

सङ्ग साहसिकता

संभवित साहसिको माटे मार्गदर्शिका

GURINDER "RICKY" SINGH

સફળ સાહસિકતા

આ પુસ્તક કોપીરાઈટ છે. આ પુસ્તકમાં વપરાયેલ તમામ અવતરણો ગૌણ સ્ત્રોતોમાંથી છે. જો આ પુસ્તકમાંથી અવતરણ હોય, તો કૃપા કરીને અનુરૂપ સંદર્ભનો ઉપયોગ કરો. જો રિકી સિંઘને ટાંકતા હો, તો કૃપા કરીને ક્વોટનો સંદર્ભ આપો.

વેબસાઇટ

www.ricky-singh.com

આ પુસ્તકની વધારાની નકલો મંગાવવા માટે, કૃપા કરીને મુલાકાત લો:

Amazon.com

અથવા રિકી સિંઘનો સંપર્ક કરો:

ઈ-મેલ: 711ricky@gmail.com

302-740-7066

કૃપા કરીને તમારું નામ અને ફોન છોડો

નંબર અને લેખક સંપર્ક કરશે

તમે તમે ટેક્સ્ટ સંદેશાઓ પણ મોકલી શકો છો.

દ્વારા પ્રકાશિત: રિકી સિંઘ

દ્વારા વિતરિત: કિન્હલ ડાયરેક્ટ પબ્લિશિંગ

Book is Copyrighted-----Gurinder Singh

ISBN: 97984947251

સમર્પણ

આ પુસ્તક એવા તમામ સંભવિત સાહસિકોને સમર્પિત છે જેઓ વ્યવસાય શરૂ કરવાનું વિચારી રહ્યા છે. તે હાલના ઉદ્યોગસાહસિકોને પણ સમર્પિત છે જેઓ તેમના વ્યવસાયિક પ્રયાસોને વધુ વિકસાવવા માટે પ્રેરિત થઈ શકે છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા એ મૂડીવાદી સમાજનો પાયો છે અને માનવ પ્રગતિની શ્રેષ્ઠ સંભાવના તરીકે સેવા આપે છે. તેથી, આ પુસ્તક તમને, વાચકને હૃદયપૂર્વક સમર્પિત છે.

સ્વીકૃતિઓ

ઉદ્યોગસાહસિકતામાં મારી સફળતા ઘણા માર્ગદર્શકોને કારણે છે જેમણે મને સફળતા તરફ ખૂબ જ મુશ્કેલ અને અનિશ્ચિત માર્ગો પર માર્ગદર્શન આપ્યું છે. હું આ માર્ગદર્શકો અને અન્ય ઘણા લોકોને સ્વીકારું છું જેમણે મને વ્યવસાયિક સફળતા તરફની મારી સફરમાં પ્રોત્સાહિત કર્યા છે.

વધુમાં, હું મારી પત્ની મનજીત કૌરને મારા તમામ વ્યવસાયિક પ્રયાસોમાં સતત સમર્થન આપવા બદલ ઓળખવા ઈચ્છું છું. તેણીની ધીરજ, સ્થિરતા અને ડહાપણ હંમેશા મને ટેકો આપે છે. ઘણા ધંધાકીય પ્રયાસોને લીધે, હું ઘરે ઈચ્છું તેટલો સમય પસાર કરી શક્યો નથી, અને મારી પત્નીએ અમારા બંને બાળકોના ઉછેર સાથે અસાધારણ કામ કર્યું છે. તે તેની સાથે જ છે. સમર્થન અને પ્રોત્સાહન કે હું મારા વ્યવસાયિક સાહસો અને વ્યક્તિગત સિદ્ધિઓને વિસ્તારવામાં સક્ષમ બન્યો છું.

सामग्री

त्रय मार्गदर्शक सिद्धांतो

1

अन्तरप्रेन्योरशिपनो परियय

3 - 52

सङ्ग साहसिकोनी गुणवत्ता

54 - 115

सर्जनात्मकता

55

समर्पण

57

लवयीकता

59

नेतृत्व

61

पेशन

63

आत्म विश्वास

66

स्ट्रीट स्मार्ट

68

ઉદ્યોગસાહસિક દ્રષ્ટિ

70

ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા

73

તકની ઓળખ

75

શિસ્ત

78

સ્વ-જાગૃતિ

80

સંસાધન

82

પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા

84

સહાનુભૂતિ

86

સ્વયં પ્રોત્સાહન

88

મુશ્કેલ લક્ષ્યો હાંસલ કરવા

90

સ્થિતિસ્થાપકતા

93

સ્વ અસરકારકતા

95

નિયંત્રણ સ્થાન

97

અનિશ્ચિતતા સહનશીલતા

99

જોખમ લેવું

101

વ્યવસ્થાપન

104

સ્વ-સ્પર્ધા

106

ગ્રાહક ઓરિએન્ટેશન

108

નેટવર્કની ક્ષમતા

110

આશાવાદ

113

સંદર્ભ

116-119

લેખક વિશે

120

ત્રણ માર્ગદર્શક સિદ્ધાંતો

માત્ર એક વિચાર હોવો પૂરતો નથી. એક મહાન કાર્ય નીતિની જરૂર છે અને પંચોને શોષવા માટે પેટ હોવું જોઈએ. ઉતાર-ચઢાવમાંથી પસાર થવા માટે મજબૂત મનોબળ કેળવવું જોઈએ જે અનિવાર્યપણે કોઈપણ વ્યવસાય સાહસને અનુસરશે.

- રિકી સિંઘ

ઉદ્યોગસાહસિકતા સમાજના મૂલ્યો અને સમાજના મૂલ્યો સાથે કેવી રીતે ગૂંથવું તે શીખવાથી શરૂ થાય છે.

- રિકી સિંઘ

એક ઉદ્યોગસાહસિકની વિશેષતા એ છે કે જેમ-જેમ વિકાસ થાય છે તેમ-તેમ પરિસ્થિતિ બદલાતી રહે છે અને નવીન અને અનુકૂળનશીલ ઉકેલો લાવવામાં સક્ષમ બનવું. જે નફો કરતી વખતે ગ્રાહકો/ગ્રાહકોને સેવા આપી શકે છે.

- રિકી સિંઘ



એમિલ જેલીનેક-મર્સિડીઝ (1853-1918), અહીં તેના ફોનિક્સ ડબલ-ફેટોનના સ્ટીયરિંગ વ્હીલ પર, એક યુરોપિયન ઉદ્યોગસાહસિક હતા જેમણે પ્રથમ આધુનિક કાર ડિઝાઇન કરવામાં મદદ કરી હતી.^{૦.૧}

એન્ટરપ્રેન્યોરશિપનો પરિચય



પૈસા, પૈસા અને વધુ પૈસા! મોટાભાગના લોકોને પૈસા જોઈએ છે અને તેમાંથી વધુ જોઈએ છે. નાણાકીય અને વ્યક્તિગત ધ્યેયો સિદ્ધ કરવા માટે જીવનમાં ઘણા રસ્તાઓ અપનાવી શકાય છે. કોઈ શંકા વિના, ઉદ્યોગસાહસિકતા લગભગ કોઈ પણ નોકરીમાં, અન્ય કોઈ માટે કામ કરીને વર્તમાન નાણાકીય મર્યાદાઓને તોડવાનો એક માર્ગ પ્રદાન કરે છે. પોતાના વ્યવસાયમાં નાણાકીય વૃદ્ધિની શક્યતાઓ કોઈ બીજાના વ્યવસાયમાં કર્મચારી હોવા કરતાં ઘણી વધી જાય છે. તેમ છતાં, ઉદ્યોગસાહસિકતા દરેક માટે નથી. જોખમો છે, વ્યક્તિની દ્રષ્ટિ માટે ફરજિયાત સંપૂર્ણ પ્રતિબદ્ધતા સાથે લાંબા કલાકો.

મૂડીવાદી પ્રણાલીમાં પોતાના સમુદાય અને સમાજને મૂલ્યવાન કંઈક પ્રદાન કરવાના વિચાર સાથે ઉદ્યોગસાહસિકતા. મૂલ્ય બનાવવાની અને કાઢવાની ક્ષમતા વ્યક્તિના વ્યવસાયની શરૂઆતના મૂળમાં છે. સફળતાની અનિશ્ચિતતાને જોતાં અસંદિગ્ધ જોખમો છે અને અમુક પ્રયાસોમાં, જોખમો સામાન્ય રીતે શરૂ કરેલ વ્યવસાયમાં જે સામનો કરવામાં આવે છે તેનાથી વધુ હોઈ શકે છે. તેમ છતાં, એક ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે, કોઈપણ નવા વ્યવસાયને ડિઝાઇન કરવા, લોન્ચ કરવા અને સફળતાપૂર્વક ચલાવવાની ક્ષમતાને વિકાસની જરૂર છે. આવા વિકાસના ઘણા પાસાઓ છે, જેમ કે નિપુણતા અને અમુક જોખમો સ્વીકારવાની સાથે વ્યવસાયિક સાહસ શરૂ કરવાની ઈચ્છા, છેવટે નફો મેળવવા માટે. હાલના ઉત્પાદનને પહોંચાડવા અથવા હાલમાં અસ્તિત્વમાં ન હોય તેવી નવી પ્રોડક્ટ/સેવા બનાવવા માટે નવા અભિગમની કલ્પના કરવાની ક્ષમતા એવા લોકોમાં વિકસી શકે છે જેઓ વ્યવસાયની

તકોમાં રસ ધરાવતા હોય. વધુમાં, ઉત્પાદન/સેવા માટે વ્યક્તિના જુસ્સાને વિકસાવવા માટે શિક્ષણ, આગળ શીખવાની ઇચ્છા અને સફળતાની દિશામાં સચોટ પગલાં લેવાની જરૂર છે.

એમાં કોઈ શંકા નથી કે કર્મચારી તરીકે કામ કરવાથી ઘણા ફાયદાઓ પણ થઈ શકે છે, જેમ કે વધુ સુરક્ષા, આવકની સ્થિરતા અને જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ રજા પર હોય ત્યારે "કામ પૂર્ણ થઈ જાય" તેવી ભાવના. ઉદ્યોગસાહસિકતા, ખાસ કરીને પ્રારંભિક તબક્કામાં, ઘણી અનિશ્ચિતતાઓ હોય છે જેનો હિંમત, સખત પરિશ્રમ અને પ્રારંભિક સ્ટાર્ટ-અપ પડકારો હોવા છતાં આગળ વધવાનું ચાલુ રાખવાની અવિરત ભૂખ સાથે સામનો કરવો પડે છે. ઉદ્યોગસાહસિકો એવા લોકો છે જેઓ વ્યવસાયો બનાવે છે અને આમ, સમાજને આગળ લઈ જાય છે.

એ પણ એક હકીકત છે કે સ્ટાર્ટ-અપ વ્યવસાયોની નોંધપાત્ર ટકાવારી ઘણા પરિબલોને કારણે બંધ થવી જોઈએ જેમ કે નબળા વ્યવસાયિક નિર્ણયો, યોગ્ય વ્યવસાય આયોજનનો અભાવ, સરકારી નીતિઓની જાગૃતિનો અભાવ, આર્થિક અસ્થિરતા, બજારની માંગમાં વધઘટ વગેરે. વૃદ્ધિ, પર્યાપ્ત પૂર્વ આયોજન સાથે આ મુશ્કેલીઓમાં નેવિગેટ કરવાની આંતરિક શક્તિ વ્યક્તિને શોધો, તકનીકો અને નવા અભિગમોને સક્ષમ ઉત્પાદનો અને સેવાઓમાં અનુવાદિત કરવાની મંજૂરી આપે છે. વ્યવસાયની તકોને ઓળખવી, તકોનો ઉપયોગ કરવા માટે જરૂરી સંસાધનોને નિર્ધારિત કરવા, અને તેમને કોઈની શૈક્ષણિક અને કાર્ય પૃષ્ઠભૂમિ સાથે મેચ કરવાથી વ્યક્તિ ઉદ્યમી બનવાની સંભાવનાને ઉદ્દેશ્યપૂર્વક ધ્યાનમાં લેવાની મંજૂરી આપે છે. ઘણા લોકો ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનું સપનું જોતા હોવા છતાં, આવા સપનાઓનું વાસ્તવિકકરણ વર્તમાન બજારના વલણોના સ્પષ્ટ અભ્યાસથી શરૂ થાય છે જ્યાં આર્થિક સંસાધનોને એક ક્ષેત્રમાંથી બીજા ક્ષેત્રમાં ખસેડી શકાય છે. ઉચ્ચ ગુણવત્તા, ઉત્પાદકતા, ઉપજ અને ઉપભોક્તા સંતોષના નવા ક્ષેત્રમાં આવા સ્થાનાંતરણને કોઈપણ સંભવિત ઉદ્યોગસાહસિકના મગજમાં જાળવવાની જરૂર છે. તકોની ઓળખ કરવી, સમાજની અંદરની જરૂરિયાતને ઓળખવી અને નફો પેદા કરવા માટે સંસાધનોને ફરીથી જોડવા માટે સર્જનાત્મક દ્રષ્ટિકોણ એ કોઈપણ વ્યવસાયિક પ્રયાસ શરૂ કરતા પહેલા પૂરતો સમય કાઢવાનો એક ભાગ છે. તકને ઓળખવાની ક્ષમતા એ એક જરૂરી પ્રથમ પગલું છે. આના માટે ખુલ્લા મનની, આવા માર્ગની મુસાફરી કરનારા અન્ય લોકોનું સારું માર્ગદર્શન અને ધીરજની જરૂર છે. ધીરજ અને કાળજીપૂર્વક

અભ્યાસ કર્યા વિના, જેઓ ભાવનાત્મક રીતે ઝડપી નફો મેળવવા માટે પ્રેરિત છે તેઓ થોડો સમય, પૈસા અને શક્તિ ગુમાવી શકે છે. આવા નુકસાન નિરાશાજનક છે. ભાવનાત્મક રીતે ડ્રેઇન કરે છે, અને નાણાકીય રીતે વિનાશક હોઈ શકે છે. આથી, શ્રેષ્ઠ આયોજન, સંશોધન, અભ્યાસ, ધૈર્ય અને પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા બિનજરૂરી જોખમ સામે રક્ષણાત્મક કવચ બનાવે છે.

સમાજને ઉત્પાદન/સેવા, અલગ રીતે અથવા નવીન રીતે ઓફર કરવી એ કોઈપણ વ્યવસાયિક પ્રયાસ માટે કેન્દ્રિય છે. ઘણા લોકો અંતિમ ધ્યેય પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે જેમ કે સંપત્તિ સંચય, નામ, ખ્યાતિ, વગેરે, પરંતુ તે બધું વિશિષ્ટ અને રચનાત્મક રીતે સમાજની સેવા કરવા વિશે છે. એકવાર સર્જનાત્મક ગુણો જાગૃત થઈ ગયા પછી, ઉદ્યોગસાહસિક મનમાં નવી શક્યતાઓ ઉદભવે છે જ્યાં સમાજની જરૂરિયાતો અને ઈચ્છાઓને મોખરે રાખવામાં આવે છે. વર્તમાન ઉત્પાદન/સેવાને વધુ કાર્યક્ષમતા અને ઉન્નત અપીલ સાથે પ્રદાન કરવું શક્ય છે. નવા ઉત્પાદનો/સેવાઓ બનાવવાની અને ઉપભોક્તા માંગ પેદા કરવાની પણ શક્યતા છે. આવી નવીનતા દુર્લભ હોય છે અને વ્યક્તિના વ્યવસાયને વધુ ઊંચાઈએ લઈ જવાની સાથે મોટી સંખ્યામાં લોકોને પ્રભાવિત કરવાની મોટી સંભાવના ધરાવે છે. નફો કમાવવા માટે નવા વ્યાપારી સાહસ(ઓ) વિકસાવવા અને તેમાં ભાગ લેવાની ક્ષમતા અને ઈચ્છા બજારમાં નવા ઉત્પાદનો/સેવાઓને દાખલ કરવાની મંજૂરી આપે છે. આવી દ્રષ્ટિ વિવિધ રીતે સમાજોના સામાજિક-આર્થિક વિકાસમાં ફાળો આપે છે.

ઉપભોક્તાની જરૂરિયાતો/ઈચ્છાઓ/ઈચ્છાઓનો સંતોષ મેળવવો એ ઉદ્યોગસાહસિક સાહસોમાં કેન્દ્રિય છે. આને સતત બજાર તપાસની જરૂર છે જે હાલની ગ્રાહક જરૂરિયાતોની આંતરદૃષ્ટિ પ્રદાન કરે છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા ઔપચારિક અને અનૌપચારિક વ્યવસાયિક પ્રયાસો દ્વારા બેરોજગારીના તફાવતને દૂર કરવામાં મદદ કરે છે જે વિકાસશીલ અને અદ્યતન રાષ્ટ્રોમાં મોટી સંખ્યામાં લોકોને નોકરી પર રાખી શકે છે. કરની ચુકવણી દ્વારા, વ્યવસાયો સરકારી આવકમાં ફાળો આપે છે જે પરિણામે આર્થિક વિકાસમાં યોગદાન અને વિકાસના સંદર્ભમાં કોઈપણ રાષ્ટ્રના સર્વાંગી વિકાસ અને સંરક્ષણને વેગ આપે છે. ઉદ્યોગસાહસિક પ્રોજેક્ટ્સ તેમના પડોશમાં માળખાકીય

વિકાસને ખોલે છે. વ્યવસાયો શરૂ કરવાથી ઘણીવાર પરિવહન અને સંદેશાવ્યવહાર નેટવર્કની વૃદ્ધિ થાય છે, જે કંપનીઓ દ્વારા બનાવેલ ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરની જરૂરિયાત દ્વારા સંચાલિત થાય છે. સારા પરિવહન અને સંદેશાવ્યવહારના આઉટલેટ્સનો લાભ લઈને, એન્ટરપ્રાઈઝ સ્થાનિકોને સુધારી શકે છે, સમૃદ્ધ વ્યવસાયોને મૂળ બનાવવા માટે સક્ષમ બનાવે છે.

ઉદ્યોગસાહસિકો કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારીમાં તેમની ભાગીદારી દ્વારા કોઈપણ સમાજના વિકાસ માટે જરૂરી શિક્ષણ, આરોગ્યસંભાળ, વ્યવસાયિક તાલીમ અને માર્ગદર્શન અને અન્ય સામાજિક પૂર્વજરૂરીયાતો માટે ઇન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરના નિર્માણમાં ભાગ લે છે અને યોગદાન આપે છે. લગભગ 200 વર્ષો સુધી, ઉદ્યોગસાહસિક પરાક્રમે નોંધપાત્ર આર્થિક પ્રગતિને વેગ આપ્યો. નવીન ઉત્પાદનો/સેવાઓ દ્વારા નોંધપાત્ર નવીનતા ચક્રો શરૂ થયા છે, જે બજારના ફેરફારોનો સામનો કરવા માટે મૂડીવાદી વ્યવસ્થાની સ્થિતિસ્થાપકતા દર્શાવે છે.

મૂડીવાદની સ્થિતિસ્થાપકતા એ મૂડીવાદનું લક્ષણ છે જે માનવ સ્વભાવ સાથે પડઘો પાડે છે અને વિકાસ પામે છે. કોઈપણ અર્થતંત્રની કેશમાંથી પુનઃપ્રાપ્ત થવાની અને પોતાને પુનઃસ્થાપિત કરવાની ક્ષમતા એ આર્થિક પરિસ્થિતિઓને ધ્યાનમાં લીધા વિના માલસામાન અને સેવાઓના પુરવઠાની નવીન પદ્ધતિઓની જટિલ પ્રકૃતિને શ્રદ્ધાંજલિ છે. માનવ ઇતિહાસમાં અસંખ્ય વોટરશેડ ક્ષણો ઉદ્યોગસાહસિક-પ્રેરિત શોધના પરિણામે આવી છે. એકવાર પ્રજ્વલિત થયા પછી, આ ભાવના સતત રહી શકે છે અને સતત વધી શકે છે. કલ્પના દ્વારા પ્રેરિત નવીનતા એ ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતાનો મૂળભૂત સિદ્ધાંત છે જે માનવતાને સતત વિકાસશીલ રહેવા માટે જીવન-ટકાઉ અને આર્થિક વિકાસ આપવાની ઇચ્છાથી પ્રેરિત છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા અને સંલગ્ન કંપનીઓ માટે સંપત્તિના નિર્માણના પરિણામે જીવનઘોરણમાં વધારો થયો છે. નવીનતા જે નવી અને સુધારેલી સેવાઓ/ઉત્પાદનોમાં પરિણમે છે તે નવા બજારોની રચનાને સક્ષમ બનાવે છે. આ પ્રકારનું બજાર નિર્માણ માનવ સંસ્કૃતિને આગળ ધપાવે છે અને બહુ-પેઢીના આર્થિક વિકાસ અને વિસ્તરણમાં મદદ કરે છે. નવીન ચીજવસ્તુઓ/ઉત્પાદનો/સેવાઓમાં કેસ્કેડિંગ અસર બનાવવાની ક્ષમતા હોય છે, જે નવા પ્રયાસને ટકાવી રાખવા માટે જરૂરી હોય તેવા નજીકના વ્યવસાયોને ઉત્તેજીત કરે છે. આના પરિણામે વધુ આર્થિક વૃદ્ધિ થાય છે અને નાણાંની હિલચાલ

અને સંચયની સુવિધા મળે છે.

મહેરબાની કરીને નોંધ કરો કે લેખક મૂલ્ય-લક્ષી વિહંગાવલોકન પ્રદાન કરે છે અને નવા વ્યવસાયિક પ્રયાસની શરૂઆત વિશે વિચારતા કોઈપણ માટે એક સારો પ્રારંભિક બિંદુ પ્રદાન કરે છે. પ્રસ્તુત વિચારો સ્થાપિત વ્યવસાયો માટે પણ ઉપયોગી છે, કારણ કે તેઓ વધુ ટકાઉપણું અથવા વધુ વિસ્તરણ તરફ આગળ વધે છે. શ્રેષ્ઠ માનસિકતા અને અનિશ્ચિતતાઓનો સામનો કરવાની ક્ષમતાની સાથે મહત્વના ગુણોની ચર્ચા કરવામાં આવી છે. વધુમાં, ઉત્સાહના મહત્વની સાથે એક વાસ્તવિક દૃષ્ટિકોણ, તેને સર્વસ્વ આપવું, હિંમત અને દ્રઢ નિશ્ચય પર ભાર મૂકવામાં આવ્યો છે. ત્યાં એકબીજા સાથે જોડાયેલા લક્ષણો, ગુણો અને વિચારો છે જે ઉદ્યોગસાહસિક દ્રષ્ટિ કેળવવા માટે વ્યવહારુ માર્ગદર્શિકા સાથે પ્રોત્સાહિત કરી શકે છે.

શું વ્યક્તિ પોતાની જાતે જ હડતાળ કરવા અને વ્યવસાય શરૂ કરવા તરફ દોરી જાય છે? સંભવતઃ વ્યક્તિને એક અથવા વધુ વખત છૂટા કરવામાં આવ્યા છે. કેટલીકવાર વ્યક્તિ તેની વર્તમાન નોકરીથી નિરાશ હોય છે અને તેને ક્ષિતિજ પર કારકિર્દીની વધુ સારી સંભાવનાઓ દેખાતી નથી. કેટલીકવાર વ્યક્તિને ખ્યાલ આવે છે કે તેની નોકરી જોખમમાં છે. એક પેઢી કટબેક્સ પર વિચાર કરી રહી છે જે નોકરીને સમાપ્ત કરી શકે છે અથવા કારકિર્દી અથવા પગારની સંભાવનાઓને મર્યાદિત કરી શકે છે. કદાચ કોઈ વ્યક્તિ પ્રમોશન માટે પહેલાથી જ પસાર થઈ ગઈ હોય અથવા તેની રુચિઓ અને કૌશલ્યો ધરાવતા કોઈ વ્યક્તિ માટે હાલના વ્યવસાયોમાં કોઈ તક દેખાતી નથી. કેટલાક લોકો બીજા માટે કામ કરવાના વિચારથી ભગાડવામાં આવે છે. તેઓ એવી સિસ્ટમ સામે વાંધો ઉઠાવે છે કે જ્યાં પુરસ્કાર ઘણીવાર સિદ્ધિને બદલે વરિષ્ઠતા પર આધારિત હોય છે, અથવા જ્યાં તેમને કોર્પોરેટ સંસ્કૃતિને અનુરૂપ હોય છે. અન્ય લોકો ઉદ્યોગસાહસિક બનવાનું નક્કી કરે છે કારણ કે તેઓ સ્થાપિત વ્યવસાય અથવા વ્યવસાયમાં આગળ વધવામાં સામેલ અમલદારશાહી અથવા રાજકારણથી ભ્રમિત છે. કેટલાક એવા ઉત્પાદન, સેવા અથવા વ્યવસાય કરવાની રીતને પ્રમોટ કરવાનો પ્રયાસ કરીને થાકી ગયા છે જે મોટી કંપનીના મુખ્ય પ્રવાહની કામગીરીની બહાર છે. તેનાથી વિપરીત, કેટલાક લોકો વ્યવસાય શરૂ કરવાના ફાયદાઓ દ્વારા

ઉદ્યોગસાહસિકતા તરફ આકર્ષાય છે.।

ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના એમ્પ્લોયર છે અને તેમના પોતાના નિર્ણયો લે છે. જે ઉદ્યોગસાહસિકતાના પ્રાથમિક ફાયદાઓમાંનો એક છે. તેઓ તેમના વ્યવસાયિક ભાગીદારો અને આ ભાગીદારો જે કાર્ય કરશે તે પસંદ કરે છે. કામના કલાકો, કર્મચારીઓ માટે પગાર દર, કર્મચારીઓના લાભો જેમ કે વેકેશન, અને આવા અન્ય નિર્ણયો લેવામાં આવે છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા અન્ય વ્યવસાયમાં રોજગાર કરતાં મોટા નાણાકીય પુરસ્કારો મેળવવાની વધુ સારી તક પૂરી પાડે છે. વધુમાં, તે પેઢીના તમામ પાસાઓમાં સહભાગિતાને સક્ષમ કરે છે, વિભાવનાથી લઈને વ્યૂહરચના/ડિઝાઇન, રચના/બાંધકામ, વેચાણ, કોર્પોરેટ પ્રક્રિયાઓ અને ઉપભોક્તા પ્રતિભાવ. ઉદ્યોગસાહસિકતા આદેશમાં હોવાના વિશેષાધિકારને સમાવે છે. તે વ્યક્તિ માટે ઇક્વિટી એકઠા કરવાની તક પૂરી પાડે છે, જે જાળવી શકાય છે, માર્કેટિંગ કરી શકાય છે અને સતત વિકાસ અને પ્રગતિ માટે આગામી પેઢીને સોંપી શકાય છે. વધુમાં, ઉદ્યોગસાહસિકતા વ્યક્તિ માટે નોંધપાત્ર યોગદાન કરવાની તક પૂરી પાડે છે. મોટાભાગના નવા સાહસો સ્થાનિક અર્થતંત્રના વિકાસમાં ફાળો આપે છે. કેટલીક વ્યક્તિઓ તેમની નવીનતાઓ દ્વારા સમાજમાં યોગદાન આપે છે. આવું જ એક ઉદાહરણ છે ઉદ્યોગસાહસિક સ્ટીવ જોબ્સ, જેમણે 1976 માં Apple પલની સહ-સ્થાપના કરી અને ત્યારપછીની ડેસ્કટોપ કમ્પ્યુટર ક્રાંતિનું નેતૃત્વ કર્યું. અમુક વ્યક્તિઓ તેમના વિસ્તારમાં વ્યવસાયિક અને વ્યાવસાયિક તકોનું મૂલ્યાંકન કરે છે અને ખાનગી સાહસને આગળ ધપાવવાનો નિર્ધારિત નિર્ણય લે છે. સાહસ શરૂ કરવાના વ્યક્તિના નિર્ણયને હળવાશથી ન લેવો જોઈએ. ઉદ્યોગસાહસિકતા માટે નોંધપાત્ર હિંમત, નિર્ણય લેવાની ક્ષમતા, મક્કમતા, શોધ અને અનુકૂળનક્ષમતા જરૂરી છે. કારકિર્દીના માર્ગ તરીકે ઉદ્યોગસાહસિકતાને ધ્યાનમાં લેતી વખતે, તમારા માટે કેવી રીતે, શા માટે અને ક્યારે ઉદ્યોગસાહસિકતા શ્રેષ્ઠ કારકિર્દી વિકલ્પ હોઈ શકે છે તે નિર્ધારિત કરવા માટે કેટલાક સ્વ-પ્રતિબિંબોનું સંચાલન કરવું આવશ્યક છે. અભ્યાસ, સંશોધન અને તમારા હેતુપૂર્વકના પ્રયાસો સાથે જોડાયેલ પ્રવૃત્તિઓ અને હોદ્દાઓનો

પ્રયાસ કરવો એ તમારા ઉદ્યોગસાહસિકતાના માર્ગને નિર્ધારિત કરવા તરફનું એક મહત્વપૂર્ણ પગલું છે. તમારા માટે ઉપલબ્ધ સંભવિત ઉદ્યોગો અથવા ઉદ્યોગસાહસિક તકોનું સંશોધન કરવાથી થોડો આરામ મળશે અને આગળ શું કરવું તે અંગેના તમારા નિર્ણયને ન્યાયી ઠેરવશે. આ પરિપૂર્ણ કરવા માટેનો એક વ્યવહારુ અભિગમ એ છે કે તમારા મનપસંદ ક્ષેત્રમાં નિષ્ણાતને "છાતો" બનાવવો. આમાં સામાન્ય કાર્યદિવસ દરમિયાન નિરીક્ષક બનવાની ગોઠવણનો સમાવેશ થાય છે જેથી તે પ્રકારનો વ્યવસાય ચલાવવામાં શું થાય છે તેનું પ્રથમ જ્ઞાન પ્રાપ્ત થાય. વધુમાં, તમે એપ્રેન્ટિસ, ઇન્ટર્ન અથવા સ્વતંત્ર કોન્ટ્રાક્ટર તરીકે કામ કરીને અનુભવ મેળવી શકશો. ઉદ્યોગસાહસિકતા એ અનિયંત્રિત નાણાકીય અને વ્યક્તિગત પ્રગતિનો માર્ગ છે. ત્યાં કોઈ પ્રતિબંધો નથી. તમે તમારા ભાગ્યના વાસ્તવિક શાસક છો, ફક્ત તમારી દ્રષ્ટિ દ્વારા મર્યાદિત છે. હજી સુધી શોધાયેલ તકનો લાભ લેવા માટે, "ઉદ્યોગ સાહસિક પ્રયાસ" માટે નવી કંપની અથવા સંસ્થાની રચનાની સાથે સાથે ચોક્કસ જોખમની સ્વીકૃતિ જરૂરી છે. આદર્શ રીતે, આ વિભાગમાં વર્ણવેલ વિભાવનાઓ કોઈપણ અને તમામ ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસોને લાગુ પડશે, ઉદ્યોગને અનુલક્ષીને. વ્યવસાયો, ઉદાહરણ તરીકે, પ્રચંડ અવરોધો છતાં તરતા રહેવા માટે સક્ષમ છે કારણ કે તેઓ સતત રહેવા માટે સંકલ્પબદ્ધ હતા. જ્યારે કોઈ આંચકાનો સામનો કરવો પડે છે, ત્યારે ઉદ્યોગસાહસિકો પરિસ્થિતિના ખરાબ પાસાઓ પર ધ્યાન આપવાને બદલે ઉકેલો શોધે છે. બાહ્ય પરિસ્થિતિઓએ ઉદ્યોગસાહસિકના તેના લક્ષ્યો અને ઉદ્દેશ્યોને પ્રાપ્ત કરવાના પ્રયત્નોમાં દખલ ન કરવી જોઈએ. ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમની નોકરી (જો તેઓ પાસે હોય તો), કુટુંબની જવાબદારીઓ અને તેમના વ્યવસાયના રોજિંદા કામકાજનું સંચાલન કરવા માટે લગભગ ચોક્કસપણે સહાયની જરૂર પડશે. ધ્યાન કેન્દ્રિત રહેવા અને તેમના વિચારોને પૂર્ણતા સુધી જોવા માટે, ઉદ્યોગસાહસિકો તેમને વ્યવસ્થિત રહેવામાં મદદ કરવા માટે દૈનિક જીવનપદ્ધતિ બનાવે છે. એક નાની કંપનીના માલિક તરીકે, તમે વ્યવસાયિક કામગીરી દરમિયાન જે કંઈ પણ થાય છે તેના માટે આખરે જવાબદાર છો. ઉદ્યોગસાહસિકોને વધુ ઝડપથી અને સ્પષ્ટ રીતે વિચારવામાં સક્ષમ થવાથી ફાયદો થાય છે કારણ કે તે તેમને બિનઅસરકારક વિચારો અથવા પ્રવૃત્તિઓ

પર સમય પસાર કરવાનું ટાળવા દે છે. સ્વ-નિર્ભરતા એ વ્યક્તિની સહાય વિના સમસ્યાઓનો સામનો કરવાની ક્ષમતાનો ઉલ્લેખ કરે છે. ઉદ્યોગસાહસિકો ખૂબ જ અસામાન્ય છે કારણ કે તેઓ તકો લેવાથી ડરતા નથી અને તેમના પોતાના જવાબો સાથે આવે છે. જે વ્યક્તિએ કંપનીમાં લાંબા સમય સુધી કામ કર્યું છે તે વધુ સ્વતંત્રતા મેળવવા માટે સ્વ-રોજગારમાં જવાનું નક્કી કરી શકે છે.

વ્યવસાયની સફળતા બદલાતા સંજોગોમાં એડજસ્ટ થવાની ઉદ્યોગસાહસિકની ક્ષમતા પર આધારિત છે. ઘણા લોકો ધોરણ 9 થી 5 ની નોકરીની જવાબદારીઓ નિભાવવામાં અસમર્થ અથવા અનિચ્છા હોય છે. આવા લોકો દિવસ કે રાત્રિના તમામ કલાકો પર કામ કરતા રહેવા માંગે છે, સપ્તાહના અંતે પણ, કારણ કે તેઓ હંમેશા નવા વિચારોની શોધમાં હોય છે. તેમની અતૃપ્ત જિજ્ઞાસાના પરિણામ સ્વરૂપે, ઘણા સફળ ઉદ્યોગપતિઓ અને મહિલાઓએ એવા ક્ષેત્રોમાં સ્નાતકની ડિગ્રી અને એડવાન્સ ડિગ્રીઓ મેળવી છે જેમાં તેઓ ચોક્કસ જુસ્સો ધરાવે છે. પરિણામે, તેઓ તેમના લક્ષ્ય વસ્તી વિષયકને વધુ સારી રીતે સમજી શકશે. મોટા ભાગના લોકો જેઓ ઉદ્યોગસાહસિકતામાં પ્રગતિ કરવા માંગે છે તેઓ એવા નિષ્કર્ષ પર આવ્યા છે કે તેમના વિચારોને સ્થાને મૂકતા પહેલા વધુ તપાસ જરૂરી છે. કોઈપણ વ્યાપારી પ્રયાસ માટે બોક્સની બહાર વિચારવાની અને કોઈપણ વ્યવસાયિક ક્ષેત્રમાં સુધારો કરવાની ક્ષમતા જરૂરી છે. પરિસ્થિતિઓમાં ખામીઓ જોવાની અને તેને કેવી રીતે ઠીક કરવી તે અંગે ભલામણો કરવાની ક્ષમતા પણ વિકાસ માટે જરૂરી છે.

જો તમે તમારો પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવાનું પસંદ કરો છો, તો તમે તમારી જાતને કઈ ભૂમિકા ભજવવાની અપેક્ષા રાખો છો? કેટલાક ભૌતિક લક્ષણોને નામ આપવા માટે ઉદ્યોગસાહસિકો વિવિધ પ્રકારના સ્વરૂપો અને કદ તેમજ વિવિધ વય અને શૈક્ષણિક સ્તરોમાં આવે છે. ટૂંકા ગાળામાં સફળ ગણવા માટે, તમારે લાંબા ગાળે સફળ ગણાય તે પહેલાં તમારે પહેલા અસંખ્ય તબક્કાઓમાંથી પસાર થવું પડશે. દરેક સ્તરે, દરેક વ્યક્તિએ વિશિષ્ટ નેતૃત્વ, સંદેશાવ્યવહાર અને ઉદ્યોગસાહસિક ક્ષમતાઓ વિકસાવવી જોઈએ. આખા વર્ષ દરમિયાન રોજગાર બજારની વધઘટ થતી હોવાથી, વિવિધ પૃષ્ઠભૂમિ અને રુચિઓ ધરાવતી વ્યક્તિઓ વિવિધ કંપનીઓ અને

ઉદ્યોગો તરફ આકર્ષાય છે. વ્યવસાયમાં, સર્જકો, બિલ્ડરો અને ઓપરેટરો છે. વ્યવસાયના સર્જક અથવા આર્કિટેક્ટ ચોક્કસ ઉત્પાદન અથવા ખ્યાલને સંપૂર્ણ રીતે સમર્પિત હોય છે અને તે તેજસ્વી/સર્જનાત્મક મન ધરાવે છે જે હંમેશા નવા અને મૂળ વિચારો ઉત્પન્ન કરે છે. સર્જકો વારંવાર વિવિધ પ્રકારના વ્યવસાયો માટે વ્યવસાયિક વિચારો ઉત્પન્ન કરે છે.

આંત્રપ્રિન્યોરશિપ એક એવી સફર છે જેમાં ઘણા ઊંચા અને નીચા હશે. તેમાંથી દરેકને શાંત અને સ્પષ્ટ મનથી સંભાળવા માટે વ્યક્તિએ તૈયાર રહેવું જોઈએ. જો તમે કોઈ સાહસ શરૂ કરવા માટે તૈયાર છો, તો તમને તમારી ડુયિઓને અનુસરવા માટે અસંખ્ય પરિસ્થિતિગત તકો મળશે. તમે જ્યાં કામ કરો છો, તમારી કૌટુંબિક જવાબદારીઓ, તમારા વિચાર અથવા શોધ, તમારી અનન્ય સર્જનાત્મક અભિવ્યક્તિ અથવા તાજેતરની કારકિર્દીની શોધ અથવા નોકરીમાં ફેરફાર જેવા પરિબળોને આધારે પરિસ્થિતિગત તક ઉપલબ્ધ બને છે. ઉદ્યોગસાહસિકતાની ઉત્ક્રાંતિ, ઉદ્યોગસાહસિક વિચારસરણી પ્રત્યે તમારી ગ્રહણશીલતા અને ઘણા અસ્તિત્વમાં રહેલા અને ઉભરતા પ્લેટફોર્મ આને શક્ય બનાવે છે.^{12.1}

જેમ તમે તમારા સાહસની યોજના બનાવો છો, તમારે આ ક્ષેત્રોમાં તકો ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ:²

- જોબ પર. કેટલાક કાર્યસ્થળો ઉદ્યોગસાહસિક-માનસિક વ્યક્તિઓ માટે ઇન્ડ્રાપ્રેન્યુરિયલ તકો અથવા કંપનીમાં બનાવેલા સાહસો પ્રદાન કરે છે. ઉદાહરણ તરીકે, પેટી 3M એ ઐતિહાસિક રીતે કર્મચારીઓની સર્જનાત્મકતાને પોષી છે અને કર્મચારીઓ માટે નવીન તકોને પ્રોત્સાહન આપ્યું છે. આ વાતાવરણે કર્મચારી પ્રોજેક્ટને પ્રેરણા આપી જેના પરિણામે પોસ્ટ-ઇટ નોટ્સની શોધ થઈ. જો કોઈ કંપની સાહસ નિર્માણને સમર્થન ન આપે તો પણ, તમારું સાહસ બનાવવા માટે કંપનીમાંથી ઉદ્યોગસાહસિક વિચાર લેવાની શક્યતા પણ છે.

- કૌટુંબિક જવાબદારીઓ. તમે કુટુંબની માલિકીના વ્યવસાયમાં કામ કરી શકો છો અથવા કુટુંબના સભ્યો નિવૃત્ત થયા પછી અથવા અન્ય કુટુંબના સભ્યોને માલિકી ટ્રાન્સફર કરી શકો છો.
- ફ્રેન્ચાઇઝીસ. તમે હાલની ફ્રેન્ચાઇઝી ખરીદી શકો છો, જે ફ્રેન્ચાઇઝીના નામ હેઠળ કામ કરવા માટે ઉદ્યોગસાહસિકને આપવામાં આવેલ લાઇસન્સ છે.
- વેબ-આધારિત સાહસ. તમે Etsy, Shopify અથવા અન્ય ઈ-કોમર્સ વેબસાઇટ દ્વારા ઉત્પાદન સાહસ શરૂ કરી શકો છો.
- હાયર અથવા સ્વતંત્ર કોન્ટ્રાક્ટર માટે કામ કરો. તમે લવચીક શેડ્યૂલ પર ગ્રાહકો, અનુભવ અને આવક મેળવવા માટે કન્સલ્ટિંગ બિઝનેસ શરૂ કરી શકો છો અથવા સ્વતંત્ર કોન્ટ્રાક્ટર તરીકે કામ કરી શકો છો.
- બેરોજગારી. ઓછા રોજગાર અથવા બેરોજગાર હોવાને કારણે ઉદ્યોગસાહસિકતા આર્થિક સ્વતંત્રતાનો માર્ગ બની શકે છે.
- ખરીદી. તમે નિવૃત્ત વ્યક્તિ, તમારી વર્તમાન કંપની અથવા વ્યવસાય ધરાવતા કુટુંબ પાસેથી હાલનો વ્યવસાય ખરીદી શકો છો. જેમ જેમ વ્યવસાય માલિકના જીવનની પરિસ્થિતિઓ બદલાય છે, વૃદ્ધત્વ અથવા નવી રુચિઓને કારણે, વ્યવસાય નવી માલિકી માટે ઉપલબ્ધ બને છે. કંપની માટે કામ કરવાથી નવા માલિક બનવા માટે વર્તમાન માલિકને ખરીદવાનો વિકલ્પ મળી શકે છે. હાલની કંપનીની ખરીદી ઐતિહાસિક નાણાકીય ડેટા અને નિર્ણયો પ્રદાન કરે છે જે ભવિષ્યની સફળતાઓને સમર્થન આપે છે. જો તમે કંપની દ્વારા નોકરી કરતા હો, તો તમારી પાસે વ્યવસાયનું સંચાલન કેવી રીતે થાય છે તે વિશેની વિગતો શીખવાની તક છે, એક ફાયદો જે કંપનીની ખરીદી અને સંચાલનમાં તમારી સફળતાને સમર્થન આપી શકે છે.³

આગામી મોટી કંપનીની તકને ઓળખવી એ ઉદ્યોગસાહસિકતાના સૌથી મુશ્કેલ ઘટકોમાંનું એક છે. બીજી તક હંમેશા રહેશે, પરંતુ સારા અને ખરાબને અલગ પાડવાની અને નક્કર વ્યવસાયિક નિર્ણયો લેવાની જવાબદારી તમારી છે જેનાથી તમને અથવા

તમારી કંપનીને લાંબા ગાળે ફાયદો થશે. ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળી સામગ્રી બનાવવી એ તમારા વ્યવસાયને તેના ક્ષેત્રમાં અગ્રણી તરીકે સ્થાન આપે છે. અસાધારણ સામગ્રીનું ઉત્પાદન કરવું એ નવા વેચાણ પેદા કરવા માટેનો સૌથી અસરકારક અભિગમ છે. અને તેથી દરેક વ્યવસાય માલિકે સ્પર્ધાત્મક ધાર મેળવવા માટે આ તકનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ. કાળજીપૂર્વક તમારી કંપની અને બ્રાન્ડને સંવાદોના કેન્દ્રમાં રાખીને અને બ્રાન્ડ કલ્ચર વિકસાવીને, તમે ગ્રાહકો સાથે તેમના માટે મહત્વના મુદ્દાઓ પર વાતચીત કરીને સફળતાપૂર્વક તમારી જાતને પ્રતિસ્પર્ધીઓથી અલગ કરી શકો છો. જો તમે હાલમાં નોકરી કરતા હો, તો તે વ્યવસાયની તકોની તપાસ કરવા માટે ઉપયોગી થઈ શકે છે જેને ન્યૂનતમ સમય અથવા પ્રયત્નની જરૂર હોય. અસંખ્ય પાર્ટ-ટાઇમ વ્યવસાયો ધરેથી અથવા ઓનલાઇન પણ કરવા શક્ય છે. અમુક વ્યવસાયો નિષ્ક્રિય આવક પેદા કરવા માટે રચાયેલ છે, જેનો અર્થ છે કે તેમને જાળવવા માટે ઘણો સમય અથવા પ્રયત્નની જરૂર નથી. અન્ય વ્યવસાયની તકો વિસ્તૃત થઈ શકે છે, જે લોકોને તેમની હાલની નોકરીઓમાંથી ઉદ્યોગસાહસિકતા તરફ સંક્રમણ કરવાની મંજૂરી આપે છે. સંયોગો તમને માત્ર તકો જ લાવી શકે છે, પરંતુ તેમને ઓળખવા અને તેના પર કાર્ય કરવા માટેની આતુર નજર તમને તે તકોનો લાભ ઉઠાવવા દેશે.

