



Lēmumu pieņemšana paaudžu pētījumu kontekstā

ZANDA RUBENE, LU PROFESORE

Tēmas izklāsts

- ▶ Kas ir paaudžu pētījumi? Kas un kādēļ tos pēta?
- ▶ Kādas ir dažādu paaudžu uzņēmēju specifiskās iezīmes?
- ▶ Kas raksturīgs lēmumu pieņemšanai paaudžu pētījumu kontekstā?
- ▶ Ko no šī visa varam mācīties?

Paaudžu pētījumi

- ▶ Sociālo zinātņu interese par paaudžu pētījumiem 20. gs. beigās ir **pārmaiņu sabiedrības** radīto sociālo transformāciju izraisīta.
- ▶ Būtiska **cilvēku dzīvildzes palielināšanās** rada izmaiņas paaudžu attiecību loģikā.
- ▶ **Sociālās kopienas efektīvai funkcionēšanai.**
- ▶ **Dažādu profesionāļu uzvedības īpatnību/vajadzību izpētei.**

Lēmumu pieņemšana un paaudzes???

- ▶ Mūsdienās lēmumu pieņemšanas procesā ir iesaistītas piecas dažādas paaudzes!
- ▶ **Personas vecums ir viens no visredzamākajiem paaudžu attieksmju un uzvedības atšķirību rādītājiem lēmumu pieņemšanā.**
- ▶ Lēmumu pieņemšanas īpatnības rezultējas sociālajā un ekonomiskajā līdzdalībā.

Paaudžu pētījumi

Klusā paaudze (20.gs. 20. gadu beigām līdz 40. gadu vidum)

Baby Boomers, Dumpinieki (1945 – 1960)

X paaudze (1961 – 1981)

Millenium jeb Y paaudze (1982 – 2000)

Z paaudze jeb Digitālie bērni (2001 – 2012)

A paaudze jeb Digitālie mazuļi (2013 – 2025)

Kas ir x paaudze?

- ▶ **VĒRTĪBAS: STABILITĀTE/ATBILDĪBA/NOVĒRTĒJUMS/HIERARHIJA.**
- ▶ Uzauguši ekonomiskās un politiskās stabilitātes apstākļos - **nav pieraduši pie pārmaiņām, uztver tās kā draudus** (piemēram, darba maiņu uztver kā traģēdiju; cenšas atlikt jaunu paradumu konstruēšanu).
- ▶ Audzināti uz paklausību – **disciplīna svarīgāka par pašu vajadzībām**; raksturīga pazemināta pašapziņa, ļoti bieži nejūtas pietiekami «labi» un novērtēti.
- ▶ **Baidās kļūdīties** – kļūdīšanās vēl vairāk pazemina jau tā «ne pārāk augsto» pašvērtējumu.

X paaudzes uzņēmēja raksturojums

- ▶ **Ļoti labi** uzdevumu un noteikumu **izpildītāji**;
- ▶ **Lieki neriskē** (patīk izmēģinājuma periods, naudas atgriešanas iespējas, servisa garantija utt.); **Cenšas ietaupīt līdzekļus** (ja neparedzēti izdevumi);
- ▶ Darbs nav pašmērķis, bet gan ir līdzeklis dzīves mērķu sasniegšanai – bieži nestrādā savu sapņu darbu, **priekšroku dod darbam, kas ir stabilu ienākumu garantija, mazais business**, pašnodarbinātie;
- ▶ Pārslogoti un neuzticas nevienam — ne valdībai, ne darbiniekiem un noteikti ne bankām.

X paaudze un lēmumu pieņemšana

- ▶ Radikālu lēmumu pieņemšanā ir ļoti piesardzīgi, jo baidās zaudēt stabilitāti un iziet no komforta zonas;
- ▶ «**Viss būs slikti**» scenāriju attīstītāji;
- ▶ Mēģina pieņemt «**pareizo lēmumu**»; nepieņems lēmumu, kamēr nebūs pārbaudījuši visas iespējas;
- ▶ Lēmumu pieņemšanā balstās uz tuvāko paziņu loka viedokli;
- ▶ **Bet, ja lēmums reiz tiek pieņemts, pie tā strikti pieturas.**

Kas ir Millenium jeb Y paaudze?

- ▶ Tehnoloģiju lietotāju paaudze; tolerances un narcisma paaudze. **VĒRTĪBAS: TIESĪBAS /ATVĒRTĪBA PĀRMAINĀM /ILGTSPĒJĪBA/KOMANDA.**
- ▶ Dzīvo šeit un tagad – ir orientēti uz tuvajiem dzīves mērķiem un savām tiesībām; audzināti par pašapzinīgākiem cilvēkiem nekā X paaudze.
- ▶ Pārliecināti par savu pārākumu – lielākā daļa uzskata, ka viņiem ikvienā situācijā ir taisnība.
- ▶ *Pītera Pena sindroms* – «pieaugušo dzīves standartu» nozīmes mazināšanās, to atlikšana, jauniešu dzīves posma pagarināšanās.

