθημερινά τους φτωχούς στα χωριά και να τους συμβουλεύουν. Αντί οι πελάτες να πηγαίνουν στην τράπεζα, πηγαίνει η τράπεζα σε αυτούς, προσεγγίζοντας τους με την καρδιά και όχι τη ψυχρή τραπεζική λογική.

Από τους νέους και τα παιδιά που έχουν φοιτήσει με δαπάνες της τράπεζας, οι 20.000 έχουν πάρει εκπαιδευτικά δάνεια και σήμερα σπουδάζουν ιατρική, μηχανική και διοίκηση επιχειρήσεων. Ο δρ. Γιούνους πιστεύει ότι η ελεημοσύνη δε βοηθά τους φτωχούς, διότι διαιωνίζει τη φτώχεια. ΟΙ φτωχοί χρειάζονται τα μέσα για να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν τα αμέτρητα προσόντα που διαθέτει ο άνθρωπος. Η ομάδα του δρ. Γιούνους κάνει τα πάντα για να ωθήσει τους ζητιάνους να γίνουν επιχειρηματίες



«Έχουμε φτωχούς στον κόσμο γιατί είμαστε πεπεισμένοι ότι η φτώχεια είναι μέρος του ανθρώπινου πεπρωμένου. Η αντίληψη μας αυτή δεν κάνει τίποτα περισσότερο από το να διαιωνίζει τη φτώχεια. Αν λοιπόν θεωρούμε τη φτώχεια απαράδεκτη, πρέπει να δημιουργήσουμε έναν κόσμο απελευθερωμένο από αυτήν, στον οποίο το επιχειρείν θα αποτελεί ανθρώπινο δικαίωμα».

Πηγή: Manager-αποσπάσματα από την ομιλία του Δρ. Γιούνους στο συνέδριο της ΕΕΔΕ και του EFQM

Η συμβουλή του μήνα

ΟΔΗΓΙΕΣ...ΣΩΣΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΣΕ ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΔΕΙΠΝΟ



Ένα ακόμα βαρετό και αποπνικτικό δείπνο ή μια αξέχαστη και ενδιαφέρουσα συνάντηση; Ανεξάρτητα από τον τύπο του δείπνου όπου συμμετέχετε, σας παρουσιάζουμε κάποιους κανόνες, που θα σας βοηθήσουν να αφήσετε τις καλύτερες εντυπώσεις.

1. Μην ντρέπεστε να φάτε. Σκοπός του δείπνου είναι να συμμετέχετε εκεί μαζί με άλλους συναδέλφους. Πιθανότατα και εκείνοι να είναι πεινασμένοι. Σίγουρα, όλοι νιώθουν καλύτερα και πιο άνετα με γεμάτο στομάχι.



2. Προσέξτε τους τρόπους σας. Θυμηθείτε τι σας έχουν πει οι γονείς σας: μη μασάτε με το στόμα ανοιχτό, μην απλώνετε τα χέρια σας επάνω στο τραπέζι, μην γυρνάτε πίσω την καρέκλα σας και μην μιλάτε με το στόμα γεμάτο.

3. Μην πετάγεστε πρώτος για να παραγγείλετε. Περιμένετε τη σειρά σας και δώστε προτεραιότητα στις κυρίες.

4. Εάν στο συγκεκριμένο δείπνο το αλκοόλ δεν επιτρέπεται, μην παραγγείλετε. Αντίθετα, αν το κλίμα το επιτρέπει, μπορείτε να παραγγείλετε ένα-δύο ποτά.



5. Υπάρχει αμηχανία; Ενθαρρύνετε τους ανθρώπους να αισθανθούν άνετα και ξεκινήστε εσείς τη συζήτηση. Μπορείτε να αναφερθείτε στην ατμόσφαιρα και στο στυλ του εστιατορίου, στην κίνηση που είχε μέχρι να φτάσετε στο εστιατόριο κ.λ.π.

6. Μην παραγγείλετε το πιο ακριβό πιάτο από τον κατάλογο. Περιοριστείτε σε κάποιο με μέση τιμή. Στην περίπτωση που πληρώνετε εσείς τον λογαριασμό, ενθαρρύνετε τους συναδέλφους σας να παραγγείλουν ότι τους αρέσει ανεξάρτητα από την τιμή.

Μπορείτε να πείτε κάτι όπως: «Το φιλέτο φαίνεται υπέροχο. Νομίζω ότι θα πάρω ένα. Αρέσει σε κάποιον το φιλέτο; Εάν σας αρέσει πρέπει να το δοκιμάσετε. Έχω ακούσει ότι το φτιάχνουν υπέροχα εδώ!».

7. Ενημερώστε τον σερβιτόρο να σας φέρει το λογαριασμό πριν ολοκληρωθεί το δείπνο.

8. Αν ο σκοπός του δείπνου είναι επαγγελματικός, κρατήστε το βασικό θέμα στην κορυφή της συζήτησης. Αν είναι δείπνο για τη βελτίωση των σχέσεων σας με τους συναδέλφους σας, ρωτήστε τους για τον εαυτό τους, για τα παιδιά τους, για τα αγαπημένα τους σπορ, ταινίες, τραγούδια και γενικότερα για να ενδιαφέροντα τους. Οι άνθρωποι λατρεύουν να μιλάνε για τον εαυτό τους. Αφήστε τους λοιπόν!



Πηγή: Manager