વ્યક્તિના વ્યવસાયિક અનુભવો અને ઉદ્યોગસાહસિક વિચારસરણીની પ્રક્રિયાના ડિઝાઇનિંગ અને એકીકરણમાં સહાય કરવા માટે ઘણા માળખાં છે. ફ્રેમવર્કના નિર્માણમાં બે મૂળભૂત વિચારો છે: ખર્ચ માળખું અને આવકના પ્રવાહો. ખર્ચનું માળખું, મુખ્ય ભાગીદારોની ઓળખ, મુખ્ય પ્રવૃત્તિઓ અને સંબંધિત સંસાધનો આ બધું ફ્રેમવર્ક બનાવવાનો ભાગ છે. વધુમાં, ગ્રાહકો સાથેના સંબંધના પ્રકારને નિર્ધારિત કરવું, ગ્રાહક વિભાગો સાથે સંબંધિત આવક પ્રવાહની વિવિધ ચેનલો એ તમામ માળખાના વિકાસનો ભાગ છે. કોઈના માળખાના ભાગ રૂપે, બજારના વલણો અનુસાર ઉત્પાદન સુધારણા અને વધુ વિકાસ માટે ગ્રાહક પ્રતિસાદની જરૂર છે. આવશ્યક પૃષ્ઠભૂમિ સંશોધન બજારના વલણોની સ્પષ્ટ સમજણને પ્રોત્સાહન આપે છે જ્યાં આવા સંશોધનના આધારે ખર્ચ માળખું અને આવકના પ્રવાહો વિકસાવી શકાય છે. 4

સમસ્યાઓને સંબોધવા અને ઉકેલવા માટે અને વિવિધ વ્યવહારુ ઉકેલો માટે. પદ્ધતિસરની અને તાર્કિક અભિગમની જરૂર છે. ડિઝાઇન થિંકિંગ એ એક શબ્દ છે જે જ્ઞાનાત્મક, વ્યૂહાત્મક અને વ્યવહારુ પ્રક્રિયાઓના સંગ્રહનો સંદર્ભ આપે છે જેનો ઉપયોગ ઉત્પાદનના નિર્માણના વિચારો પેદા કરવા માટે થાય છે. મૂલ્ય નિર્માણ વિકાસમાં ત્રણ મુખ્ય ઘટકોનો સમાવેશ થાય છે: કંપની તેના ગ્રાહકોને શું મૂલ્ય પ્રદાન કરી શકે તે આકાર આપવી ('મૂલ્ય ગ્રાહક મેળવે છે'); સંસ્થાને તેના આશ્રયદાતાઓ પાસેથી જે મૂલ્ય પ્રાપ્ત થાય છે તે નક્કી કરવું ('મૂલ્ય સંસ્થા મેળવે છે') અને આ મૂલ્ય વિનિમયનું સફળતાપૂર્વક સંચાલન કરીને ઇચ્છનીય ગ્રાહક ક્ષેત્રોના આજીવન મૂલ્યને મહત્તમ કરે છે. ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાને પાંચ તબક્કામાં વિભાજિત કરી શકાય છે: વિભાવના નિર્માણ, તક મૂલ્યાંકન, આયોજન, વ્યવસાયની રચના/લોન્ચ અને વૃદ્ધિ. ચાર-પગલાંનું માળખું વર્તમાન માલસામાનને શુદ્ધ કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવા માટેની ચાર આવશ્યક પ્રવૃત્તિઓને ઓળખે છે. આ યાદ રાખવાના શબ્દો છે: વધારો, ઘટાડો, દૂર કરો અને જનરેટ કરો. બજારમાં ઉપલબ્ધ ઉપભોક્તા ચીજવસ્તુઓને મૂલ્ય પહોંચાડવાની કંપનીની ક્ષમતા સામે આલેખ કરવા અને તેથી સમય જતાં સ્પર્ધાત્મક રહે છે. એક પદ્ધતિ એ છે કે નવી માંગ ઊભી કરવા અને નવી બજાર જગ્યા ખોલવા માટે એક જ સમયે વિશિષ્ટતા અને ઓછી કિંમતને અનુસરવી. તે બધુ જ બિનહરીફ બજાર જગ્યાને સુરક્ષિત કરવા અને સ્પર્ધકોને અપ્રચલિત રેન્ડર કરવા વિશે છે. ચાર-પગલાંનું માળખું વર્તમાન માલસામાનને શુદ્ધ કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવા માટેની ચાર આવશ્યક પ્રવૃત્તિઓને ઓળખે છે. આ યાદ રાખવાના શબ્દો છે: વધારો, ઘટાડો, દૂર કરો અને જનરેટ કરો. બજારમાં ઉપલબ્ધ ઉપભોક્તા ચીજવસ્તુઓને મૂલ્ય પહોંચાડવાની કંપનીની ક્ષમતા સામે આલેખ કરવા અને તેથી સમય જતાં સ્પર્ધાત્મક રહે છે.

ફેમવર્ક બનાવવા માટે પ્રથમ લક્ષ્ય બજાર વિસ્તારનો અભ્યાસ કરવો અને તેની વ્યવસાય ક્ષમતાને સમજવી જરૂરી છે. બિઝનેસ જગતમાં સ્પર્ધા સ્વાભાવિક છે અને સ્વસ્થ પણ છે. વ્યક્તિ જે પ્રકારનો સામનો કરશે તે સ્પર્ધાના સંબંધમાં વ્યક્તિનું માળખું બાંધવાની જરૂર છે. ફેમવર્ક ડેવલપમેન્ટ એક અન્વેષણાત્મક માનસિકતા સાથે

શરૂ થાય છે જે આખરે આગળ સ્પષ્ટ માર્ગ નક્કી કરવા તરફ દોરી જાય છે. આજે, ઘણા ઉદ્યોગો અસ્તિત્વમાં નથી - બિનઉપયોગી બજાર વિસ્તાર, હરીફાઈથી મુક્ત. માંગ નિર્માણ એ એક વ્યૂહાત્મક તકનીક છે. આકર્ષક અને ઝડપી વિસ્તરણ બંને માટે પુષ્કળ જગ્યા છે. આવી વ્યૂહરચનામાં સ્પર્ધા અર્થહીન છે કારણ કે રમતના નિયમો હજી સ્થાપિત થવાના બાકી છે. અન્વેષિત બજાર ક્ષેત્ર મોટી, વધુ ગહન સંભાવના ધરાવે છે. આકર્ષક વિસ્તરણની દ્રષ્ટિએ, વિશાળતા, ઊંડાઈ અને તાકાત છે. વ્યવસાયના વિકાસ અને નિર્વાહને અસર કરતા પરિબલોને સમજવું, વિવિધ દ્રષ્ટિકોણથી, શ્રેષ્ઠ વ્યૂહરચના અમલીકરણ અને પસંદગીના સંદર્ભમાં વ્યક્તિના નિર્ણયોને સીધી અસર કરે છે.

તમારી સાહસ વિકાસ પ્રક્રિયા દરમિયાન અમુક સમયે, તમારા વિચારો અને ઇરાદાઓને અર્થપૂર્ણ અને ઉત્પાદક રીતે કેપ્ચર કરવા તે મહત્વપૂર્ણ બની જાય છે. કસ્ટમાઇઝ્ડ એક્શન પ્લાન બનાવવો—એક સંગઠિત, પગલું-દર-પગલાની રૂપરેખા અથવા માર્ગદર્શિકા જે વિચારો, વિચારો અને મુખ્ય પગલાંને એકસાથે ખેંચે છે જે ઉદ્યોગસાહસિક સફળતા માટે સ્ટેજ સેટ કરવામાં મદદ કરે છે—પ્રારંભિક તબક્કે ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાને વધુ સરળ બનાવશે અને લાંબા ગાળે સંભવિત રીતે વધુ સફળ.⁵

તમને પ્રારંભ કરવામાં મદદ કરવા માટે વ્યવસાયિક કાર્ય યોજના હોવી મહત્વપૂર્ણ છે. તે એક આંતરિક વ્યવસાય દસ્તાવેજ છે જે તમારી પેઢી ચલાવતી વખતે ધ્યેય સુધી પહોંચવા માટે તમારે ચોક્કસ સમયમર્યાદામાં કયા પગલાં ભરવા જોઈએ તેનો ઉલ્લેખ કરે છે. આ પાંચ પગલાંને અનુસરીને તમારા ધ્યેયને હાંસલ કરવામાં તમારી મદદ કરવા માટે એક એક્શન પ્લાન બનાવો:

સ્માર્ટ ગોલ સેટ કરો.

ક્રિયાઓની સૂચિ બનાવો.

સમયરેખા સેટ કરો.

નિયુક્ત સંસાધનો.

પ્રગતિ પર નજર રાખો.

ક્રિયા યોજના તમને કઈ રીતે મદદ કરી શકે? તમારા ઉદ્દેશ્યોને હાંસલ કરવા માટે, તમારી પાસે એવી વ્યૂહરચના હોવી જરૂરી છે જે તમને પ્રેરિત રાખે અને ખાતરી કરે કે તમે યોગ્ય સમયગાળામાં તમારા ગંતવ્ય પર પહોંચો. જ્યારે સંદેશાવ્યવહારના સાધન તરીકે ઉપયોગ થાય છે, ત્યારે કાર્ય યોજનાઓ જટિલ કાર્યક્રમો અને પહેલોને સરળ બનાવી શકે છે. એક્શન પ્લાનના ઉદાહરણોમાં વધારાની ગ્રીન સ્પેસ, સુવિધાઓ, ચાલવાના રસ્તાઓ અને રેલ સેવામાં વધારો સાથે સમુદાય વિકસાવવાની પહેલનો સમાવેશ થાય છે.

એક્શન પ્લાનિંગની પ્રક્રિયાને આઠ તબક્કામાં વહેંચવામાં આવી છે.

- 1) સમસ્યા(ઓ) ની વ્યાખ્યા
- 2) સમસ્યા (ઓ) ની ઓળખ અને વ્યાખ્યા
- 3) ડેટાનું સંકલન અને મૂલ્યાંકન કરો
- 4) હાથમાં રહેલા મુદ્દાઓને ઓળખો અને પ્રાથમિકતા આપો
- 5) દરેક ઉપલબ્ધ વિકલ્પો માટે, તમારા માટે એક ધ્યેય નિવેદન લખો
- 6) સોલ્યુશન્સ પ્રેક્ટિસમાં મૂકવા માટે એક્શન પ્લાન.
- 7) દરેક વસ્તુ પર સાવચેતી રાખો અને અવલોકનો લખો.
- 8) જો જરૂરી હોય તો, નવી સમસ્યા સાથે પ્રારંભ કરો અથવા જૂની સમસ્યાને વિસ્તૃત કરો.

તમારી એક્શન પ્લાન તમે તમારા વ્યવસાયને ચલાવવા અને સંચાલિત કરવા માંગો છો તે રીતે વ્યાખ્યાયિત કરે છે. તમારી કંપનીની માર્કેટિંગ અને વેચાણ વ્યૂહરચના તેના નાણાકીય અને વેચાણ ઉદ્દેશ્યોને હાંસલ કરવા માટે તે અનુસરવા માગે છે તે પગલાંઓ દર્શાવે છે. બિઝનેસ એક્શન પ્લાન સમજાવે છે કે તમે ભવિષ્યમાં તમારી સંસ્થાને કેવી રીતે સંચાલિત અને સંચાલિત કરવા માંગો છો.

* વાર્ષિક વ્યવસાય યોજનાના ટોચના 5 તત્વો:

1. પરિસ્થિતિનું વિશ્લેષણ કરો. વર્તમાન સ્થિતિને દૃશ્ય વિશ્લેષણ દ્વારા વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે, જે ઉદ્દેશ્ય મૂલ્યાંકન હોવું આવશ્યક છે.
2. સ્ટોક એક્સચેન્જ. તમારા સ્પર્ધકો અને તેમની માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ વિગતવાર તપાસો...
3. ઉત્પાદન અથવા સેવાની સ્થિતિ...

4. ઉદ્દેશો સેટ કરી રહ્યા છીએ...

5. વ્યૂહરચના

નાના વ્યવસાયની સફળતા અનુકૂળનક્ષમતા, મક્કમતા અને સખત મહેનત પર આધારિત છે. તમે તમારી પેઢીને કેવી રીતે ચલાવશો અને મેનેજ કરશો તે એક્શન પ્લાનમાં દર્શાવેલ છે. તમારા નાણાકીય અને વેચાણ ધ્યેયો હાંસલ કરવા માટે, માર્કેટિંગ અને વેચાણ યોજનાઓ તેમને પ્રાપ્ત કરવા માટે તમારી પેઢી જે પગલાં લેશે તે વ્યાખ્યાયિત કરે છે. તમારી પેઢીનું સંચાલન અને સંચાલન કેવી રીતે થશે? એક્શન પ્લાન એ માટે જ છે! ઇચ્છિત ઉદ્દેશ્યો હાંસલ કરવા માટે, કાર્ય યોજનામાં યોજનાઓનો સંપૂર્ણ સંગ્રહ હોવો આવશ્યક છે. વ્યક્તિગત ક્રિયાઓની યોજનાઓ વ્યક્તિના પાયાને મજબૂત બનાવે છે, જેનાથી તેઓ વિકાસ કરી શકે છે અને તેમના લક્ષ્યો હાંસલ કરી શકે છે. પ્રક્રિયાના દરેક તબક્કા માટે નિર્ધારિત સમયરેખા સાથે, એક સારો એક્શન પ્લાન તમને તમારું લક્ષ્ય હાંસલ કરવા માટે જરૂરી તમામ કાર્યોને વ્યાખ્યાયિત કરીને તમારા ધ્યેયને હાંસલ કરવામાં મદદ કરશે. તમારી જરૂરિયાતો અને પસંદગીઓ પર આધાર રાખીને, તમે એક અથવા ઘણા ઉદ્દેશ્યોને વ્યાખ્યાયિત કરવા માટે આ નમૂનાનો ઉપયોગ કરી શકો છો. અંતિમ પરિણામને ધ્યાનમાં રાખવાથી વ્યક્તિ વિચારવાની, યોજના બનાવવા અને વ્યૂહરચના સાથે કાર્ય કરવાની મંજૂરી આપે છે. વ્યવસાયની સફળતા સારી રીતે રચાયેલી વ્યૂહરચના અને પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતાના વિકાસ પર આધારિત છે.

કેટલાક લોકો માટે, ઉદ્યોગસાહસિક પરિપ્રેક્ષ્ય સ્પષ્ટ અને તાર્કિક છે. ઉદાહરણ તરીકે, બાયોમેડિકલ લેબમાં કારકિર્દી સંશોધન અને ક્લિનિકલ ટ્રાયલ્સનો સમાવેશ કરી શકે છે જે બજારમાં વેચવા માટે ઉત્પાદન માટે પેટન્ટ એપ્લિકેશન તરફ દોરી જાય છે, જે નવા સાહસ તરફ દોરી જાય છે. અન્ય લોકો બિનપરંપરાગત પદ્ધતિઓ દ્વારા ઉદ્યોગસાહસિક માર્ગનો અનુભવ કરે છે, જેમ કે જ્યારે કોઈ અણધારી તક ઊભી થાય છે. જેમ જેમ વૈશ્વિક બજાર વિકસિત થવાનું ચાલુ રાખે છે, તેમ તેમ વ્યક્તિઓ માટે નવી ઉદ્યોગસાહસિક તકો ખુલશે જેઓ સર્જનાત્મકતા અને નવીનતા પર આધારિત તકો માટે ખુલ્લા હોય છે.”

ઉદ્યોગસાહસિકતાના ચાર પ્રાથમિક પ્રકારો છે: સ્ટાર્ટ-અપ્સ, મધ્યમ કદના વ્યવસાયો અને બિનનફાકારક સંસ્થાઓ. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, આ મોડેલો ઉદ્યોગસાહસિકની ઘણી કુશળતા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાને બદલે, એક પેઢી બનાવવા અને ચલાવવા વિશે છે. કંપનીઓ સમય સાથે વિકસિત થવી જોઈએ, કારણ કે તેમની આસપાસની દુનિયા બદલાય છે. ઉદ્યોગસાહસિકો હવે વધુ જોખમ લઈ શકે છે અને નવી અને આકર્ષક નવીનતાઓ રજૂ કરી શકે છે, જે તેમના માટે મોટી જીત છે. કોઈપણ પ્રકારનો નાનો વ્યવસાય કે જેની સ્થાપના કોઈ એક વ્યક્તિ દ્વારા કરવામાં આવી હોય, વૃદ્ધિ અથવા ફેન્યાઈઝીંગના ધ્યેય વિના તેને "નાના વેપાર સાહસિકતા" કહેવામાં આવે છે. જ્યારે મોટાભાગના લોકો પોતાના માટે વ્યવસાયમાં જવાનું નક્કી કરે છે, ત્યારે તેઓ ઘણી વખત ઘણા સ્થળો ખોલે છે. અસંખ્ય ઉદાહરણો અસ્તિત્વમાં છે, જેમાં નેઇલ સલૂન, જનરલ સ્ટોર્સ, ટેકો ટ્રક વગેરેનો સમાવેશ થાય છે. તમારી કંપનીને જમીન પરથી ઉતારવા માટે તમારે કદાચ સ્થાનિક કામદારો અથવા કદાચ પરિવારના સભ્યોની ભરતી કરવી પડશે, અને તમારે તમારા સંસાધનો વ્યવસાયમાં મૂકવા પડશે.

"સ્કેલેબલ સ્ટાર્ટઅપ્સ" પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતી કંપનીઓ પાસે બિઝનેસ મોડલ હોય છે જેને ડુપ્લિકેટ કરી શકાય છે અને ઉગાડવામાં આવે છે, એવી માન્યતાથી ઉદ્ભવે છે કે આમ કરવાથી વિશ્વ વધુ સારું સ્થાન બનશે (વધુ સંસાધનો સાથે વધુ વેચાણ). ઝડપથી અને નફાકારક રીતે વિસ્તરણ કરવા માટે, આ પ્રકારની પેઢી શરૂઆતથી જ ઝડપી વૃદ્ધિ અને મોટા નફા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. શરૂઆતમાં, રોકાણકારોની સહાયતા સાથે ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના વિચારોને ગેરેજમાંથી પૃથ્વી પરના સૌથી વધુ વસ્તીવાળા ખંડમાં લઈ જાય છે. જ્યારે એમેઝોન, ગૂગલ અને એપલ જેવા વિશ્વ પર નોંધપાત્ર અસર કરી હોય તેવા ટ્રાયલબ્લેઝિંગ વ્યવસાયોના ઘણા ઉદાહરણો છે, તેમ છતાં, તે બધાના પોતાના તફાવતો છે. આ પ્રકારની સાહસિકતા મોટાભાગના લોકો માટે નથી, તેથી બહુ ઓછા લોકો તેનો લાભ લેશે. સામાન્ય રીતે, ખરીદનાર પાસે મોટી નેટવર્થ છે અને તે પહેલાથી જ સંપત્તિનો આનંદ માણે છે. તેઓ માત્ર ત્યારે જ ખરીદે છે જો તેઓને લાગે કે તે સમૃદ્ધ થશે. એકવાર તેઓએ કંપની ખરીદી લીધા પછી, તેઓ થોડા ગોઠવણો કરે છે અને તેને સામાન્ય

રીતે ચાલવા દે છે. ખરીદી-ઉદ્યોગસાહસિક-રોકાણ માટેના રોકાણને ભંડોળ આપવા માટે, ખરીદનાર કાં તો સફળ હોવો જોઈએ અથવા તેની બાજુમાં સમૃદ્ધ રોકાણકારો હોવા જોઈએ.

ઘણી વ્યક્તિઓ આવકના ગૌણ સ્ત્રોત તરીકે પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરે છે, જેમ કે સોલોપ્રેન્ચોર. જો તેઓ તેમના દિવસનું કામ છોડવાનું આયોજન ન કરતા હોય, તો પણ તેઓને અમુક વધારાના સાઈડ મનીનો લાભ મળશે. બની શકે કે તેમનો પ્રેમ કલા અથવા અન્ય હસ્તકલા માટે હોય અને તેઓ તેને શેર કરવા માંગતા હોય. એકલ-સંચાલિત નાના વ્યવસાય અથવા એકમાત્ર માલિકી એ એક-પુરુષ અથવા એક-સ્ત્રીનો શો છે. તેમની પાસે તેમની કામગીરીને વધારવા વિશે વિચારવાનો સમય ન હોવાથી, તેમના માટે કોઈ કામ કરતું નથી. બિલ્ડરની પ્રાથમિકતા કંપનીની વૃદ્ધિ અને નફાકારકતા વધારવાની હોય છે. સ્થાપકો જે કંપનીઓ બનાવતા અને વેચતા રહે છે તેઓ સૌથી વધુ પ્રચલિત હોય છે. ઉચ્ચ કક્ષાના કર્મચારીઓ, રોકાણકારો અને ગ્રાહકોને પ્રોજેક્ટ તરફ આકર્ષિત કરવાની પ્રતિભા હોવી એ બિલ્ડરોમાં સામાન્ય કૌશલ્ય છે.

ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકોને નકલ કરનારા કહેવામાં આવે છે, અને તેઓ અનન્ય વ્યવસાય ખ્યાલો લે છે અને તેનો વિકાસ કરે છે. તેઓ તેમના ઉત્પાદનને બહેતર બનાવવા માટે હંમેશા નવા રસ્તાઓ શોધીને બજારમાં ફાયદો મેળવવા માંગે છે. તે જોખમ લેનારાઓ અને નિયમ તોડનારાઓનું સંયોજન છે જેઓ ઘણી બધી આત્મવિશ્વાસ ધરાવે છે. તમામ સાહસિકો માટે અંતિમ ધ્યેય હંમેશા સમાન હોય છે. રસ્તાઓ અલગ-અલગ હોઈ શકે છે પરંતુ બધાના સપના એક જ છે. સાચી નાણાકીય સ્વતંત્રતા એ સ્વપ્ન છે.

એક હિસ્સેદારને કંપનીમાં નિહિત હિત હોય છે અને તે વ્યવસાયની કામગીરી અને કામગીરીને અસર કરી શકે છે અથવા અસર કરી શકે છે. લાક્ષણિક હિસ્સેદારો રોકાણકારો, કર્મચારીઓ, ગ્રાહકો, સપ્લાયર્સ, સમુદાયો, સરકારો અથવા વેપાર સંગઠનો છે. 7

મોટા ભાગની વ્યક્તિઓ માને છે કે વ્યવસાયો ફક્ત તેમના ગ્રાહકોને સેવાઓ પહોંચાડવા માટે અસ્તિત્વ ધરાવે છે. સેવા/ઉત્પાદનોની ગુણવત્તા અને આવી વસ્તુઓ અને સેવાઓની કિંમત તેમને પ્રભાવિત કરતી હોવાથી, ગ્રાહકોને પેઢીમાં હિસ્સેદાર ગણવામાં આવે છે. ગ્રાહકો તેમના જીવનને એરલાઇનને સોંપે છે, ઉદાહરણ તરીકે, તેમની સાથે ઉડાન ભરીને. કોર્પોરેશનમાં, શેરધારકો અને દેવું ધારકો બંનેને એન્ટરપ્રાઇઝમાં રોકાણકારો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. જ્યારે શેરધારકો કંપનીમાં રોકાણ કરે છે, ત્યારે તેઓ તેમના નાણાં પર ચોક્કસ વળતર મેળવવાની અપેક્ષા સાથે આમ કરે છે. રોકાણના સંદર્ભમાં, શેરહોલ્ડર મૂલ્યનો વિચાર સામાન્ય રીતે ચિંતાનું કારણ બને છે. વિવિધ પ્રકારના મૂડી સ્ત્રોતો, જેમ કે ધિરાણકર્તા અને સંભવિત સંપાદકો, "અન્ય મૂડી પ્રદાતાઓ" ની શ્રેણી હેઠળ જૂથબદ્ધ છે. વ્યાખ્યા મુજબ, બધા શેરધારકો હિતધારકો છે, પરંતુ હિસ્સેદારો શેરધારકો નથી, અને શેરધારકો હિસ્સેદારો નથી. તેમજ અન્ય રીતે. નીચેના મુખ્ય હિસ્સેદારો છે: લેણદાર સંસ્થાઓ, બોર્ડના સભ્યો અથવા કોર્પોરેશનોના નિર્દેશકો, કર્મચારીઓ, સરકાર (અને તેની એજન્સીઓ), કોર્પોરેશનોના માલિકો (શેરધારકો), સપ્લાયર્સ, મજૂર યુનિયનો અને સમુદાય કે જેમાંથી કોર્પોરેશન તેના સંસાધનો મેળવે છે. માહિતીનો ઉપયોગ તેમના સંબંધિત ઉદ્યોગોની માહિતીના આધારે મુખ્ય હિતધારકોની જરૂરિયાતો અને પ્રતિબંધોને ધ્યાનમાં લઈને પ્રોજેક્ટ અવરોધો અને જોખમો નક્કી કરવા માટે થઈ શકે છે. તમારા સમગ્ર પ્રોજેક્ટમાં હિતધારકોને સામેલ કરીને અને તેમાં સામેલ કરીને, તમે જોખમો ઉભરી આવતાં તેને દૂર કરવામાં અને ઓળખવામાં સક્ષમ થવાની તકો વધારશો. જ્યારે તે હિતધારકોની વાત આવે છે, ત્યારે વપરાશકર્તાઓ હંમેશા ધ્યાનમાં લેવા માટે સૌથી આવશ્યક છે. છેવટે, જો કોઈ પેઢી પાસે કોઈ ગ્રાહક અથવા ઉપભોક્તા ન હોય તો તે તેના સામાન્ય અને સેવાઓ પ્રદાન કરી શકે તે માટે શું સાડું છે? મુખ્યત્વે, કોર્પોરેશનના મુખ્ય હિસ્સેદારો તે વ્યક્તિઓ અથવા સંસ્થાઓ છે જેઓ સંસ્થા સાથે વારંવાર અને સીધી આર્થિક ક્રિયાપ્રતિક્રિયા કરે છે. નોંધપાત્ર હિસ્સેદારોના કેટલાક ઉદાહરણો કર્મચારીઓ, ગ્રાહકો અને સપ્લાયર્સ છે, થોડા ઉદાહરણોને નામ આપવા માટે. કંપનીના ગૌણ હિતધારકો એવી વ્યક્તિઓ અથવા સંસ્થાઓ છે જેઓ કંપનીની આર્થિક પ્રવૃત્તિઓમાં સીધી રીતે સંકળાયેલા નથી અને તેની નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં ભાગ લેતા નથી. જ્યારે તે હિસ્સેદારોની અપેક્ષાઓને યોગ્ય રીતે સંચાલિત કરવાની વાત આવે છે,

ત્યારે ધ્યાનમાં લેવા માટે ચાર આવશ્યક બાબતો છે: ખાતરી કરો કે તમે કોઈ પ્રોજેક્ટ પર કામ કરવાનું શરૂ કરો તે પહેલાં તમને "પ્રોજેક્ટ સફળતા" શું વ્યાખ્યાયિત કરે છે તેનો સ્પષ્ટ ખ્યાલ છે. રોકાણના લાભો મેળવતા પહેલાં હિસ્સેદારોએ વધુ પડતી રાહ જોવી ન પડે તેની ખાતરી કરો. પ્રોજેક્ટની સફળતા હાંસલ કરવા માટે, હેતુઓને અનુરૂપ યોજના હાથ ધરવી જરૂરી છે. પ્રોજેક્ટના હિસ્સેદારો સાથે કામ કરતી વખતે, મૂંઝવણ ટાળવા માટે વસ્તુઓ શક્ય તેટલી સરળ રાખો. કર્મચારીઓ કંપનીની કામગીરીમાં સૌથી મહત્વપૂર્ણ આંતરિક હિસ્સેદારો છે કારણ કે તેઓ સૌથી વધુ ઇનપુટ પ્રદાન કરે છે. સંસ્થા માટે મુખ્ય નાણાકીય અને સમયની પ્રતિબદ્ધતાઓ કરવા ઉપરાંત, કર્મચારીઓ સંસ્થાની એકંદર વ્યૂહરચના તેમજ તેની વ્યૂહાત્મક અને ઓપરેશનલ યોજનાઓના નિર્માણમાં પણ મહત્વપૂર્ણ ભાગ ભજવે છે. હિસ્સેદારો પાસે માહિતીની પુષ્ટતાની એક્સેસ છે, જેમાં વર્તમાન પ્રથાઓ, ઐતિહાસિક ડેટા અને ઉદ્યોગની કુશળતાનો સમાવેશ થાય છે. એવું વારંવાર બન્યું છે કે વ્યક્તિઓના આ જૂથે પ્રોજેક્ટ મેનેજર અથવા ટીમના અન્ય સભ્યો કરતાં પેઢીમાં અથવા પ્રોજેક્ટ પર વધુ સમય વિતાવ્યો છે. પેઢીની લાંબા ગાળાની સફળતા તમામ હિતધારકો સાથેના સંબંધોના સંચાલન પર આધારિત છે.

વ્યાપાર અને ઉદ્યોગસાહસિક નીતિશાસ્ત્રના વ્યાપક દૃષ્ટિકોણ માટે શેરધારકો, નાના જૂથ કે જેઓ માલિકો (અથવા સ્ટોકહોલ્ડર્સ) છે અને હિતધારકો છે, એક મોટું જૂથ કે જેમાં વ્યવસાયમાં નિહિત હિત ધરાવતા તમામ લોકો અને સંસ્થાઓનો સમાવેશ થાય છે તે વચ્ચેના તફાવતની સમજ જરૂરી છે. શેરધારકોની જરૂરિયાતો પૂરી કરવી એ સંસ્થાકીય હેતુના મર્યાદિત દૃષ્ટિકોણ પર આધારિત છે.®

બિઝનેસ રાઉન્ડટેબલમાંથી કોર્પોરેશનના હેતુ પરનું નિવેદન નીચે મુજબ છે: "અમેરિકનો અર્થતંત્રને પાત્ર છે જે દરેક વ્યક્તિને સખત મહેનત અને સર્જનાત્મકતા દ્વારા સફળ થવા દે છે અને અર્થ અને ગૌરવનું જીવન જીવી શકે છે. અમે માનીએ છીએ કે ફ્રી-માર્કેટ સિસ્ટમ સારી નોકરીઓ, મજબૂત અને ટકાઉ અર્થતંત્ર, નવીનતા, તંદુરસ્ત વાતાવરણ અને બધા માટે આર્થિક તકો પેદા કરવાનું શ્રેષ્ઠ માધ્યમ છે. વ્યવસાયો નોકરીઓનું સર્જન કરીને, નવીનતાને પ્રોત્સાહન આપીને અને આવશ્યક

ચીજવસ્તુઓ અને સેવાઓ પૂરી પાડીને અર્થતંત્રમાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે. વ્યવસાયો ગ્રાહક ઉત્પાદનો બનાવે છે અને વેચે છે; સાધનો અને વાહનોનું ઉત્પાદન; રાષ્ટ્રીય સંરક્ષણને ટેકો આપો; વધવા અને ખોરાક પેદા; આરોગ્યસંભાળ પ્રદાન કરો; ઊર્જા ઉત્પન્ન કરો અને પહોંચાડો; અને નાણાકીય, સંચાર અને અન્ય સેવાઓ પ્રદાન કરે છે જે આર્થિક વૃદ્ધિને આધાર આપે છે. જ્યારે અમારી દરેક વ્યક્તિગત કંપની તેના પોતાના કોર્પોરેટ હેતુને પૂર્ણ કરે છે, અમે અમારા તમામ હિતધારકો માટે મૂળભૂત પ્રતિબદ્ધતા શેર કરીએ છીએ. અમે પ્રતિબદ્ધ છીએ:”

અમારા ગ્રાહકોને મૂલ્ય પહોંચાડવું. અમે અમેરિકન કંપનીઓની પરંપરાને આગળ ધપાવીશું જે ગ્રાહકોની અપેક્ષાઓ પૂરી કરવામાં અથવા તેનાથી વધુ કરવામાં આગળ વધી રહી છે.

અમારા કર્મચારીઓમાં રોકાણ. આ તેમને યોગ્ય રીતે વળતર આપવા અને મહત્વપૂર્ણ લાભો આપવાથી શરૂ થાય છે. તેમાં તાલીમ અને શિક્ષણ દ્વારા તેમને ટેકો આપવાનો પણ સમાવેશ થાય છે જે ઝડપથી બદલાતી દુનિયા માટે નવી કુશળતા વિકસાવવામાં મદદ કરે છે. અમે વિવિધતા અને સમાવેશ, ગૌરવ અને આદરને પ્રોત્સાહન આપીએ છીએ.

અમારા સપ્લાયર્સ સાથે ન્યાયી અને નૈતિક રીતે વ્યવહાર કરવો. અમે અન્ય મોટી અને નાની કંપનીઓને સારા ભાગીદારો તરીકે સેવા આપવા માટે સમર્પિત છીએ, જે અમને અમારા મિશનને પૂર્ણ કરવામાં મદદ કરે છે.

અમે જે સમુદાયોમાં કામ કરીએ છીએ તેને સમર્થન આપવું. અમે અમારા સમુદાયોમાંના લોકોનો આદર કરીએ છીએ અને અમારા વ્યવસાયોમાં ટકાઉ પ્રથાઓને અપનાવીને પર્યાવરણનું રક્ષણ કરીએ છીએ.

શેરધારકો માટે લાંબા ગાળાના મૂલ્યનું નિર્માણ કરવું, જે મૂડી પ્રદાન કરે છે જે કંપનીઓને રોકાણ, વૃદ્ધિ અને નવીનતા કરવાની મંજૂરી આપે છે. અમે શેરધારકો સાથે પારદર્શિતા અને અસરકારક જોડાણ માટે પ્રતિબદ્ધ છીએ.

અમારા દરેક હિતધારકો જરૂરી છે. અમે અમારી કંપનીઓ, અમારા સમુદાયો અને અમારા દેશની ભાવિ સફળતા માટે તે બધાને મૂલ્ય પહોંચાડવા માટે પ્રતિબદ્ધ છીએ.

જ્યારે તમે તમારા વ્યવસાયિક અને અંગત જીવનમાં તમારા માટે જે વર્તનની માંગ કરો છો તેને ધ્યાનમાં લો, ત્યારે તમે તમારી સાથે દાર્શનિક વાર્તાલાપ કરી રહ્યા છો

તે વર્તનના ધોરણો જે તમે જાળવી રાખવા માંગો છો - તમારી નીતિશાસ્ત્ર. તમે નક્કી કરી શકો છો કે તમારે તમારા પરિવાર, મિત્રો, ગ્રાહકો, ગ્રાહકો અને હિતધારકો સાથે હંમેશા સત્ય બોલવું જોઈએ અને જો તમે તેમ ન કરી શકો, તો તમારી પાસે શા માટે ખૂબ જ ઉત્તમ કારણો હોવા જોઈએ. તમારી પાસે તમારા વ્યવસાય ભાગીદારોને ક્યારેય છેતરવાનો અથવા ગેરમાર્ગે દોરવાનો વિકલ્પ પણ છે. તમે એ પણ નક્કી કરી શકો છો કે જ્યારે તમે તમારા વ્યવસાયમાં નફો મેળવવા માંગતા હો, ત્યારે તમારે જે પૈસા આવે તેની જરૂર નથી. તેના બદલે, તમારા સિવાય અન્ય હિસ્સેદારોને તેમાંથી એક ભાગ આપવા માટે પૂરતી કમાણી હોઈ શકે છે, જેમ કે જેઓ નોંધપાત્ર છે કારણ કે તેઓએ તમને મદદ કરી છે અથવા તમારી પેઢી દ્વારા કોઈ રીતે સ્પર્શ કરવામાં આવ્યો છે. તે વ્યવસાયિક નીતિશાસ્ત્ર દ્વારા છે કે ઉદ્યોગસાહસિકો અને તેમની કંપનીઓ કાયદાનું પાલન કરે છે અને તેમના ગ્રાહકો, ગ્રાહકો અને કામદારો તેમજ આસપાસના સમુદાય સહિત તેમના હિતધારકોનો આદર કરે છે. માલિક/સ્થાપકનો દરેક હિસ્સેદાર સાથે શ્રેષ્ઠ અને ઉત્પાદક સંબંધ હોવો જોઈએ. જ્યાં સુધી શેરધારકો અને હિસ્સેદારો એક જ પૃષ્ઠ પર ન હોય ત્યાં સુધી કોઈ પણ એન્ટરપ્રાઈઝ સફળ થઈ શકતી નથી. નૈતિક ક્રિયાઓ ખરેખર સફળ ઉદ્યોગસાહસિકતાનો પાયો છે. ખૂણાઓ કાપવાનો પ્રયાસ કરવાથી વ્યક્તિના વ્યવસાય, પ્રતિષ્ઠા અને ભવિષ્યની સંભાવનાઓને જ નુકસાન થાય છે.

કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (**CSR**) શબ્દ વિશ્વ પર સકારાત્મક પ્રભાવ પાડવાના હેતુથી કોર્પોરેશનો દ્વારા હાથ ધરવામાં આવતી પ્રથાઓ અને નીતિઓનો સંદર્ભ આપે છે. **CSR** પાછળનો મુખ્ય વિચાર કોર્પોરેશનો માટે નફો વધારવા ઉપરાંત અન્ય સામાજિક-તરફી ઉદ્દેશ્યોને આગળ ધપાવવાનો છે. સામાન્ય **CSR** ઉદ્દેશ્યોના ઉદાહરણોમાં પર્યાવરણીય બાહ્યતાઓને ઓછી કરવી, કંપનીના કર્મચારીઓમાં સ્વયંસેવકતાને પ્રોત્સાહન આપવું અને ચેરિટીમાં દાન આપવાનો સમાવેશ થાય છે.¹⁰

કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી (**CSR**) એ અત્યંત અદ્યતન મેનેજમેન્ટ કન્સેપ્ટ છે જે લાંબા ગાળાના ધ્યેયો અને નફાકારકતાને પ્રાથમિકતા આપે છે. તે વધુને

વધુ લોકપ્રિય બની રહ્યું છે. કાનૂની અને નૈતિક ધોરણોથી ઉપર અને બહાર જતા કાર્યક્રમોની ઓળખ અને અમલીકરણ દ્વારા, કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી (**CSR**) હિતધારકો સાથેના સંબંધોને સુમેળ સાધવાનો પ્રયાસ કરે છે. કોર્પોરેટ સોશિયલ રિસ્પોન્સિબિલિટી એ મેનેજમેન્ટ કન્સેપ્ટ છે જેમાં કંપનીઓ તેમના બિઝનેસ ઓપરેશન્સ અને તેમના હિસ્સેદારો સાથેની ક્રિયાપ્રતિક્રિયાઓમાં સામાજિક અને પર્યાવરણીય ચિંતાઓને એકીકૃત કરે છે. **11** સામાજિક, પર્યાવરણીય અને નાણાકીય પાસાઓ વચ્ચે એક નાજુક સંતુલન છે જે એકંદર લાભ માટે એકબીજા સાથે જોડાય છે. શ્રેષ્ઠ અભિગમ નક્કી કરવા માટે સાવચેત અભ્યાસ, ધીરજ અને શ્રેષ્ઠ સંભવિત અમલીકરણ સાથે જવાબદારી વિકસાવવાની ઇચ્છાની જરૂર છે. મુખ્ય **CSR** પાસાઓ: પર્યાવરણીય વ્યવસ્થાપન, પર્યાવરણીય કાર્યક્ષમતા, જવાબદાર સોર્સિંગ, હિસ્સેદારોની સગાઈ, શ્રમ ધોરણો અને કામ કરવાની પરિસ્થિતિઓ, કર્મચારી અને સમુદાય સંબંધો, સામાજિક સમાનતા, લિંગ સંતુલન, માનવ અધિકાર, સુશાસન અને ભ્રષ્ટાચાર વિરોધી પગલાં.**12** દરેક **CRS** મુદ્દાને કોઈના ચોક્કસ વ્યવસાયના સંબંધમાં ધ્યાનમાં લેવો જોઈએ અને શક્ય તેટલી શ્રેષ્ઠ રીતે લાગુ કરવો જોઈએ. એક ઉદ્યોગસાહસિક એકલતામાં સફળ થતો નથી. **CRS** ના દરેક પાસાઓ સાથે શ્રેષ્ઠ સંબંધો વિકસાવવામાં આવે તો જ સફળતા શક્ય છે.