Y paaudzes uzņēmēja raksturojums

- ▶ Pilnas slodzes darbs un **vēl viens ienākumu avots**; elastīgā iespēja nopelnīt papildu naudu ir svarīga;
- ▶ **Darbs komandā kā prioritāte**; orientēti nevis uz konkurenci, bet uz sadarbību;
- ▶ «Stabilitātes izjūtas» nepieciešamības mazināšanās;
- ▶ Tūlītējā apmierinājuma paaudze; nav krājēji un stabilā dzīves pamata veidotāji - pragmatiskie ideālisti – **nepieciešamība strauji nopelnīt un baudīt dzīvi** ir priekšplānā;
- ▶ **Izvēlīgi** un ne vienmēr meklē lētāko piedāvājumu.

Y paaudze un lēmumu pieņemšana

- ▶ **Pārmaiņas nebiedē, tādēļ riskē un lēmumus pieņem droši;**
- ▶ Taču risku uzņemšanās ir pragmatiska, jo nav tik liela finansiālo iespēju spilvena (kā X paaudzei bija līdz 2008.g.), uz kuru paļauties, veidojot jaunu uzņēmumu;
- ▶ Pieņemot lēmumus, pievēršas atsauksmēm tiešsaistē;
- ▶ **Nebaidās apšaubīt autoritāšu viedokļus;**
- ▶ Lēmumi saistīti ar īsāku laika posmu nekā X paaudzei.

Kas ir Z paaudze?

- ▶ Z paaudze jeb postmillenniālu, mājas/iekštelpu paaudze, kurus audzinājuši ekstrēmi rūpīgi un aizsargājoši vecāki. **VĒRTĪBAS: TIESĪBAS, TIEŠSAISTE/PERSONĪGĀ DROŠĪBA/VIRTUĀLĀ KOMANDA.**
- ▶ Piedzimuši bīstamā pasaulē pēc 2001. gada 11. septembra un lielās ekonomiskās recesijas.
- ▶ Liela vēlme pēc brīvības – nav tendēti pakļauties, no mazotnes pieraduši, ka viņu viedoklim ir nozīme.
- ▶ Tiek prognozēts, ka nerasniegs savu vecāku labklājības līmeni, bet viņiem arī tas nebūs vajadzīgs – svarīgākas ir iespējas un telpa daudzpusīgai attīstībai.

Z paaudzes uzņēmēja raksturojums

- ▶ Neakcentē atšķirības starp virtuālo un reālo komunikāciju, **saziņa prioritāri notiek ar tehnoloģiju starpniecību**;
- ▶ Stingras robežas starp darbu un privāto dzīvi; **pašrealizācija** netiek meklēta tikai darbā, bet galvenokārt brīvā laika un virtālā **sociālo kontaktu laukā**.
- ▶ Uzsāk jaunu uzņēmējdarbības inovāciju laikmetu, akcentē **zīmolu kvalitāti, caurspīdīgumu un sociālo aktīvismu**;
- ▶ Attālinātas darba iespējas, **digitālais business**.

Z paaudze un lēmumu pieņemšana

- ▶ Lēmumu pieņemšanā līdzinās X, nevis Y paaudzei;
- ▶ Izmanto digitālos resursus, lai salīdzinātu cenas, ērtības, pieejamību un vērtējumus, lai veiktu iespējami izglītotāku izvēli;
- ▶ No vienas puses piemīt spēja domāt ārpus rāmjiem, no otras – instrukciju nepieciešamība, lai saprastu rīcības algoritmu.
- ▶ Svarīga ir **darbību optimizēšana** (kas izskatās pēc slinkuma un nevēlēšanās darboties) – radošums un enerģija tiek ieguldīti tajā, lai saprastu kā mērķi sasniegt ātri un ar pēc iespējas mazāku darbību skaitu; tuvo mērķu aktualitāte pār tālajiem.
- ▶ Nepieciešamība **saprast notiekošā mērķi**, optimālo darbību veikšanai: jautāšana pēc jēgas un drošības garantijām.

Ko no šī visa varam mācīties?

- ▶ Paskatīties uz sevi no malas, salīdzināt ar citām paaudzēm un saprast paradumus;
- ▶ Savu un citu vajadzību apzināšanās palīdz pilnveidot komunikāciju;
- ▶ Mācīties no citu stiprajām pusēm; strādāt pie saviem deficītiem;
- ▶ Svarīgākās uzņēmēju īpašības: vajadzība pēc sasniegumiem, vajadzība pēc autonomijas, radošums, saprātīga riska uzņemšanās vistiešākā veidā saistās ar lēmumu pieņemšanu.
- ▶ Dzīves māksla jeb prasme dzīvot skaistu un labu dzīvi sakņojas mūsu izvēlēs un lēmumos. (V. Šmids)