મૂડી અને બજારોની એક્સેસમાં સુધારો, વેચાણ અને નફામાં વધારો, કામગીરીમાંથી ખર્ચ બચત, ઉત્પાદકતામાં વધારો, સેવાની ગુણવત્તામાં સુધારો, વધુ કાર્યક્ષમ માનવ સંસાધન આધાર, સુધારેલી બ્રાન્ડ ઇમેજ અને પ્રતિષ્ઠા, ગ્રાહકોની વફાદારીમાં વધારો, નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયામાં સુધારો, અને જોખમ વ્યવસ્થાપન પ્રક્રિયાઓમાં સુધારણા એ યોગ્ય રીતે અમલમાં મુકાયેલ **CSR** ખ્યાલના તમામ સંભવિત લાભો છે. કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી પરંપરાગત રીતે ચાર શ્રેણીઓમાં વિભાજિત થાય છે: પર્યાવરણીય, પરોપકારી, નૈતિક અને આર્થિક જવાબદારી.**13**

પર્યાવરણીય જવાબદારી એ માન્યતાનો સંદર્ભ આપે છે કે સંસ્થાઓએ શક્ય તેટલું પર્યાવરણને અનુકૂળ વર્તન કરવું જોઈએ. તે કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારીના સૌથી

સામાન્ય સ્વરૂપોમાંનું એક છે. કેટલીક કંપનીઓ આવી પહેલનો સંદર્ભ આપવા માટે "પર્યાવરણ સ્ટેવાર્ડશિપ" શબ્દનો ઉપયોગ કરે છે. જે કંપનીઓ પર્યાવરણીય જવાબદારી સ્વીકારવા માંગે છે તે ઘણી રીતે આમ કરી શકે છે: પ્રદૂષણ ઘટાડવું, ગ્રીનહાઉસ ગેસ ઉત્સર્જન, સિંગલ-યુઝ પ્લાસ્ટિકનો ઉપયોગ, પાણીનો વપરાશ અને સામાન્ય કચરો.¹³

નૈતિક જવાબદારી એ ખાતરી કરવા સાથે સંબંધિત છે કે સંસ્થા ન્યાયી અને નૈતિક રીતે કાર્ય કરી રહી છે. સંસ્થાઓ કે જે નૈતિક જવાબદારી સ્વીકારે છે તેનો ઉદ્દેશ્ય નેતૃત્વ, રોકાણકારો, કર્મચારીઓ, સપ્લાયર્સ અને ગ્રાહકો સહિત તમામ હિતધારકો સાથે ન્યાયી વ્યવહાર પ્રાપ્ત કરવાનો છે.¹³

પરોપકારી જવાબદારી એ વ્યવસાયના ઉદ્દેશ્યને સક્રિયપણે વિશ્વ અને સમાજને વધુ સારું સ્થાન બનાવવાનો ઉલ્લેખ કરે છે.¹³

આર્થિક જવાબદારી એ એક પેઢીની પ્રથા છે જે ઉપર સૂચિબદ્ધ ક્ષેત્રોમાં સારું કરવા માટે તેની પ્રતિબદ્ધતામાં તેના તમામ નાણાકીય નિર્ણયોને સમર્થન આપે છે. અંતિમ ધ્યેય ફક્ત નફો વધારવાનો નથી, પરંતુ પર્યાવરણ, લોકો અને સમાજ પર હકારાત્મક અસર કરે છે.

કોર્પોરેટ સામાજિક જવાબદારી પહેલો, તેમના સ્વભાવ દ્વારા, વ્યવસાયના નેતાઓને તેઓ કર્મચારીઓ, સ્ત્રોત ઉત્પાદનો અથવા ઘટકોને કેવી રીતે ભાડે રાખે છે અને તેનું સંચાલન કરે છે અને ગ્રાહકોને મૂલ્ય પહોંચાડે છે તે સંબંધિત પ્રથાઓનું પરીક્ષણ કરવા દબાણ કરે છે.

સામાજિક સાહસિકતા એવા સાહસિકો દ્વારા શરૂ કરાયેલ સાહસોનું વર્ણન કરે છે જેઓ સામાજિક હેતુ માટે પ્રથમ અને અગ્રણી હિમાયતી અથવા ચેમ્પિયન છે. જો કે, તેઓ આર્થિક રીતે સધ્ધર સંસ્થાને વિકસાવવા અને જાળવવા માટેના પ્લેટફોર્મ તરીકે તે કારણનો લાભ લેવામાં સક્ષમ છે. આ વ્યક્તિઓ મુખ્યત્વે ઉચ્ચ દ્રષ્ટિ અથવા ભવ્ય હેતુ દ્વારા સંચાલિત અને પ્રેરિત છે. ઉદ્યોગસાહસિકની આ નવી જાતિ તેમના સામાજિક ધ્યેયો અને વ્યક્તિગત કાર્યસૂચિને આગળ વધારવા માટે એક વાહન અથવા પ્લેટફોર્મ તરીકે તેમની સ્થિતિ, સમુદાયમાં તેમની સ્થિતિ અને એન્ટરપ્રાઇઝની સંભવિત સિનર્જી

અને સંપત્તિ-નિર્માણ શક્તિનો લાભ લે છે. આ સામાજિક કારણોમાં ઘણીવાર મોંઘી અને દીર્ઘકાલીન સામાજિક સમસ્યા અથવા પીડા, સામાજિક ખોટો અથવા અન્યાય કે જેને સુધારવો જોઈએ, અથવા વૈશ્વિક સમસ્યા કે જેને સમાજ અથવા સંસ્થાઓ દ્વારા અવગણવામાં આવી છે અથવા હાંસિયામાં ધકેલી દેવામાં આવી છે તેનો સમાવેશ થાય છે.

સામાજિક એન્ટરપ્રાઇઝ માટે ઉદ્યોગસાહસિક-વિશિષ્ટ લાભો છે, જેમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:

a) સામાજિક સાહસિકો માટે નાણાં મેળવવું એ અન્ય વ્યવસાયો કરતાં વારંવાર સરળ છે. આ સંદર્ભમાં, સરકાર સંખ્યાબંધ મુખ્ય પ્રોત્સાહનો અને કાર્યક્રમો આપે છે. આ રાષ્ટ્રમાં રોકાણ ઉદ્યોગના નૈતિક પાત્રને કારણે, બજારની સરેરાશ કરતા ઓછા દરે ભંડોળ ઊભું કરવાનું સરળ છે.

b) માર્કેટિંગ અને જાહેરાત પણ આ વ્યવસાયો માટે ખૂબ જ સરળ છે. કારણ કે સામાજિક સમસ્યાને ઉકેલ સાથે સંબોધવામાં આવી રહી છે, આ પહેલ માટે લોકો અને મીડિયાનું ધ્યાન આકર્ષિત કરવું વધુ સરળ છે. આપેલા જવાબની વિશિષ્ટતાના આધારે પ્રાપ્ત એક્સપોઝરનું સ્તર નિયમિતપણે બદલાય છે.

ડૉ. જો જોહ્ન્સન એક ઉદ્યોગસાહસિક છે જેમણે 25 વર્ષથી આ ક્ષેત્રનો અભ્યાસ કર્યો છે. તેઓ વેલફોન્ટના સ્થાપક છે, જેણે એક ડઝનથી વધુ સ્ટાર્ટ-અપ્સને ભંડોળ પૂરું પાડ્યું છે અને લોન્ચ કર્યું છે. ડૉ. જોહ્ન્સનને તે ચાર સૌથી સામાન્ય પ્રકારના સામાજિક સાહસિકો શું માને છે તેની રૂપરેખા આપી છે.¹⁵

1. સમુદાય સામાજિક ઉદ્યોગસાહસિક

આ ઉદ્યોગસાહસિક નાના ભૌગોલિક વિસ્તારની અંદર સમુદાયની સામાજિક જરૂરિયાતો પૂરી કરવા માંગે છે. આ ઉદ્યોગસાહસિક પહેલો હાંસિયામાં ધકેલાઈ ગયેલા સભ્યો માટે નોકરીની તકો ઊભી કરવાથી માંડીને સામુદાયિક કેન્દ્ર બનાવવા સુધી કંઈપણ હોઈ શકે છે. આ સ્કેલ પર સામાજિક સાહસિકો સામાન્ય રીતે વ્યક્તિઓ અથવા નાની

સંસ્થાઓ હોય છે. માઈક્રોફાઈનાન્સ લોન એ એક ઉદાહરણ છે - બેંકિંગની કોઈ એક્સેસ ધરાવતા સ્થાનિક લોકોને નાણાકીય ઉકેલો ઓફર કરે છે.¹⁵

આ સાહસિકો સમુદાયના સભ્યો સાથે સીધા કામ કરે છે. આનો અર્થ વધુ નિહિત હિત અને ધીમી નિર્ણય પ્રક્રિયા છે. પરંતુ તે લાંબા ગાળાના ઉકેલોના ફાયદા સાથે આવે છે. સમુદાયના સભ્યો અને સ્થાનિક સંસ્થાઓ બંને ઉદ્યોગસાહસિકની સીધી સંડોવણી વિના પણ પ્રોજેક્ટને ટકાઉ રૂપે ચાલુ રાખવાની સંભાવના છે.¹⁵

2. બિન-લાભકારી સામાજિક ઉદ્યોગસાહસિક

આ સાહસિકો સામાજિક પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. ભૌતિક લાભ પર નહીં, એટલે કે તેઓ પરંપરાગત વ્યવસાયિક જરૂરિયાતો કરતાં સામાજિક સુખાકારીને પ્રાથમિકતા આપે છે. તેઓ સેવાઓના વધુ વિસ્તરણને સરળ બનાવવા માટે કોઈપણ નફાને વ્યવસાયમાં ફરીથી રોકાણ કરે છે.¹⁵

3. પરિવર્તનશીલ સામાજિક ઉદ્યોગસાહસિક

આ લોકો એવા વ્યવસાય બનાવવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે જે સામાજિક જરૂરિયાતોને પૂરી કરી શકે જે સરકાર અને અન્ય વ્યવસાયો હાલમાં પૂરી કરી રહ્યાં નથી. પરિવર્તનશીલ કેટેગરી ઘણી વખત બિન-લાભકારીઓ પૂરતા સમય અને વૃદ્ધિ સાથે વિકસિત થાય છે. તેઓ નિયમો અને વિનિયમો સાથે મોટી સંસ્થાઓ બની જાય છે - કેટલીકવાર સરકારી સંસ્થાઓ સાથે કામ કરવા અથવા એકીકૃત થવાના બિંદુ સુધી વધે છે. ¹⁵

4. વૈશ્વિક સામાજિક ઉદ્યોગસાહસિક

આ ઉદ્યોગસાહસિકો વૈશ્વિક સ્તરે મોટી સામાજિક જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા સામાજિક પ્રણાલીઓને સંપૂર્ણપણે બદલવાનો પ્રયાસ કરે છે. મોટાભાગે મોટી કંપનીઓ જ્યારે તેમની સામાજિક જવાબદારીનો અહેસાસ કરે છે અને માત્ર નફાના વિરોધમાં હકારાત્મક પરિવર્તન પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાનું શરૂ કરે છે ત્યારે તે સમાપ્ત થાય છે. બિલ એન્ડ મેલિન્ડા ગેટ્સ ફાઉન્ડેશન જેવી સૌથી મોટી ચેરિટી સંસ્થાઓ પણ તે સ્થાને છે.¹⁵

પ્રશ્નમાં વૈશ્વિક જરૂરિયાત શિક્ષણની મફત ઍક્સેસથી લઈને સ્વચ્છ પાણી સુધી કંઈપણ હોઈ શકે છે. આ સામાન્ય રીતે એક ઉચ્ચ ધ્યેય છે જે ખંડોને ફેલાવે છે અને ઘણી સંસ્થાઓ અને રુચિઓને એકસાથે જોડે છે. જો કે, ટ્રેડ-ઓફ તપાસમાં છે - જો વૈશ્વિક સામાજિક સાહસિકો જરૂરિયાતો પૂરી કરવામાં અને પૂરતો ટેકો મેળવવામાં નિષ્ફળ જાય, તો તેમની નિષ્ફળતા નાની સંસ્થાઓ કરતાં મોટી અસર કરે છે.¹⁵

આ સંસ્થાઓ સામાન્ય રીતે કોઈ ચોક્કસ કારણ સાથે જોડાયેલી હોય છે અને તે થાય તે માટે અન્ય સામાજિક સાહસિકો સાથે કામ કરે છે. જેમ કે, જો તમે અન્ય સામાજિક સાહસિકો સાથે જોડાશો અને સામાજિક મુદ્દાઓને ઉકેલવા માટે વૈશ્વિક સમુદાયનું નિર્માણ કરશો તો તમે આ ઊંચાઈઓ હાંસલ કરી શકશો.¹⁵

સામાજિક કારણો માટેના જુસ્સાને પોતાને વ્યક્ત કરવા માટે યોગ્ય માળખું આપવાની જરૂર છે. સામાજિક સમસ્યાઓ ઉકેલવા માટે ઉદ્યોગસાહસિક અભિગમનો ઉપયોગ કરવાથી વધુ સફળતા મળે છે.

સામાજિક સાહસિકતાની જેમ જ, પર્યાવરણીય સાહસિકતા અર્થપૂર્ણ અને લાભદાયી સામાજિક ઉદ્દેશ્યની હિમાયત કરે છે જે આર્થિક રીતે પણ સધ્ધર છે. આ પર્યાવરણીય ધ્યાન સ્વચ્છ અને નવીનીકરણીય ઊર્જા, કચરો વ્યવસ્થાપન, આબોહવા પરિવર્તનનો સામનો કરવા માટેના કાર્યક્રમો, સુધારેલ પાણી પુરવઠો, જૈવવિવિધતાનું રક્ષણ અને પર્યાવરણીય અધોગતિ અને વનનાબૂદીમાં ઘટાડો જેવી પહેલો સાથે વ્યવહાર કરે છે. આ પહેલો વ્યવસાયિક દૃષ્ટિકોણથી આર્થિક રીતે યોગ્ય છે અને તે જ સમયે, પ્રદૂષિત, કચરો, નાશ અને નકારાત્મક પર્યાવરણીય પદચિહ્ન છોડતા નથી.

પર્યાવરણ પ્રત્યે સભાન સાહસિકો આર્થિક સફળતા માટે મહત્વપૂર્ણ છે. લીલા ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે બેરોજગારી, ગરીબી અને પર્યાવરણીય મુદ્દાઓને દૂર કરવામાં નોંધપાત્ર યોગદાન આપવાની ક્ષમતા છે. અન્ય વ્યવસાયોની તુલનામાં, લીલા ઉદ્યોગસાહસિકો પર્યાવરણને અનુકૂળ પ્રવૃત્તિઓ અને પર્યાવરણીય ફરજોમાં મોટી ભૂમિકા ભજવે છે. ગ્રીન એન્ટરપ્રિન્યોર પર્યાવરણને અનુકૂળ તકનીકોના ઉપયોગ દ્વારા ગ્રીન બિઝનેસની ખેતી કરે છે. ઉદ્યોગસાહસિક ખ્યાલોના જ્ઞાન દ્વારા, ગ્રીન

ઉદ્યોગસાહસિક પર્યાવરણીય અથવા સામાજિક સમસ્યા/જરૂરિયાતને ઇરાદાપૂર્વક હલ કરે છે. પર્યાવરણીય ઉદ્યોગસાહસિકતામાં ટકાઉ ઉત્પાદન ડિઝાઇનનો સમાવેશ કરવા માટેની કેટલીક પદ્ધતિઓમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:

ડિઝાઇનની જટિલતા ઘટાડવી - ઓછી સામગ્રીનો ઉપયોગ કરો અને ટકાઉ સામગ્રી બદલો

સામગ્રીને ટકાઉ રીતે મેળવો - એવા સંસાધનો પસંદ કરો કે જેના નિષ્કર્ષણથી આસપાસના પર્યાવરણને નુકસાન ન થાય અને સૌથી વધુ પર્યાવરણને અનુકૂળ નિષ્કર્ષણ પદ્ધતિઓનો ઉપયોગ કરો.

સામગ્રી ઘટાડવી - સામગ્રીનું વજન અથવા પરિવહન કરેલ સામગ્રીનું પ્રમાણ ઘટાડવું ઓપ્ટિમાઇઝ ઉત્પાદન - ઉત્પાદન પ્રક્રિયાઓનો ઉપયોગ કરો જેમાં શક્ય તેટલા ઓછા નકારાત્મક પર્યાવરણીય પરિણામો હોય, જેમ કે જોખમી રાસાયણિક સાવ, કચરો અને ઉત્સર્જન

વિતરણને વધારવું - ઓછા અથવા ફરીથી વાપરી શકાય તેવા પેકેજિંગનો ઉપયોગ કરો, વધુ અસરકારક રીતે વસ્તુઓનું પરિવહન અને વિતરણ કરો

તમારી અસરમાં ઘટાડો - તમારી ઉર્જાનો ઉપયોગ ઓછો કરો અને સૌર અથવા પવન ઉર્જા જેવા હરિયાળા ઉર્જા સ્ત્રોતો પર સ્વિચ કરો.

આયુષ્ય લંબાવવું - ઉત્પાદનની ટકાઉપણું અને વિશ્વાસપાત્રતા વધારવી, સમારકામ સેવાઓ પ્રદાન કરવી અને તૂટેલી અથવા બિનજરૂરી વસ્તુઓનો પુનઃઉપયોગ કરવો

કચરાપેટી વ્યવસ્થાપન - રિસાયક્લિંગ અને પુનઃઉપયોગની પહેલ કરો. ઉત્પાદનોને રિસાયકલ કરો અને તેનો સુરક્ષિત રીતે નિકાલ કરો.

પર્યાવરણીય ઉદ્યોગસાહસિકતા (ઉર્ફે "ઇકોપ્રેન્ચ્યોરશિપ") ને પર્યાવરણીય મુદ્દાઓ અથવા ટકાઉ રીતે કાર્ય કરતી કંપનીઓની સ્થાપના માટે ઉપયોગમાં લેવાતી ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયા તરીકે વર્ણવી શકાય છે. આ વાક્ય **1990** ના દાયકામાં

લોકપ્રિય બન્યું હતું. ઇન્ટરનેટ પર ઇકો-આંત્રપ્રિન્યોરશિપના કેટલાક ઉદાહરણોમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:

- એક હેતુ સાથે બ્લોગિંગ
- સોશિયલ મીડિયાનો પ્રભાવ
- પોડકાસ્ટિંગ
- ઇલેક્ટ્રોનિક પુસ્તક અથવા ઓડિઓબુક બનાવવી
- ડિજિટલ પ્રોડક્ટ અથવા તાલીમ અભ્યાસક્રમ વિકસાવવો
- એપ્લિકેશન અથવા **SaaS** (સેવા તરીકે સોફ્ટવેર) વિકસાવવી

જ્યારે તમે સ્પર્ધાત્મક વ્યૂહરચનાઓમાં તમારી પસંદગી કરો છો, ત્યારે ધ્યાનમાં લો: સમય, પ્રયત્ન, જોખમ, ઉપલબ્ધ રોકડ અને રોકાણકારો સાથેના સંબંધોનો પ્રકાર. ટકાઉપણું ક્રિયાઓ અને જીવનની રીત સાથે વ્યવહાર કરે છે જે ભવિષ્યની પેઢીઓની સાતત્યને ધ્યાનમાં લે છે. જે નૈતિક/નૈતિક છે તે કરવામાં તેનું મૂળ ઊંડે છે. ઉદાહરણ તરીકે, વર્તમાન પેઢીને ફાયદો થાય અને ભવિષ્યની પેઢીઓને નુકસાન થાય તેવા પગલાં લેવા તે અન્યાયી છે. આનો અર્થ એ છે કે એક ટકાઉ ઉદ્યોગસાહસિક પણ તેના દ્વારા સંચાલિત થાય છે અને તે વ્યવસાયની માલિકી અને ચલાવવા માટે સામાજિક રીતે જવાબદાર અભિગમનો હિમાયતી છે, જે તે વિશ્વમાં મૂલ્ય ઉમેરવા માટે નવીનીકરણીય અને સરળતાથી ઉપલબ્ધ સંસાધનોની આર્થિક સંભાવનાનો લાભ લે છે. જો કે, ટકાઉપણું એટલે માત્ર પર્યાવરણીય જાગૃતિ કરતાં વધુ, ટકાઉપણુંની એક સરળ વ્યાખ્યા એ ચોક્કસ દર અથવા સ્તરે જાળવી રાખવાની ક્ષમતા છે. આનો અર્થ માત્ર પર્યાવરણ જ નહીં, પણ કુદરતી સંસાધનો, માનવ સંસાધનો, ઉત્પાદન સપ્લાય ચેન અને બહુવિધ સંબંધિત ખ્યાલો પણ છે. ટકાઉપણાના સંદર્ભમાં, ટકાઉ ઉદ્યોગસાહસિકતા એ વ્યવસાયની શક્યતાઓની શોધ, સર્જન અને શોષણનો ઉલ્લેખ કરે છે જે સમાજમાં લોકોને લાભ આપે છે જ્યારે એન્ટરપ્રાઇઝ માટે સામાજિક અને પર્યાવરણીય લાભો પણ બનાવે છે. "ટકાઉપણું" નો અર્થ શું છે? આ ખ્યાલના મૂળ

ટકાઉપણુંના ખ્યાલો પર બનેલા છે, જે તે જેનું પ્રતીક છે તેના માટે મૂળભૂત છે. આને કારણે, ટકાઉપણું ત્રણ સ્તંભો પર બાંધવામાં આવ્યું છે: અર્થતંત્ર, સમાજ અને પર્યાવરણ (અથવા પર્યાવરણવાદ). આ ખ્યાલોને અનૌપચારિક રીતે નફો, લોકો અને પર્યાવરણ તરીકે પણ ઓળખવામાં આવે છે. આ અનન્ય અભિગમ, જે ભવિષ્યની પેઢીઓની સુખાકારી પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરીને આર્થિક, સામાજિક અને પર્યાવરણીય લાભોના વિકાસને જોડે છે, તેને ટકાઉ વ્યવસાયમાં નોંધપાત્ર યોગદાન તરીકે ગણવામાં આવે છે. પર્યાવરણીય અને સામાજિક મુદ્દાઓને ધ્યાનમાં લેતી કંપનીઓને નવીન તરીકે જોવામાં આવે છે. ટકાઉ વ્યૂહરચનાઓ લાંબા ગાળાની સફળતા હાંસલ કરવાની સંસ્થાની ક્ષમતાને અવરોધે તેવી સંભવિત ખામીઓને હળવી કરીને, ઘટાડીને અને ડિઝાઇન કરીને સંસ્થાની સમગ્ર જોખમ પ્રોફાઇલને બદલવાનું સાધન પ્રદાન કરે છે.

ટકાઉ વિકાસ માટે પાંચ મહત્વપૂર્ણ પગલાં લેવાના છે.

(1) ટેકનોલોજી; (2) ઘટાડો, પુનઃઉપયોગ અને રિસાયકલ અભિગમ; (3) પર્યાવરણીય શિક્ષણ અને જાગૃતિ; (4) વહન ક્ષમતા અનુસાર સંસાધનનો ઉપયોગ; અને (5) સામાજિક, સાંસ્કૃતિક અને આર્થિક પરિમાણો સહિત જીવનની ગુણવત્તામાં સુધારો કરવો. આપેલ દર અથવા પ્રવૃત્તિનું સ્તર જાળવવાની ક્ષમતા એ ટકાઉપણુંની સીધી વ્યાખ્યા છે. આમાં માત્ર પર્યાવરણ જ નહીં, પણ કુદરતી સંસાધનો, માનવ સંસાધનો, ઉત્પાદન પુરવઠા નેટવર્ક અને પર્યાવરણ સાથે જોડાયેલા અન્ય વિચારોનો પણ સમાવેશ થાય છે. એક ઉદ્યોગસાહસિક દ્વારા વિવિધ વિષયો પર વિચાર કરવામાં આવશે જે ટકાઉપણાની આસપાસના પડકારો વિશે સભાન છે. ઉદાહરણોમાં પાવર અથવા પાણીનો જવાબદાર ઉપયોગ, સપ્લાયરની વિવિધતા/જવાબદાર સોર્સિંગ પ્રોગ્રામ્સમાં સામેલ થવું અથવા કર્મચારી વેલનેસ પ્રોગ્રામ્સ માટે નાણાકીય સહાય પૂરી પાડવાનો સમાવેશ થઈ શકે છે. જ્યારે તે નીચે આવે છે, ત્યારે ટકાઉપણુંનો ખ્યાલ ટૂંકા ગાળાને બદલે લાંબા ગાળે વિચારવાનો છે. એક ટકાઉ ઉદ્યોગસાહસિક નવી વ્યાપારી શક્યતાઓ શોધે છે જે સમાજના લોકો માટે સામાજિક અને પર્યાવરણીય લાભો તેમજ પોતાના માટે નફો પ્રદાન કરે છે. આવી શોધો કરવા માટે ખુલ્લા મનની,

સારા સંશોધનની અને જેઓ પહેલેથી જ સફળ ઉદ્યોગસાહસિક છે તેમની પાસેથી સહાય મેળવવાની જરૂર છે.

આપણે જે મૂલ્યોને સન્માન આપવા માટે પસંદ કરીએ છીએ તે આપણી જાતનો સાર છે. અને આપણે જ્યાં પણ રહીએ, કામ કરીએ અને રમીએ ત્યાં અમે તેને આપણી સાથે લઈ જઈએ છીએ. અમે નોંધ્યું છે તેમ, તમે જે ઉદ્યોગસાહસિક માર્ગ પસંદ કરો છો તે તમારા મૂલ્યોને પ્રતિબિંબિત કરે છે, પછી ભલે તમે નફા માટે અથવા બિનનફાકારક સંસ્થા બનાવો. તે પણ શક્ય છે કે તમે નફા માટે કંપનીની સ્થાપના કરી શકો અને બિનનફાકારક ક્ષેત્રમાં તમારી પોતાની અથવા તમારી પેઢી વતી વ્યાપકપણે સ્વયંસેવક બની શકો. તમારો ઉદ્યોગસાહસિક માર્ગ ગમે તે હોય, દાખલા તરીકે, વફાદારી અથવા મહેનતુતાને ઈનામ ન આપતા અન્ય લોકો દ્વારા તમારા સારી રીતે માનવામાં આવતા મૂલ્યોને ઘટવા ન દેવાનું મહત્વપૂર્ણ છે.¹⁶

તમારા મૂલ્યોને ઓળખવા:

તમારા વ્યક્તિગત મૂલ્યો શોધો:

1. તમારા માટે જરૂરી એવા તમામ મૂલ્યોમાંથી તમારા માટે પાંચ સૌથી મહત્વપૂર્ણ મૂલ્યો પસંદ કરો (દા.ત., સત્યતા, પ્રામાણિકતા, વફાદારી, ન્યાયીપણું, સન્માન, આશા, અને તેથી વધુ).

તે લખો જ્યાં તમને લાગે છે કે તમે તે પછી દરેક મૂલ્ય પ્રાપ્ત કર્યું છે (દા.ત., કુટુંબ, શાળા, રમતગમતની ટીમ, માન્યતા સમુદાય, કાર્ય).

3. તમે ઓળખેલા દરેક મૂલ્યને જીવવાનો પ્રયાસ કરતી વખતે વાસ્તવિક અથવા સંભવિત અવરોધને ઓળખો જેનો તમે સામનો કરી શકો છો. શક્ય હોય ત્યાં સુધી, સ્પષ્ટ બનો.

4. દરેક મૂલ્યના સમર્થનમાં ચોક્કસ ક્રિયા માટેની જવાબદારી ધારો અહીં પણ વિશિષ્ટતા આવશ્યક છે.

ઉદ્યોગસાહસિકોને પ્રામાણિકતા, ઉત્સાહ, નિશ્ચય અને આત્મવિશ્વાસ જેવી વ્યક્તિગત લાક્ષણિકતાઓની જરૂર હોય છે. કોઈ પણ વ્યક્તિ ધમંડી, અહંકારી, બરતરફ અને

અહંકારી વ્યક્તિઓ સાથે વ્યવસાય કરવા માંગતું નથી. દરેક ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસો ઉદ્યોગસાહસિકના વ્યક્તિગત મૂલ્યો, વલણો અને માન્યતાઓને પ્રતિબિંબિત કરે છે. વ્યવસાયિક મૂલ્યો માનવીય ગુણો હોઈ શકે છે જેમ કે પ્રામાણિકતા, દ્રઢતા, નિશ્ચય, નવીનતા, આદર, ઉત્સાહ અને ન્યાયીપણું. મૂલ્યનો વિચાર તેમના કંપનીના નિર્ણયો દ્વારા ઉદ્યોગસાહસિકોની ઉદ્યોગસાહસિક સફળતાને પ્રભાવિત કરે છે. કારણ કે એક ઉદ્યોગસાહસિકની વ્યક્તિગત મૂલ્ય પ્રણાલીનો પ્રભાવ છે કે તે કેવી રીતે ઘટનાઓને જુએ છે, સમસ્યાઓ ઉકેલે છે, નિર્ણયો લે છે, વ્યક્તિગત સંબંધો વિકસાવે છે, સફળતાનો અનુભવ કરે છે અને વહીવટી રીતે કાર્ય કરે છે. નિર્ણાયક મૂલ્યોમાં નિશ્ચય, જવાબદારી, પરિણામલક્ષી વર્તન, જુસ્સો, સહકાર, અનુકૂળનક્ષમતા, આદર અને કરુણાનો સમાવેશ થાય છે. તમારી અંગત માન્યતાઓ અને મિશનની તપાસ કરવા માટે એક ઉદ્યોગસાહસિક પદ કરતાં વધુ સારું વાતાવરણ હોઈ શકે નહીં. માત્ર ખ્યાલોના આધારે સ્ટાર્ટઅપને ટકાવી ન શકાય. વર્ચ્યુઅલ રીતે અન્ય કોઈપણ પ્રકારના પ્રયત્નો કરતાં તેમને વાસ્તવિક જવાબો અને અસરકારક કાર્યવાહીની જરૂર હોય છે. ઉદ્યોગસાહસિકો ઘણીવાર એવા ઉત્પાદન અથવા સેવાની શોધ કરીને શરૂઆત કરે છે જે કાં તો આપેલ બજારમાં દુર્લભ હોય અથવા વિપુલ પ્રમાણમાં હોય પરંતુ ખર્ચાળ અથવા અવિશ્વસનીય હોય. સ્ટાર્ટઅપને પ્રેરણા આપતું એકંદર માર્ગદર્શક બળ એ પછી કંપનીના મિશનનું અમલીકરણ છે, જે પેઢીની પ્રાથમિક દિશાના મોટા ભાગને નિર્ધારિત કરે છે, જેમાં ઓછા ગ્રાહકોની ઓળખ, કામગીરીનું ભૌગોલિક સ્થાન અને ભાગીદારો, સપ્લાયર્સ, કર્મચારીઓ અને ધિરાણ કે જે કંપનીને જમીન પરથી ઉતરવા અને પછી વિસ્તરણ કરવામાં મદદ કરે છે. જેમ વ્યક્તિનું મિશન સ્ટેટમેન્ટ સમયાંતરે વિકસિત થઈ શકે છે, તેવી જ રીતે કંપનીનું મિશન બદલાતા સંજોગો, ઉદ્યોગની પ્રગતિ અને ગ્રાહકની માંગને પ્રતિબિંબિત કરી શકે છે. વ્યવસાય એ જોડાણો વિશે છે, અને તે ક્રિયાપ્રતિક્રિયાઓની શક્તિ આપણી જાતને સ્વીકારવા અને અન્યો પ્રત્યેની કરુણા પર આધારિત છે. આ નમ્રતા અને બહાદુરીના ગુણો દ્વારા ઉછેરવામાં આવે છે. જીવનની અધરી છતાં આવશ્યક ફરજ એ બંનેનો અભ્યાસ કરવો છે. તે એકમાત્ર પદ્ધતિ છે - અને સંભવતઃ એકમાત્ર રસ્તો - જેમાં આપણે માનવ અને અસરકારક

વ્યવસાય વ્યાવસાયિકો બની શકીએ છીએ. આપણે જે બોલીએ છીએ અને જે કરીએ છીએ તે વચ્ચે સુસંગતતા જાળવવી, જેને ઘણી વખત પ્રામાણિકતા તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. તે ખૂબ મૂલ્યવાન લાક્ષણિકતા છે. પ્રામાણિકતા સાથે કાર્ય કરીને, અમે નૈતિક સિદ્ધાંતોના સમૂહ પ્રત્યે મજબૂત પ્રતિબદ્ધતા દર્શાવીએ છીએ જે અમને પ્રિય છે.

સફળ સ્ટાર્ટઅપ્સની એકદમ સામાન્ય લાક્ષણિકતા એ પ્રભાવશાળી, સ્પર્ધાત્મક માનસિકતા ધરાવતા સ્થાપકો છે. છેવટે, સ્ટાર્ટઅપ લીડરનો સામનો કરતી અનિવાર્ય નિરાશાઓમાંથી પસાર થવા માટે જાડી ચામડી અને શક્તિશાળી અહંકારની જરૂર પડે છે. ઘણી વખત, જોકે, કંપનીઓ શોધે છે કે તેઓ જેમ જેમ વધે છે તેમ તેમ એક અલગ નેતૃત્વ નીતિ જરૂરી છે. શું ઉદ્યોગસાહસિકો હજી પણ સફળ થઈ શકે છે જો તેઓ પણ શરૂઆતમાં માનવતાવાદી નેતૃત્વ શૈલી અપનાવે, અથવા તે સફળતાના પહેલાથી જ ઓછા પ્રારંભિક અવરોધોને હંમેશા નબળી પાડશે? તે એક મુશ્કેલ સમસ્યા છે જેની સાથે ઘણી કંપનીઓ કુસ્તી કરે છે. નિષ્ફુર હોય તેવા નેતાઓની માગણી કરીને, સફળતા હાંસલ કર્યા પછી પણ વફાદાર કાર્યકરોને થોડું પાછું આપીને સમર્પિત કર્મચારીઓને છૂટા કરી શકાય છે.¹⁷

ઉદ્યોગસાહસિક સંસ્કૃતિના ચાર ઘટકો છે - નિખાલસતા, અનુકૂળનક્ષમતા, પરિણામો અને પુરસ્કારો, અને વૃદ્ધિ પર આધારિત સંસ્થા વિકસાવવી - જેનો સીધો વ્યવસાયિક વાતાવરણમાં અનુવાદ કરી શકાય છે. એક ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસ માટે સંસ્કૃતિ મહત્વપૂર્ણ છે કારણ કે તે અભિગમ છે જે તેના સ્થાપકોના સિદ્ધાંતોને સંસ્થાકીય બનાવે છે. સંસ્કૃતિ સંસ્થા/વ્યવસાયના નવા સભ્યોને સામાજિક બનાવવા માટે સેવા આપે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક સંસ્કૃતિને વાસ્તવિકતા બનાવવી: પ્રારંભ કરવાનાં પગલાં નીચે મુજબ છે:

1. તે સ્પષ્ટ કરો કે તમે પ્રતિસાદ શોધી રહ્યા છો.

2. નવા વિચારો સબમિટ કરવા અને તેના પર પગલાં લેવા માટે સ્પષ્ટ પ્રક્રિયા સ્થાપિત કરો.

3. તમામ વિચારોને હકારાત્મક પ્રતિસાદ આપીને ઉદ્યોગસાહસિક વિચારસરણીને પ્રોત્સાહિત કરો.

4. નિષ્ફળતા માટે પરવાનગી આપે છે.

5. તમારા કર્મચારીઓને સત્તા સોંપો.

6. નવીનતા માટે પ્રોત્સાહનો જે કંપનીની નાણાકીય સફળતામાં ફાળો આપે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક લાક્ષણિકતાઓ શું છે જે સૌથી સફળ સંસ્કૃતિઓ તરફ દોરી જાય છે?

- એક સારા નેતા બનવું મહત્વપૂર્ણ છે.

- આશાવાદી બનવું એ સારી બાબત છે.

- આત્મવિશ્વાસ બનવું.

- ફટાકડા બનવું.

- શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિ બનવું.

- સક્રિય રહેવું મહત્વપૂર્ણ છે.

- ખુલ્લું મન જાળવવું.

- સ્પર્ધાત્મક વાતાવરણમાં રહેવું.

સફળ થવા માટે નેતાએ વ્યવસાય જેવી રીતે કાર્ય કરવા સક્ષમ હોવા જોઈએ. પરિણામે, તકો ઓળખવામાં આવે છે અને સારા વિચારોનો અમલ થાય છે. લોકો અથવા જૂથો આ પ્રવૃત્તિઓમાં ભાગ લઈ શકે છે, અને તેમને સામાન્ય રીતે કલ્પના અને પ્રેરણા તેમજ કેટલાક જોખમો સ્વીકારવાની તૈયારીની જરૂર હોય છે. આ વર્તન બતાવવાની ઘણી રીતો છે: સંપૂર્ણ કાર્ય વાતાવરણ બનાવવા માટે વ્યક્તિની કંપનીમાં સુરક્ષાની ખાતરી કરવાની ક્ષમતા જરૂરી છે.

એવું કહેવામાં આવે છે કે ઉદ્યોગસાહસિક સંસ્કૃતિ આ ઉદ્દેશ્યને પ્રાપ્ત કરવા માટે સંસ્થા અથવા સંસ્થામાં જૂથ અથવા વ્યક્તિના વલણ, માન્યતાઓ, ક્ષમતાઓ અને સત્તાનો સંદર્ભ આપે છે. આપણે ધ્યાનમાં રાખવું જોઈએ કે ઉદ્યોગસાહસિક સંસ્કૃતિનું વિશ્લેષણ કરતી વખતે નવીનતા એ કંપનીના વિકાસ અને સફળતાના સૌથી મહત્વપૂર્ણ ઘટકોમાંનું એક છે.

સર્જનાત્મક ઉદ્યોગસાહસિકતા એ સર્જનાત્મક ઉદ્યોગોમાંના એકમાં વ્યવસાય - અથવા તમારી જાતને સ્વ-રોજગાર તરીકે સેટ કરવાની પ્રથા છે. સર્જનાત્મક ઉદ્યોગસાહસિકનું ધ્યાન વિશિષ્ટ વ્યવસાય ઉદ્યોગસાહસિક કરતાં અલગ હોય છે અથવા, ખરેખર, સામાજિક ઉદ્યોગસાહસિક પ્રથમ અને અગ્રણી સર્જનાત્મક અથવા બૌદ્ધિક મૂડીના સર્જન અને શોષણ સાથે સંબંધિત છે. અનિવાર્યપણે, સર્જનાત્મક સાહસિકો પ્રતિભામાં રોકાણકારો છે - તેમના પોતાના અથવા અન્ય લોકોની. સૌથી પ્રસિદ્ધ સર્જનાત્મક સાહસિકોએ કરોડો ડોલરના બિઝનેસ સામ્રાજ્યનું નિર્માણ કરવાની ઉદ્યોગસાહસિક ક્ષમતા સાથે સર્જનાત્મક ફ્લેરનું સંયોજન કર્યું છે. ઉદાહરણોમાં રુપર્ટ મર્ડોક, મેડોના અને રિચાર્ડ બ્રાન્સનનો સમાવેશ થાય છે. **18**

સર્જનાત્મક પ્રવૃત્તિઓ અર્થતંત્રના અન્ય ક્ષેત્રોથી સાત મુખ્ય આર્થિક અથવા "બેડરોક" લાક્ષણિકતાઓ દ્વારા અલગ પડે છે:

- માંગ અણધારી છે
- સર્જનાત્મક વ્યાવસાયિકો તેમની નોકરી પ્રત્યે ઉત્સાહી હોય છે - અમુક સર્જનાત્મક માલસામાનને પ્રતિભાઓની વિશાળ શ્રેણીની જરૂર હોય છે
- અનન્ય માલ
- વર્ટિકલી અલગ પ્રતિભાઓ
- ઝડપ સાર છે
- લાંબા ગાળાના ઉત્પાદનો અને ભાડા

સર્જનાત્મક સાહસિકો એવા છે જેઓ તેમના સર્જનાત્મક અથવા બૌદ્ધિક જ્ઞાન અને ક્ષમતાઓનો ઉપયોગ આજીવિકા મેળવવા માટે કરે છે. કાં તો વ્યવસાયના સંચાલન દ્વારા અથવા ફીલાન્સિંગ સલાહકાર તરીકે. આ પરંપરાગત ઉદ્યોગસાહસિકતાથી

વિપરીત છે, જે મોટે ભાગે ઔદ્યોગિક વસ્તુઓના ઉત્પાદન અને વિતરણ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

સફળ સર્જનાત્મક ઉદ્યોગસાહસિકની લાક્ષણિકતાઓ નીચે મુજબ છે:

- વ્યવસાય શરૂ કરવાની ક્ષમતા
- જોખમ લેવાની ક્ષમતા એ પૃથ્થકરણ, આનંદ અને જોખમોનો સામનો કરવાની ક્ષમતા છે.
- એવી વ્યક્તિ કે જેની પાસે વિચારોને સફળતાપૂર્વક આગળ વધારવાની ક્ષમતા અને પહેલ હોય.
- તેમના સર્જનાત્મક ક્ષેત્ર માટે જુસ્સાની મજબૂત ભાવના: સર્જનાત્મક સાહસિકો એવા મધ્યસ્થી છે કે જેઓ બજારમાં નવીન ચીજવસ્તુઓ લાવે છે, અને તેઓ પોતાની અને અન્યની સર્જનાત્મકતાને ઓળખવા, આદર આપવા, સમજવામાં અને સંચાલિત કરવા સક્ષમ હોવા જોઈએ.

નીચે કોર્પોરેટ કૌશલ્યોના ઉદાહરણો છે: વ્યવસાય કુશળતા, વ્યાપારી જાગૃતિ, સંચાલન ક્ષમતા, દ્રષ્ટિ અને વ્યૂહરચના. ત્યાં 9 ગુણો પણ છે, જે નીચે દર્શાવેલ છે:

- 1) આઈડિયાનું માર્કેટિંગ કરવાની ક્ષમતા, વાટાઘાટો અને નેટવર્ક એ બધા ઉદાહરણો છે સર્જનાત્મક સાહસિકતા માટે જરૂરી આંતરવ્યક્તિત્વ કુશળતા.
- 2) સર્જનાત્મક કાર્યને પ્રેક્ષકો અને સમુદાયો સુધી પહોંચાડવા માટે નવી, સંશોધનાત્મક પદ્ધતિઓ ઓળખે છે અને વિકસાવે છે - ઉત્પાદન, વિતરણ અને મૂલ્યના નવા મોડલ - જ્યારે આમ કરવાથી થતા વ્યાપક સામાજિક, આર્થિક અને સાંસ્કૃતિક લાભો પર ભાર મૂકે છે.
- 3) લવચીકતા દર્શાવતી વખતે મૂળ વિચારો પેદા કરવાની ક્ષમતા અને તેમને બજારમાં લાવવામાં આત્મવિશ્વાસ.
- 4) નેતૃત્વ સંભવિત / તેમના ઉદ્યોગમાં પરિવર્તનને પ્રભાવિત કરવાની ક્ષમતા
- 5) તેમની રચનાત્મક અને ઉદ્યોગસાહસિક પ્રતિભાઓને તેમના રાષ્ટ્રીય સર્જનાત્મક સમુદાયમાં નેતા બનવા માટે સંયોજિત કરવાની દ્રષ્ટિ રાખો.

6) અસરકારક રીતે વાતચીત કરવાની ક્ષમતા

7) યેજ એજન્ટ: તફાવત લાવવાની ક્ષમતા - માત્ર હોવા દ્વારા નહીં વાણિજ્યિક દ્રષ્ટિએ સફળ, પણ દેશના ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર પર ફાયદાકારક પ્રભાવ પાડવા માટે સ્થાનિક બજારમાં સામેલ થઈને પણ.

8) બજારની જાગૃતિ અને સમજ

9) સ્થાનિક બજારના વાતાવરણનું જ્ઞાન અને તેમાં તેમની સ્થિતિ; બજારમાં હિંદોને ઓળખવાની અને આ શક્યતાઓને સાચા ઉકેલોમાં ફેરવવાની ક્ષમતા એ તમામ મહત્વપૂર્ણ છે.

વ્યાવસાયીકરણ, પ્રદર્શન શ્રેષ્ઠતા અને ઓપરેશનલ બ્રિલિયન્સ જેવા મહત્વના પરિમાણો કંપનીઓમાં ખૂબ મહત્વ ધરાવે છે. મેનેજમેન્ટ લોકો માટે આદર, સહાનુભૂતિ અને સમર્થન દર્શાવે છે જે લોકો તરફથી મજબૂત ખંત, પ્રેરણા અને જોડાણમાં પરિણમે છે. તે માત્ર તમામ આંતરિક હિસ્સેદારો તેમજ બાહ્ય ગ્રાહકોના મનમાં ઉચ્ચ અખંડિતતા, પ્રામાણિકતા અને વફાદારીની ઇકોસિસ્ટમ બનાવે છે. આંતરવ્યક્તિત્વ સંબંધ એ એક જ સંસ્થામાં સાથે કામ કરતી વ્યક્તિઓ વચ્ચેના મજબૂત જોડાણનો સંદર્ભ આપે છે. 20 સારી માર્ગદર્શકતા, કોઈના વ્યવસાયની વ્યાપક છબી મેળવવી અને સારી ભાગીદારી જાળવવી એ આંતરવ્યક્તિત્વ સંબંધોને સુધારવાની બધી રીતો છે, કારણ કે કયા પ્રકારનો કાળજીપૂર્વક નિર્ણય લેવામાં સમય લે છે. સતત વિકાસ અને પોતાના વ્યવસાયની સર્વગ્રાહી દ્રષ્ટિ પ્રાપ્ત કરવા માટે સંબંધ શ્રેષ્ઠ છે. જ્યારે કોઈના પસંદ કરેલા ક્ષેત્રમાં આગળ વધવાની ઈચ્છા તેમની કારકિર્દીમાં આગળ હોય તેવા લોકો માટે આદર સાથે જોડાયેલી હોય ત્યારે આંતરવ્યક્તિત્વ સંબંધોમાં વૃદ્ધિ કુદરતી રીતે ઉદ્ભવશે. આંતરવ્યક્તિત્વ કૌશલ્યો વ્યવસાયિક સંસ્કૃતિઓને પ્રભાવિત કરે છે કારણ કે તે નોકરીની કામગીરીને અસર કરે છે, જે બદલામાં કંપનીની સફળતાનું પરિણામ નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે. ... ઘણીવાર નરમ કૌશલ્ય તરીકે ઓળખવામાં આવે છે, આંતરવ્યક્તિત્વ કુશળતા લોકોને અસરકારક રીતે વાતચીત કરવા, તકરારને નિયંત્રિત કરવા અને તે મુજબ અન્યની જરૂરિયાતોને પ્રતિસાદ આપવા દે છે.

ઉદ્યોગસાહસિકતાનો સાર નેટવર્કિંગ અને શેરિંગ છે, અને તે એક વ્યક્તિ દ્વારા કરી શકાતું નથી. પરિણામે, જ્યારે સફળ બિઝનેસ માલિક બનવાની વાત આવે છે ત્યારે આંતરવ્યક્તિત્વ કૌશલ્યો વ્યક્તિગત જેટલી જ મહત્વપૂર્ણ છે. આ પરિસ્થિતિઓમાં સાહસિકો માટે સંચાર અને નક્કર લોકોની કુશળતા જરૂરી છે.

કોઈપણ કામના વાતાવરણમાં તમારી રિલેશનલ કૌશલ્યો સુધારવા માટે આ ભલામણોને અનુસરો:

1) સકારાત્મકતાના મહત્વ પર વધુ ભાર મૂકી શકાય નહીં. આશાવાદી રહેવા માટે રોજિંદા ધોરણે તમારા જીવન અને નોકરીના સકારાત્મક પાસાઓને યાદ કરાવો. જો તમે કામ પછી કોઈ અંગત બાબતને લઈને નારાજ છો, તો તેને બાજુ પર રાખો. સકારાત્મકતા શોધવી અને તેના પર નિર્માણ કરવું એ કામના તણાવનો સામનો કરવાની સૌથી મોટી પદ્ધતિ છે.

2) તમારી પ્રતિક્રિયાઓ પર નિયંત્રણ રાખો. જ્યારે કામની વાત આવે ત્યારે તમારી લાગણીઓને નિયંત્રણમાં રાખવી શ્રેષ્ઠ છે. ચિડાય છે? હતાશ? શું તમે ઉત્સાહપૂર્વક ખુશ છો? ઊંડો શ્વાસ લો અને તમારી લાગણીઓને નિયંત્રણમાં રાખવાનો પ્રયાસ કરો. બોલતી વખતે હંમેશા શાંત અને સહનશીલ વર્તન રાખો.

3) બીજાના જ્ઞાનનો આદર કરો. તમારા સહકાર્યકરોની કુશળતા તમને કાર્યસ્થળે વિશ્વાસ સ્થાપિત કરવામાં મદદ કરી શકે છે. પ્રોજેક્ટ્સ પર તેમની મદદની વિનંતી કરો અને ક્રેડિટ ઓફર કરો જ્યાં ક્રેડિટ જેમણે મદદ કરી છે તેમના કારણે છે.

4) તમારે તમારા સહકાર્યકરોમાં પણ રસ લેવો જોઈએ. કારણ કે તમે તમારા કર્મચારીઓ સાથે દિવસમાં આઠ કલાક પસાર કરો છો, તેથી તેમના અંગત જીવન વિશે સાંભળવું સ્વાભાવિક છે. તમારા સહકાર્યકરો અને તેમની પ્રાથમિકતાઓ વિશે જાણવા માટે તેને એક બિંદુ બનાવો. તે તમને તેમની સાથે મજબૂત સંબંધો બનાવવામાં મદદ કરશે.

5) દરેક સહકાર્યકરમાં એક અનુકૂળ વ્યક્તિત્વ લક્ષણ ઓળખો. જો તમે તમારા સહકાર્યકરો સાથે મેળ ખાતા નથી, તો તેમની સાથે કામ કરશો નહીં. જો કોઈ

સહકાર્યકરોનું વ્યક્તિત્વ તમારા પોતાના વ્યક્તિત્વ સાથે સંપૂર્ણપણે વિરોધાભાસી હોય, તો તેમનામાં ઓછામાં ઓછું એક અનુકૂળ લક્ષણ શોધવાનું શ્રેષ્ઠ છે, આદર્શ રીતે કંઈક વ્યાવસાયિક.

6) નેતાની ભૂમિકા લો. તમારી જરૂરિયાતો અને પ્રતિબંધો વ્યક્ત કરવામાં ડરશો નહીં.

7) અન્ય લોકો માટે તમારી સહાનુભૂતિમાં સુધારો કરો. કોઈ બીજાના દૃષ્ટિકોણથી વસ્તુઓને ધ્યાનમાં લો. તમારી સહાનુભૂતિ દર્શાવવાની ક્ષમતા તમને એવા ઉકેલો વિકસાવવામાં મદદ કરશે જે સામેલ તમામ પક્ષકારો માટે ફાયદાકારક છે.

8) મિત્રો અને પરિવાર સાથે સંપર્ક જાળવી રાખો. જૂના કોલેજ મિત્રો અને સાથીદારો સાથે સોશિયલ મીડિયા અથવા ઈમેલ દ્વારા સંપર્કમાં રહો અને થોડા સામસામે મળવાનો પ્રયાસ કરો. તેઓ જોશે કે તમે તેમની કેટલી કાળજી રાખો છો, જે તમને તમારા કાર્યમાં સફળ કરવામાં મદદ કરી શકે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાને પાંચ તબક્કામાં વિભાજીત કરવી ઉપયોગી છે: વિચાર જનરેશન, તકનું મૂલ્યાંકન, આયોજન, કંપનીની રચના/લોન્ચ અને વૃદ્ધિ. 21

1. આઈડિયા જનરેશન: દરેક નવા સાહસની શરૂઆત એક આઈડિયાથી થાય છે. અમારા સંદર્ભમાં, અમે સંભવિત ઉકેલના ખ્યાલ સાથે કેટલાક મતવિસ્તારની જરૂરિયાત અથવા સમસ્યાનું વર્ણન તરીકે વિચાર કરીએ છીએ. (આ તબક્કાની લાક્ષણિકતા હજી પણ આ સાઈટ પર પ્રક્રિયામાં છે.)

2. તકોનું મૂલ્યાંકન: આ તે પગલું છે જ્યાં તમે પ્રશ્ન પૂછો છો કે રોકાણ કરવા યોગ્ય તક છે કે કેમ. રોકાણ એ મુખ્યત્વે મૂડી છે, પછી ભલે તે કંપનીમાં વ્યક્તિઓ તરફથી હોય કે બહારના રોકાણકારો પાસેથી, અને લોકોના સમૂહનો સમય અને શક્તિ. . પરંતુ તમારે અન્ય સંપત્તિઓ જેવી કે બૌદ્ધિક સંપત્તિ, વ્યક્તિગત સંબંધો, ભૌતિક સંપત્તિ વગેરેનો પણ વિચાર કરવો જોઈએ.

3. આયોજન: એકવાર તમે તે તક નક્કી કરી લો તે પછી, તમારે તે તકનો લાભ કેવી રીતે મેળવવો તે માટેની યોજનાની જરૂર છે. યોજના એકદમ સરળ વિચારોના સમૂહ

તરીકે શરૂ થાય છે અને પછી વ્યવસાય આકાર લે તેમ વધુ જટિલ બને છે. આયોજન તબક્કામાં, તમારે બે વસ્તુઓ બનાવવાની જરૂર પડશે: વ્યૂહરચના અને સંચાલન યોજના.

4. કંપનીની રચના/લોન્ય: એકવાર પર્યાપ્ત આકર્ષક તક અને યોજના મળી જાય પછી, ઉદ્યોગસાહસિક ટીમ કોર્પોરેટ એન્ટિટીનું યોગ્ય સ્વરૂપ પસંદ કરવાની અને ખરેખર કાનૂની એન્ટિટી તરીકે સાહસ બનાવવાની પ્રક્રિયામાંથી પસાર થશે.

5. વૃદ્ધિ: લોન્ય થયા પછી, કંપની તેના ઉત્પાદન અથવા સેવાને બનાવવા, આવક પેદા કરવા અને ટકાઉ પ્રદર્શન તરફ આગળ વધવા માટે કામ કરે છે. ભાર આયોજનથી અમલ તરફ જાય છે. આ બિંદુએ, તમે પ્રશ્નો પૂછવાનું ચાલુ રાખો છો પરંતુ તમારી યોજનાઓ પૂર્ણ કરવામાં તમારો વધુ સમય પસાર કરો છો.

* સારી ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયામાં ગ્રાહકોને સાંભળવું, સમય જતાં તમારા વિચાર અને રોડમેપને સુધારવું અને પુનરાવર્તનની પ્રક્રિયાનો સમાવેશ થાય છે. આ સુનિશ્ચિત કરે છે કે તમારો વ્યવસાયિક વિચાર વ્યવહારુ છે, તે ગ્રાહકો માટે મૂલ્યવાન છે અને સમય જતાં તમારો સ્પર્ધાત્મક લાભ ટકાઉ છે.²²

* અનુકૂળનક્ષમતા, દ્રઢતા અને સખત મહેનત એ નાના વ્યવસાયમાં સફળતાની ચાવીઓ છે, પરંતુ તે ત્રણ મહત્વના લક્ષણો છે, પછી ભલે તમારો પ્રયાસ ગમે તે હોય.²³

* ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિ કેવી રીતે પસંદ કરવી:²⁴

1. સમાજની જરૂરિયાતો અને ઈચ્છાઓ જાણવી જોઈએ.
2. જ્યારે તમે પહેલેથી જ સમાજની ચોક્કસ જરૂરિયાત અથવા જરૂરિયાતો પસંદ કરો છો - તમારું લક્ષ્ય બજાર - તમારે જાણવું જોઈએ કે તમને કેવી રીતે સપ્લાય કરવું અને લોકોની માંગને કેવી રીતે સંતોષવી.
3. તમારે કઈ કાનૂની જરૂરિયાતો તૈયાર કરવાની જરૂર છે?

ઉદ્યોગસાહસિક ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાના શોધ તબક્કાના ભાગ રૂપે વ્યવસાયની સંભાવનાઓને ઓળખે છે અને તેનું મૂલ્યાંકન કરે છે. તકોને ઓળખવાનું અને

મૂલ્યાંકન કરવાનું કામ જટિલ છે; એક ઉદ્યોગસાહસિક શ્રેષ્ઠ વ્યવસાય તક પર પહોંચવા માટે કર્મચારીઓ, ગ્રાહકો, ચેનલ ભાગીદારો, તકનીકી નિષ્ણાતો વગેરે સહિતની વ્યક્તિઓની વિશાળ શ્રેણી પાસેથી ઇનપુટ માંગે છે. વ્યાપાર વ્યૂહરચના બનાવવી: એકવાર તક મળી જાય, એક ઉદ્યોગસાહસિક વિગતવાર વ્યવસાય યોજના વિકસાવવી જોઈએ. કોઈપણ નવા એન્ટરપ્રાઇઝની સફળતા માટે વ્યવસાય યોજના આવશ્યક છે કારણ કે તે સંસ્થા તેના ઉદ્દેશ્યોને પૂર્ણ કરવા માટે ટ્રેક પર છે કે કેમ તે નક્કી કરવા માટે તે આધારરેખા અને મૂલ્યાંકન માપદંડ તરીકે કામ કરે છે. રિસોર્સિંગ: રિસોર્સિંગ એ ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાનું ત્રીજું પગલું છે, અને તેમાં ઉદ્યોગસાહસિક ધિરાણ અને માનવ સંસાધનોના સ્ત્રોતોને ઓળખવાનો સમાવેશ કરે છે. અહીં, ઉદ્યોગસાહસિકને તેના નવા એન્ટરપ્રાઇઝ માટે ફાઇનાન્સર્સ તેમજ તેની કામગીરી હાથ ધરવા માટે સ્ટાફ મળે છે. વ્યાપારનું સંચાલન: નાણાં ઊભા થયા પછી અને સ્ટાફને કામે લગાડવામાં આવ્યા પછી, નીચેનો તબક્કો સ્થાપિત ઉદ્દેશ્યોને પૂરો કરવા માટે વ્યવસાયની કામગીરી શરૂ કરવાનો છે. સૌપ્રથમ અને અગ્રણી, એક ઉદ્યોગસાહસિક મેનેજમેન્ટ માળખું અથવા વંશવેલો નિર્ધારિત કરવો જોઈએ કે જે ઓપરેશનલ સમસ્યાઓના વિકાસ સાથે સંબોધવા માટે જરૂરી હશે. હાર્વેસ્ટિંગ: લણણી એ ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાનું અંતિમ પગલું છે, જેમાં ઉદ્યોગસાહસિક તેની વૃદ્ધિ અને વિકાસ જેવી વ્યવસાયની સંભાવનાઓ પર નિર્ણય લે છે. માલસામાન અને સેવાઓની ગુણવત્તાને ધ્યાનમાં રાખીને સમગ્ર ઉદ્યોગસાહસિક પ્રક્રિયાને માર્ગદર્શન આપે છે, જે મોટી બોટમ લાઇન તરફ દોરી જાય છે.

મોટાભાગના ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના વ્યવસાયો શરૂ કરતા પહેલા અથવા જ્યારે તેઓ સંસ્થાઓ માટે કામ કરે છે. ત્યાં માચો સાહસિકતાનો સિદ્ધાંત છે જે કહે છે કે તમારે સંપૂર્ણ રીતે આગળ વધવું પડશે, "ડર" નો અનુભવ કરવો પડશે અને તમારા સાહસ માટે અઠવાડિયાના ૪૦ કલાક તમારી જાતને સમર્પિત કરવી પડશે. આમાં ગર્ભિત ખ્યાલ એ છે કે જો કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક રોજગારમાં એક પગ રાખીને તેમના દાવને બચાવે તો સફળ થઈ શકતા નથી. જો સ્ટાર્ટઅપ્સ સંભવિત ઘટનાઓ હોય, આપવામાં ન આવે તો સ્ટાર્ટઅપમાં શા માટે જાઓ. ઘણા એમ્પ્લોયરો અને નિયમનકારો કર્મચારીઓને બાજુ પર નવા સાહસોને આગળ ધપાવવાની સ્વતંત્રતા આપે છે, ખાસ કરીને જેઓ તેમના નોકરીદાતાઓ સાથે સીધી સ્પર્ધા કરતા નથી (અને

તેથી વફાદારીની ફરજનો ભંગ કરતા નથી). હાઇબ્રિડ આંત્રપ્રિન્યોરશિપ એ ઉદ્યોગસાહસિકતાનો ઉલ્લેખ કરે છે જેમાં કર્મચારી બાજુ પર વ્યવસાય શરૂ કરે છે અને સ્ટાર્ટઅપ ચોક્કસ કદ સુધી પહોંચે ત્યાં સુધી તેમની દૈનિક નોકરી ચાલુ રાખે છે. એકવાર વ્યવસાય સ્થાપકના સંપૂર્ણ ધ્યાનને આદેશ આપવા માટે પૂરતો મોટો થઈ જાય, પછી કર્મચારી તેમની બહાર નીકળે છે.²⁵

હાઇબ્રિડ ઉદ્યોગસાહસિકો એવા છે જેઓ પૂર્ણ-સમય કામ કરતી વખતે કંપની સ્થાપે છે. વર્ણસંકર ઉદ્યોગસાહસિકતા એ પાર્ટ-ટાઇમ સાહસિકતાથી અલગ છે જેમાં તે બેરોજગાર અથવા બેરોજગાર સાહસિકોને દૂર કરે છે જેઓ ખૂબ યુવાન છે, ખૂબ વૃદ્ધ છે, અથવા કામ કરવામાં અસમર્થ છે (દા.ત. શારીરિક અથવા માનસિક ક્ષતિઓને કારણે), તેમજ પાર્ટ-ટાઇમ કર્મચારીઓ, જેઓ ઓછા કામ કરે છે. તેમના રોજગારમાં દર અઠવાડિયે ૩૦ કલાકથી વધુ.

* એક વર્ણસંકર ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે તે શું લે છે જે સફળ થાય છે?

૧. શરૂઆત કરો: વિશ્વમાં દરેક વ્યક્તિ તેઓ શું કરવા માંગે છે, તેઓએ શું કરવું જોઈએ, તેઓ શું કરી શક્યા હોત અને તેમના અન્ય વિચારો વિશે વાત કરે છે, પરંતુ કોઈ પણ તેના વિશે ક્યારેય કંઈ કરતું નથી. ફક્ત પસંદગી કરો અને પ્રારંભ કરો.

૨. સંઘર્ષ: કેટલીક મુશ્કેલ ક્ષણો હશે, પરંતુ જો તમે તમારી કંપનીના વિદ્યાર્થી બનવા અને મજબૂત કાર્ય નીતિ પ્રત્યે પ્રતિબદ્ધ છો, તો તમે તેમાંથી પસાર થઈ શકશો.

૩. મોટા થાઓ: તમારી ભૂલોમાંથી શીખો અને તમારું પ્રદર્શન બહેતર બનાવો.

૧. વિજયી બનો: દરેક જણ સફળ થશે નહીં કારણ કે દરેક જણ લડતમાં ટકી રહેશે નહીં. કેવી રીતે મટાડવું અને મજબૂત રીતે પાછા આવવું તે ઓળખો.

* હાઇબ્રિડ આંત્રપ્રિન્યોરશિપના ફાયદા

- તમારો રનવે હજી ખુલ્લો નથી: ધંધાના રનવે એ નાણાં પૂરા થાય અને નિષ્ફળ જાય તે પહેલાંનો સમયગાળો છે. તમે પૈસા એકત્ર કરીને અથવા આવક વધારીને તમારા રનવેને લંબાવી શકો છો, પરંતુ જો તમે ખૂબ જલ્દી ફૂદકો મારશો, તો તમે વિનાશ પામશો. જો તમે અત્યારે શું કરી રહ્યાં છો તેના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો છો, તો ઘડિયાળ ટિકીંગ કરવાનું શરૂ કરતું નથી, અને તમે કિંમતી સમય મેળવો છો.

- તમે તમારા સંપર્કો રાખો. સ્થાપકનું નેટવર્ક એ વ્યવસાય શરૂ કરવા માટેના સૌથી ઓછા આંકેલા ઘટકોમાંનું એક છે. જ્યારે તમે નોકરી છોડો છો, ત્યારે તમે તે નેટવર્કના મોટાભાગના સંસાધનોની એક્સેસ ગુમાવો છો, જેનાથી ભંડોળ ઊભુ કરવાની ઝુંબેશ શરૂ કરવા અથવા ગ્રાહકો મેળવવાના જોખમી પાણીમાં નેવિગેટ કરવાનું વધુ મુશ્કેલ બને છે.

- જો તમે નિષ્ફળ થશો તો તમે ઝડપથી પાછા બાઉન્સ કરી શકશો. તમે સ્ટાર્ટઅપ ઉદ્યોગ સાથે આવતી કારમી તાણને સમજી શકશો નહીં જ્યાં સુધી તમે તેનો ભાગ ન હોવ. જો તમને વર્ણસંકર ઉદ્યોગસાહસિકતામાં આંચકો આવે તો તે વિશ્વનો અંત નથી. જો તમે ડૂબકી માર્યા પછી અને ભૂલ માટે વર્યુઅલ રીતે કોઈ માર્જિન ન હોય તો તે તમને ખૂબ જ સખત પ્રહાર કરે છે.

હાઇબ્રિડ સાહસિકતા એ વ્યક્તિઓ માટે એક શક્ય વિકલ્પ છે જેઓ તેમના વ્યવસાયિક લક્ષ્યોને વધુ કુદરતી અને જોખમ-મુક્ત રીતે પ્રાપ્ત કરવા માંગે છે. ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકો પૂર્ણ-સમયના વ્યવસાય માલિકો બનવાની ઈચ્છા ધરાવતા નથી. કેટલાક લોકોને સારી કમાણી, સુરક્ષિત અને પ્રતિષ્ઠિત કામ કરવાનો લાભ મળે છે જ્યારે સાથે સાથે ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસો દ્વારા પૈસા કમાય છે જે તેમને તેમની જીવનશૈલીને વધારવામાં મદદ કરી શકે છે. તે સારું કે ખરાબ નથી કે કેટલાક વર્ણસંકર ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે તેમના વ્યવસાયને વિસ્તારવાની અથવા પાર્ટ-ટાઇમમાંથી પૂર્ણ-સમયની સાહસિકતામાં સંક્રમણ કરવાની કોઈ યોજના નથી. ઉદ્યોગસાહસિકતાના પાણીને ચકાસવા અને સાહસની અપડ સંભવિતતા વિશે જાણવા અથવા ઉદ્યોગસાહસિક વાતાવરણમાં વ્યક્તિની યોગ્યતા વિશે જાણવા માટે, સ્વ-

રોજગારમાં સંપૂર્ણ નિમજ્જન કરતાં વર્ણસંકર ઉદ્યોગસાહસિકતા પ્રાધાન્યક્ષમ હોઈ શકે છે. ઓછા આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો તેમની અનિશ્ચિત ક્ષમતાઓ પર ડેટા એકત્રિત કરતી વખતે તેમની ડૂબી ગયેલી પ્રતિબદ્ધતાને ન્યૂનતમ રાખવા માટે તાર્કિક રીતે હાઇબ્રિડ સાહસિકતા પસંદ કરી શકે છે.

વ્યક્તિના વર્તણૂકોના સૌથી મહત્વપૂર્ણ નિર્ણાયકો એ વર્તનમાં સામેલ થવાનો ઇરાદો છે - વર્તણૂકો પ્રત્યેનું તેમનું વલણ નહીં કારણ કે આ માત્ર ઇરાદાઓને અસર કરે તેવી અપેક્ષા છે. ઇરાદાઓની વિભાવનાને વ્યક્તિની પ્રેરણા અને સભાન નિર્ણય અથવા વર્તન લાવવા માટે પ્રયત્નો ખર્ચવાની યોજના તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે.²⁶

જ્યારે ઇરાદા અને ક્રિયા વચ્ચે ટૂંકા સમયનું અંતર હોય છે, તેમજ જ્યારે ઇરાદા અને કરવામાં આવનાર ક્રિયા વચ્ચે ચોકસાઈનું યોગ્ય સ્તર હોય છે, ત્યારે એવું અનુમાન કરવામાં આવે છે કે ઇરાદા અને ક્રિયા વચ્ચેની કડી વધુ મજબૂત હશે. વ્યક્તિત્વ, વસ્તી વિષયક વિશેષતાઓ, વલણ અથવા માન્યતાઓથી વિપરીત, ઉદ્યોગસાહસિકતા એ ઇરાદાપૂર્વકનો નિર્ણય છે, અને તેથી હેતુઓ અન્ય પરિબળો કરતાં સફળતાના વધુ સચોટ અનુમાનો છે. ઉદ્યોગસાહસિક ઉદ્દેશો વિચારો, માન્યતાઓ, માહિતી અને ક્ષમતાઓ દ્વારા ટ્રિગર થાય છે, જે બદલામાં ઉદ્યોગસાહસિક ક્રિયા દ્વારા ટ્રિગર થાય છે. ઉદ્યોગસાહસિકતાને પર્યાવરણીય પરિસ્થિતિઓમાં સમાવિષ્ટ ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસોની શરૂઆત, જોડાણ અને પ્રદર્શન તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે, જ્યાં ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસને શોધ (અન્વેષણ) માં સંસાધનોના રોકાણ (એટલે કે, જ્ઞાનાત્મક, વર્તન, નાણાકીય અને અન્ય સંસાધનો) તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે. અથવા શોષણ) સંભવિત તક કે જેને ઓળખવામાં આવે છે. તે હિત છે જે વર્તન દ્વારા પ્રતિબિંબિત થાય છે જેને ઇરાદા ગણવામાં આવે છે. રુચિઓ, જ્યારે બીજાના માનસિક ક્ષેત્રમાં હાજર હોય છે, ત્યાં સુધી તે પોતાનામાં સ્પષ્ટ ન બને ત્યાં સુધી તે હેતુઓ નથી. ઇરાદાઓના કેન્દ્રમાં રુચિઓનું જ્ઞાનાત્મક અને વર્તન પ્રક્રિયામાં સંક્રમણ છે જે સભાન ધ્યેય તરફ લક્ષી છે. વ્યક્તિગત ઇરાદો ચોક્કસપણે વર્તનની આગાહી કરનાર છે. ઇરાદો વિચારો પર આધારિત મનની સ્થિતિનો સંદર્ભ આપી શકે

છે અને વ્યક્તિના વ્યવસાયને કેવી રીતે વિકસિત કરવો તે વિશેની પ્રેરણાનો સંદર્ભ પણ આપી શકે છે. પ્રેરણા અને ઇચ્છાને તાર્કિક રીતે એકબીજાને પૂરક બનાવવાની જરૂર છે. ઇચ્છા પ્રેરણા ઉત્પન્ન કરી શકે છે અને તેને કાર્યની રક્ષણાત્મક શ્રેણી આપવાની જરૂર છે. આવી રક્ષણાત્મક શ્રેણી વિના, માત્ર પ્રેરણા સારી ગુણવત્તાયુક્ત આયોજિત વર્તનને નુકસાન પહોંચાડી શકે છે. ઇચ્છા, પસંદગી અને નિર્ણય એ બધા સાવચેતીપૂર્વક નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાનો ભાગ છે. તમામ ઉદ્યોગસાહસિકોએ જોખમ ઓછું કરતી વખતે ઉપલબ્ધ શ્રેષ્ઠ માહિતી પર નિર્ણય લેવાનો હોય છે. જોખમના સ્તર, ભાવનાત્મક અનુભવો અને આગળ વધવામાં તાર્કિક અભિગમ વચ્ચે નાજુક સંતુલન છે. વ્યક્તિએ દરરોજ લેવાની જરૂર હોય તેવા પગલાં સાથે સંબંધિત સંભવિત ક્રિયાઓ રાખવી જોઈએ. માનસિક ઇરાદા એ યોગ્ય પગલાં લેવાનું પૂર્વ-પ્રદર્શન સ્તર છે. ઇરાદો પણ વ્યવસાયની એકંદર દ્રષ્ટિમાંથી ઉદ્ભવે છે. આ દ્રષ્ટિ જેટલી સ્પષ્ટ, વ્યક્તિના ઇરાદાઓ અને અનુગામી ક્રિયાઓ સ્પષ્ટ. ઉદ્યોગસાહસિકતા શિક્ષણ અને વ્યક્તિગત વલણ શ્રેષ્ઠ પગલાઓ આગળ વધારવાના હેતુ અને પ્રેરણાને અસર કરે છે. જેમ કે તે સામાન્ય રીતે જાણીતું છે, "જ્ઞાન એ શક્તિ છે." વ્યક્તિની પસંદગીના વ્યવસાયને લગતી શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા શિક્ષણ સકારાત્મક વલણ અને આગળના શ્રેષ્ઠ વર્તણૂકલક્ષી પગલાંઓ નક્કી કરવામાં એકંદર હેતુને વધારે છે. કૌટુંબિક સમર્થન ઉદ્યોગસાહસિક ઇરાદામાં પણ વધારો કરે છે કારણ કે કુટુંબ બિનજરૂરી જોખમો ઉઠાવીને કૌટુંબિક નાણાંને જોખમમાં મૂક્યા વિના ઉદ્યોગસાહસિકને આગળ વધવા માટે માર્ગદર્શન, ભાવનાત્મક ટેકો અને સમર્થન પૂરું પાડે છે. એકંદર લાભ માટે "આયોજિત વર્તન" માટે નિયમિત કૌટુંબિક ચર્ચાઓ એ સારી રીત છે. ઉદ્યોગસાહસિકો વિચારણા હેઠળના મુદ્દાઓ અને વ્યવસાયમાં આગળ વધવા લાયક હોવાના સંદર્ભમાં અલગ પડે છે. ઇરાદાપૂર્વકની વર્તણૂક એ માનસિકતાનું પરિણામ છે જેનો હેતુ વ્યવસાય વિશ્વમાં નોંધપાત્ર યોગદાન આપવા તરફ છે. આમ કરવાથી, વ્યક્તિનું લક્ષ્ય નાણાકીય સફળતા અને તે પછીની તકો છે જે આવી સફળતાઓ ખોલે છે.

આવેગજન્યતા એ પ્રથમ તેના વિશે વિચાર્યા વિના અને નિર્ણય લેતા પહેલા ડેટાને

ધ્યાનમાં લીધા વિના પગલાં લેવાનો ઉલ્લેખ કરે છે. વિચાર્યા વિના કાર્ય કરવું એ એવી પરિસ્થિતિઓમાં ઝડપી નિર્ણય લેવાની લાક્ષણિકતા છે કે જેને વ્યાપક વિશ્લેષણ અને વિચાર-વિમર્શની જરૂર લાગે છે. તેઓ સમજાવે છે કે વ્યક્તિઓએ કેટલીક ઉદ્યોગસાહસિક પરિસ્થિતિઓમાં આવેગપૂર્વક કાર્ય કરવાની જરૂર છે કારણ કે અનિશ્ચિતતા, અસ્પષ્ટતા અને તાકીદને કારણે સમગ્ર વિશ્લેષણ પૂર્ણ કરવું અશક્ય છે. પૃથ્થકરણના લકવાને વશ થવાને બદલે, ઉદ્યોગસાહસિકો વિશ્વાસની છલાંગ લગાવે છે જે મોટાભાગના અન્ય લોકો ઈચ્છતા નથી. આવેગજન્ય વ્યક્તિઓ ઉદ્યોગસાહસિકતા જેવી અણધારી પરિસ્થિતિઓ તરફ દોરવામાં આવે છે અને અનિશ્ચિતતા હોવા છતાં કાર્ય કરે તેવી શક્યતા વધુ હોય છે. હાલના સંશોધનો મુખ્યત્વે વર્તન પર અનિશ્ચિતતાના પ્રભાવ માટે પર્યાપ્ત હિસાબ આપ્યા વિના સભાન જ્ઞાનાત્મક પ્રક્રિયા તરીકે ઉદ્યોગસાહસિકતાને ચિત્રિત કરે છે. દરેક દિવસના અંતે એક ડાયરી રાખો જેમાં તમને લાગ્યું કે તમે નબળા આવેગ નિયંત્રણનું પ્રદર્શન કર્યું છે અને ખૂબ ઝડપથી પ્રતિસાદ આપ્યો છે, તેમજ એવી ઘટનાઓ કે જેમાં તમને લાગ્યું કે તમે સારા આવેગ નિયંત્રણનું પ્રદર્શન કર્યું છે અને તમારા આવેગ પર કાર્ય કરતા પહેલા સાંભળ્યું અને રાહ જોઈ. બે અઠવાડિયાના અંતે કોઈપણ પેટર્ન માટે તમારા લોગની તપાસ કરો. કોઈપણ ટ્રિગર્સ માટે જુઓ કે જેણે તમને ખૂબ જ જલદી ક્રિયામાં ધકેલી દીધા, તેમજ કોઈપણ ટ્રિગર્સ કે જે તમને તમારા સંયમ અને એકાગ્રતા જાળવી રાખવા માટે પરવાનગી આપે છે. ટ્રિગર્સમાં ચોક્કસ વ્યક્તિઓ, પરિસ્થિતિઓ અથવા ક્રિયાઓનો સમાવેશ થઈ શકે છે. ઉદ્યોગસાહસિકોએ અનિશ્ચિત ઉદ્યોગસાહસિક તકો વિશે નિર્ણયો લેવા જોઈએ, તકની બારીઓ બંધ થાય તે પહેલાં ઝડપથી કાર્ય કરવું જોઈએ અને પ્રતિસાદમાંથી શીખવું જોઈએ કારણ કે સફળ થવાની અનિશ્ચિતતા બહાર આવે છે. પરિસ્થિતિ એક તકનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે કે કેમ તે નિર્ધારિત કરતી વ્યક્તિ પાસે પરિસ્થિતિ "વાસ્તવિક" ઉદ્દેશ્ય તકનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે કે કેમ તે જાણવાની કોઈ રીત નથી અથવા તે વ્યક્તિ તકને સાકાર કરવા સક્ષમ છે કે કેમ; બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, ઉદ્યોગસાહસિક તકો અનિશ્ચિતતા પર આધારિત છે. અનિશ્ચિત પરિસ્થિતિઓમાં વ્યક્તિઓની પ્રતિક્રિયાઓ (ઉદાહરણ તરીકે, નવી તકને ઓળખતી વખતે) લાગણીશીલ અનુભવોથી પ્રભાવિત થાય છે, જે વધુ વખત પ્રતિબિંબીત વિચાર પ્રક્રિયાઓને બદલે આવેગજન્યનું પરિણામ નથી. જ્યારે તાત્કાલિક અનિશ્ચિતતા અથવા ભવિષ્યમાં અનિશ્ચિત પરિણામોની સંભાવનાનો સામનો કરવો પડે છે, ત્યારે ચિંતા, ડર અથવા ચિંતા જેવા નકારાત્મક લાગણીશીલ અનુભવો વિલંબનું

કારણ બની શકે છે અને કાર્યવાહીની શરૂઆતને અટકાવી શકે છે. ખચકાટ, શંકા અને વિલંબ એ બધા ઉદ્યોગસાહસિક અનિશ્ચિતતાના સામાન્ય પરિણામો છે. અને તે બધા વિલંબિત કાર્યવાહીની શરૂઆતમાં ફાળો આપે છે. આનંદના પરિણામે, તેઓ જોખમી પરિસ્થિતિઓનું મૂલ્યાંકન કરતી વખતે અનુભવે છે અને ભાવિ લાભો માટે તેમની પાસે રહેલી ઉચ્ચ અપેક્ષાઓ, સંવેદના શોધનારાઓ આવા અનુભવોના બદલામાં ભૌતિક, સામાજિક, કાનૂની અને નાણાકીય જોખમોનો સામનો કરવા તૈયાર હોય છે. પુરસ્કારો પર નજર રાખો પરંતુ તમારા ઉત્સાહને અંકુશમાં રાખો.

જ્યારે અનિશ્ચિતતાનો સામનો કરવો પડે છે, ત્યારે કેટલાક લોકો નિર્ણાયક, ઉત્સાહી અને વારંવાર કાર્ય કરે છે. બીજો બાજુ, અન્ય લોકો સાવધ છે અને નિષ્ક્રિયતાને કારણે નિષ્ક્રિયતાથી પીડાય છે. કોઈપણ ઉદ્યોગસાહસિક નિર્ણયમાં આવેગને નિયંત્રણમાં રાખવાની જરૂર છે. તે નાણાકીય, ભાવનાત્મક અને પારિવારિક નુકસાન પહોંચાડવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. ઉચ્ચ સ્તરની આવેગ પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા માટે અનુકૂળ નથી. તમામ વ્યવસાયોની સફળતા માટે ટીમ વર્ક મહત્વપૂર્ણ છે. અર્થપૂર્ણ અને આજીવન કારકિર્દી બનાવવા માટે, તમારે અન્ય લોકો સાથે સારી રીતે કામ કરવાની જરૂર છે તેથી જ વ્યાવસાયિક વિશ્વમાં ટીમ વર્ક ખૂબ મહત્વનું છે. ઉદ્યોગસાહસિકો સતત સમસ્યાઓના તાજા અને સર્જનાત્મક ઉકેલોની શોધમાં હોય છે. તેમાં કોઈ શંકા નથી કે તમારો અનન્ય પરિપ્રેક્ષ્ય સમગ્ર કંપનીને મદદ કરશે. કંપનીએ કર્મચારીઓનો વ્યાપક સંગ્રહ કરવા માટે સમૃદ્ધ થવાની જરૂર છે જે દરેક તેમના અનન્ય વિચારોનું યોગદાન આપી શકે.

જૂથની સહયોગ કરવાની ક્ષમતા સમસ્યાનું નિરાકરણ કરવામાં મદદ કરી શકે છે. વિચારમંથનને લીધે, ટીમ નવા અને કાલ્પનિક ઉકેલો સાથે આવવા સક્ષમ બની શકે છે. શ્રેષ્ઠ જવાબો શોધવા માટે સહયોગની જરૂર છે. સાથે મળીને કામ કરવું એ સુનિશ્ચિત કરે છે કે સમયમર્યાદા પૂરી થાય છે અને ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા કામ થાય છે. જો ટીમનો એક સભ્ય પાછળ પડે છે, તો બીજો કબજો લેશે. કારણ કે નોકરીઓ ટીમના સભ્યોમાં વહેંચવામાં આવે છે, જૂથોમાં કાર્ય ઝડપથી અને વધુ અસરકારક રીતે પૂર્ણ થાય છે. જો તમે એક સામાન્ય ધ્યેય પ્રાપ્ત કરવા માટે સાથે મળીને કામ કરશો તો

તમારું જૂથ વધુ નજીક આવશે. એવા પ્રોજેક્ટમાં ભાગ લેવાથી જે વાસ્તવિક પરિણામો બનાવે છે તે તમને તમારા કાર્યમાં મૂલ્યવાન લાગે છે. જ્યારે તમે નવી પદ્ધતિ સૂચવો છો જે ઉત્પાદકતામાં વધારો કરી શકે છે, ત્યારે તમે આત્મવિશ્વાસ બનાવો છો અને ટીમમાં વિશ્વાસ વધારશો. એક જૂથ તરીકે નિપુણતાના વિવિધ સેટ પર દોરવામાં આવી શકે છે. વ્યક્તિઓ અને જૂથો કે જેઓ સફળતાપૂર્વક સાથે મળીને કામ કરે છે તેઓ એકબીજા સાથે જોડાયેલા હોવાની મજબૂત ભાવના અને સામાન્ય ઉદ્દેશ્ય પ્રત્યે મજબૂત પ્રતિબદ્ધતા ધરાવે છે. એક ઉદ્યોગસાહસિક ટીમમાં બે કે તેથી વધુ વ્યક્તિઓનો સમાવેશ થાય છે જેઓ સાહસના ભવિષ્ય અને સફળતા માટે નાણાકીય અને અન્યથા બંનેમાં રસ ધરાવે છે અને પ્રતિબદ્ધતા ધરાવે છે; જેનું કાર્ય સામાન્ય ધ્યેયો અને સાહસની સફળતાની શોધમાં પરસ્પર નિર્ભર છે; જેઓ ઉદ્યોગસાહસિક ટીમ અને સાહસ માટે જવાબદાર છે. ઉદ્યોગસાહસિક ટીમ એવા ભાવિને સ્પષ્ટ કરવા સક્ષમ હોવી જોઈએ જે તમામ વર્તમાન અને સંભવિત કર્મચારીઓ તેમજ સંભવિત ગ્રાહકો અને ગ્રાહકો માટે ઇચ્છનીય અને પ્રાપ્ય બંને હોય. જે લોકો ઇક્વિટી ઇચ્છતા હોય તેમણે કંપનીમાં એટલું રોકાણ કરવું જોઈએ કે તેઓ પોતાના પૈસાનું યોગદાન આપવા અથવા તેના બદલામાં મોટો પગાર કાપ લેવા તૈયાર હોય. અહીં અસરકારક ટીમની પાંચ ભૂમિકાઓ છે: લીડર્સ, ક્રિએટિવ એડમિનિસ્ટ્રેટર, ઇનિશિયેટર, ઇન્સ્ટ્રક્ટર અને પાર્ટિસિપન્ટ. આ બધા ટીમના મુખ્ય ઘટકો છે, પરંતુ તેમને પ્રતિબંધિત કરવાની જરૂર નથી. એક નેતા એક નવીન નિર્દેશક અને પ્રશિક્ષક તરીકે અલગ-અલગ સમયે કાર્ય કરી શકે છે. સક્રિય શ્રવણ અને અસરકારક બોલવું એ સંચાર અને સામાજિક કૌશલ્યો પૈકી એક છે જે ટીમ વર્ક દ્વારા શીખી શકાય છે. ટીમમાં તેમની ફરજો નિભાવવા માટે, બાળકોએ નેતાઓ અને કોચને કેવી રીતે સાંભળવું તે શીખવું જોઈએ. તેઓએ એકબીજાને સાંભળવું જોઈએ જેથી તેઓ એક ટીમ તરીકે કામ કરી શકે. એક ટીમ તરીકે કામ કરવા માટે દરેક વ્યક્તિએ એક સામાન્ય ઉદ્દેશ્ય માટે પ્રતિબદ્ધ હોવું અને એકસાથે મળીને કામ કરવું જરૂરી છે. ટીમવર્ક દરેક ટીમના સભ્યમાં તેમની ક્ષમતાઓને મહત્તમ કરીને શ્રેષ્ઠ બહાર લાવે છે.

આ પુસ્તકના ૧૧લા વિભાગને સમાપ્ત કરતી વખતે, લેખક ભારપૂર્વક જણાવવા માંગે છે કે શિસ્તના બે પ્રકાર છે: આંતરિક અને બાહ્ય. જ્યારે વ્યક્તિનું જીવન બાહ્ય પરિબલો દ્વારા નિયંત્રિત થાય છે, ત્યારે તેને બાહ્ય શિસ્ત તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. બાહ્ય શિસ્ત સમય જતાં આંતરિક શિસ્ત બની શકે છે. ઉદ્યોગસાહસિકતામાં સફળતા

વિવિધ વ્યવસાયોમાં અનુભવ મેળવીને, દોરડાઓ શીખવાથી અને વ્યક્તિની બાહ્ય શિસ્ત વિકસાવવાથી શરૂ થઈ શકે છે. આ વિકાસ વ્યક્તિના વ્યવસાયના વિકાસ અને સફળ વૃદ્ધિ તરફ દોરી રહેલી પ્રવૃત્તિની સારી રીતે વિચારેલી પેટર્નને અનુસરવા માટે આંતરિક શક્તિની સુવિધા આપે છે. આવી આંતરિક શિસ્ત દ્રઢતા, સખત મહેનત, દર્દીઓ અને અન્ય ઘણા ગુણોની માંગ કરે છે. આ બધા અદ્ભુત ગુણોનો ઉપયોગ કરવો (આ પુસ્તકના આગળના વિભાગમાં વર્ણવ્યા પ્રમાણે) એ આંતરિક શિસ્તનો સાર છે. જે વ્યક્તિના વ્યવસાયની સતત વૃદ્ધિ તરફ દોરી જાય છે. અલબત્ત, જીવનમાં કોઈ ગેરંટી નથી. વ્યક્તિએ પોતાના જીવનને દરેક પરિપ્રેક્ષ્યમાં તપાસવું પડશે અને નક્કી કરવું પડશે કે શું ઉદ્યોગસાહસિક માર્ગને અનુસરવા યોગ્ય છે. ઘણા એવા છે કે જેઓ પૂરતા આયોજન અને તૈયારી વિના, વિવિધ વ્યવસાયિક પ્રયાસોમાં ઝંપલાવે છે. આ નોંધપાત્ર બિનજરૂરી જોખમ અને સંભવિત નુકસાન તરફ દોરી શકે છે. લેખક ધીરજ અને વૃદ્ધિની ભાવના સાથે, આ પુસ્તકમાં રજૂ કરાયેલા ઘણા બધા વિચારો પર ચિંતન કરવા વાચકોને પ્રોત્સાહિત કરવાનો ઇરાદો ધરાવે છે. આગળના વિભાગમાં, સફળ ઉદ્યોગસાહસિકોના ગુણો બધા વાચકોને આ ગુણો વિકસાવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા માટે રજૂ કરવામાં આવ્યા છે જે તેઓ કોઈપણ વ્યવસાયિક પ્રયાસને આગળ ધપાવવા જઈ રહ્યા હોય.

सङ्ग साहसिकोनी गुणवत्ता

સર્જનાત્મકતા

ઉદ્યોગસાહસિકતામાં સર્જનાત્મકતા એ આંતરિક સ્પાર્ક છે જે નવા ઉત્પાદન/સેવા અથવા નવી પ્રોડક્ટ/સેવા પ્રદાન કરવાની અલગ રીતના વિકાસને ચલાવે છે. કોઈની વિચારસરણીનો નવીનતાથી ઉપયોગ કરવાની આંતરિક ડ્રાઈવ છે. સમાજ નિયત ફોર્મ્યુલા આપે છે. વ્યક્તિ તેમને સમજે છે અને બોક્સની બહાર શીખે છે. પ્રશ્નો કરે છે અને વિચારે છે. **27**

* સર્જનાત્મકતામાં પાંચ ઘટકો છે: પ્રાવીણ્ય, સંશોધનાત્મક વિચાર કૌશલ્ય; એક સાહસિક પાત્ર; સહજ ઉત્સાહ; અને એક કલ્પનાશીલ વાતાવરણ કે જે સર્જનાત્મક વિચારોને પ્રજ્વલિત કરે છે, મજબૂત કરે છે અને શુદ્ધ કરે છે.

* સર્જનાત્મકતા આપણને સમસ્યાઓને વધુ ખુલ્લેઆમ અને મૌલિકતા સાથે સમજવા અને ઉકેલવા દે છે. સર્જનાત્મકતા મન ખોલે છે. જે સમાજ તેની રચનાત્મક બાજુથી સંપર્ક ગુમાવી બેસે છે, તેમાં ફસાઈ જાય છે, તેમાં પેઢીઓની પેઢીઓ સંકુચિત વિચારધારાવાળા બની શકે છે. તે આપણી ધારણાઓને વિસ્તૃત કરે છે અને પૂર્વધારણાઓને દૂર કરવામાં મદદ કરી શકે છે.

સર્જનાત્મકતા કુશળતાના ઉદાહરણો:

- સંબંધો બનાવવા.
- પ્રશ્નો પૂછવા.
- અવલોકનો કરવા.
- ક્રિયાપ્રતિક્રિયા અને નેટવર્કિંગ.
- તપાસ અને પ્રયોગ.

* સર્જનાત્મકતા ફક્ત કંઈક નવું બનાવવા વિશે જ નથી. તે સફળ થવા માટે જરૂરી મહત્વપૂર્ણ કુશળતા વિકસાવવા માટે પણ ધિરાણ આપે છે. ઉદાહરણ તરીકે: સર્જનાત્મક કસરતોમાં જોડાવું એ અમારી સમસ્યાનું નિરાકરણ કરવાની

ક્ષમતાઓ બનાવવામાં મદદ કરે છે, જૂના કાર્યને પૂર્ણ કરવાની નવી તકનીક શોધવાથી અથવા કંઈક નવું બનાવવાથી.

* સર્જનાત્મકતા એ કદાચ સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો માટે જાળવી રાખવા અને ખેતી કરવા માટે સૌથી મહત્વપૂર્ણ લાક્ષણિકતા છે. છેવટે, સર્જનાત્મકતા શક્તિની શોધ જૂના પડકારોના નવા ખૂણા અને ઉકેલો સ્થાપિત કરે છે અને બિઝનેસ લીડર્સને તેમના સાહસો માટે બોલ્ડ કોન્સેપ્ટ બનાવવા અને તેને સાવચેતીપૂર્વક આગળ વધારવા પ્રોત્સાહિત કરે છે.

* સ્પર્ધાત્મક લાભ માટે નવી વિભાવનાઓ બનાવવી. ઉદ્યોગસાહસિકતાની સમગ્ર પ્રક્રિયાનું મૂળ નવા વિચારોની રચના અને શોધમાં છે. જ્યારે કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક એક નવો વિચાર પેદા કરી શકે છે જે શક્ય અને કાર્યક્ષમ હોય, ત્યારે તે તેને સ્પર્ધામાં આગળ વધે છે. વિવિધ માળખાઓની તપાસ કરવાની ક્ષમતા એ શીખેલ કૌશલ્ય અથવા સંસાધનની જેમ જ છે જે વ્યક્તિ પાસે હોય છે. તમારા ઉત્પાદનને બનાવવા અને વ્યવસાયમાં સુધારો કરવા માટે નવીન રીતો વિશે વિચારવાની આંતરિક ડ્રાઇવ તમારી અંદર સર્જનાત્મક શક્તિને વિકાસ કરવાની મંજૂરી આપે છે. વર્તમાન ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓના સુધારણાને સર્જનાત્મક દ્રષ્ટિ દ્વારા સુવિધા આપવામાં આવે છે, જે વ્યક્તિના પસંદ કરેલા વ્યવસાયના ઓપ્ટિમાઇઝેશન તરફ દોરી જાય છે. વ્યવસાયના ડિલિવરેબલ્સમાં વિસ્તરણ માટે હંમેશા જગ્યા હોય છે; તે કલ્પનાશીલ ઉદ્યોગસાહસિક છે જે તે કેવી રીતે કરવું તે માપી શકે છે. અસંભવિત, આઉટ ઓફ ધ બોક્સ વિચારવું પ્રગતિ તરફ દોરી જાય છે. સૌથી વધુ અગમ્ય વિચારો ઉત્પન્ન કરવા માટે સર્જનાત્મકતાને કલ્પનાની જરૂર હોય છે. "સામાન્ય" અને "નિયમિત" ની સીમાને પાર કરવા અને બોક્સની બહાર વિચારવા માટે પ્રેરણા અને કલ્પનાની જરૂર છે. આનાથી વેપારીઓ પરંપરાગત ઉકેલોથી આગળ વિચારી શકે છે, કંઈક અલગ, ઉત્તેજક, બહુમુખી અને સફળતાની સંભાવના ધરાવે છે. જુદા જુદા ક્ષેત્રોમાં સમાન પેટર્ન શોધવાનું ત્યારે થાય છે જ્યારે કોઈ નવા પરિપ્રેક્ષ્યથી કોઈપણ વ્યવસાયિક વિચારનો સંપર્ક કરે છે. કેટલીકવાર, નિયમિત અથવા આદતને અનુસરવાને કારણે.

વિચાર પ્રક્રિયા પણ તે સ્થાપિત પ્રક્રિયાઓની રેખા સાથે જાય છે. સર્જનાત્મકતા લોકોને અસંબંધિત અને અસંબંધિત વિષયોને જોડવા અને અસરકારક ઉદ્યોગસાહસિક વિચારો બનાવવા સક્ષમ બનાવે છે.

સર્જનાત્મકતા એ જ સમસ્યાને અલગ રીતે જોવી અને બિન-પરંપરાગત ઉકેલો સાથે આવી રહી છે.

સમર્પણ

સમર્પણ એ ઉદ્યોગસાહસિકને દિવસના 12 કલાક કે તેથી વધુ કલાક, અઠવાડિયાના સાતેય દિવસ, ખાસ કરીને શરૂઆતમાં, પ્રયાસને જમીન પરથી ઉતારવા માટે સખત મહેનત કરવા પ્રેરે છે. સફળ થવા માટે સખત પરિશ્રમ સાથે આયોજન અને વિચારો જોડાવા જોઈએ. સમર્પણ તે થાય છે. **28**

* પ્રતિબદ્ધ ઉદ્યોગસાહસિક સાથી સ્પર્ધકોને પાછળ રાખવા અને સતત વ્યવસાયની તકો શોધવા માટે સ્વ-પ્રેરિત હોય છે. આ સાથે, પ્રતિબદ્ધતા અને સમર્પણ મુશ્કેલ સમયમાં સહેલાઈથી સફર કરવામાં મદદ કરે છે અને હંમેશા ખાતરી આપે છે કે ઉદ્યોગસાહસિક કોઈના વ્યવસાયના વિકાસમાં સુસંગત અને સુસંગત છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિઓ અને તેને લગતી વિવિધ પ્રક્રિયાઓ દ્વારા ઘણા પડકારોનો સામનો કરવો પડશે. આ પડકારોને હેન્ડલ કરવા માટે, એક ઉદ્યોગસાહસિકે નિશ્ચય, નિશ્ચય અને ખંત દર્શાવવું જોઈએ. વિકસતી વ્યૂહરચનાઓને આગળ ધપાવવા અને પોતાના ઇચ્છિત ધ્યેયો હાંસલ કરવા માટે દ્રઢતા પણ જરૂરી છે.

* નિશ્ચય એ કામ પૂર્ણ કરવાની ઝંખના છે અને તેમાં પહેલ, દ્રઢતા, વર્યસ્વ અને લાંબા સમય સુધી પ્રયત્નો જેવી લાક્ષણિકતાઓનો સમાવેશ થાય છે. દૃઢ નિશ્ચય ધરાવતા લોકો પોતાની જાતને ભારપૂર્વક જણાવવા તૈયાર હોય છે, તેઓ સકારાત્મક અને પૂર્વગ્રહયુક્ત હોય છે અને તેમની પાસે અવરોધોનો સામનો કરીને ટકી રહેવાની

ક્ષમતા હોય છે. નિશ્ચય એ સફળતા સુધી પહોંચવાની અત્યંત પ્રબળ ઝંખના છે. તેમાં દ્રઢતા અને ખરબચડા સમય પછી પાછા ઉછાળવાની ક્ષમતાનો સમાવેશ થાય છે. તે ઉદ્યોગસાહસિકને 10મો ફોન કોલ કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે જ્યારે નવમાં કંઈ ન આવ્યું હોય. સાચા ઉદ્યોગસાહસિક માટે, પૈસા એ પ્રેરણા નથી. સફળતા અને સિદ્ધિ પ્રેરક છે; પૈસા એ પુરસ્કાર છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક આકાંક્ષાઓ વ્યક્તિગત પરિવર્તનનું મૂર્ત સ્વરૂપ છે. તે એક ઉદ્યોગસાહસિક બનવું શું છે તેના વિશે તમારી શંકાઓ, ડર અને અવિશ્વાસને દૂર કરવા વિશે છે. અને તે તમને મોટા પગલા લેવા અને જીવન જીવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા વિશે છે જે તમે કલ્પના કરી હતી તે બધું જ હશે. સમર્પણ એ જીવનમાં વિજયની સર્વોચ્ચ ચાવી છે. તમે તમારા માટે જેટલું મોટું લક્ષ્ય નક્કી કરો છો, તેટલું લાંબું તમારે તેને પ્રાપ્ત કરવા માટે સેટ કરવું જોઈએ. ... ધ્યેયો ઘણીવાર તમારી પ્રશંસા કરતા વધુ સમય લે છે. જ્યારે તમે ભવિષ્યમાં લાંબો રસ્તો નક્કી કરી શકો છો અને તેના માટે પ્રતિબદ્ધ બની શકો છો, ત્યારે તમે તે લક્ષ્યો બનવાની શક્યતા વધુ બનાવો છો.

* સમર્પણ તમને તમારા મુખ્ય ધ્યેય, તમારા "શા માટે" અને તમારા ગ્રાહકોને પ્રથમ સ્થાન પર કેન્દ્રિત રહેવામાં મદદ કરે છે. તેના વિના, તમે ફક્ત તમારા માટે જ કામ કરી રહ્યાં છો. તમારે કંઈક વધુ માટે કામ કરવું જોઈએ, કંઈક મેળવવા યોગ્ય છે. કારણ કે આ તમારી સફળતાની ચાવી બની જાય છે.

* સાહસિકતા ઘણા કાર્યો અને પડકારો સાથે આવે છે કારણ કે ઉદ્યોગસાહસિક બહુવિધ ભૂમિકાઓ લે છે. આ ખાસ કરીને સાચું છે જો ઉદ્યોગસાહસિક એન્ટરપ્રાઇઝમાં એકમાત્ર કર્મચારી હોય. બિઝનેસ મોડલને ધ્યાનમાં લીધા વિના, તમામ ઉદ્યોગસાહસિકોએ તેમના ઉદ્યોગસાહસિક સાહસ અને તેમના વ્યક્તિગત જીવનને વધારવાની તેમની નિષ્ઠા વચ્ચે તેમના જીવનમાં સંતુલન પ્રાપ્ત કરવા માટે સક્ષમ હોવા જોઈએ. તમારા

વ્યવસાયિક અને અંગત જીવનના વિવિધ ક્ષેત્રો સમાવિષ્ટ એક ખ્યાલ વિકસાવવાથી આ પ્રકારના સંતુલનને વાસ્તવિક બનાવવામાં મદદ મળી શકે છે.

* સાહસિકો માટે સફળતાના પરિબલોમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે: ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો. મહાન ઉદ્યોગસાહસિકો એવી સંભાવના પર તીવ્રપણે ધ્યેય રાખે છે જ્યાં અન્ય લોકો કશું જ જોતા નથી. સખત કામ કરવું. પરિશ્રમથી જ વિજય મળે છે. પ્રવાસનો આનંદ માણો. તમારા આંતરડા અંતઃપ્રેરણા પર વિશ્વાસ કરો. લવચીક પરંતુ સતત બનો. સુગમતા અને સમર્પણ/દ્રઢતા એકસાથે જાય છે. તમારી ટીમ પર ભરોસો રાખો. તમારી ટીમ સાથે શક્ય તેટલો શ્રેષ્ઠ તાલમેલ વિકસાવો અને એકતામાં વધારો કરો. અમલ પર ધ્યાન આપો. ટૂંકા ગાળાના અને લાંબા ગાળાના ધ્યેયો સુધી પહોંચવા માટે લેવામાં આવતી દરેક વ્યવહારિક ચાલ પર ધ્યાન રાખો.

સમર્પણ એ 9 થી 5 પ્રયત્નો નથી. તે જીવનશૈલી છે, વિચારવાની રીત છે અને તે હંમેશા તમારી વ્યક્તિગત જરૂરિયાતો કરતાં વ્યવસાયની જરૂરિયાતોને આગળ રાખે છે.

લવચીકતા

લવચીકતા એ બજારની બદલાતી જરૂરિયાતોના પ્રતિભાવમાં ઝડપથી આગળ વધવાની ક્ષમતા છે. બજારની વાસ્તવિકતાઓને ધ્યાનમાં રાખીને તે એક સ્વપ્નનું સાચું છે. વાર્તા એક ઉદ્યોગસાહસિક વિશે કહેવામાં આવે છે જેણે ફક્ત ફેન્ય પેસ્ટ્રી વેચતી ફેન્સી શોપ શરૂ કરી હતી. પરંતુ ગ્રાહકો મફિન્સ પણ ખરીદવા માંગતા હતા. આ ગ્રાહકોના નુકશાનનું જોખમ ઉઠાવવાને બદલે, ઉદ્યોગસાહસિકે આ જરૂરિયાતોને સમાયોજિત કરવા માટે તેની/તેણીની દ્રષ્ટિમાં ફેરફાર કર્યો. **29**

* ઉદ્યોગસાહસિકો અનુકૂલનક્ષમ હોય છે, તેઓ શીખવાની વિકસિત ક્ષમતા સાથે અને વધઘટ અને બદલાતા વાતાવરણમાં ટેવાયેલા હોય છે. સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો ખુલ્લું મન ધરાવે છે અને તેમના નિર્ણયો બદલવામાં ખચકાટ અનુભવતા નથી જો

ગુણદોષનું મૂલ્યાંકન કર્યા પછી, તેઓ તારણ કાઢે છે કે તેમની પરિસ્થિતિમાં પરિવર્તનની જરૂર છે. સંભવિત ફ્યુચર્સમાં આગળ વિચારવું એ લવચીકતાની એક મહત્વપૂર્ણ ઓળખ છે.

* શારીરિક સુગમતા એ પ્રથમ પ્રકારની લવચીકતા છે જેને ધ્યાનમાં લેવી જોઈએ. તમે જે કામ કરો છો તેના શારીરિક દબાણને તમે હેન્ડલ કરી શકો છો? શારીરિક સુગમતા એકંદર આરોગ્ય અને વ્યવસાય-સંબંધિત કાર્યોને પૂર્ણ કરવામાં મહત્વપૂર્ણ ભૂમિકા ભજવે છે. નબળું શરીર, નક્કર શરીર અથવા સ્થિર શરીર ઉદ્યોગસાહસિક વૃદ્ધિને પૂરક નથી. તંદુરસ્ત શારીરિક શરીર એ પાયો છે જેના પર તમામ પ્રવૃત્તિઓ દૈનિક ધોરણે થાય છે.

* લવચીક બનવા માટે, વ્યક્તિએ નવા વિચારો માટે ખુલ્લા હોવા જોઈએ. ખુલ્લું મન રાખવા માટે, વ્યક્તિએ ઘણા વિકલ્પો અન્વેષણ કરવા સક્ષમ હોવા જોઈએ, જે ઘણી વખત એક ઉત્તેજક અને પ્રેરણાદાયક અનુભવ માનવામાં આવે છે. વૈજ્ઞાનિક સંશોધન મુજબ, જેમ તમારી જ્ઞાનાત્મક સુગમતા વધે છે, તેમ તમારા માટે અઘરી લાગતી સમસ્યાઓના જવાબો શોધવાનું સરળ બનશે અને તમે એવા પડકારોને દૂર કરવામાં વધુ સારી રીતે સક્ષમ હશો કે જેનો કોઈ સ્પષ્ટ ઉકેલ નથી. . શારીરિક વ્યાયામમાં સામેલ થવાથી અને નવી કુશળતા અને રુચિઓ પ્રાપ્ત કરીને પણ જ્ઞાનાત્મક સુગમતા સુધારી શકાય છે.

* નાણાકીય વર્સેટિલિટી, અલબત્ત, લવચીકતાનું મુખ્ય સ્વરૂપ છે. તમારી કંપની નાણાકીય રીતે લવચીક બને તે માટે, તમારે તમારી આવક અને ખર્ચને એવી રીતે હેન્ડલ કરવા માટે તૈયાર રહેવું જોઈએ કે જ્યારે તમને તેની સૌથી વધુ જરૂર હોય ત્યારે તમારી પાસે થોડો નાણાકીય બેકઅપ સુલભ થઈ શકે.

* સમયની સુગમતા એ સુગમતાનું ચોથું સ્વરૂપ છે. સમયની સુગમતા સૂચવે છે કે તમે તમારું સમયપત્રક કેવી રીતે સ્થાપિત કરો છો અને તમારા દિવસોનું સંચાલન કરો છો તેના પર તમારી પાસે થોડું નિયંત્રણ અને સ્વતંત્રતા છે. એવા દિવસો આવશે જ્યારે તમે વધુ કામ કરો છો અને એવા દિવસો આવશે જ્યારે તમે ઓછું કામ કરો છો અને કંપનીની વ્યૂહરચના છે જે તમને એકંદરે એક ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે વૃદ્ધિ કરવાની મંજૂરી આપે છે.

* પર્યાવરણીય સુગમતા એ સુગમતાનું છઠું સ્વરૂપ છે. આનો અર્થ એ છે કે તમારે ઓછામાં ઓછી ક્યારેક અલગ જગ્યાએ કામ કરવા માટે સમર્થ હોવા જોઈએ.

* લાગણીશીલ સુગમતા એ લવચીકતાનું છઠું સ્વરૂપ છે. આ અનુકૂળનક્ષમતા બિઝનેસ માલિક તરીકે વિશ્વ સાથે વ્યવહારમાં વ્યક્તિગત સ્થિતિસ્થાપકતાનો ઉલ્લેખ કરે છે. ભાવનાત્મક સુગમતા વ્યક્તિને ભાવનાત્મક રીતે અકબંધ અને આંતરિક રીતે સ્વસ્થ રાખવા માટે સાવચેતી લેતી વખતે લાગણીઓની વિશાળ શ્રેણીનો અનુભવ કરવાની મંજૂરી આપે છે.

* ભાવિ સુગમતા એ સુગમતાનું સાતમું અને છેલ્લું સ્વરૂપ છે જેને ધ્યાનમાં લેવાનું છે. જ્યારે તમે આગળ જુઓ ત્યારે શું તમને ભવિષ્ય વિશે સુરક્ષા અને ઉત્તેજના હોય છે? શું તમે માનો છો કે તમે ઇચ્છો તે પરિણામો મેળવવાની તમારી પાસે ક્ષમતા છે?

જે વાતાવરણમાં ઉદ્યોગસાહસિક કામ કરે છે તે સતત બદલાતું રહે છે. બદલાતી પરિસ્થિતિઓને સ્વીકારવાની ક્ષમતા સાથે ખુલ્લું મન એ સફળતાની ચાવી છે.

નેતૃત્વ

નેતૃત્વ એ નિયમો બનાવવાની અને લક્ષ્યો નક્કી કરવાની ક્ષમતા છે. નિયમોનું પાલન થાય છે અને ધ્યેયો સિદ્ધ થાય છે તે જોવા માટે તે અનુસરવાની ક્ષમતા છે.**30**

ત્યાં ચાર દૃશ્યો છે જેમાં એક વિશિષ્ટ શૈલી સાથે ઉદ્યોગસાહસિક નેતૃત્વ જરૂરી છે. આ બધા છે:

1) નવો વ્યવસાય ખોલવાનું નક્કી કરવું. પરંપરાગત રીતે, સાહસિકો સ્ટાર્ટ-અપ કંપનીઓ સાથે સંકળાયેલા હોય છે. નિઃશંકપણે, સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો એવા હોય છે જે બજારના હાલના અંતરને ઓળખી શકે છે અને તેને ભરી શકે છે તેમજ નવા ગ્રાહકો અને રોકાણકારોને આકર્ષિત કરી શકે છે. નાની કંપનીઓએ અલગ રીતે કાર્ય કરવું જોઈએ કારણ કે તેમની પાસે વિશાળ કોર્પોરેશનો જેવા સંસાધનો નથી. આને પરિણામ મેળવવા માટે ઓછા ખર્ચે પ્રયોગ અને ટીમ વર્કની જરૂર છે.

2) મુખ્ય બે પ્રકારના વ્યવસાયો છે, આર્થિક અને સામાજિક શરૂઆત. આ બંનેનો અપૂર્ણ સામાજિક અથવા આર્થિક જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવાનો સમાન ઉદ્દેશ્ય છે. સામાજિક પ્રોજેક્ટ્સના નેતાઓએ અન્ય જૂથો અને વ્યક્તિઓ સાથે સહયોગ કરવામાં વધુ સમય પસાર કરવો જોઈએ. આર્થિક વ્યવસાયો નફા માટેના મોડલ દ્વારા ચલાવવામાં આવે છે, જ્યારે સામાજિક વ્યવસાયો સમાજની સુધારણા માટે મિશન આધારિત હોય છે.

3) એક પારિવારિક પ્રણય, તેના વિશે જ છે. જેઓ કુટુંબની માલિકીની પેઢી ચલાવે છે તેઓએ એકસાથે વ્યક્તિગત અને કોર્પોરેટ ચિંતાઓ સાથે વ્યવહાર કરવો જોઈએ. બજારની બદલાતી પરિસ્થિતિઓને અનુકૂળન કરવા માટે, વ્યવસાયને અદ્યતન અને ટીમ તરીકે કામ કરતા કુટુંબના એકમ દ્વારા સંચાલિત કરવો આવશ્યક છે.

4) સંસ્થાકીય નવીનતાની કલા અને વિજ્ઞાન. કેવી રીતે શરૂ કરવું? બધી સંસ્થાઓ, મોટી કે નાની, સતત બદલાતા વાતાવરણમાં ટકી રહેવા અને ખીલવા માટે નવીન હોવી જોઈએ. ઇચ્છિત પરિણામો મેળવવા માટે, વ્યૂહરચના અને સંસ્કૃતિ એકબીજા સાથે સુમેળમાં હોવા જોઈએ. આ ધ્યેય સિદ્ધ કરવાના સાધન તરીકે ઉદ્યોગસાહસિક નેતૃત્વ સર્જનાત્મકતા અને નવીનતાને પ્રોત્સાહન આપે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક નેતૃત્વ તમારી સફળતા માટે નિર્ણાયક બનશે, તમે જે વાતાવરણમાં કામ કરો છો તેને ધ્યાનમાં લીધા વિના. પ્રતિભા વિકસાવવા, નવી વસ્તુઓ અને સેવાઓ શરૂ કરવા, કાર્યક્ષમતા વધારવા અને બજાર હિસ્સો જીતવા માટે નેતૃત્વ ક્ષમતાઓ કેળવો. આવી નેતૃત્વ શૈલી બનાવવા માટે વૃદ્ધિ-લક્ષી અભિગમનો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.

અહીં કેટલીક આવશ્યક નેતૃત્વ ક્ષમતાઓ છે જે કોઈપણ વ્યવસાય માલિકે વિકસાવવી જોઈએ:

1. વ્યૂહાત્મક દ્રષ્ટિ બનાવો: વ્યવસાયમાં ખીલવા માટે ઉત્કટ અને તેજસ્વી કંપની ખ્યાલ કરતાં વધુ જરૂરી છે.

2. નિખાલસતા સાથે વાતચીત કરો: તમારી ટીમને તમારી સફળતાઓ અને ભૂલો વિશે કહો. જ્યારે માહિતી સ્પષ્ટ રીતે સંચાર કરવામાં આવે છે ત્યારે તેઓ પરિપ્રેક્ષ્ય અને પેઢી સાથે જોડાયેલા હોવાની ભાવના મેળવે છે.

૩. શ્રેષ્ઠ પ્રતિભાને ઓળખો અને જાળવી રાખો: તમારી કંપની તેના માટે કામ કરતા વ્યક્તિઓ જેટલી જ સફળ છે. એક વસ્તુ જે તમામ મહાન બિઝનેસ એક્ઝિક્યુટિવ્સમાં સમાન હોય છે તે એ છે કે તેઓ પોતાની જાતને તેજસ્વી, બહાદુર અને વિશ્વાસપાત્ર વ્યક્તિઓથી ઘેરી લે છે.
૪. ક્યારે અને કેવી રીતે સોંપવું તે જાણો: ઉદ્યોગસાહસિકો સ્વભાવે આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા હોય છે. જ્યારે તેમની પેઢીની વાત આવે છે ત્યારે લગભગ દરેક ઉદ્યોગસાહસિક જાહેર કરશે, "મારાથી વધુ સારું કોઈ કરી શકશે નહીં".
૫. એક સારું ઉદાહરણ સેટ કરો: તમે જે પણ કરો તેમાં પ્રમાણિક અને નૈતિક બનો. મજબૂત નૈતિક સિદ્ધાંતો રાખો. તમે જે ઉપદેશ આપો છો તેનો તમારે અભ્યાસ કરવો જોઈએ.
૬. સલાહ મેળવો: ફેરફારો વ્યક્તિના વ્યવસાયમાં ફેરફાર કરે છે, પછી ભલેને વ્યક્તિ તેના ક્ષેત્રને કેટલી સારી રીતે જાણે છે. ઉદ્યોગસાહસિકો અંધ સ્પોર્ટ્સ વિકસાવવા અથવા આગળ કેવી રીતે આગળ વધવું અને નીચેના પગલાં લેવા તે અંગે મૂંઝવણમાં હોય છે.
૭. નેતાઓનો વિકાસ કરો: જો કે નેતૃત્વની શરૂઆત કંપનીની ટોચથી થવી જોઈએ, નેતાઓ મોટાભાગે સત્તાના હોદ્દા પરથી બહાર આવતા નથી. તેઓ કંપનીમાં કોઈપણ સ્તરે મળી શકે છે.

નેતૃત્વ શીર્ષકો વિશે નથી, પરંતુ સામેલ તમામ પક્ષો માટે જીત-જીતની પરિસ્થિતિઓ બનાવવા વિશે છે.

પેશાન

જુસ્સો એ છે જે ઉદ્યોગસાહસિકોને શરૂ કરે છે અને તેમને ત્યાં રાખે છે. તે ઉદ્યોગસાહસિકોને તેમના વિઝનમાં વિશ્વાસ કરવા માટે અન્ય લોકોને સમજાવવાની

ક્ષમતા આપે છે. તે આયોજનનો વિકલ્પ લઈ શકતો નથી, પરંતુ તે તેમને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવામાં અને અન્ય લોકોને તેમની યોજનાઓ જોવામાં મદદ કરશે.૩૧

* જુસ્સો એ આંતરિક ઉર્જા છે જે ઉદ્યોગસાહસિકોને વધુ ને વધુ આગળ વધવા માટે જરૂરી છે. ઉત્કટ એ ઉદ્યોગસાહસિકોની સર્જનાત્મકતા, દ્રઢતા અને સાહસ પ્રદર્શનનું મુખ્ય અનુમાન છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો, ઉદ્યોગસાહસિક જેટલો ઉત્સાહી હશે, તેટલી સફળતાની સંભાવના વધારે છે.

* કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો શોધ કરવા માટે ઉત્સાહી હોય છે: તેઓ નવી તકો શોધવા અથવા નવા ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓનું ઉત્પાદન કરવા પર ભાર મૂકે છે. આ લાક્ષણિક વૈજ્ઞાનિકો અથવા ઉત્પાદન-લક્ષી સાહસિકો છે.

* કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો વ્યવસાય શરૂ કરવાની ઇચ્છાથી પ્રેરિત હોય છે, અને તેઓ તેમના પ્રયત્નોને વ્યાપાર સ્થાપિત કરવા અને તેને ગ્રાઉન્ડ ઉપરથી વધારવા માટે સમર્પિત કરે છે. આ સાહસિકો પેઢી શરૂ કરવાના કાર્યથી ઉત્સાહિત થાય છે. તેઓ વારંવાર કોઈ ચોક્કસ તબક્કે બહાર નીકળી જાય છે અને નવા સાહસ સાથે ફરીથી પ્રક્રિયા શરૂ કરે છે.

* અન્ય ઉદ્યોગસાહસિકો વિકાસ દ્વારા સંચાલિત થાય છે: તેઓ પેઢીને વધારવા, નવા ગ્રાહકોની ભરતી કરવા, નવા સ્ટાફની ભરતી કરવા અને સંસ્થાકીય સંસ્કૃતિ સ્થાપિત કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક તરીકે સફળતા મેળવવા માટે ઉત્સાહની મજબૂત ભાવના શા માટે જરૂરી છે તેના કેટલાક કારણો અહીં આપ્યા છે:

૧. તમારી વ્યવસાયિક દ્રષ્ટિ તમારા જુસ્સાથી પ્રેરિત છે, પછી ભલે તે એવા ક્ષેત્રમાં હોય કે જ્યાં પહેલાં કોઈ ગયું ન હોય.

૨. તમારી પેઢી યોગ્ય ગ્રાહકોને આકર્ષિત કરશે જો તમે જે કરો છો તેના પ્રત્યે તમે ઉત્સાહી હોવ.

3. જુસ્સો વાસ્તવિક બ્રાન્ડ અને વાર્તાના નિર્માણમાં મદદ કરે છે.
 4. જ્યારે તમે અટવાઈ જાઓ અથવા અસ્પષ્ટ હોવ, ત્યારે તમારો જુસ્સો તમને સ્પષ્ટતા શોધવામાં મદદ કરી શકે છે.
 5. તમારી સંસ્થા માટે મૂળભૂત સિદ્ધાંતો અને મજબૂત આધારની સ્થાપનામાં જુસ્સો મદદ કરે છે. પેશન તમને પ્રેરણા અને આત્મવિશ્વાસ આપે છે કે તમે જે કરો છો અને શા માટે કરો છો તેના માટે તમારે તમારા મિશન અને હેતુને પહોંચાડવાની જરૂર છે.
 6. પેશન તમને યોગ્ય લોકો સાથે જોડાવા દે છે જેઓ તમારા મંતવ્યો શેર કરે છે.
 7. તમે તમારા સ્થાનના માલિક બની શકો છો અને જો તમને તેના માટે જુસ્સો હોય તો તમે જે કરો છો તેમાં નિષ્ણાત બની શકો છો.
 8. ઉત્કટ વાસ્તવિક સામગ્રીના નિર્માણમાં સહાય કરે છે જે ઇચ્છિત પ્રેક્ષકો સાથે પડઘો પાડે છે.
 9. જો તમે જે કરી રહ્યાં છો તેના વિશે જો તમે જુસ્સાદાર છો તો તમે ભીડમાંથી અલગ દેખાશો.
- * ઉદ્યોગસાહસિક જુસ્સો એ સકારાત્મક ભાવનાત્મક ઉત્તેજના, આંતરિક ઉત્સાહ અને વ્યક્તિગત અર્થપૂર્ણ કાર્ય સાથે જોડાણ દ્વારા ચિહ્નિત થયેલ પ્રેરક વિચાર છે જે ઉદ્યોગસાહસિકની સ્વ-ઓળખનું કેન્દ્ર છે.
- * ઉદ્યોગસાહસિકના જુસ્સાના પરિણામે, ગ્રાહકો, રોકાણકારો અને કામદારો ઉદ્યોગસાહસિક અને તેમના ઉત્પાદનને વધુ અનુકૂળ પ્રકાશમાં જુએ છે. લોકો ઉદ્યોગસાહસિકના જુસ્સા દ્વારા સમજાવવામાં આવે તેવી શક્યતા છે જ્યારે તેઓ તેને અનુભવી શકે છે. જુસ્સો આ લોકો માટે નીચેનાનું મુખ્ય સૂચક છે: પ્રેરણા, પ્રતિબદ્ધતાનું સ્તર, તેમની દ્રષ્ટિમાં વિશ્વાસ, અવરોધોનો સામનો કરવા માટે દ્રઢતા, અને તેઓ તેમના સાહસમાં અન્ય લોકોને કેટલી સારી રીતે દોરી શકે છે, સમજાવટ કૌશલ્ય, તેથી તે જરૂરી છે. ગ્રાહકો, કર્મચારીઓ અને જુસ્સા સાથે ભંડોળના નિર્ણયો લેતી

કોઈપણ વ્યક્તિ સાથે વાતચીત કરો, કારણ કે આ તેમને સાહસ અથવા વિઝનને ટેકો આપવા માટે સમજાવવામાં મદદ કરશે.

પેશન એ સર્વ-હવામાન બળતણ છે જે તમારા એન્ટરપ્રાઇઝને વિભાવનાથી સફળતા તરફ લઈ જાય છે.

આત્મ વિશ્વાસ

આત્મવિશ્વાસ સંપૂર્ણ આયોજનથી આવે છે. જે અનિશ્ચિતતા અને જોખમનું સ્તર ઘટાડે છે. તે નિપુણતાથી પણ આવે છે. આત્મવિશ્વાસ ઉદ્યોગસાહસિકને સરળતાથી પ્રભાવિત થયા વિના અથવા ડર્યા વિના સાંભળવાની ક્ષમતા આપે છે. "સ્માર્ટ્સ" એ સંબંધિત વ્યવસાય અથવા પ્રયાસમાં જ્ઞાન અથવા અનુભવ સાથે જોડાયેલી સામાન્ય સમજ ધરાવે છે. ભૂતપૂર્વ વ્યક્તિને સારી વૃત્તિ, બાદમાં, કુશળતા આપે છે. ઘણા લોકો પાસે એવા સ્માર્ટ હોય છે જેને તેઓ ઓળખતા નથી. જે વ્યક્તિ સફળતાપૂર્વક પરિવારને બજેટ પર રાખે છે તેની પાસે સંસ્થાકીય અને નાણાકીય કુશળતા હોય છે. રોજગાર, શિક્ષણ અને જીવનના અનુભવો બધું જ સ્માર્ટમાં ફાળો આપે છે.**૩૨**

* આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે નવી પેઢી શરૂ કરવાની અને સફળ થવાની વધુ તક હોય છે. સ્વ-અસરકારકતા તેમને વિશ્વાસ કરે છે કે તેઓ સફળ થઈ શકે છે. આને કારણે, તેઓ નવી કંપની સાહસ શરૂ કરવાનું જોખમ વધારે લે તેવી શક્યતા છે. પરિણામે, તે વ્યવસાયમાં સફળતા પ્રાપ્ત કરવાથી આત્મવિશ્વાસ પણ વધુ વધે છે. પરિણામે, તે તમારી સામાન્ય સુખાકારીમાં સુધારો કરે છે અને તમને વધુ સફળ બનાવે છે.

* આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા વેપારી લોકો છે:

- તકો પાછળ જવાની શક્યતા વધુ
- વધુને વધુ દ્રઢતા

- અવરોધોને દૂર કરવામાં વધુ સક્ષમ
- અન્ય લોકો મોટા પ્રમાણમાં વિચારો સ્વીકારશે

આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો માટે નવા વ્યવસાયની સ્થાપના અને વિકાસની સંભાવના વધારે છે. તેઓ વિચારે છે કે તેમની પાસે હાંસલ કરવાની ક્ષમતા છે કારણ કે તેમની પાસે સ્વ-અસરકારકતા છે. પરિણામે, તેઓ અન્ય લોકો કરતાં નવા વ્યવસાયના પ્રયાસો શરૂ કરવાનું જોખમ લેવા માટે વધુ વલણ ધરાવે છે. તે વ્યવસાયમાં સફળ થવાથી તે સફળતાના પરિણામે વધુ આત્મવિશ્વાસ વધે છે. પરિણામે, તે તમારી એકંદર સુખાકારીને વધારે છે અને તમને વધુ સિદ્ધિ હાંસલ કરવામાં મદદ કરે છે.

* જો તમને નોકરીમાં વિશ્વાસ હોય તો તમે પરિસ્થિતિકીય રીતે સક્રિય, આક્રમક અને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરી શકો છો. આત્મવિશ્વાસ મેળવવા માટે, તેઓએ કાર્ય કરવું જોઈએ અને મોટા ધોરણો નક્કી કરવામાં અચકાવું જોઈએ નહીં. સ્વની મજબૂત ભાવના તેમને અસરકારક રીતે નેતૃત્વ કરવામાં મદદ કરે છે.

* પ્રતીતિ જરૂરી છે કારણ કે તે તમને સંઘર્ષનો વધુ સારી રીતે સામનો કરવામાં મદદ કરે છે, તમારી વાતચીત કૌશલ્યને વધારે છે અને તમને કામ પર વધુ ખુશ કરી શકે છે.

*આત્મવિશ્વાસનું મહત્વ એ છે કે તે અજાગૃતપણે અન્ય લોકોને કહે છે કે તેઓ એવા વ્યક્તિની સંગતમાં છે જે એક નેતા છે અને પોતાની ક્ષમતાઓમાં વિશ્વાસ ધરાવે છે... એવા લોકો કે જેઓ પોતાની જાતની ગજબની ભાવના ધરાવે છે અને જેઓ પોતાની અંદરની વાત વ્યક્ત કરવામાં સક્ષમ છે. આત્મવિશ્વાસને તેમના જીવનમાં વધારો, પ્રમોશન અને એકંદર સફળતા મળવાની શક્યતા વધુ હોય છે.

* સફળતા હાંસલ કરવા માટે આત્મવિશ્વાસ એ એક આવશ્યક ઉદ્યોગસાહસિક કૌશલ્ય છે. આત્મવિશ્વાસ વ્યક્તિની તેની ક્ષમતાઓ પ્રત્યેની ધારણા સાથે સંબંધિત છે. સફળ

ઉદ્યોગસાહસિકને તેની પ્રતિભામાં વિશ્વાસ હોય છે. અજાણ્યા પ્રદેશ, જોખમ અને મુશ્કેલ નિર્ણયોના ચહેરામાં, તે જોખમ લેવા અને મુશ્કેલ નિર્ણયો લેવામાં ડરતો નથી.

* જ્યારે કોઈ વ્યક્તિનું આત્મસન્માન ઓછું હોય છે, ત્યારે તેમની ક્ષમતાઓમાં આત્મવિશ્વાસનો અભાવ હોય છે. તેઓ વારંવાર માને છે કે તેઓ અયોગ્ય, અનિચ્છનીય અથવા અપૂરતા છે. સામાન્ય રીતે, જે વ્યક્તિઓ નીચા આત્મસન્માન સાથે લડે છે તેઓ હંમેશા ભૂલો કરવા અથવા અન્ય લોકોને નિરાશ કરવા માટે ચિંતિત હોય છે.

* "સ્વસ્થ આત્મવિશ્વાસ" શું છે અને તે કેવી રીતે કાર્ય કરે છે? આત્મવિશ્વાસની સારી ભાવના જાળવવા માટે પોતાની જાતને સંતુલિત પરિપ્રેક્ષ્ય ધરાવવા માટે સક્ષમ બનવું જરૂરી છે. આનો અર્થ એ છે કે તમારી ખામીઓ અને નબળાઈઓના ક્ષેત્રોને ઓળખીને તમારી શક્તિઓનો આનંદ લેવો.

*આત્મવિશ્વાસ એ તમારી ક્ષમતાઓમાં વિશ્વાસ છે કે ભલે ગમે તેટલા અવરોધો આવે,
તમે તેને દૂર કરશો અને અંતે સફળ થશો.*

સ્ટ્રીટ સ્માર્ટ

"સ્માર્ટ્સ" એ સંબંધિત વ્યવસાય અથવા પ્રયાસમાં જ્ઞાન અથવા અનુભવ સાથે જોડાયેલી સામાન્ય સમજ ધરાવે છે. ભૂતપૂર્વ વ્યક્તિને સારી વૃત્તિ, બાદમાં, કુશળતા આપે છે. ઘણા લોકો પાસે એવા સ્માર્ટ હોય છે જેને તેઓ ઓળખતા નથી. જે વ્યક્તિ સફળતાપૂર્વક પરિવારને બજેટ પર રાખે છે તેની પાસે સંસ્થાકીય અને નાણાકીય કુશળતા હોય છે. રોજગાર, શિક્ષણ અને જીવનના અનુભવો બધું જ સ્માર્ટમાં ફાળો આપે છે.❧❧

* સ્ટ્રીટ-સ્માર્ટ વ્યક્તિ તકોને ઓળખે છે, રોજિંદા સમસ્યાઓ/સમસ્યાઓના ઉકેલની કલ્પના કરે છે. આવી વ્યક્તિ પ્રસ્તુત મુદ્દાઓ દ્વારા નેવિગેટ કરવા માટે ઉપલબ્ધ સંસાધનોનો ઉપયોગ કરી શકે છે.

* અનુકૂલન, આકાર અને પસંદગીની ત્રણ પ્રક્રિયાઓ દ્વારા, વ્યક્તિઓ પોતાની જાતને અને તેમના પર્યાવરણ વચ્ચે એક આદર્શ ફિટ બનાવે છે. આ પ્રકારની બુદ્ધિને ઘણીવાર "સ્ટ્રીટ સ્માર્ટ્સ" તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. અનુકૂલન ત્યારે થાય છે જ્યારે વ્યક્તિ પોતાની આસપાસના વાતાવરણને વધુ સારી રીતે સમાયોજિત કરવા માટે પોતાની અંદર ફેરફાર કરે છે.**33.1**

* વ્યવહારુ બુદ્ધિમાં વાસ્તવિક દુનિયામાં દૈનિક કાર્યો સાથે વ્યવહાર કરવાની ક્ષમતાનો સમાવેશ થાય છે. તમે તેને "સ્ટ્રીટ સ્માર્ટ્સ" કહી શકો છો જે દર્શાવે છે કે વ્યક્તિ બાહ્ય વાતાવરણ સાથે કેટલી સારી રીતે સંબંધિત છે. તે એવા ધ્યેયો તરફ પણ નિર્દેશિત છે જે તમારી આસપાસના વિશ્વને અનુકૂલિત કરવા અથવા પરિવર્તન કરવાનો પ્રયાસ કરે છે.**33.2**

* બુદ્ધિપૂર્વક કામ કરો. આમાં રોજગાર શરૂ કરતા પહેલા સ્માર્ટ બનવા માટે સ્વ-શિસ્તની પ્રેક્ટિસ કરવી જરૂરી છે. તમે જે બિઝનેસ ડોમેનને લક્ષ્ય બનાવવા માંગો છો તેના વિશે તમે જેટલું કરી શકો તેટલું જાણો. પરિવર્તન-લક્ષી, ભાવિ-કેન્દ્રિત માનસિકતા, તેમજ કાર્યક્ષમ અમલ વ્યૂહરચના જાળવી રાખો. જ્યારે કોઈ કહે છે કે તેઓ સખત મહેનત કરી રહ્યાં છે ત્યારે તે ઘણીવાર બુદ્ધિપૂર્વક કામ ન કરવા માટેનું બહાનું છે.

* બધું જ બતાવવું જોઈએ. જો તમે પ્રતિબદ્ધતાને સમજાવવા અથવા કમાવવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યાં હોવ તો મૌખિક બકબકથી આગળ વિચારવાની શિસ્તનો અભ્યાસ કરો. તૈયારી, રિહર્સલ, એક્ઝેક્યુશન અને કોઈની પ્રોડક્ટ/સેવા વેચવી એ સારી રજૂઆતના ચાર તબક્કા છે. ભાગીદારો, ગ્રાહકો અને જૂથના સભ્યો સાથેની તમામ ક્રિયાપ્રતિક્રિયાઓમાં તેમને શામેલ કરો.

* તમારે અન્ય લોકો સાથે વાતચીત કરવી પડશે. તે તમારું સ્ટાર્ટઅપ નથી કે જેની સાથે લોકો બિઝનેસ કરવા માગે છે; તેઓ તમારી સાથે વેપાર કરવા માંગે છે. જો તમારી પાસે સારી રીતે વિકસિત લોકોની કુશળતા હોય તો તમે વધુ સુખદ, દયાળુ, ખુલ્લા અને અસરકારક બનશો. તમારી જાતને તેમની સ્થિતિમાં મૂકો અને વસ્તુઓને તેમના દ્રષ્ટિકોણથી જુઓ. બોલતા પહેલા ધીરજ અને સક્રિય રીતે સાંભળવું જરૂરી છે. સ્ટ્રીટ સ્માર્ટ્સ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો આ શિસ્તને અનુસરે છે જ્યાં સુધી તે કામ

કરવાનું બંધ ન કરે.

* તમારી નાણાકીય બાબતો પર નજર રાખો. સર્જનાત્મક વ્યવસાયના માલિકો માટે નાણાકીય બાબતોથી નાપસંદ અથવા ડરાવવું અસામાન્ય નથી. જો આ કિસ્સો હોય, તો એવા બિઝનેસ પાર્ટનરની શોધ કરો કે જે પેઢીની વિશ્લેષણાત્મક બાજુ માટે તમારા જુસ્સાને શેર કરે. નાણાને સારી રીતે હેન્ડલ કરવાની ક્ષમતા માટે જરૂરી નથી કે તે નાણાકીય સૂક્ષ્મ હોય. તેને ફક્ત હાથ પરના કાર્ય પર સખત ધ્યાન આપવાની જરૂર છે.

* દરેક વ્યક્તિ નફો કમાવવાના ધંધામાં હોય છે. સ્ટાર્ટઅપમાં દરેક વ્યક્તિ, સ્થિતિને ધ્યાનમાં લીધા વિના, વેચાણ કરતી હોવી જોઈએ. જ્યારે તમે પ્રથમવાર કોઈ રોકાણકાર અથવા ઉપભોક્તાને મળો છો, ત્યારે તમે તેમના મનમાં એક છાપ અને ધારણા બાંધો છો. તમારું વિશ્વ તમારા પરિપ્રેક્ષ્ય દ્વારા ઘડવામાં આવે છે, અને તમને તેને યોગ્ય રીતે મેળવવાની માત્ર એક જ તક મળે છે.

સ્ટ્રીટ-સ્માર્ટ વ્યક્તિ એવી વ્યક્તિ છે જે ખૂબ જ સમજશક્તિ ધરાવે છે અને તેના શિક્ષણને ધ્યાનમાં લીધા વિના જીવન અને લોકોને સમજે છે. શિક્ષણના સ્તરને સ્ટ્રીટ સ્માર્ટ બનવા સાથે થોડો સંબંધ હોઈ શકે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક દ્રષ્ટિ

સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો નવી વ્યાપાર શરૂ કરવા માટે જુસ્સાદાર ઊર્જાને ઉત્તેજિત કરતી કોઈ વસ્તુથી સંબંધિત કોઈ છબી, વિચાર અથવા ખ્યાલથી શરૂઆત કરે છે. એક ઉદ્યોગસાહસિકનું વિઝન એ રોડમેપની શરૂઆત છે જે નક્કી કરશે કે કોઈનો વ્યવસાય શરૂ કરવાનો માર્ગ શક્ય છે કે નહીં. વ્યક્તિની દ્રષ્ટિનો વિકાસ એ શિક્ષણ, અનુભવ અને વ્યક્તિના ઉત્પાદન/સેવાને વેચવાની સફરતા વિશેના આંતરિક વિશ્વાસ પર આધારિત છે. વિઝન સ્ટેટમેન્ટનો વિકાસ એ એક ચિત્ર છે જે વ્યક્તિ પોતાના મનમાં બનાવે છે અને પછી તેને નક્કર બનાવે છે.૩૪

તેનાથી વિપરીત, મિશન એ વ્યક્તિઓ વિશેનું નિવેદન છે જેમને એન્ટરપ્રાઇઝ દ્વારા મદદ કરી શકાય છે, જ્યારે વિઝન એ એક નિવેદન છે કે તમે એક સંસ્થા તરીકે શા માટે મહત્વપૂર્ણ છો અને ભવિષ્યમાં કંપની શું હશે. આ નિવેદનોને રિફાઇન કરીને તમારા ઉદ્યોગસાહસિક વર્ણનની સ્પષ્ટતા પ્રાપ્ત કરી શકાય છે.

* દ્રષ્ટિ રાખવાથી પેઢીને દિશા અને હેતુની અનુભૂતિ થાય છે. જેમ જેમ તમે આગળ વધો તેમ, તમારી દ્રષ્ટિ તમને તમારા ટૂંકા અને લાંબા ગાળાના લક્ષ્યોને સ્થાપિત કરવામાં અને તમારી ક્રિયાઓને પ્રભાવિત કરવામાં મદદ કરશે. સફળ થવા માટે, નેતા પાસે દ્રષ્ટિ અને વિશ્વાસ હોવો જોઈએ કે કંઈપણ શક્ય છે. તે આગળ શું કરશે તે જોવા માટે અમે રાહ જોઈ શકતા નથી!"

* તમારી નાણાકીય વ્યવસ્થાને વ્યવસ્થિત રાખવા માટે, તમારી પાસે મૂલ્યોનો સમૂહ હોવો જોઈએ જે તમને મુશ્કેલ સમયમાં માર્ગદર્શન આપશે. સ્પષ્ટ દ્રષ્ટિ અને મિશન તમને તમારા ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવા માટે સાચા માર્ગ પર રાખશે. તેમનો એકંદર સ્વર અને દિશા તમારા ઇન્ટરનેટ એન્ટરપ્રાઇઝના સામાન્ય સ્વર અને દિશાને નિર્ધારિત કરશે

* સાધારણ આકાંક્ષાઓ રાખીને, વ્યક્તિ સ્વેચ્છાએ તેની અમર્યાદ સર્જનાત્મકતા અને સંભવિતતાને જેલની કોટડીમાં સીમિત કરે છે. જો તમે વિકાસ અને વિકાસ કરવા માંગતા હો, તેમજ અન્ય લોકો અને તમારા માટે જબરદસ્ત મૂલ્ય પેદા કરવા માંગતા હોવ તો તમારા વાસ્તવિક જુસ્સાને અનુસરો. જ્યારે તમે અન્ય લોકો માટે મૂલ્ય ઉત્પન્ન કરો છો, ત્યારે તમારી સંપત્તિ અનુસરશે.

* સ્પષ્ટ કરવા માટે, તેમનું મિશન એ તેમના મિશનથી કોને ફાયદો થઈ શકે છે તે અંગેનું નિવેદન છે, જ્યારે તેમની દ્રષ્ટિ એ તેમનું મિશન શા માટે એટલું મહત્વપૂર્ણ છે તે અંગેનું નિવેદન છે. આ વાક્યો વચ્ચે બહેતર સંતુલન જાળવી રાખવાથી તમે તમારા ઉદ્યોગસાહસિક કથાને નિસ્યંદિત કરી શકશો.

કોર્પોરેટ વિઝન શા માટે મહત્વનું છે?

1) તે લોકોને એક સાથે ખેંચે છે.

જ્યારે કોઈ સંસ્થાનું ઉદ્દેશ્ય અથવા વિઝન સ્ટેટમેન્ટ સ્પષ્ટ હોય ત્યારે દરેક વ્યક્તિને કંઈક વધુનો ભાગ લાગે છે. આનાથી એક ઊંડો અર્થ પ્રાપ્ત થાય છે. તેમજ દરેક વ્યક્તિ એક સંકલિત ટીમ છે જે સંગઠિત છે અને પ્રોજેક્ટના હેતુ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

2. તે જ્ઞાનપ્રદ છે.

તમે જ્યાં જવા માગો છો તે સ્પષ્ટપણે જોવામાં સમર્થ થવું એ મુક્તિ છે. વધુમાં, તે દરેકને પોતાનું શ્રેષ્ઠ કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે. પરિણામ ભક્તિ અને પરિવર્તન વધે છે. જ્યારે આ મુશ્કેલ સમયમાં ખાસ કરીને નિર્ણાયક છે. તે તમને શા માટે શરૂ કર્યું તેની યાદ અપાવીને તમને પ્રેરિત રહેવામાં પણ મદદ કરી શકે છે.

3. ધ્યેય નિર્ધારણ અને વ્યવસાય આયોજન સહાય.

જ્યારે પેઢી પાસે દ્રષ્ટિ હોય છે, ત્યારે તે હેતુ અને હેતુપૂર્ણતાની લાગણી ધરાવે છે. તમે તમારી દ્રષ્ટિ દ્વારા માર્ગદર્શન મેળવશો અને તમે જશો તેમ ટૂંકા અને લાંબા ગાળાના લક્ષ્યો નક્કી કરશો.

પ્રથમ, તમારી પાસે એક દ્રષ્ટિ હોવી જોઈએ જે તમારા માટે મહત્વપૂર્ણ છે અને તેને અન્ય લોકો સમક્ષ વ્યક્ત કરો જેથી તેઓ તમારી સાથે જોડાવા માંગે. ઘણા મહાન ઉદ્યોગસાહસિકો તેઓ શું ઇચ્છે છે તેની સ્પષ્ટ દ્રષ્ટિ સાથે શરૂઆત કરે છે, અને પછી તેમના લક્ષ્યો હાંસલ કરવા માટે, એક સમયે ત્યાં પહોંચવા માટે નાના પગલાં લે છે.

સીઈઓ માટે કંપનીનું ભવિષ્ય હંમેશા ચિંતાનો વિષય રહ્યો છે. જ્યારે તેઓ શરૂઆતમાં લોકો સમક્ષ રજૂ કરવામાં આવે છે, ત્યારે મહાન બિઝનેસ સીઈઓ સામાન્ય રીતે તેમની વ્યૂહાત્મક યોગ્યતા અથવા દ્રષ્ટિના સંદર્ભમાં દર્શાવવામાં આવે છે.

દ્રષ્ટિ એ પાયો છે કે જેના પર વ્યક્તિની ક્રિયાઓ અને કાર્ય નીતિ ઉદ્યોગસાહસિક સફળતાનું નિર્માણ કરશે. તમારી દ્રષ્ટિ વિકસાવવા માટે સમય કાઢો અને તમારા

મનમાં અંતિમ ઉત્પાદન સ્પષ્ટપણે જુઓ. સફળ દ્રષ્ટિ વિકાસ માટે ધીરજ અને કાળજીપૂર્વક અભ્યાસ જરૂરી છે.

ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા

ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા, જાગૃતિ અને સમસ્યાના ઉકેલ દ્વારા તકને ઓળખવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું, અને તે વિચારને આગળ વધારવા માટે આગળ વધવાની ઇચ્છા કોઈપણ વ્યવસાયના વિકાસ માટે મહત્વપૂર્ણ છે. ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા એ લેન્સ છે જેના દ્વારા ઉદ્યોગસાહસિક વિશ્વને જુએ છે, જ્યાં દરેક વસ્તુને ઉદ્યોગસાહસિક વ્યવસાયના પ્રકાશમાં ગણવામાં આવે છે. જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિક નિર્ણય લે છે ત્યારે વ્યવસાય હંમેશા ધ્યાનમાં લે છે. મોટાભાગના કિસ્સાઓમાં, ઉદ્યોગસાહસિક જે પગલાં લે છે તે વ્યવસાયના લાભ માટે હોય છે, પરંતુ કેટલીકવાર, તે ઉદ્યોગસાહસિકને યોગ્ય માનસિકતા અપનાવવા માટે તૈયાર થવામાં મદદ કરે છે. માનસિકતા એ ઉદ્યોગસાહસિક માટે જીવનનો માર્ગ બની જાય છે.**૩૫**

* ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે, તમારી પાસે સાચી માન્યતા પ્રણાલી તેમજ સફળ થવા માટે માહિતી અને જ્ઞાનાત્મક પ્રક્રિયાઓ હોવી જરૂરી છે. મોટાભાગના ઉદ્યોગસાહસિકો માનવતાવાદી દૃષ્ટિકોણ ધરાવે છે, તેઓ બાહ્ય દેખાવ ધરાવતા હોય છે, અને તેઓ ઓળખે છે કે મૂલ્ય અન્ય લોકો માટે સમસ્યાઓ હલ કરીને બનાવવામાં આવે છે.

ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા શું છે?

- 1) નિશ્ચય છોડવાનો ઇનકાર કરીને સાહસોને જીવંત રાખે છે. જ્યારે કોઈ આંચકાનો સામનો કરવો પડે છે, ત્યારે સાહસિકો નકારાત્મક પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાને બદલે ઉકેલો શોધે છે.
- 2) ઉદ્યોગસાહસિકો તેમને તેમના ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવામાં વિચલિત થવા દેતા નથી. ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકોને આ ક્ષમતાઓ વિકસાવવાની જરૂર પડશે, જેમાં તેમના રોજગાર (જો તેઓ હજુ પણ નોકરી કરતા હોય), કુટુંબની ફરજો અને સામાન્ય વ્યવસાયિક કામગીરીનો સમાવેશ થાય છે.
- 3) ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના વિચારોને વાસ્તવિકતા બનાવવા માટે એટલા પ્રેરિત છે કે તેઓ તેમને ટ્રેક પર રહેવામાં મદદ કરવા માટે દૈનિક દિનચર્યાઓ વિકસાવે છે.
- 4) જ્યારે તમે કોઈ ઉદ્યોગસાહસિક એન્ટરપ્રાઈઝ પર નિયંત્રણ રાખો છો, ત્યારે બધું તમારા પર નિર્ભર છે. ઉદ્યોગસાહસિકની ઝડપી અને તર્કસંગત નિર્ણયો લેવાની ક્ષમતા તેને અનુત્પાદક વિચારો અને પ્રથાઓને ટાળવામાં મદદ કરી શકે છે.
- 5) આત્મનિર્ભરતા: ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના પોતાના પર સમસ્યાઓ હલ કરવામાં ડરતા નથી. જે લોકો લાંબા સમયથી કંપનીમાં કામ કરે છે તેઓ સ્વાયત્તતાની ઇચ્છાને કારણે એકલા જવાનું પસંદ કરી શકે છે.
- 6) અધિકૃતતા: ઉદ્યોગસાહસિકો દગાબાજ નથી; તેઓ અસલી છે. તેઓ જે સિદ્ધ કરવા ઇચ્છે છે તેના માટે વ્યક્તિઓની ઉત્તેજના, ભલે તેઓ હંમેશા તેમના વિચારોમાં માનતા ન હોય, પણ પ્રશ્ન કરી શકાય નહીં.
- 7) સુગમતા: 9-થી-5 નોકરી એ ઉદ્યોગસાહસિકો માટે આકર્ષક વિકલ્પ ન હોઈ શકે. તેઓને દિવસ કે રાત કોઈપણ સમયે કામ કરવાથી રોકી શકાય નહીં કારણ કે તેઓ હંમેશા તેમના વિચારો વિશે વિચારતા હોય છે.

8) અતૃપ્ત જિજ્ઞાસા: ઉદ્યોગસાહસિકો સ્વાભાવિક રીતે જ જિજ્ઞાસુ હોય છે, તેથી જ તેઓ સ્નાતકની ડિગ્રી મેળવે છે. જો કે, તેઓ સભાન છે કે આ વિચારોને અપનાવવામાં આવે તે પહેલાં તેને પૂર્ણ કરવા માટે વધુ અભ્યાસ જરૂરી છે.

9) તમારે વ્યવસાયમાં પ્રગતિ કરવા માટે, તમારે બોક્સની બહાર વિચારવામાં અને જ્યારે જરૂરી હોય ત્યારે સુધારણા કરવા સક્ષમ હોવા જોઈએ. વધુમાં, તેમની પાસે પરિસ્થિતિનું મૂલ્યાંકન કરવાની અને તે કેવી રીતે વધુ સારી હોઈ શકે તેની કલ્પના કરવાની ક્ષમતા છે.

કોઈ પણ વ્યક્તિ ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા સાથે જન્મતું નથી. તે એક હસ્તગત કૌશલ્ય છે. એક ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા એ મુક્તિ પ્રાપ્ત કરવા જેવી છે. તે જોખમ લેવાની યોગ્ય માત્રા છે, તમારા સપનાને અનુસરે છે, વગેરે. જે લોકોએ ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા હાંસલ કરી છે તેઓ કેટલા જોખમને સહન કરી શકે છે તેનું શ્રેષ્ઠ મિશ્રણ શોધી કાઢ્યું છે કે તેમને વિવિધ પાસાઓ પર કેટલો સમય અને ધ્યાન આપવાની જરૂર છે. તેમનું જીવન. એક ઉદ્યોગસાહસિક માનસિકતા ફક્ત તમારા વ્યવસાય વિશે હંમેશાં વિચારવાનું નથી. તે યોગ્ય સંતુલન શોધવા વિશે છે, જેમ ઊંચ મહત્વપૂર્ણ છે, કુટુંબ, અને વ્યક્તિગત ધ્યેયો, વગેરે બધા બૂસ્ટર છે.

ઉત્કટ સ્થાપકના દ્રષ્ટિકોણ અને મિશન દ્વારા સ્વભાવિત થવાનો છે. જુસ્સો ખાતર પૂરતું નથી.

તકની ઓળખ

તકની ઓળખ એ એક એવી પ્રક્રિયા છે જેમાં વ્યક્તિઓ અને સંસ્થાઓ સક્રિયપણે નવા ઉત્પાદનો અને સેવાઓ માટેની તકો શોધે છે, તેમજ અનુભવે છે. તેને સતત વિચાર-વિમર્શની સ્થિતિ સાથે સરખાવી શકાય છે, જ્યાં વ્યવસાયો હંમેશા નવીનતા લાવવા અથવા સુધારવાની રીતોની શોધમાં હોય છે. 36

* તકની ઓળખમાં ત્રણ અલગ-અલગ પ્રક્રિયાઓ સામેલ હોવાનું જણાય છે: (1) બજારની જરૂરિયાતો અને/અથવા ઓછા રોજગારી સંસાધનોને સમજવી અથવા સમજવી, (2) બજારની ચોક્કસ જરૂરિયાતો અને સંસાધનો વચ્ચે "ફિટ" ઓળખવી અથવા શોધવી, અને (3) નવી રચના અલગ બજાર જરૂરિયાતો અને સંસાધનો વચ્ચે "ફિટ"

વ્યક્તિઓ અને વ્યવસાયોને નવા ઉત્પાદનો અને સેવાઓ વિશે વિચારવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે છે જે બજારમાં જરૂરી હોય છે જ્યારે તેઓ તકને ઓળખે છે.

* તકોની ઓળખ વ્યક્તિઓ અને વ્યવસાયોને બજારમાં જરૂરી એવા નવા ઉત્પાદનો અને સેવાઓ વિશે વિચારવા માટે પ્રોત્સાહિત કરીને નવીનતાને પ્રભાવિત કરે છે. પદ્ધતિ સતત પ્રક્રિયા સુધારણા માટે પરવાનગી આપે છે, જેનો અર્થ છે કે હાલના ઉત્પાદનો અને સેવાઓમાં સુધારો કરવાની રીતો શોધવાની સાથે સાથે તેમને વધુ સારી બનાવવી.

* તકોને ઓળખવી એ જ્ઞાનાત્મક પ્રક્રિયા છે જે મગજમાં થાય છે. તે વ્યક્તિઓની પેટર્નને ઓળખવાની અને તેમની વચ્ચે જોડાણો બનાવવાની ક્ષમતા પર આધારિત છે. તેમના ભૂતકાળના જ્ઞાન અને અનુભવ પર દોરવાથી, લોકો માહિતીના વિભિન્ન ટુકડાઓ વચ્ચે જોડાણ સ્થાપિત કરી શકે છે. તેઓ તેમને એવા મુદ્દાઓ અથવા જરૂરિયાતો સાથે જોડવામાં સક્ષમ છે જે તેઓ અથવા તેમની નજીકના અન્ય લોકો અનુભવી રહ્યા હોય.

* * તકને ઓળખવા માટે, ત્યાં ત્રણ પગલાં છે:

- વલણોનું અવલોકન
- સમસ્યાનું નિરાકરણ
- બજારમાં જગ્યાઓ ઓળખવામાં આવે છે અને ભરવામાં આવે છે.

* વ્યવસાયની તક એ નવા વ્યાપાર સાહસની રચના માટે ઉત્પ્રેરક છે, અને તે બજારની પરિસ્થિતિઓના સમૂહનો સમાવેશ કરે છે જે કંપનીના વિચારને સફળ વ્યવસાયિક પ્રયાસમાં પરિવર્તિત કરવાનું શક્ય બનાવે છે. વ્યવસાય ખ્યાલનું મૂલ્યાંકન અને માન્યતા વિવિધ સાધનો અને પદ્ધતિઓના ઉપયોગ દ્વારા પરિપૂર્ણ થઈ શકે છે, જેની નીચે ચર્ચા કરવામાં આવી છે.

* જ્યારે તમે તેમની સામે આવો ત્યારે તમે તેમને ઓળખી શકતા ન હોવ તો સારી બિઝનેસ તકો શોધવી અર્થહીન છે. સારી તકોને ઓળખવા માટે ક્ષમતાની જરૂર છે. પછી ભલે તમે તમારા દાંતને ડૂબવા માટે કંઈક શોધી રહ્યા હોવ અથવા તમે પહેલેથી જ સફળતા પ્રાપ્ત કરી લીધી હોય અને તેની નકલ કરવા માંગતા હોવ.

* સંભાવનાઓનું પૃથ્થકરણ કરવા અને ઉદ્યોગસાહસિક દ્વારા સંચાલિત અને શોષણ કરી શકાય તેવા સંપત્તિ-નિર્માણ સંસાધનો શોધવા માટે, તકનું મૂલ્યાંકન કરવામાં આવે છે.

* તકોની ઓળખ ચાર અલગ અલગ પદ્ધતિઓ દ્વારા પૂર્ણ કરી શકાય છે: જાગૃતિ, અગાઉનું જ્ઞાન, પેટર્નની ઓળખ અને આ પદ્ધતિઓનું સંયોજન. જાહેર ધ્યાન મેળવવું; અસામાન્ય, અસલ, અથવા આકર્ષક વસ્તુઓ અથવા સેવાઓના વેચાણ દ્વારા સંપત્તિ કમાવવી જેનું અગાઉ શોષણ કરવામાં આવ્યું નથી

*આ સંદર્ભમાં ત્રણ મુખ્ય બાબતો ધ્યાનમાં લેવા જેવી છે: **(1)** તકો માટે સક્રિય શોધ, **(2)** તકોને ઓળખવા માટેની જાગૃતિ અને **(3)** ઉદ્યોગની પૂર્વ જાણકારી અને કુશળતા. આ પેટર્નની ઓળખ ક્યાં તો અનુકરણીય મોડલ અથવા પ્રોટોટાઇપ્સ અથવા આ બે પદ્ધતિઓના સંયોજનના આધારે હાથ ધરવામાં આવે છે.

* વ્યાપાર જગતમાં વિચાર અને તક વચ્ચે નોંધપાત્ર તફાવત છે, તેમ છતાં શબ્દોનો વારંવાર એકબીજાના બદલે ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.

શ્રેષ્ઠ વ્યવસાય તકો તે છે જે વ્યક્તિના જુસ્સા સાથે મેળ ખાતી હોય છે... પ્રેરિત સ્થાપક પાસે તેની કંપનીને બજારમાં સફળ ભાવિ તરફ જોવાની આંતરિક ડ્રાઇવ હોય છે.

શિસ્ત

શિસ્ત: વ્યવસાય શરૂ કરવો અને તેનું સંચાલન કરવું એ કોઈ સરળ સિદ્ધિ નથી. પરંપરાગત નોકરીથી વિપરીત જ્યાં તમારી પાસે મોટાભાગે ઉચ્ચ-સ્તરનું સંચાલન વ્યવસાયના ઉદ્દેશ્યો ચલાવવા અને તમને જવાબદાર રાખવાનું હોય છે, જ્યારે તમારી પાસે આવું કરવા માટે "બોસ" ન હોય ત્યારે ઉદ્યોગસાહસિક બનવા માટે તમારી જાતને જવાબદાર રાખવાની ક્ષમતાની જરૂર હોય છે. જેઓ બહારના પરિબલોને જવાબદાર ન રાખતા છોડ બનાવવા અને ચલાવવામાં સક્ષમ છે તેઓ વ્યવસાયમાં સ્પર્ધાત્મક ધાર ધરાવે છે. જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિક પાસે સ્વ-શિસ્ત હોય છે ત્યારે તેઓ વિલંબ કરવાની ઇચ્છાને સંચાલિત કરવામાં સક્ષમ હોય છે અને જ્યારે જરૂર પડે ત્યારે નિર્ણાયક પગલાં લઈ શકે છે. કોઈ પણ સ્ટાર્ટઅપની સફળતા માટે ફોકસ અને શિસ્ત મહત્વપૂર્ણ છે તે ઓળખવું અગત્યનું છે. તે શિસ્તબદ્ધ અમલીકરણ છે જે લોકોને નફાકારક ઉદ્યોગસાહસિક બનાવે છે. **૩૭**

* શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ કે જેઓ સિસ્ટમમાંથી કામ કરે છે તેમના જીવનમાં સફળ બનવાની વધુ સારી તક હોય છે. તેઓ વ્યાપક નોંધો લે છે, યાદીઓ લખે છે, કલેન્ડર્સ રાખે છે, તેમના ફોન પર રિમાઇન્ડર્સ મૂકે છે અને પ્રવૃત્તિઓનું દૈનિક શેડ્યુલ ધરાવે છે જેની આસપાસ તેઓ કંઈપણ ભૂલી ન જાય તેની ખાતરી કરવા માટે તેઓ તેમના પ્રયત્નો ગોઠવે છે. વ્યક્તિ જેટલી વધુ વ્યવસ્થિત અને શિસ્તબદ્ધ હોય છે, તેટલી ઓછી અસ્તવ્યસ્ત તેમની રોજિંદી ઘટનાઓ તેમની ધારણામાં દેખાય છે. દરેક વ્યક્તિએ પોતાને ગોઠવવાની એક પદ્ધતિ વિકસાવી છે જે તેમના માટે અસરકારક છે. ભલે તેઓ તે કેવી રીતે કરે છે, શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ તેમની આયોજિત પ્રણાલીને દરરોજ અને દરરોજ કાર્યમાં મૂકે છે, જેથી તેઓ તેમના સમય અને તકોનો મહત્તમ ઉપયોગ કરી શકે.

* શિસ્તબદ્ધ રહેવાના સૌથી આવશ્યક પાસાઓમાંનું એક એ છે કે અણગમતું બનવાનું ટાળવું અને તેના બદલે સંશોધનાત્મક બનવું. શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિ જ્યારે જરૂર હોય ત્યારે દિશા શોધવામાં અથવા તેમના કમ્પ્યુટર ઝોનની બહાર પગલું ભરવામાં અચકાતી નથી

જેથી ભવિષ્યમાં તેમને લાભ થાય તેવા વર્તનના નવા દાખલાઓ વિકસાવવા. જો તેમની પાસે જે જોઈએ છે તે ન હોય તો, શિસ્તબદ્ધ લોકો તેમની પાસે જે અભાવ છે તે મેળવવાનો માર્ગ શોધવા માટે તેમના પ્રયત્નોમાં સખત હોય છે. કારણ કે તેઓ સાધનસંપન્ન છે, આ વ્યક્તિઓ નકારાત્મક પ્રતિભાવ સ્વીકારશે નહીં કારણ કે તેઓ તેમની પરિસ્થિતિ માટે કોઈને કોઈ રીતે અથવા અન્ય રીતે ઉકેલ શોધી શકશે.

* શિસ્ત એ જીવનમાં સૌથી સફળ વ્યક્તિઓ દ્વારા વહેંચાયેલું લક્ષણ છે. શિસ્ત એ મૂળભૂત કૌશલ્યોથી બનેલી છે જેનો ઉપયોગ આપણે જીવન આપણા પર ફેંકાતા પ્રશ્નો અને પડકારોનો સામનો કરવા માટે કરીએ છીએ.

* શિસ્તબદ્ધ લોકો માને છે કે જ્યારે તેઓ ઉચ્ચ સ્તરની બળતરાનો સામનો કરે છે, ત્યારે તેઓ સૌથી વધુ વૃદ્ધિ પામશે. તેઓ જે મુશ્કેલીઓનો સામનો કરે છે તે તેમને નિષ્ફળતાથી અલગ પાડે છે અને તેમને અસફળ થવાને બદલે સફળ તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં મદદ કરે છે. શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓની સમસ્યાનું નિરાકરણ કરવાની ક્ષમતાને જ્યારે તેઓ પડકાર અથવા નિરાશ થાય છે ત્યારે તેઓ સામે આવે છે અને તેઓ તેમની નિખાલસતા અને પ્રતિબદ્ધતા જાળવી રાખે છે. શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ અનિશ્ચિત સમયમાં વિવિધ પડકારોનો સામનો કરે છે, અને તેમના પાત્રની શક્તિ આખરે તેઓ કેવી રીતે પ્રતિભાવ આપે છે તેના આધારે નક્કી થાય છે.

* શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ ઓળખે છે કે જીવન અથવા વ્યવસાયમાં સફળ થવા માટે, તેઓએ પ્રથમ અને અગ્રણી સ્વસ્થ હોવું આવશ્યક છે. પરિણામે, લોકો તેમના કાર્યસ્થળ પર શિસ્તબદ્ધ રહેવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતા નથી. તેઓ સ્વસ્થ આહાર લેવા, સક્રિય વ્યાયામ પદ્ધતિમાં સામેલ થવા અને પૂરતી ઊંઘ મેળવવા માટે પ્રતિબદ્ધ છે.

* શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ દ્વારા માત્ર સફળતાના સંદર્ભમાં વિચારવાનો ઇરાદાપૂર્વકનો નિર્ણય. તેઓ આશાવાદી દૃષ્ટિકોણ જાળવી રાખે છે. આપેલ છે કે સફળતા હંમેશા સરળ નથી આવતી, તેમની નિષ્ફળતાને પ્રગતિની તકો તરીકે જોવામાં આવે છે જે તેમને ભવિષ્યમાં વધુ સફળ માર્ગ તરફ દોરી જશે.

શિસ્તબદ્ધ લોકો સમજે છે કે તેઓ જે રીતે વિચારે છે તે તેમને નુકસાન પહોંચાડી શકે છે અથવા વિકસિત કરી શકે છે.

સ્વ-જાગૃતિ

સ્વ-જાગૃતિ: એવા ઉદ્યોગસાહસિકો કે જેઓ સ્વ-જાગૃતિની ભાવના ધરાવે છે કે તેઓ વ્યવસાયિક સફળતા હાંસલ કરવા માટે વ્યાવસાયિક રીતે અરજી કરી શકે છે. જ્યારે એક ઉદ્યોગસાહસિક સ્વયં-જાગૃત હોય છે ત્યારે તેઓ તેમના વ્યવસાયને ચલાવવા સંબંધિત તેમની શક્તિઓ અને નબળાઈઓ પર માલિકી મેળવવા સક્ષમ હોય છે. આ જાગૃકતા સાથે, તેઓ વ્યવસાય ચલાવવાના કાર્યો અને તત્વોને શૂન્ય કરી શકે છે જેમાં તેઓ શ્રેષ્ઠતા મેળવી શકે છે અને તે ક્ષેત્રોને સોંપવા માટે વધુ તૈયાર છે જેમાં તેઓ એટલા મજબૂત નથી. સ્વ-જાગૃત રહેવાનો બીજો ફાયદો એ છે કે તે વ્યક્તિની ક્ષમતામાં વધારો કરે છે. અર્થપૂર્ણ પ્રતિસાદ આપો, પ્રાપ્ત કરો અને લાગુ કરો. **૩૪**

* સ્વ-જાગૃત હોવું અને લોકોનું યોગ્ય રીતે મૂલ્યાંકન કેવી રીતે કરવું તે જાણવું ઉદ્યોગસાહસિકોને એવા કર્મચારીઓને શોધવા માટે સક્ષમ બનાવે છે જેઓ કંપનીની જરૂરિયાતો માટે યોગ્ય હોય. સ્વ-જાગૃત હોવું મહત્વપૂર્ણ છે કારણ કે તે તમને વિશ્વસનીય વ્યક્તિગત બ્રાન્ડ બનાવવા માટે સક્ષમ બનાવશે. બહેતર સ્વ-જાગૃતિ દ્વારા સુધારેલ નિર્ણય લેવામાં મદદ મળે છે.

* ઉપરાંત, નેતાઓ તેમની ટીમના સભ્યોની શક્તિઓ અને નબળાઈઓ તેમજ તેમની ટીમના સભ્યોની નબળાઈઓને સમજીને અને સ્વીકારીને અને તેમના પોતાના પક્ષપાતને ઓળખીને અને સ્વીકારીને તેમની ટીમના સભ્યોનો વિશ્વાસ વધારી શકે છે. નેતાઓએ પોતાની જાતને અને તેમની સંભવિતતાને લીડર તરીકે ઓળખી શકવાની જરૂર છે જેથી તેઓ વ્યવસાયિક રીતે સુધારી શકે અને વ્યવસાય પર સકારાત્મક અસર કરી શકે.

* જ્યારે આપણે આપણી પોતાની ઓળખથી વાકેફ હોઈએ છીએ, ત્યારે આપણે આપણી જાતને અલગ અને વૈવિધ્યસભર લોકો તરીકે જોઈ શકીએ છીએ. અમે જ્યાં વિકાસ કરી શકીએ છીએ તે વિસ્તારોને એક સાથે ઓળખતી વખતે, અમે અમારી શક્તિઓ અને નબળાઈઓને ઓળખી અને બદલી શકીએ છીએ.

* આપણી લાગણીઓને દૂર કરવાને બદલે તેને સમજવા માટે સ્વ-જાગૃતિની જરૂર છે.

એકવાર તમે તમારી લાગણીઓ, વિચારો અને વર્તણૂકો વિશે સભાન થઈ જાઓ, પછી તમે તમારી જાતને સુધારવા અને અન્યની સેવા કરવા માટે કામ કરી શકો છો.

* જ્યારે તમે તમારા શબ્દો અને કાર્યોની અન્યો પરની અસરોને સમજો છો અને જ્યારે તમને તે અસરો માટે દયા આવે છે, ત્યારે તમને સ્વ-જાગૃતિ હોવાનું કહેવાય છે. તમે સ્વ-જાગૃત બનવા માંગો છો કે નહીં, તમારા શબ્દો અને ક્રિયાઓ અન્યને પ્રભાવિત કરે છે. આ પ્રકારની જાગૃતિને સામાજિક જાગૃતિ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

* ઈમોશનલ ઈન્ટેલિજન્સ મેળવવા માટે તમારે સ્વયં જાગૃત રહેવાની જરૂર છે. મેનેજરો અને ટીમના સભ્યો કે જેઓ ઉચ્ચ સ્તરની ભાવનાત્મક બુદ્ધિ ધરાવે છે તેઓને ઉચ્ચ EQ રાખવાનું અનુકૂળ લાગે છે. સ્વ-જાગૃતિ માટે વ્યક્તિત્વ, શક્તિઓ અને (સૌથી નિર્ણાયક રીતે) નબળાઈઓની સમજ જરૂરી છે.

* ઉચ્ચ સ્તરની સ્વ-જાગૃતિ રાખવાથી નેતાને તેની ચોક્કસ પ્રતિભાઓને ઓળખવામાં અને તેનો ઉપયોગ કરવામાં મદદ મળે છે. આત્મ-સભાનતા ધરાવતા નેતાઓમાં માત્ર વાતચીતની અસરકારકતા વધુ હોય છે, પરંતુ તેઓ અન્ય લોકો પર તેમના પ્રભાવને શોધવા માટે વધુ સારી રીતે સજ્જ પણ હોય છે.

* જો તમે સ્વ-જાગૃત ન હોવ, તો તમે તમારા વિચારો અને લાગણીઓ તમારી રોજિંદી ક્રિયાઓમાં પોતાને કેવી રીતે વ્યક્ત કરે છે તે અંગે તમારા સંકેતો મેળવી શકશો નહીં. જ્યારે તમે તમારા વિચારો અને વર્તનમાંના દાખલાઓને ધ્યાનમાં રાખવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યાં છો, ત્યારે તમે ક્યારેય સફળ થશો નહીં. તણાવગ્રસ્ત વ્યક્તિઓ આ માટે વધુ સંવેદનશીલ હોય છે, કારણ કે તેઓ તેમના લક્ષ્યોને વધુ સારી રીતે ફિટ કરવા માટે તેમના નિર્ણયોને કેવી રીતે સંશોધિત કરવા તે અંગે ઓછી સમજ ધરાવતા હોય છે.

* વર્તમાન સંદર્ભમાં સ્વ પ્રત્યેની મજબૂત ભાવના હોવી જરૂરી છે. પોતાને યોગ્ય રીતે જાણ્યા વિના, તમે શિક્ષિત નિર્ણય લેવામાં અસમર્થ છો. અંતે, સફળ થવા માટે નેતાઓએ સ્વયં જાગૃત હોવું જોઈએ. ક્યાંથી શરૂઆત કરવી તે જાણ્યા વિના, કોઈ અસરકારક નેતા બની શકતું નથી.

* અસલી જાગૃતિ પૂર્વગ્રહો અને વિકૃતિઓને બદલે પોતાને, જેમ છે તેમ જોવાથી આવે

છે. વ્યક્તિનો અહંકાર પોતાને સ્પષ્ટ રીતે જોવાના માર્ગમાં આવી શકે છે. તે રીતે સારી માર્ગદર્શકતા મહત્વપૂર્ણ છે.

વ્યક્તિની લાગણીઓ અને વર્તણૂકોની જાગૃતિ એ સ્વ-ઓળખનું એક સ્વરૂપ છે. જ્યારે તમે આ ખ્યાલને સંપૂર્ણ રીતે સમજો છો, ત્યારે તમારી પાસે તમારી મહત્વાકાંક્ષાઓને સાકાર કરવા માટે તમારા જીવનના પાસાઓને બદલવાની સ્વતંત્રતા અને ક્ષમતા હશે.

સંસાધન

કોઠાસૂઝ: ઘણા સાહસિકો એવા કાર્યો અને પડકારોનો સામનો કરે છે જેનો તેઓ પહેલાં ક્યારેય સામનો ન કર્યો હોય. સાધનસંપન્ન બનવાની ક્ષમતા એ એક માનસિકતા છે જે ઉદ્યોગસાહસિકોને ઉચ્ચ ધ્યેયો હાંસલ કરવાની સ્પષ્ટ રીત વિના તેમને પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ કરે છે. જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિકો સાધનસામગ્રીથી કામ કરી શકે છે, ત્યારે તેઓ અસરકારક રીતે સમસ્યાનું નિરાકરણ કરી શકે છે અને તેમ કરવા માટેના તમામ જવાબો અથવા સંસાધનો વિના તેમના વ્યવસાયોને વધારી અને સ્કેલ કરી શકે છે. કોઠાસૂઝ ધરાવનાર બનવા માટે તાત્કાલિક જાણ્યા વિના વ્યવસાયનું અસરકારક રીતે સંચાલન કરવા માટે સર્જનાત્મક રીતે કામ કરવા માટે કરી શકાય તેવું વલણ અને ઇચ્છાની જરૂર છે.**૩૭**

* બીજા કરતાં વધુ કામ કરવાની અને વધુ શીખવાની ઇચ્છા જરૂરી છે. જ્યારે નાણાં અને સંસાધનોની એક્સેસ ફાયદાકારક છે, ત્યારે ઉદ્યોગસાહસિક બનવાના સૌથી મહત્વપૂર્ણ ઘટકોમાંનું એક સ્વ-નિર્ભરતા છે. ત્યાં કોઈ શોર્ટકટ્સ નથી; તમારે ખંતપૂર્વક કામ કરવું જોઈએ અને તમારી જાતને એવી રીતે સ્થાપિત કરવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ કે, જો નસીબ તમને અનુકૂળ કરે, તો તમે તકને ઓળખી શકો અને તેનો લાભ ઉઠાવી શકો.

* વ્યાપાર વિશ્વમાં, કોઠાસૂઝને સમસ્યાઓ ઉકેલવા અને ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવા માટે ઉપલબ્ધ સંસાધનોને શોધવા અને તેનો ઉપયોગ કરવાની ક્ષમતા તરીકે વર્ણવવામાં આવે છે. તે એક માનસિકતા છે જે મુશ્કેલીઓને ઉકેલવા માટેની સમસ્યાઓને બદલે

શક્યતાઓ તરીકે જુએ છે.

* કોઠાસૂઝ ધરાવનાર વ્યક્તિ બાહ્ય સંજોગોને તે ક્યારે અને કેવી રીતે કાર્ય કરે છે તે નક્કી કરવાની મંજૂરી આપતી નથી; નહિંતર, તેઓ હંમેશા ઓછા માટે પતાવટ કરશે. સાધનસંપન્ન માનસિકતા નવીન વિચારસરણી, નવા વિચારોની પેઢી અને સફળતાના તમામ સંભવિત રસ્તાઓ જોવાની ક્ષમતાને પ્રોત્સાહન આપે છે.

* કોઠાસૂઝ એ મુદ્દાઓના ઝડપી અને નવીન જવાબો ઓળખવા, દેખીતી રીતે દુસ્તર અવરોધોને કેવી રીતે દૂર કરવી તે વિશે કામ કરવું અને તેથી અન્ય લોકો ચૂકી ગયેલી તકો જોવા વિશે છે. સારમાં, કોઠાસૂઝ એ સૌથી નિર્ણાયક ગુણવત્તા છે.

* સાધનસંપન્ન બનવું એ અમારા ઉદ્દેશ્યોને હાંસલ કરવા માટેની વ્યૂહરચના ઘડવાની સાથે સાથે બારમાં વધારો કરવાની પણ જરૂર છે. જે વ્યક્તિઓ આ લક્ષણ પ્રદર્શિત કરે છે તેઓ નવીન, સાહસિક માનસિકતા ધરાવે છે અને સફળ થવાની અન્ય રીતો ધ્યાનમાં લેતા તેમના ધ્યેયો પ્રાપ્ત કરવા માટે તૈયાર છે.

* આશાવાદી પરિપ્રેક્ષ્ય અપનાવવાથી કાર્યસ્થળની કોઠાસૂઝમાં ઘણો વધારો થાય છે. સકારાત્મકતા નવા વિચારો માટે ખુલ્લા મનને જાળવી રાખે છે અને સૌથી વધુ અનુભવી નેતાઓને પણ શીખવાનું ચાલુ રાખવા માટે પ્રેરિત કરે છે.

* સાધનસંપન્નતા એ અવરોધો અને અવરોધો છતાં કાર્યો કરવાની ક્ષમતા છે. આ હાથ પરના કાર્યનો સામનો કરી રહ્યો છે અને તમારી પાસે જે છે તે ઓપ્ટિમાઇઝ કરી રહ્યું છે, પછી ભલે તમે કંઈક નવું વિકસાવી રહ્યાં હોવ અથવા ફક્ત કંઈક સારું કેવી રીતે કરવું તે વિશે વિચારી રહ્યાં હોવ. સાધનસંપન્ન નેતાઓ નવીન અને સતત હોય છે.

* બુદ્ધિશાળી લોકો યોગ્ય પ્રશ્નો પૂછે છે, યોગ્ય ચિત્રો બનાવે છે અને યોગ્ય શબ્દો બોલે છે. આનો અર્થ એ છે કે તેઓને ક્યારેય કોઈને પ્રશ્ન ન પૂછવાનો અથવા વધુ સચેત ન રહેવાનો અફસોસ નથી થતો. નવીન બનવું એ બુદ્ધિશાળી હોવા કરતાં કંઈપણ પેદા કરવા વિશે ઓછું છે. વસ્તુઓના દેખાવમાં સુધારો કરીને અને જૂની વસ્તુઓનો પુનઃઉપયોગ કરીને તમે શાશ્વત સાધનસંપન્ન બનો છો. નવીન વિચારો આવે છે અને ઝડપથી જાય છે; જો એક કામ કરતું નથી, તો બીજા પ્રયાસ કરો. તે ભલામણોમાંથી એક તમને તમે શોધી રહ્યાં છો તે ઉકેલની દિશામાં નિર્દેશ કરી શકે છે.

* પ્રામાણિકતા: કદાચ કોઠાસૂઝ ધરાવનાર વ્યક્તિઓની સૌથી મહત્વની ગુણવત્તા તેમની પ્રામાણિકતા છે. તમે કોઈ કાર્ય અથવા પ્રતિબદ્ધતા વિશે ઉત્તમ જૂઠાણું કહેવા માટે સક્ષમ વ્યક્તિને ક્યારેય મળશો નહીં. તેઓ જે ન રાખી શકે તેના પર વધુ પડતું વચન આપવાને બદલે તેમના વચનો પાળવા બદલ તેઓની પ્રશંસા કરવામાં આવે છે. "ના" અથવા "મને ખાતરી નથી" જવાબ આપવો ઠીક છે, કારણ કે જૂઠું બોલવામાં આખરે અન્ય લોકો પર સંશોધન અને નિરીક્ષણ કરતાં વધુ સમય લાગે છે.

સમજશક્તિ વ્યક્તિ હંમેશા તેની ચોક્કસ જરૂરિયાતો અનુસાર શક્યતાઓને અનુરૂપ બનાવે છે. કોઠાસૂઝ વ્યક્તિના વ્યવસાયના વિકાસમાં નવા અભિગમો તરફ દોરી જાય છે અને વધુ સારા નેટવર્કિંગ તરફ દોરી જાય છે.

પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા

પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા: કોઈપણ સફળ ઉદ્યોગસાહસિક માટે નક્કર પ્રક્રિયાઓ હોવી જરૂરી છે. વ્યવસાયની દુનિયામાં, પ્રક્રિયા એ પગલાંઓની પુનરાવર્તિત શ્રેણી છે જે વ્યવસાયમાં કામ કરતા લોકોને જરૂરી કાર્યો પૂર્ણ કરવામાં મદદ કરે છે. પ્રક્રિયાઓ વેચાણ, નવા ટીમના સભ્યો, ઉત્પાદન અને ઉત્પાદન પરિપૂર્ણતા સહિત વ્યવસાયના વિવિધ પાસાઓ પર લાગુ થઈ શકે છે. જ્યારે વ્યવસાય માલિકો પ્રક્રિયા-લક્ષી માનસિકતા ધરાવે છે, ત્યારે તેઓ વધુ સ્માર્ટ કામ કરી શકે છે. સખત નહીં. વ્યવસાયના વિવિધ ક્ષેત્રોમાં અમલીકરણ પ્રક્રિયાઓ કચરાને અટકાવી શકે છે, જે વ્યવસાયના માલિકોને તેમના વ્યવસાયોને માપવા અને વધારવાની મંજૂરી આપે છે.**40**

* સ્વ-શિસ્તબદ્ધ વ્યક્તિઓ સ્થાપિત સિસ્ટમો અને માળખામાં સારી રીતે સ્થાયી થાય છે. પ્રક્રિયા ઓરિએન્ટેશન સફર તેમજ ગંતવ્ય સ્થાન પર ઉત્સાહપૂર્વક ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે. આવા ઉદ્યોગસાહસિકો વ્યવસાયના ધોરણોથી વાકેફ હોય છે અને વસ્તુઓને સરળ રીતે ચલાવવામાં પારંગત હોય છે.

* બીજા કરતાં વધુ કામ કરવાની અને વધુ શીખવાની ઇચ્છા જરૂરી છે. જ્યારે નાણાં અને સંસાધનોની એક્સેસ ફાયદાકારક છે, ત્યારે ઉદ્યોગસાહસિક બનવાના સૌથી

મહત્વપૂર્ણ ઘટકોમાંનું એક સ્વ-નિર્ભરતા છે. ત્યાં કોઈ શોર્ટકટ્સ નથી; તમારે ખંતપૂર્વક કામ કરવું જોઈએ અને તમારી જાતને એવી રીતે સ્થાપિત કરવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ કે, જો નસીબ તમને અનુકૂળ કરે, તો તમે તકને ઓળખી શકો અને તેનો લાભ ઉઠાવી શકો.

* વ્યાપાર વિશ્વમાં, એક પ્રક્રિયા-લક્ષી વ્યક્તિ કે જે સમસ્યાઓ ઉકેલવા અને ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવા માટે ઉપલબ્ધ સંસાધનોને શોધવા અને તેનો ઉપયોગ કરવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. તે એક માનસિકતા છે જે મુશ્કેલીઓને ઉકેલવા માટેની સમસ્યાઓને બદલે શક્યતાઓ તરીકે જુએ છે.

* પ્રક્રિયા-લક્ષી વ્યક્તિ કોઠાસૂઝ ધરાવનાર હોય છે અને તે ક્યારે અને કેવી રીતે કાર્ય કરે છે તે બાહ્ય સંજોગોને વ્યાખ્યાયિત કરવાની મંજૂરી આપતું નથી; નહિંતર, તેઓ હંમેશા ઓછા માટે પતાવટ કરશે. સાધનસંપન્ન માનસિકતા નવીન વિચારસરણી, નવા વિચારોની પેઢી અને સફળતાના તમામ સંભવિત રસ્તાઓ જોવાની ક્ષમતાને પ્રોત્સાહન આપે છે.

* કોઠાસૂઝ એ મુદ્દાઓના ઝડપી અને નવીન જવાબો ઓળખવા, દેખીતી રીતે દુસ્તર અવરોધોને કેવી રીતે દૂર કરવી તે વિશે કામ કરવું અને તેથી અન્ય લોકો ચૂકી ગયેલી તકો જોવા વિશે છે. સારમાં, કોઠાસૂઝ એ સૌથી નિર્ણાયક ગુણવત્તા છે.

* પ્રક્રિયા લક્ષી હોવાને કારણે ઉદ્દેશો હાંસલ કરવા માટેની વ્યૂહરચના ઘડવામાં આવે છે જ્યારે એક સાથે બારમાં વધારો થાય છે. જે વ્યક્તિઓ આ ગુણવત્તા પ્રદર્શિત કરે છે તેઓ નવીન, સાહસિક માનસિકતા ધરાવે છે અને સફળ થવાની અન્ય રીતો ધ્યાનમાં લેતા તેમના ધ્યેયો હાંસલ કરવા માટે તૈયાર છે.

* આશાવાદી પરિપ્રેક્ષ્ય અપનાવવાથી, પ્રક્રિયા-લક્ષી માનસિકતાના ભાગરૂપે, કાર્યસ્થળની કોઠાસૂઝમાં ઘણો વધારો થાય છે. સકારાત્મકતા નવા વિચારો માટે ખુલ્લા મનને જાળવી રાખે છે અને સૌથી વધુ અનુભવી નેતાઓને પણ શીખવાનું ચાલુ રાખવા માટે પ્રેરિત કરે છે.

* સાધનસંપન્નતા એ અવરોધો અને અવરોધો છતાં કાર્યો કરવાની ક્ષમતા છે. આ હાથ પરના કાર્યનો સામનો કરી રહ્યો છે અને તમારી પાસે જે છે તે ઓપ્ટિમાઇઝ કરી રહ્યું

છે. પછી ભલે તમે કંઈક નવું વિકસાવી રહ્યાં હોવ અથવા ફક્ત કંઈક સારું કેવી રીતે કરવું તે વિશે વિચારી રહ્યાં હોવ. સાધનસંપન્ન નેતાઓ નવીન અને સતત હોય છે.

* બુદ્ધિશાળી લોકો યોગ્ય પ્રશ્નો પૂછે છે, યોગ્ય ચિત્રો બનાવે છે અને યોગ્ય શબ્દો બોલે છે. આનો અર્થ એ છે કે તેઓને ક્યારેય કોઈને પ્રશ્ન ન પૂછવાનો અથવા વધુ સચેત ન રહેવાનો અફસોસ નથી થતો. નવીન બનવું એ બુદ્ધિશાળી હોવા કરતાં કંઈપણ પેદા કરવા વિશે ઓછું છે.

* કદાચ સાધનસંપન્ન વ્યક્તિઓની સૌથી મહત્ત્વની ગુણવત્તા તેમની પ્રામાણિકતા છે. પ્રક્રિયા લક્ષી વ્યક્તિઓ જે તેઓ રાખી શકતા નથી તેના પર વધુ પડતા વચનો આપવાને બદલે તેમના વચનો પાળવા બદલ પ્રશંસા કરવામાં આવે છે.

પ્રક્રિયા લક્ષી માનસિકતા એ કોઈપણ ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસમાં લાંબા ગાળાની સફળતા માટેનો પાયો છે.

સહાનુભૂતિ

સહાનુભૂતિ: સહાનુભૂતિ એ ઉદ્યોગસાહસિકો માટે આવશ્યક લક્ષણ છે. ભલે કોઈ વ્યવસાય માલિક કર્મચારીઓની મોટી ટીમનું સંચાલન કરે અથવા ઉચ્ચ-પ્રદર્શન સોલોપ્રેન્ચોર તરીકે તેમના ગ્રાહકો સાથે સીધું કામ કરે, તેઓ વાસ્તવિક સ્તરે અન્ય લોકો સાથે જોડાવા માટે સક્ષમ હોવા જોઈએ. સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો તેમના કર્મચારીઓ અને ગ્રાહકોના પરિપ્રેક્ષ્યને ધ્યાનમાં રાખીને, તેઓ યાવીરૂપ વ્યાપારી નિર્ણયોને નેવિગેટ કરે છે ત્યારે તેઓ પોતાને અન્ય લોકોના જૂતામાં મૂકી શકે છે. વ્યવસાયમાં, સહાનુભૂતિ તમારા ગ્રાહકની જરૂરિયાતોની અપેક્ષા રાખવા જેવી દેખાઈ શકે છે, તમારી ટીમના સભ્યોને જ્યારે જરૂર હોય ત્યારે રિચાર્જ કરવા માટે સમય ફાળવવા અને કર્મચારીઓ અને ગ્રાહકો બંનેને તેમના મંતવ્યો અને ચિંતાઓ વ્યક્ત કરવા માટે જગ્યા આપવાનું સશક્ત બનાવે છે. 41

* સહાનુભૂતિ એ જોડાણનો આધાર છે, અને જોડાણ એ ઉદ્યોગસાહસિકતાનું આવશ્યક ઘટક છે. સહાનુભૂતિથી બિઝનેસ એક્ઝિક્યુટિવ્સને વિવિધ પરિસ્થિતિઓમાં ફાયદો થઈ શકે છે. પછી ભલે તેઓ આગામી મોટા વિચારની શોધમાં હોય, લક્ષ્ય બજારને

ઓળખવામાં મુશ્કેલી હોય અથવા માત્ર નવા આવકના પ્રવાહો શોધી રહ્યાં હોય.

* કાર્યસ્થળમાં નેતાઓ દ્વારા સહાનુભૂતિને પ્રોત્સાહન આપવામાં આવે છે:

- ભાવનાત્મક પ્રતિભાવ વિકસાવવા. હું પરિચિત છું.
- કોર્નર ઓફિસમાંથી છુટકારો મેળવવો.
- કરુણા અને સહનશીલતા સાથે સહાનુભૂતિ.
- નેતૃત્વ માટે કનેક્શન હેતુઓની સ્થાપના.
- સાંભળવાનું ચાલુ રાખવું.
- આશાવાદી વલણ ધારણ કરવું.
- વ્યક્તિગત જવાબદારી લેવી.
- તમારી પ્રશંસાને વ્યક્તિગત કરો.
- માનવ સંસાધન સ્ટાફમાં રોકાણ.

* અન્ય વ્યક્તિના દૃષ્ટિકોણને ધ્યાનમાં લેવું એ સહાનુભૂતિનું જ્ઞાનાત્મક ઘટક છે, અને તે બંને જ્ઞાનાત્મક અને લાગણીશીલ ઘટકોથી બનેલું છે જે બીજાને સમજવા સાથે સંકળાયેલ મનોવૈજ્ઞાનિક સ્થિતિઓને સમજાવે છે. મનોવૈજ્ઞાનિક પદ્ધતિને વધુ સારી રીતે સમજવા માટે કે જેના દ્વારા સાહસિકો તકો જુએ છે, અમે વિશ્લેષણાત્મક માળખામાં ભાવનાત્મક ઘટકનો સમાવેશ કર્યો છે, જેને સહાનુભૂતિ અથવા સહાનુભૂતિ સંભાળ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. સહાનુભૂતિપૂર્ણ સંભાળને અન્ય વ્યક્તિની સાચી લાગણીઓ, લાગણીઓ અને ચિંતાઓને ઓળખવાની અને સમજવાની ક્ષમતા તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે, એટલે કે, અન્ય વ્યક્તિની મુશ્કેલીઓ પ્રત્યે ભાવનાત્મક પ્રતિભાવ.

* સહાનુભૂતિપૂર્ણ સંભાળની અભિવ્યક્તિ કરુણાની લાગણીમાં પરિણમે છે, જેને અન્યને મદદ કરવાની ઇચ્છા અથવા ઇચ્છા તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે.

કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો અન્ય પ્રકારની વ્યક્તિઓ કરતાં ઓછા પરોપકારી હોઈ શકે છે, અને અન્ય લોકોને મદદ કરવાની તેમની ઝુંબેશ અન્ય પ્રકારની વ્યક્તિઓ કરતાં નબળી હોઈ શકે છે. સહાનુભૂતિપૂર્ણ ચિંતા, પરિપ્રેક્ષ્ય-લેવા ઉપરાંત, કર્મચારીઓની કરુણાની લાગણી અથવા ગ્રાહકોને મદદ કરવાની ઇચ્છાને પ્રોત્સાહિત કરીને આ ખામીઓને દૂર કરવામાં મદદ કરશે, જે બદલામાં, બજાર સાથે વધુ સુસંગત હોય

તેવા વિચારોના વિકાસમાં ફાળો આપશે. શક્ય અને ગ્રાહકોને વધુ આકર્ષક.

* દરેક વ્યક્તિમાં લાગણીઓ હોય છે. જેઓ પોતાના વ્યવસાયમાં કામ કરી રહ્યા છે તેમની લાગણીઓ સાથે જોડવું એ માનસિક સહાનુભૂતિનું એક સ્વરૂપ છે. આ માટે સારા અવલોકનની જરૂર છે કારણ કે કોઈની ટીમ પાસેથી માહિતી કાળજીપૂર્વક એકત્રિત કરવામાં આવે છે. જ્ઞાનાત્મક સહાનુભૂતિ એ વ્યવસાયમાં કોઈપણ પરિસ્થિતિને બીજાના દ્રષ્ટિકોણથી જોવાની ક્ષમતા છે. "દૃષ્ટિકોણ-ટેકીંગ" ની કસરતો ટીમના દરેક વ્યક્તિ સાથે સાચા અર્થમાં જોડાવા માટે અત્યંત ઉપયોગી છે જ્યારે વ્યક્તિના વ્યવસાયિક લક્ષ્યોને ધ્યાનમાં રાખીને.

* કોઈના સંદર્ભ અને અનુભવની ફેમની બહાર કલ્પના કરવાની ક્ષમતા ધ્યાનપૂર્વક સાંભળીને, અવલોકન કરીને અને કોઈની ટીમ સાથે વાત કરીને વિકસી શકે છે. આવો સંચાર પૂર્વગ્રહ વિના અને સંવેદનશીલતા સાથે થવો જોઈએ. એમ્પ્લોયર અને કર્મચારી વચ્ચેનો સાચો સહાનુભૂતિપૂર્ણ બંધન વ્યક્તિની ટીમને વધુ મજબૂત બનાવવા માટે પરિણમી શકે છે.

વ્યવસાયિક વાતાવરણમાં સાચી સહાનુભૂતિ એ છે કે માલિક પોતાની જાતને કર્મચારીની ભૂમિકામાં મૂકે. આમ કરવાથી સહાનુભૂતિ સંબંધી જોડાણ થવા દે છે.

સ્વયં પ્રોત્સાહન

સ્વયં પ્રોત્સાહન: સરળ શબ્દોમાં કહીએ તો, જ્યારે તમે તમારા બોસ હોવ ત્યારે તમારે તમારી જાતને અસરકારક રીતે અને સતત કામ કરવા માટે પ્રેરિત રાખવા માટે સક્ષમ બનવું પડશે. ઉદ્યોગસાહસિકોએ તેમના વ્યવસાયને ચાલુ રાખવા માટે સર્જનાત્મક રૂટ્સ અને બિનપ્રેરણા વિનાની લાગણીના મુદ્દાઓ દ્વારા કામ કરવા માટે સક્ષમ હોવા જોઈએ. પ્રેરણા ઓછી હોય ત્યારે તમને આગળ વધવા અને જરૂરી પ્રેરણા મેળવવા માટે તમને શું પ્રેરિત કરે છે તે જાણવાથી આ શરૂ થાય છે. **42**

* એક સરેરાશ વ્યક્તિ એક મહાન ઉદ્યોગપતિમાં રૂપાંતરિત થઈ શકે છે જે એન્ટરપ્રાઈઝ પ્રેરણા દ્વારા તકો ઉત્પન્ન કરી શકે છે અને મહત્તમ સંપત્તિ અને આર્થિક ઉન્નતિમાં યોગદાન આપી શકે છે... માન્યતા, સન્માન અને સ્વ-વાસ્તવિકકરણ માટેની

ઉચ્ચ-સ્તરની ઇચ્છા ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિને આગળ ધપાવે છે, અને આ ઇચ્છાઓ સ્વ-રોજગાર દ્વારા સંતોષાય છે.

* આપણે બધાએ આપણા જીવનમાં અમુક સમયે બિઝનેસ શરૂ કરવાની કલ્પના કરી છે. આના ઘણા ફાયદા હોવા છતાં, કલ્પનાને રોમેન્ટિક બનાવવી સરળ છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા એક સ્પષ્ટ ધ્યેય જેવું લાગે છે, પરંતુ કોઈ વ્યક્તિ તેનો પીછો કરવા માંગે છે તેના અસંખ્ય કારણો છે. વ્યવસાયના માલિક તરીકે, તમારે તમારા સ્ટાફની પ્રેરણાઓને જાણવી અને સમજવી આવશ્યક છે.

* જીવનના સૌથી પ્રખ્યાત પરિણામોમાંનું એક સમૃદ્ધિ છે. તમારી જાતને સમજાવવાનો પ્રયાસ કરવો એ એક પ્રકારનો સ્વ-ભ્રમણા છે કે તમે હંમેશા પૈસા વિશે વિચારતા નથી. જો તમારી પાસે સમય અને યોગ્ય ખ્યાલ હોય, તો તમે પરંપરાગત કારકિર્દીમાં પૈસા પ્રાપ્ત કરી શકશો જે અન્યથા અશક્ય હશે (કબૂલ છે કે, તે એટલું સરળ નથી).

* કોઈની પહેલ પર કાર્ય કરવાની ક્ષમતા એ સ્વ-પ્રેરણાનું એક પાસું છે. નિર્ણયો લેવાની, ટીમો બનાવવાની અને સમય મર્યાદામાં અંતિમ નિર્ણય લેવાની સ્વતંત્રતા એ નોંધપાત્ર ગુણો છે. તમારા પોતાના વ્યવસાયની માલિકી તમને નિર્ણય લેવાની ક્ષમતા પ્રાપ્ત કરવાની મંજૂરી આપે છે.

* વ્યક્તિની પોતાની આંખોથી જોવાની ક્ષમતા: કેટલાક વ્યવસાય માલિકો દ્વારા વ્યવસાય શરૂ કરવાને વિશ્વમાં પરિવર્તન લાવવાના માર્ગ તરીકે જોવામાં આવે છે. તેમની પ્રેરણા પૈસા અથવા ઘરેથી કામ કરવાની ક્ષમતા નથી; તેના બદલે, તે ભવિષ્ય માટેની દ્રષ્ટિ છે જે તેમને સફળ થવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે.

* વ્યંગાત્મક રીતે, પ્રેરિત રહેવા માટેનું પહેલું પગલું એ સમજવું છે કે ઉત્સાહ ટકી શકતો નથી-ઓછામાં ઓછા કામ વિના તો નહીં. પ્રેરક ક્રિયાપદોમાં "ઉશ્કેરવું," "ઉત્તેજિત કરવું," અને "પ્રેરણા" નો સમાવેશ થાય છે. એકંદરે, તેઓ બધા એવી કોઈ વસ્તુને ઉન્નત કરવા વિશે વાત કરી રહ્યાં છે જે કામગીરીની ઉચ્ચ ડિગ્રી સુધી અધોગતિ પામી છે.

* કેટલાક ઉતાર-ચઢાવ ચક્રીય હોય છે. પરિણામે, તમે બધું પૂર્ણ કરી શકશો નહીં. અન્ય દિવસોમાં, પોશાક પહેરવો એ સંઘર્ષ હોઈ શકે છે. તમારા વ્યવસાયના દરેક અન્ય પાસાઓની જેમ, પ્રેરણાને સતત કાળજી અને ખોરાકની જરૂર છે. પરિણામે, જો તમે રોક બોટમને હિટ કર્યું હોય તો છોડશો નહીં.

* પ્રેરણા એ એવી વસ્તુ નથી કે જે ફક્ત થાય છે, અને તે એવી વસ્તુ નથી જે ટકી રહે છે. પ્રક્રિયા પૂર્ણ કરવા માટે એકાગ્રતા, સમર્પણ અને ઇરાદાપૂર્વકના પ્રયત્નો જરૂરી છે. રડવાને બદલે, તમારી સ્ત્રીવ્હાને રોલ અપ કરો અને તમારા વ્યવસાયને વિકસાવવા માટે કામ પર પાછા આવો!

* ઘણા વ્યવસાય માલિકો તેમની સફળતાઓને ઓળખવામાં અને તેમની નિષ્ફળતાઓમાંથી શીખવામાં નિષ્ફળ જાય છે. નુકસાન અને જીત એ બંને ઉદ્યોગસાહસિક ડ્રાઇવના જાણીતા રહસ્યો છે. તેથી તે શરમજનક છે. જો તમે પહેલાથી ન હોય તો તેમને પ્રેરક તરીકે ધ્યાનમાં લો.

* જ્યારે તમે નિરંકુશ અનુભવો છો, ત્યારે તમે પહેલેથી શું કર્યું છે તેના પર એક નજર નાખો. તમારી જાતને અભિનંદન આપવા માટે થોડો સમય કાઢો અને સફળતાના પ્રકાશમાં આનંદ કરો. તમે શોધી શકો છો કે તમને વધુ સિદ્ધિ મેળવવા માટે પ્રોત્સાહિત કરવા માટે એક નાનો વિરામ લે છે.

સફળતાઓ અને નિષ્ફળતાઓ છતાં આગળ વધવાની હિંમત એ પ્રેરણા છે.

મુશ્કેલ લક્ષ્યો હાંસલ કરવા

સ્પર્ધાત્મક ભાવના: સાહસિકોને મુશ્કેલ લક્ષ્યો હાથ ધરવા અને હાંસલ કરવા ગમે છે. કંપનીની સ્થાપના એ સૌથી પડકારજનક બાબતોમાંની એક છે જે વ્યક્તિ પરિપૂર્ણ કરી શકે છે. તેથી તેણે આમ કરવું જરૂરી રહેશે. વ્યવસાયમાં, તમે હંમેશા તમારા હરીફો સાથે વધુ ગ્રાહકો અને મોટો બજાર હિસ્સો મેળવવા માટે યુદ્ધમાં છો. તમારા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા માટે આ બધી માહિતીનો ઉપયોગ કરવો એ પણ એક વ્યક્તિગત પડકાર છે અને નફા માટે વેચી અથવા હસ્તગત કરી શકાય તેવા મની-મેકિંગ પાવરહાઉસમાં

કંટાળાથી પેઢી બનાવવી.1

* કોઈપણ વ્યવસાય, પછી ભલે તે કોર્પોરેશન હોય કે સંશોધન પ્રયોગશાળા, સ્પર્ધાત્મક ભાવના માત્ર ત્યારે જ ઉત્તેજીત કરી શકે છે જો મેનેજમેન્ટને સત્તા સોંપવામાં આવે અને કામદારોને લાગે કે તેમની કુશળતા અને પ્રયત્નોને સ્વીકારવામાં આવે અને પ્રોત્સાહિત કરવામાં આવે. આવી સેટિંગ બનાવો, અને સફળતા અનુસરશે.2

* આજના સ્પર્ધાત્મક વાતાવરણમાં, તે નિર્ણાયક છે કે મેનેજરો તેમના કામદારોની વ્યક્તિત્વને સ્વીકારે અને દરેક વ્યક્તિના અનન્ય દૃષ્ટિકોણ, અભિગમ અને મનોવિજ્ઞાનને સમજવાનો પ્રયાસ કરે. જો તમે લેબ મેનેજર છો કે જે કાર્યો કરવા માટે તમારી ટીમ પર આધાર રાખે છે, તો તમારે પહેલા સમજવું જોઈએ કે દરેક ટીમના સભ્યને શું પ્રોત્સાહિત કરે છે અને પ્રેરણા આપે છે.3

* ઘણા મનોવૈજ્ઞાનિકો માને છે કે દરેક વ્યક્તિમાં તેની સંપૂર્ણ ક્ષમતાનો અહેસાસ કરવાની તીવ્ર ઈચ્છા હોય છે અને માસલો (1971) અનુસાર, તે સંપૂર્ણ સંભાવનાને સમજવાનો એકમાત્ર રસ્તો સ્વ-વાસ્તવિકતા દ્વારા છે, જે નીચેનામાં પ્રાપ્ત કરી શકાય છે. આઠ માર્ગો:4

1. એકાગ્રતા. શક્ય તેટલી સંપૂર્ણ હૃદ સુધી બધું અનુભવો, દરેક વસ્તુને ખૂબ વિગતવાર જુઓ, અને અમે જે કરી રહ્યા છીએ તે સંપૂર્ણ રીતે ગ્રહણ કરો.
2. વિકાસ માટેના વિવિધ વિકલ્પો જો આપણે જીવનને નિર્ણયોનો ક્રમ માનીએ, તો સ્વ-વાસ્તવિકકરણને પોતાને બચાવવાને બદલે વિકાસ કરવાનું પસંદ કરવાની પ્રક્રિયા તરીકે જોવામાં આવે છે.
3. સ્વ-જાગૃતિ. સ્વ-વાસ્તવિકકરણ એ પ્રક્રિયા છે જેના દ્વારા આપણે આપણા આંતરિક સ્વભાવ વિશે વધુ સભાન બનીએ છીએ અને તે પ્રકૃતિ સાથે સુસંગત હોય તે રીતે વર્તે છે.
4. પ્રમાણિકતા. સ્વ-વાસ્તવિકતા માટે તે ખૂબ જ જરૂરી છે કે આપણે આપણી પ્રવૃત્તિઓ માટે સંપૂર્ણ અને નિષ્ઠાવાન જવાબદારી સ્વીકારીએ. એક વાત કરતી વખતે બીજી વાત કરવી આપણા માટે શક્ય નથી.
5. જજમેન્ટ. આપણે આપણી પોતાની વિવેકબુદ્ધિમાં વિશ્વાસ કેવી રીતે મૂકવો અને આપણી લાગણીઓના મહત્વને સ્વીકારવું તે શોધવાનું છે.

6. સ્વ-વિકાસ. આપણી શારીરિક, ભાવનાત્મક અને માનસિક ક્ષમતાનો વિકાસ એ એક સતત પ્રક્રિયા છે જે સ્વ-વાસ્તવિકકરણ માટે જરૂરી છે.

7. પીક અનુભવો. સ્વ-વાસ્તવિકકરણની આ ક્ષણિક ક્ષણો એવા ઉદાહરણો છે જેમાં આપણે વધુ સંપૂર્ણ, સંકલિત અને આપણા અધિકૃત સ્વની જેમ અનુભવીએ છીએ.

8. અહંકાર સંરક્ષણ પદ્ધતિઓની ગેરહાજરી આપણા અહંકારના સંરક્ષણની અનુભૂતિ અને તે અવરોધોનો ઇરાદાપૂર્વક ત્યાગ એ આત્મ-વાસ્તવિકકરણનો અંતિમ તબક્કો છે.

* તે જાદુ દ્વારા નથી કે સ્વપ્ન વાસ્તવિકતા બની શકે છે; તેના બદલે, તે પરસેવો, સમર્પણ અને શ્રમ દ્વારા થાય છે." "નસીબ એવી વસ્તુ છે જેમાં હું ઘણો સ્ટોક રાખું છું. અને હું જેટલો વધુ પ્રયત્ન કરું છું, તેટલું વધુ હું તેને આકર્ષિત કરું છું." "તમારા શ્રેષ્ઠ પ્રયાસો આગળ મૂકવું આ ખૂબ જ સેકન્ડ તમને પછીની સેકન્ડ માટે શ્રેષ્ઠ સ્થિતિમાં મૂકશે." "જો પ્રતિભા સખત મહેનત ન કરે તો સખત પ્રયાસ પ્રતિભા પર કાબુ મેળવે છે

* સ્વ-શિસ્ત એ એવી વસ્તુ છે જે પ્રયત્નો અને શ્રમના ઉપયોગ દ્વારા સમય જતાં વિકસિત થઈ શકે છે. જ્યારે આપણે જાણતા હોઈએ છીએ કે આપણી સૌથી સરળ જવાબદારીઓને પણ છોડી દેવાથી આપણે નિષ્ફળ થવાની સ્થિતિમાં મૂકી શકીએ છીએ, તેમ છતાં આપણે આપણી જાતને તોડફોડ કરવાના રસ્તાઓ શોધીએ છીએ. એવા સમયે હોય છે જ્યારે આપણને ખાતરી પણ હોતી નથી કે આપણે તે શા માટે કરવાનું ચાલુ રાખીએ છીએ! પરંતુ જ્યારે તમે કોઈ મુશ્કેલ કાર્યને પૂર્ણ કરવા માટે તમારી દૃષ્ટિ નક્કી કરો છો, ત્યારે સ્વાભાવિક રીતે સ્વ-શિસ્ત અનુસરશે.

પોતાના નિર્ધારિત ધ્યેયો હાંસલ કરવાની પ્રક્રિયા લવચીક હોવી જરૂરી છે. સ્થિરતા તરફ લક્ષ્ય રાખતી લવચીકતા માટે ધીરજ, અભ્યાસ અને શીખવાનું ચાલુ રાખવાની ઈચ્છા જરૂરી છે.

સ્થિતિસ્થાપકતા

સ્થિતિસ્થાપકતા: સફળ ઉદ્યોગસાહસિકોમાં સ્થિતિસ્થાપકતાની ભાવના હોવી આવશ્યક છે. વ્યવસાય ચલાવતી વખતે, ઉદ્યોગસાહસિકો માટે બંધ દરવાજાનો સામનો કરવો અને સંભવિત ગ્રાહકો અને તેઓ જેની પાસેથી ભંડોળ મેળવવા માંગતા હોય તેમના તરફથી વારંવાર "ના" કહેવાનું સામાન્ય છે. જો તેમનો પ્રારંભિક વિચાર અમલમાં ન આવે તો ઘણા ઉદ્યોગસાહસિકો પોતાને બહુવિધ વ્યવસાયો શરૂ કરતા શોધી શકે છે. બ્યુરો ઓફ લેબર સ્ટેટિસ્ટિક્સ અનુસાર, લગભગ અડધા નાના વ્યવસાયો પ્રથમ ચાર વર્ષમાં નિષ્ફળ જાય છે. કેટલાક સફળ વ્યવસાય માલિકો શોધી શકે છે કે તેમના પ્રથમ થોડા વ્યવસાયિક વિચારો લાંબા ગાળે ટકાઉ ન હતા પરંતુ તે શીખવાને નવા વ્યવસાયોમાં લાગુ કરી શકે છે. ભલે કોઈ ઉદ્યોગસાહસિકને વેચાણ અથવા તક આપવામાં ન આવે અથવા તેને પ્રથમ વર્ગથી શરૂઆત કરવી હોય, પડકારોનો સામનો કરવા માટે સ્થિતિસ્થાપક અને સંશોધનાત્મક બનવું આવશ્યક છે. 44

* ઉદ્યોગસાહસિકો, અન્ય કોઈપણ જૂથ કરતાં વધુ, ખરાબ સંજોગોમાંથી પાછા આવવાની ક્ષમતાની જરૂર હોય છે. જો કોઈ એક જૂથ છે જેને આ કૌશલ્યની જરૂર છે, તો તે તે છે જેઓ તેમના વ્યવસાયો શરૂ કરે છે. જો તમારી પાસે સ્થિતિસ્થાપકતા ન હોય તો દરેક ખોવાયેલ ગ્રાહક એક દુર્ઘટના જેવું લાગે છે. બેક અપ અને પીવટ કરવાની ક્ષમતા એ એવી વસ્તુ છે જે કેટલાક સાહસિકો અન્ય કરતા વધુ સારી હોય છે.

* ઉદ્યોગસાહસિકો, અન્ય કોઈપણ જૂથ કરતાં વધુ, ખરાબ સંજોગોમાંથી પાછા આવવાની ક્ષમતાની જરૂર હોય છે. જો કોઈ એક જૂથ છે જેને આ કૌશલ્યની જરૂર છે, તો તે તે છે જેઓ તેમના વ્યવસાયો શરૂ કરે છે. દરેક ખોવાયેલ ગ્રાહક જો કોઈની પાસે સ્થિતિસ્થાપકતા ન હોય તો તે દુર્ઘટના જેવું લાગે છે. નિષ્ફળતા એ એક થ્રેશોલ્ડ હોય તેવું લાગે છે કે જેનાથી આગળ કોઈ રસ્તો નથી, તેમ છતાં તે સામાન્ય હોવા છતાં, પીડાદાયક હોવા છતાં, કેટલાક કિસ્સાઓમાં, વ્યવસાયની સ્થાપનાનું પરિણામ છે.

* સ્થિતિસ્થાપકતા એ દ્વિસંગી ખ્યાલ નથી. બેક અપ અને પીવટ કરવાની ક્ષમતા એ

એવી વસ્તુ છે જે કેટલાક સાહસિકો અન્ય કરતા વધુ સારી હોય છે.

* જે સાહસિકો સ્થિતિસ્થાપક હોય છે તેઓ તેમના ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવા માટે સખત મહેનત કરે છે અને નવી શક્યતાઓનો લાભ લેવા અને પ્રક્રિયામાં તેમની ભૂલોમાંથી શીખવા માટે ફેરફારો સાથે ઝડપથી સંતુલિત થાય છે. રિસર્ચ અનુસાર, સ્થિતિસ્થાપક ઉદ્યોગસાહસિકો કંપનીના નુકસાનનું સંચાલન કરવા અને ઉદ્યોગસાહસિક વિશ્વમાં ફરીથી પ્રવેશ કરવા માટે વધુ સારી રીતે સક્ષમ છે.

* જ્યારે સ્થિતિસ્થાપક બનવું અગત્યનું છે, ત્યારે તમારા ઉદ્દેશ્યોને પ્રાપ્ત કરવામાં દ્રઢતા એ પણ વધુ મહત્વપૂર્ણ છે જ્યારે તમારા નાણાકીય સાધનો મર્યાદિત હોય અને તમારી તકની બારી ટૂંકી હોય. જે ઉદ્યોગસાહસિકો સ્થિતિસ્થાપક હોય છે તેઓ તેમનું સંયમ જાળવી રાખે છે અને અણધારી મુશ્કેલીઓનો સામનો કરીને શાંત રહે છે.

* ઉદ્યોગસાહસિકો માટે મજબૂત નેટવર્ક હોવું મહત્વપૂર્ણ છે. જ્યારે કોઈ સમસ્યાનો ઉકેલ લાવવા અથવા જીવનની ગુણવત્તા સુધારવા માટે કોઈ વિચાર આવે અને તેને વિશ્વ સમક્ષ એક પ્રકારના અને આવશ્યક ઉકેલ તરીકે રજૂ કરવામાં આવે ત્યારે તમારી બાજુ પર વિશ્વાસની છલાંગ જરૂરી છે. સફળ થવા માટે આપણે બધામાં આટલો મોટો આત્મવિશ્વાસ હોવો જરૂરી છે.

* બીજી તરફ સફળતા હાંસલ કરનારા સાહસિકોએ સર્જનની કળામાં નિપુણતા મેળવી છે. જ્યારે કોઈ વ્યૂહરચના વિકસાવવામાં આવી રહી હોય, ત્યારે તમારે રસ્તામાં ઘણા ઓછા, અને અમુક સમયે નોંધપાત્ર, ગોઠવણો કરવા તૈયાર હોવા જોઈએ. વ્યક્તિની ખામીઓને ઓળખવાની ક્ષમતા, તેમજ એવા ક્ષેત્રોને ઓળખવાની ક્ષમતા કે જ્યાં વ્યક્તિના લાંબા ગાળાના લક્ષ્યો અને ડિઝાઇન ખ્યાલો સુધારી શકાય છે, તે પોતાનામાં એક કૌશલ્ય છે.

* પ્રતિકૂળતા તમારા વિકાસમાં મદદ કરવાની ક્ષમતા ધરાવે છે. વ્યક્તિઓને સફળતા પ્રાપ્ત કરવા માટે, તેઓએ પહેલા મુશ્કેલીના સમયગાળામાંથી પસાર થવું જોઈએ. એક ઉદ્યોગસાહસિક જે કમનસીબીમાંથી પાછા ફરી શકે છે તે મુશ્કેલીને તકમાં ફેરવી શકે છે.

* ઘણા વ્યવસાયો અનુસાર જેઓ ખરાબ સંજોગોમાંથી મજબૂત રીતે બહાર આવ્યા છે,

સ્થિતિસ્થાપકતાની એક વ્યાખ્યા એ માન્યતા છે કે જો કે તમે કટોકટી પહેલા જે રીતે વસ્તુઓ હતી તે રીતે પાછા જઈ શકતા નથી, પરંતુ અનુભવના પરિણામે તમે વધુ મજબૂત અને સમજદાર બની શકો છો.

સ્થિતિસ્થાપકતા એ ઉચ્ચ આત્મસન્માન અને શક્તિશાળી તકનીકોનું સંયોજન છે જે વ્યક્તિના વ્યવસાયને સફળ કરવામાં મદદ કરે છે.

સ્વ અસરકારકતા

સ્વ-અસરકારકતા એ ચોક્કસ રીતે પ્રદર્શન કરવાની ક્ષમતા છે અને જ્યારે મુશ્કેલીઓનો સામનો કરવો પડે ત્યારે કેવી રીતે સફળ થવું. સ્વ-અસરકારકતાની ધારણા વ્યક્તિના વર્તનને ઓછામાં ઓછી ત્રણ રીતે અસર કરે છે: (a) વ્યક્તિની પ્રવૃત્તિઓની પસંદગી, જે કરવામાં આવશે (b) વ્યક્તિની કામગીરીની ગુણવત્તા (c) મુશ્કેલ કાર્યોમાં દ્રઢતા. તે નિષ્ફળતાઓને દૂર કરવાની શક્તિ પણ વધારે છે. જેઓ સ્વ-અસરકારકતામાં વિશ્વાસ ધરાવતા નથી તેઓ તેમની બિનઅસરકારકતા પર ભાર મૂકે છે અને માને છે કે સંભવિત અવરોધોને દૂર કરી શકાતા નથી. વ્યક્તિની કાર્યક્ષમતાની ગુણવત્તા અને મુશ્કેલ કાર્યો માટે દ્રઢતા સ્વ-અસરકારકતાની માન્યતાઓથી પ્રભાવિત થઈ શકે છે.⁴⁵

* ચાર સ્ત્રોતો તેમની સ્વ-અસરકારકતા વિશેની માન્યતાઓને અસર કરે છે: સક્રિય નિપુણતા અનુભવો, વ્યગ્ર અનુભવો, મૌખિક સમજાવટ અને શારીરિક અને ભાવનાત્મક પરિસ્થિતિ.^{37.1}

* શોધ અને સહ-નિર્માણની પ્રક્રિયા તરીકે, ઉદ્યોગસાહસિકતાને સામાન્ય રીતે ઉત્પાદનો અને સેવાઓના ઉત્પાદન માટેની શક્યતાઓ તરીકે વર્ણવવામાં આવે છે જે ઓળખવામાં આવે છે, મૂલ્યાંકન કરવામાં આવે છે અને તેનું શોષણ કરવામાં આવે છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક સ્વ-અસરકારકતા, જે ઉદ્યોગસાહસિક પરિણામો પ્રાપ્ત કરવા માટે લક્ષ્યાંકિત પ્રવૃત્તિઓ અને જવાબદારીઓને અમલમાં મૂકવાની વ્યક્તિની ક્ષમતામાં આત્મવિશ્વાસનો સંદર્ભ આપે છે, તે ઉદ્યોગસાહસિક વ્યવસાયોને અનુસરવા અને

ઉદ્યોગસાહસિક પ્રવૃત્તિમાં ભાગ લેવો કે નહીં તે પસંદ કરતી વખતે મહત્વપૂર્ણ છે.

* વ્યક્તિઓની સ્વ-અસરકારકતા સામાન્ય વસ્તી અને કૌટુંબિક વ્યવસાય સેટિંગ્સમાં ઉદ્યોગસાહસિક રોલ મોડલના સંપર્કમાં અનુકૂળ રીતે જોડાયેલી છે અને મિત્રો અને પરિવાર સાથે ઉદ્યોગસાહસિકના મજબૂત જોડાણો તેમની ઉદ્યોગસાહસિક સ્વ-અસરકારકતા સાથે હકારાત્મક રીતે સંબંધિત છે.

* બિનજરૂરી જોખમો લેવાની લાલચથી વાકેફ રહેવું એ ઉન્નત સ્વ-અસરકારકતાનો એક ભાગ છે. સ્વ-અસરકારકતા એ બુદ્ધિશાળી નિર્ણય લેવાની છે જ્યારે લાલચના બળ દ્વારા લીધેલા નિર્ણયો વ્યક્તિના વ્યવસાય અને વ્યક્તિના જીવનના અન્ય ઘણા ક્ષેત્રોને ગંભીર રીતે નુકસાન પહોંચાડી શકે છે.

* સ્વ-અસરકારકતાના ઉચ્ચ સ્તરમાં નીચેના ગુણો શામેલ છે:

- બજારના ફેરફારો સાથે અસરકારક અને તાર્કિક રીતે (ભાવનાત્મક સંતુલન સાથે) વ્યવહાર કરવાની ક્ષમતા.
- કોઈના વ્યવસાયના એકંદર સંદર્ભમાં શ્રેષ્ઠ માર્કેટિંગ અભિગમોનો ઉપયોગ કરવો.
- કોઈના વ્યવસાયના સંચાલનના સંબંધમાં શ્રેષ્ઠ વ્યવસાયિક વ્યૂહરચનાઓનો અમલ કરવો.
- જોખમ લેવાનું ઓછું કરવું અને તર્કસંગત પસંદગીઓને મહત્તમ કરવી.
- સર્જનાત્મક નવીનતા માટે વ્યક્તિની માનસિક શક્તિનો ઉપયોગ કરવો.
- ચુસ્ત નાણાકીય નિયંત્રણ રાખો.
- નવીન વાતાવરણ બનાવો.
- રોકાણકારોના સંબંધોનું અન્વેષણ કરો.
- વ્યક્તિના મુખ્ય હેતુને ધ્યાનમાં રાખો.
- અણધાર્યા પડકારોનો સામનો કરો.
- માનવ સંસાધનોનો વિકાસ કરવાનું ચાલુ રાખો.

* માત્ર પ્રદર્શન અને પ્રદર્શન સિદ્ધિઓ સ્વ-અસરકારકતાનું પરિણામ નથી, પરંતુ તે સ્વ-અસરકારકતાના અનુમાનો પણ છે. સ્વ-અસરકારકતાના વિકાસ અને મૂલ્યાંકન માટેનું સૌથી મહત્વપૂર્ણ પરિબળ પ્રદર્શન સિદ્ધિઓ તરીકે નિર્ધારિત છે. સ્વ-

અસરકારકતાની લાગણી વિકસાવવા અને જાળવવા માટે વ્યક્તિઓ તેમના પ્રદર્શનનું નિરીક્ષણ અને મૂલ્યાંકન કરે છે. આમ, પ્રદર્શન અને સ્વ-અસરકારકતા પરસ્પર મજબૂત બને છે. સ્વ-અસરકારકતા રસ, પ્રેરણા અને દ્રઢતા દ્વારા પ્રભાવને પ્રભાવિત કરે છે. જ્યારે પ્રદર્શન પ્રતિસાદ આપે છે જેના પર સ્વ-અસરકારકતાનું મૂલ્યાંકન કરવામાં આવે છે અને વધુ બદલાય છે.

* પોતાની કંપની શરૂ કરવા અને ચલાવવાની પસંદગીને ઉદ્યોગસાહસિક નિર્ણય તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. તે એક જટિલ પ્રક્રિયા છે જે વિવિધ ચલો દ્વારા પ્રભાવિત છે. સાપેક્ષ અને વ્યક્તિગત ચલો ઘણા પરિબલો નક્કી કરે છે. આ પરિબલો સમાવેશ થાય છે: પર્યાવરણીય ચલો જેમ કે જોબ રિલોકેશન અને અગાઉના કામનો અનુભવ. તેમાં સફળતાની ઈચ્છા, નિયંત્રણનું આંતરિક સ્થાન, આત્મવિશ્વાસનું સ્તર અને જોખમી પ્રલોભનોને હેન્ડલ કરવાની ક્ષમતા જેવી લાક્ષણિકતાઓનો પણ સમાવેશ થાય છે.

સ્વ-અસરકારકતાની શરૂઆત વ્યક્તિની ક્ષમતાઓને ઓળખવાથી થાય છે અને તેમને માનસિક રીતે સુમેળ કરે છે. આવા સુમેળ દ્વારા દૈનિક પગલાં લેવા એ સ્વ-અસરકારકતા છે.

નિયંત્રણ સ્થાન

ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે મજબૂત આંતરિક નિયંત્રણ હોય છે. નિયંત્રણનું સ્થાન એ એક ખ્યાલ છે જે વ્યાખ્યાયિત કરે છે કે શું કોઈ વ્યક્તિ માને છે કે તે તેના/તેણીના ભવિષ્યના નિયંત્રણમાં છે અથવા અન્ય કોઈ તેના નિયંત્રણમાં છે. ઉદાહરણ તરીકે, આપણે બધા એવા લોકોને જાણીએ છીએ જેઓ માને છે કે તેઓને તેમના જીવન પર કોઈ નિયંત્રણ નથી. તેઓ માને છે કે તેમની સાથે જે થાય છે તે બહારની શક્તિઓ દ્વારા નક્કી કરવામાં આવે છે. જે લોકો એવું અનુભવે છે કે તેઓ બહારના દળોનો ભોગ બન્યા છે તેઓ પાસે નિયંત્રણનું બાહ્ય સ્થાન છે - "મારી સાથે આ બન્યું તે મારી ભૂલ નથી." તેનાથી વિપરીત, ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે ખૂબ જ મજબૂત આંતરિક નિયંત્રણ હોય છે. તેઓ માને છે કે તેઓ જે પસંદગી કરે છે તેના દ્વારા તેમનું ભાવિ નક્કી થાય છે. નાના ગ્રામીણ વ્યવસાયના સંદર્ભમાં, એક ઉદ્યોગસાહસિક એવી વ્યક્તિ છે જે કૃષિ કોમોડિટીઝ અને ઉત્પાદનો માટે બજારની તકને ઓળખે છે અને તકને

અનુસરવા માટે એક વ્યવસાય સંગઠન બનાવે છે. તમને ઉદ્યોગસાહસિકોને સમજવામાં મદદ કરવા માટે, અહીં સફળ ઉદ્યોગસાહસિકોની ચાર લાક્ષણિકતાઓ છે. **46**

* લોકસ ઓફ કંટ્રોલ થિયરી મુજબ, વ્યક્તિનો તેના/તેણીના જીવનની ઘટનાઓ પ્રત્યેનો પરિપ્રેક્ષ્ય અંતર્ગત કારણો પર આધારિત છે. શું તમારું ભવિષ્ય તમારા પોતાના હાથમાં છે, અથવા તે બાહ્ય પરિબલો (જેમ કે ભાગ્ય, ભગવાન અથવા અન્ય મજબૂત લોકો) દ્વારા નક્કી કરવામાં આવે છે?

* સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો દ્વારા વ્યવસાયની શક્યતાઓ વધુ સરળતાથી ઓળખી શકાય છે. નકારાત્મક પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાને બદલે, તેઓ તેમની ભૂલોમાંથી શીખવાનો પ્રયત્ન કરે છે.

* જે ઉદ્યોગસાહસિકો સફળ થાય છે તેઓ એક્શન-ઓરિએન્ટેડ હોય છે. તાકીદની ભાવના મને આ રીતે કાર્ય કરવા પ્રેરે છે. પરિણામે, તેમની પાસે સફળ થવાની તીવ્ર ઇચ્છા હોય છે, જે તેમને તેમના વિચારોને અમલમાં મૂકવા માટે પ્રેરિત કરે છે.

* સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો પાસે સફળતાના મુખ્ય ઘટકો અને તેમના વ્યવસાયમાં બધાને સામેલ કરવા માટે જરૂરી શારીરિક સહનશક્તિની સંપૂર્ણ સમજ હોય છે.

* તેમની પ્રતિભા, કુશળતા અને ક્ષમતાઓ ઉપરાંત, સફળ ઉદ્યોગસાહસિકો બહારના સમર્થન પર આધાર રાખે છે. તેઓ તેમના જુસ્સાને કારણે મહત્વપૂર્ણ રોકાણકારો, ભાગીદારો, લેણદારો અને કામદારોની ભરતી કરી શકે છે.

* નિયંત્રણનું આંતરિક સ્થાન એવી વ્યક્તિનું વર્ણન કરે છે જે માને છે કે તેઓ તેમના પોતાના માસ્ટર છે અને તેમની જીવનશૈલી બદલવા માટે કાર્ય કરી શકે છે. ... તેનાથી વિપરીત, નિયંત્રણના આંતરિક સ્થાન ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો માને છે કે સફળતા તેમના પ્રયત્નો અને ક્ષમતાઓ દ્વારા નક્કી કરવામાં આવે છે.

* નિયંત્રણના આંતરિક સ્થાન ધરાવતી વ્યક્તિને લાગે છે કે તેઓ તેમના ભાગ્યનો હવાલો છે અને તેમના સંજોગો સુધારવા માટે પગલાં લઈ શકે છે. બીજી બાજુ, નિયંત્રણના આંતરિક સ્થાન ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિકો વિચારે છે કે તેમના પ્રયત્નો

અને પ્રતિભા નક્કી કરશે કે તેઓ સફળ થશે કે નહીં.

* વાણિજ્યિક સેટિંગમાં સંસ્થાનું સંચાલન, માર્ગદર્શન અને સુરક્ષાને સંસ્થાકીય નિયંત્રણ પ્રક્રિયાઓ અને પ્રક્રિયાઓ કહેવામાં આવે છે. આયોજન, આયોજન અને આગેવાની સાથે તે ચાર પ્રાથમિક વ્યવસ્થાપન કાર્યોમાંનું એક છે... તમારા રોકડ પ્રવાહને પ્રારંભ કરવા માટે એક ઉત્તમ સ્થળ તરીકે પણ નિયંત્રિત કરી શકાય છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક લોકો પાસે મજબૂત સિદ્ધિ ડ્રાઇવ, મધ્યમ જોખમ લેવાનું, નવીનતા લાવવાની વધુ ઇચ્છા અને ક્ષમતા અને નિયંત્રણનું આંતરિક કેન્દ્ર (બાહ્યને બદલે) હોય છે. વ્યવસાય કરવાની નવી રીતોનું અવલોકન અને લાભ લેવો એ "નવીનતા" નો અર્થ છે.

* નિયંત્રણનું સ્થાન ધરાવતી વ્યક્તિ માને છે કે તેમની પાસે તેમના જીવનના સંજોગો પર શક્તિ અથવા નિયંત્રણ છે. વ્યાપાર માલિકોને નિયંત્રણના સ્થાનથી ફાયદો થાય છે કારણ કે તે એક શક્તિશાળી તાણ-ઘટાડાની વ્યૂહરચના છે પરિણામે, નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા તણાવ દ્વારા નકારાત્મક રીતે પ્રભાવિત થઈ શકે છે. ઉદ્યોગસાહસિકોને સફળ થવાની તીવ્ર ઇચ્છા હોય છે, મધ્યમ જોખમ લેવું હોય છે, નવીનતા લાવવાની મજબૂત ઇચ્છા અને ક્ષમતા હોય છે, નિયંત્રણના મજબૂત સ્થાનની જરૂર હોય છે.

હું મારા સંજોગો નથી. હું તે વ્યક્તિ છું જે મેં બનવાનું પસંદ કર્યું છે. સંજોગો એ મારા માટે વધુ સારી પસંદગીઓ કરવા માટેનું એક માધ્યમ છે.

અનિશ્ચિતતા સહનશીલતા

અસ્પષ્ટ માહિતી સર્વત્ર છે અને તે નિષ્કર્ષ તરફ દોરી શકે છે કે બહાર નીકળવાનો કોઈ રસ્તો નથી, સમજવાનો કોઈ રસ્તો નથી, અથવા આગળ વધવા માટે કોઈ સધ્ધર રીત નથી. નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયા અસ્પષ્ટતા દ્વારા લકવાગ્રસ્ત બની શકે છે જે નિર્ણાયક પ્રિસ્કિપ્શનોને અટકાવે છે. જ્યારે કોઈ ચોક્કસ ઉદ્યોગસાહસિક સાહસ વિશે ઉચ્ચ સ્તરની અનિશ્ચિતતા હોય છે, ત્યારે તે વ્યક્તિઓ કે જેઓ અસ્પષ્ટતાની સહનશીલતાના ઉચ્ચ સ્તરનું પ્રદર્શન કરે છે, તેઓ સફળ થવાની શક્યતા વધુ હોય

છે. વિરોધાભાસી માહિતીને સહન કરવાની અને ખૂટતી માહિતી સાથે વ્યવહાર કરવાની ક્ષમતા તફાવત બનાવે છે. 17

* વિરોધાભાસી માહિતી અને અચોક્કસ માહિતીની માંગને સહન કરવાની વ્યક્તિની ક્ષમતા વધુને વધુ નિર્ણાયક બની જાય છે કારણ કે ચોક્કસ આર્થિક સંભાવના વધુ અનિશ્ચિત બને છે. એક તરફ, અમે વધુ સુસંગત બજાર માહિતી પ્રાપ્ત કરવા માટે સ્થાપિત કંપની પ્રકારો (ઉદાહરણ તરીકે, રેસ્ટોરન્ટ્સ) માં સાહસોની અપેક્ષા રાખી શકીએ છીએ, જ્યારે ઉભરતા ક્ષેત્રોમાં સાહસો (ઉદાહરણ તરીકે, ટેકનોલોજી કંપનીઓ) વધુ મૂંઝવણભરી બજાર માહિતી પ્રાપ્ત કરી શકે છે. જ્યારે ઉદ્યોગસાહસિકો નવી કંપનીઓ શરૂ કરવા માટેની વ્યૂહરચનાઓનો અમલ કરે છે, ત્યારે તેઓ તેમના પ્રયત્નો સફળ થવાની સંભાવના વિશે ઓછી જાણકારી સાથે આમ કરે છે. તેઓ પોતાનો જીવ જોખમમાં મુકવાને બદલે અનિશ્ચિતતાનો ભોગ બની રહ્યા છે.

* નવી વ્યૂહરચનાઓ અમલમાં મૂકવી, નવી ચીજવસ્તુઓ વિકસાવવી અને નવા બજારોમાં વિસ્તરણ આ બધું અનિશ્ચિતતાની ડિગ્રી સાથે છે. હરીફને ખરીદવાના ફાયદાકારક પરિણામો આવવાની અનિશ્ચિત તકો હોઈ શકે છે. વ્યવસાયની અનિશ્ચિતતાને સ્વીકારીને નફો મેળવી શકાય છે, અને જેટલી વધુ અનિશ્ચિતતા સ્વીકારવામાં આવે છે, તેટલો વધુ નફો કરી શકાય છે. અનિશ્ચિતતા અને લાભ વચ્ચેની કડી રેખીય અથવા તો ઘાતાંકીય પ્રકૃતિની હોઈ શકે છે, જ્યારે બજારમાં અનિશ્ચિતતાનું સ્તર ઊંચું હોય ત્યારે મોટી ચૂકવણી થાય છે. ઉદ્યોગસાહસિકો, અનિશ્ચિતતા-ધારક પૂર્વધારણા અનુસાર, અનિશ્ચિતતાના વાહક માનવામાં આવે છે. ઉદ્યોગસાહસિકતા સિદ્ધાંત અનિશ્ચિતતાના ચહેરામાં નિર્ણયો લેવાની ઉદ્યોગસાહસિકની ક્ષમતા પર મજબૂત ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

* અમે અમારા ફ્યુચર્સને સપના જોનારાઓ અને સાહસિકો માટે ઋણી છીએ, તે દુર્લભ વ્યક્તિઓ કે જેઓ પગારની સલામતી છોડી દે છે, તેઓની માલિકીનું બધું ગીરો રાખે છે અને એવા ધ્યેયને અનુસરે છે જે અમારા ફ્યુચર્સનું ઉત્પાદન કરે છે. તેજસ્વી અર્થશાસ્ત્રી જોસેફ શુમ્પેટર તેને તે કહે છે: "વિનાશનું પુનરાવર્તિત વાવાઝોડું." પરિણામે, વ્યાપાર અસંતુલન અને અસ્થિરતા દ્વારા વર્ગીકૃત થયેલ છે, જે ઓર્ડર અને ન્યાયીપણાના વિરોધમાં છે.

* ઉદ્યોગસાહસિકોએ દૈનિક ધોરણે ઉચ્ચ સ્તરના જોખમ અને અનિશ્ચિતતાનો સામનો કરવો પડે છે. તેમની પાસે બીજો કોઈ વિકલ્પ નથી. ભવિષ્યને આકાર આપવાનું તેમના પર છે. તેઓ સફળ થાય કે નિષ્ફળ જાય તે તેમના પર નિર્ભર છે. પરિણામે, ઉદ્યોગસાહસિકોએ તેમની પેઢી અને તેમના કર્મચારીઓની આજીવિકા માટે જવાબદાર હોવાના જોખમ અને અનિશ્ચિતતાનો સામનો કેવી રીતે કરવો તે શીખવું જોઈએ.

* તકો અનિશ્ચિત સેટિંગ્સમાં ઊભી થઈ શકે છે, અને પછીથી તેમને અનુસરવા માટે સંસાધનોને પ્રતિબદ્ધ કરવા માટે જોખમ-આધારિત નિર્ણયોની જરૂર પડી શકે છે. આ ખાસ કરીને ત્યારે સાચું છે જ્યારે બાહ્ય રોકાણકારો સામેલ હોય, જેઓ સાહસ અથવા પ્રોજેક્ટમાં રોકાણ કરતા પહેલા જોખમનો અંદાજ ઇચ્છતા હોય. આમ, વ્યક્તિના ચુકાદાને અસ્પષ્ટ અને જોખમી પરિસ્થિતિઓને સંશોધનાત્મક અને શોષણાત્મક સંદર્ભો સાથે જોડવાની જરૂર છે.

* અનિશ્ચિતતા નીચેની રીતે અસ્તિત્વમાં છે: (a) ભવિષ્યની ઘટનાઓના પરિણામોની સંભાવના; (b) ભવિષ્યની ઘટનાઓની સંભાવના, અન્ય ઘટનાઓની અનુભૂતિ માટે શરતી; (c) ભવિષ્યની ઘટનાની સંભાવના નક્કી કરવા માટે માહિતીને કેવી રીતે સામેલ કરવી.

અનિશ્ચિતતાનો એક મોટો સોદો લાગે છે, તે ઘણી નવી શક્યતાઓને ધ્યાનમાં લેવાની તક છે.

જોખમ લેવું

જોખમ લેનાર એવી વ્યક્તિ છે જે સિદ્ધિની આશામાં બધું જ જોખમમાં મૂકે છે અથવા નિર્ણયોમાં નુકસાનની વધુ સંભાવનાને સ્વીકારે છે અને અનિશ્ચિતતાને સહન કરે છે. તેનાથી વિપરીત, કેટલાક મેનેજરો જોખમ-વિરોધી હોય છે, અને તેઓ એવા વિકલ્પો પસંદ કરે છે કે જેમાં ઓછા જોખમો શામેલ હોય અને પરિચિતતા અને નિશ્ચિતતા પસંદ કરે. **48**

* જોખમ લેવું એ પરિણામ વિશેની કથિત અનિશ્ચિતતા સાથેની કોઈપણ ઇરાદાપૂર્વક

અથવા અજાગૃતપણે નિયમન કરેલ ક્રિયા તરીકે વ્યાખ્યાયિત કરવામાં આવે છે. તેમજ કોઈની અથવા અન્યની શારીરિક, આર્થિક અથવા મનો-સામાજિક સુખાકારી માટે સંભવિત ફાયદા અથવા ખર્ચ.

* જોખમો લેવાથી નવીનતાને મંજૂરી અને પ્રોત્સાહન મળે છે, જે ઉત્પાદન અથવા સેવા માટે મુખ્ય તફાવત હોઈ શકે છે. જે જોખમો નિષ્ફળ જાય છે તે જરૂરી નથી કે ખરાબ હોય. તેઓ કેટલીકવાર ઉદ્યોગસાહસિકને સૌથી મહત્વપૂર્ણ વ્યવસાય પાઠ શીખવી શકે છે. નિષ્ફળતા ભાવિ કંપનીના વિચારોના વિકાસમાં મદદ કરે છે અને આખરે વિસ્તરણ તરફ દોરી શકે છે.

* ધ્યેય સિદ્ધ કરવા માટે જોખમ લેવા માટે અજાણ્યાના ભયનો સામનો કરવા માટે બહાદુરીની જરૂર છે. અમે પરિણામને ધ્યાનમાં લીધા વિના પ્રક્રિયા દ્વારા વિકાસ કરીએ છીએ અને વધુ મજબૂત અને આત્મવિશ્વાસ ધરાવીએ છીએ. હજુ પણ વધુ સારું. આવી ક્ષમતાઓ વિકસાવવાથી તમને વધુ જોખમો લેવા પ્રોત્સાહિત થાય છે અને ભવિષ્યના ઉદ્દેશ્યો સિદ્ધ કરવાની તમારી તકો વધે છે.

* સંસ્થાની મૂડી અને નફા માટેના જોખમોને શોધવા, મૂલ્યાંકન કરવા અને તેનું સંચાલન કરવાની પ્રક્રિયાને જોખમ વ્યવસ્થાપન તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

* જોખમની ઓળખ: પ્રોજેક્ટની સફળતા માટે સંભવિત જોખમોને ઓળખે છે.

- જોખમની સંભાવનાની ગણતરી કરવી, તેને સમજવું અને કંપનીના લક્ષ્યો પર તેની અસર એ બધું જોખમ વિશ્લેષણનો એક ભાગ છે.
- જોખમ મૂલ્યાંકન અને મૂલ્યાંકન: નક્કી કરો કે જોખમ સ્વીકાર્ય છે કે કેમ અને કંપનીની જોખમની ભૂખ પૂરી થાય છે કે કેમ.
- ઓળખવામાં આવેલ જોખમોને ઘટાડવા માટે વ્યૂહરચના વિકસાવો.
- જોખમ મોનીટરીંગ: નવા અને હાલના જોખમો પર હંમેશા નજર રાખો.

* જોખમ વ્યવસ્થાપન માટેની વ્યૂહરચના

જોખમ ટાળવું: જોખમ ટાળવાની વ્યૂહરચનાનો ધ્યેય આપત્તિજનક આપત્તિના ખર્ચાળ અને વિક્ષેપકારક પરિણામોને રોકવા માટે શક્ય તેટલા જોખમોને દૂર કરવાનો છે.

જોખમ ઘટાડવું: એકંદર પ્રોજેક્ટ પ્લાન અથવા વ્યવસાય પ્રક્રિયાના ચોક્કસ ઘટકોમાં ફેરફાર કરીને અથવા તેનો અવકાશ ઘટાડીને, તમે કંપનીની કામગીરી પર અમુક જોખમોની અસરને ઘટાડી શકો છો.

જોખમની વહેંચણી: જોખમના પરિણામો પ્રોજેક્ટ સહભાગીઓ અથવા કોર્પોરેટ વિભાગો તેમજ વિક્રેતા અથવા વ્યવસાય ભાગીદાર જેવા તૃતીય પક્ષમાં વહેંચાયેલા અથવા વહેંચાયેલા હોય છે.

જોખમ જાળવી રાખવું: જ્યારે પ્રોજેક્ટનો અપેક્ષિત નફો તેના સંભવિત જોખમના ખર્ચ કરતાં વધી જાય છે, ત્યારે જોખમ જાળવી રાખવા અને કોઈપણ સંભવિત પરિણામોનો સામનો કરવાનો નિર્ણય લેવામાં આવે છે.

* સામાન્ય રીતે, ઉદ્યોગસાહસિકો પોતાને તેમના હરીફોથી અલગ પાડવા માટે જોખમ લે છે. આજના સ્પર્ધાત્મક કોર્પોરેટ વાતાવરણમાં, જેઓ જોખમ લેવા માટે તૈયાર છે તેઓને લીડર તરીકે સ્થાન આપવામાં આવે છે, જ્યારે અન્ય લોકો પાછળ રહી જાય છે.

* જોખમ લેનારાઓને ત્રણ કેટેગરીમાં વિભાજિત કરી શકાય છે: **1.** આક્રમક જોખમ લેનાર કોઈપણ વ્યાપારી જોખમો સ્વીકારવામાં ડરતો નથી. **2.** મધ્યમ જોખમ લેનાર તકો લેવાની વાત આવે ત્યારે વધુ સાવધ રહે છે. **3.** રૂઢિચુસ્ત જોખમ લેનાર કોઈપણ પ્રકારનું જોખમ લેવાથી સાવચેત રહે છે.

* તકો લેવાથી આશ્ચર્યની સંભાવના દૂર થાય છે, "શું જો?" ભવિષ્યમાં. જો તમે નિષ્ફળ થશો તો પણ તમને વધુ અનુભવ અને માહિતી મળશે, જે અન્ય ક્ષેત્રોમાં વધુ સફળતા તરફ દોરી શકે છે.

જોખમોને મર્યાદિત કરવું અને મહત્તમ સુરક્ષા એ ધ્યેય છે. વ્યક્તિએ સ્વીકાર્ય જોખમ અને હાનિકારક જોખમ વચ્ચે તફાવત કરવો જોઈએ. ભાવનાત્મક અને નાણાકીય નુકસાન અટકાવવા માટે મોખરે રહેવું જોઈએ.

વ્યવસ્થાપન

નેતૃત્વ કરવાનો અર્થ શું છે? વ્યવસાયમાં નેતૃત્વ એ કંપનીના મેનેજમેન્ટની ક્ષમતા છે જે કર્મચારીઓને તેઓ જે સક્ષમ છે તે ઉચ્ચતમ સ્તરે પ્રદર્શન કરવા, સ્પર્ધામાં આગળ વધવા, મહત્વાકાંક્ષી ઉદ્દેશ્યો સ્થાપિત કરવા અને સિદ્ધ કરવા, જ્યારે જરૂરી હોય ત્યારે ઝડપથી અને નિર્ણાયક રીતે આગળ વધવા, અને તેના માટે બાર સેટ કરવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે. અનુસરવા માટે અન્ય.49

* તમે જે વાતાવરણમાં તમારી પેઢીનું સંચાલન કરવાનું પસંદ કરો છો તેને ધ્યાનમાં લીધા વિના, ઉદ્યોગસાહસિક વ્યવસ્થાપન તમારી સફળતા માટે એકદમ જરૂરી ઘટક બનશે. પ્રતિભાનું સંવર્ધન, નવીન ચીજવસ્તુઓ અને સેવાઓનો પ્રારંભ, સંસ્થાકીય અસરકારકતામાં વધારો અને વધુ બજાર હિસ્સાનું સંપાદન એ એવા કેટલાક લાભો છે જે નેતૃત્વ વિકાસમાં રોકાણ કરવાથી પ્રાપ્ત થઈ શકે છે.

* જ્યારે આપણે નેતૃત્વ કૌશલ્યો પર આધારિત ઉદ્યોગસાહસિક સંચાલન વિશે વાત કરીએ છીએ ત્યારે આર્થિક અને સામાજિક મૂલ્યના વિકાસ માટે સમસ્યાઓને તકોમાં રૂપાંતરિત કરવા માટે કંપનીઓને દબાણ કરતી માનસિકતાનો અર્થ એ થાય છે.

* ઉદ્યોગસાહસિકતામાં વિશ્વાસ ધરાવતી અને ઉદ્યોગસાહસિકતાને ટેકો આપતી વ્યક્તિ દ્વારા અન્ય લોકો પર ઈરાદાપૂર્વક પ્રભાવ પાડીને જૂથ અથવા સંસ્થાની અંદરની ક્રિયાઓ અને જોડાણોનું નિર્દેશન અને સમર્થન કરવાની તકનીકને ઉદ્યોગસાહસિક નેતૃત્વ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે. આ શબ્દનો ઉપયોગ જૂથ અથવા સંસ્થાના સંદર્ભમાં થાય છે અને તે ઉદ્યોગસાહસિક નેતૃત્વના ખ્યાલનો સંદર્ભ આપે છે. વ્યક્તિની નવીનતા કરવાની ઈચ્છા એ આશ્રિત ચલ છે જે સૌથી આવશ્યક તરીકે બીજા સ્થાને છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક પ્રયાસોમાં નેતૃત્વ અને સંચાલન એક લાક્ષણિકતા દ્વારા ઉદાહરણ

તરીકે આપવામાં આવતું નથી, પરંતુ વ્યક્તિઓ દ્વારા કબજામાં રહેલા વિશિષ્ટ લક્ષણોના સંગ્રહ દ્વારા. આ ક્ષમતાઓમાં આગળની યોજના કરવાની ક્ષમતા, સંભવિત પરિણામોની કલ્પના કરવાની, અનુકૂળનક્ષમતા જાળવી રાખવાની, વ્યૂહાત્મક રીતે વિચારવાની અને અન્ય લોકો સાથે મળીને એવા ફેરફારોને અમલમાં મૂકવાની ક્ષમતાનો સમાવેશ થાય છે જે લાંબા ગાળા માટે સંસ્થાની સતત સધ્ધરતાને સુનિશ્ચિત કરશે. એકસાથે કોઈની ટીમ સાથે નજીકથી કામ કરતી વખતે નેતૃત્વની સ્થિતિ જાળવી રાખવી એ એક પડકારજનક સંતુલન કાર્ય હોઈ શકે છે, પરંતુ ઉત્તમ બિઝનેસ લીડર્સ તેમની કંપનીઓ અને તેમના કર્મચારીઓ બંનેની ઊંડી કાળજી રાખે છે. આ ચિંતા એ હકીકતમાં દર્શાવવામાં આવી છે કે તેઓ આ બંને જૂથોને લઈને ચિંતિત છે.

* ઉદ્યોગસાહસિક નેતા કામ પર સકારાત્મક વાતાવરણ કેળવવા, તકો શોધવા અને જપ્ત કરવાની પ્રક્રિયાનું આયોજન કરવા અને મૂળ વિચારોની પેઢીમાં સક્રિયપણે યોગદાન આપવા માટે જવાબદાર છે.

* દરેક ઉદ્યોગસાહસિકે એ હકીકત સ્વીકારવી પડશે કે તેઓ જે કરે છે તે બધું જ સફળ થશે નહીં, અને તંદુરસ્ત રીતે આંચકોનો સામનો કેવી રીતે કરવો તે શીખવું એ સિદ્ધિઓની પ્રશંસા કરવા જેટલું જ મહત્વપૂર્ણ છે. આ ખાસ કરીને સાચું છે જ્યારે નિષ્ફળતાના મૂળ કારણો નક્કી કરવા અને ભવિષ્યમાં સમાન ભૂલો ન થાય તેની ખાતરી કરવા માટે આવે છે.

* એક જ, સીધા વિચારમાં નેતૃત્વનો સારાંશ આપવો શક્ય છે, જે અન્ય લોકો માટે અનુસરવા માટે સકારાત્મક ઉદાહરણ તરીકે સેવા આપવા માટે ફાયદાકારક છે. આ એક આવશ્યક વિચાર છે, ખાસ કરીને આ મુશ્કેલ આર્થિક સમયમાં, જ્યારે વ્યવસાયોને મુશ્કેલી આવી રહી છે અને કામદારો તેમની નોકરીઓ અને તેમના આગામી પગાર ચેકમાં તેમને કેટલી રકમ ચૂકવવામાં આવશે તે અંગે ચિંતિત છે. જ્યારે નોંધપાત્ર પ્રમાણમાં અણધારીતા હોય છે અને ભવિષ્યમાં શું છે તે જાણવાની કોઈ રીત ન હોય, ત્યારે કર્મચારીઓને વિશ્વાસ હોવો જરૂરી છે કે ટોચના મેનેજમેન્ટના હિત ઉપરાંત, તેમના હિતોને સ્વીકારવામાં આવશે અને તેનું રક્ષણ કરવામાં આવશે.

* લીડરશીપ અને મેનેજમેન્ટ એ બે અલગ-અલગ પરંતુ સ્તુત્ય વિચારો છે જેનો એકબીજા સાથે અદલાબદલી ઉપયોગ થતો હોવા છતાં એકબીજા સાથે મૂંઝવણમાં ન

આવવા જોઈએ. નિયંત્રણ એ એક કૌશલ્ય છે જે સંચાલકીય હોદ્દા પર હોવું જરૂરી છે.

મુશ્કેલ સમયમાં, લોકો ઉકેલનો ભાગ બનવા માંગે છે અને જો તેઓ માને છે કે બલિદાન સંસ્થાના ટોચ પરથી આવી રહ્યું છે તો બલિદાન આપવા તૈયાર છે.

સ્વ-સ્પર્ધા

તે શા માટે છે કે કેટલાક ઉદ્યોગસાહસિકો કે જેમની પાસે અગાઉની સિદ્ધિઓ છે તેઓ તેમની મૂડીને વારંવાર જોખમમાં મૂકે છે? તેઓ નિવૃત્ત કેમ નથી થતા? એક શક્યતા એ છે કે આ સાહસિકો વિશ્વમાં અથવા આપેલ પ્રદેશ અથવા જગ્યામાં શ્રેષ્ઠ બનવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યા છે. બીજી શક્યતા એ છે કે તેઓ તેમના પહેલાના લોકો કરતાં વધુ સારા બનવાનો પ્રયત્ન કરી રહ્યા છે. સ્વ-સ્પર્ધા એ છે જ્યાં વ્યક્તિઓ પોતાને સુધારવાની ઇચ્છા વિકસાવે છે, અથવા તેના બદલે, તેમના ભૂતપૂર્વ સ્વ. ઉદ્યોગસાહસિકતાને એવી વર્તણૂક તરીકે જોઈ શકાય છે જેનો ઉપયોગ વ્યક્તિઓ પોતાને વધુ સારી બનાવવા માટે કરે છે. આ વિચાર એ પણ ધારે છે કે વ્યક્તિઓ તેમની વ્યક્તિગત શ્રેષ્ઠતાનો ટ્રેક રાખે છે અને તેમની પાસે તેમની ભૂતપૂર્વ શ્રેષ્ઠ સાથે સરખામણી કરવાની ક્ષમતા હોય છે.**50**

* તમારા મૂલ્યો અને માપદંડો પસંદ કરવાનો વિકલ્પ એ પોતાની સામે સ્પર્ધા કરવાનું સૌથી મહત્વપૂર્ણ પાસું છે. કોઈ પણ સંજોગોમાં, જ્યારે તમે તમારી સાથે સ્પર્ધા કરો છો, ત્યારે તમે અન્ય લોકોની સ્પર્ધા અને મૂલ્યો દ્વારા લલચાશો નહીં. આગળ વધો, પરંતુ ફક્ત મહત્વપૂર્ણ પરિબલોના આધારે જ તમારી જાતને નક્કી કરો.

સ્વ-સ્પર્ધાની તંદુરસ્ત ભાવનાનો માર્ગ

1. તમારા માટે મોટા, ઉત્તેજક લક્ષ્યો બનાવો. **SMART** ધ્યેયો, જે ચોક્કસ, માપી શકાય તેવા, પ્રાપ્ત કરી શકાય તેવા, સંબંધિત અને સમયસર છે, તે ખંજવાળના સ્ત્રોત ન હોવા જોઈએ.
2. તમારા મૂલ્યો સ્થાપિત કરો. સ્વ-લેખન એ ખ્યાલ છે કે તમે તમારા સિદ્ધાંતોના આધારે નિર્ણયો લઈ શકો છો.
3. વૃદ્ધિની માનસિકતા અપનાવો.

* સ્પર્ધાત્મક બનવું તમને અગાઉની સફળતાઓથી સંતુષ્ટ અથવા સંતુષ્ટ થવાથી રોકે છે. સુધારણા ચાલુ રાખવા માટે પ્રેરિત રહીને અમે અમારી સિદ્ધિઓથી આનંદ અનુભવી શકીએ છીએ. જો આપણે ભૂતકાળની નિષ્ફળતાનો પ્રેરણા તરીકે ઉપયોગ કરી શકીએ તો આગળ વધવું સરળ છે. સ્પષ્ટતા પેદા થશે.

* જે અગત્યનું છે તે પ્રક્રિયા છે, સાથે સાથે તમે અન્યને બદલે તમારી જાતને શું પ્રદર્શિત કરો છો. તે ફાયદાકારક પણ છે કારણ કે તે તમને સફળતા માટે શું જરૂરી છે તે ફરીથી વ્યાખ્યાયિત કરવામાં મદદ કરે છે: તે નવી કુશળતા પ્રાપ્ત કરવાનું અને તમારી જાતને સતત વિકસિત કરવાનું પ્રતીક બની જાય છે. તે પરિપૂર્ણ હોવાથી તેના વિશે બડાઈ મારવાની જરૂર નથી.

* નિયમિતપણે અન્ય લોકો સાથે સ્પર્ધા કરીને, તમે તમારી જાતને સતત અન્ય લોકો સાથે, ખાસ કરીને જેઓ તમારા કરતાં વધુ સારા છે તેમની સાથે તમારી સરખામણી કરવા માટે તમારી જાતને તાલીમ આપો છો. પરિણામે, તમને લાગે છે કે તમે ક્યારેય પૂરતા સારા નથી, જે તમારા જીવનના તમામ ઉત્સાહને દૂર કરે છે. તદ્દપરાંત, પોતાની જાતને બીજાઓ સાથે સરખાવવાથી તમારી પાસે જે છે તેની કદર કરવી મુશ્કેલ બને છે.

* પોતાની સામે સ્પર્ધામાં, તમે અન્ય લોકોના પ્રદર્શન મેટ્રિક્સને અવગણો છો. જ્યારે કેટલાકને લાગે છે કે તમે પાગલ છો અથવા તમારો સમય બગાડો છો, તે તમારા માટે કોઈ વાંધો નથી કારણ કે અન્ય લોકો તમારા વિશે શું વિચારે છે તેનાથી તમે બંધાયેલા નથી. તેમને જવાબ આપવાની જરૂર નથી.

* અત્યારે તમારી સરખામણી તમારા મિત્ર, સહકર્મી, પાડોશી અથવા જીવનસાથી સાથે કરવાનું બંધ કરો. તમારી જાતને અન્ય લોકો સાથે સરખાવવી એ એકાગ્રતા ગુમાવવાનો સૌથી ઝડપી રસ્તો છે અને તમે જે કરવાનો પ્રયાસ કરી રહ્યાં છો તેમાંથી બહાર નીકળો. તમારા હેતુઓ પર લેસર-કેન્દ્રિત બનવું અને તમારા માટે સફળતાનો અર્થ શું છે, એક માનવ તરીકે, તમે તમારા માટે તેમજ વિશ્વ માટે કરી શકો તે શ્રેષ્ઠ વસ્તુ છે.

* અન્યો સામે સ્પર્ધા કરતી વખતે, તમે તમારી જાતને હંમેશા અન્ય લોકો સાથે, ખાસ

કરીને જેઓ તમારા કરતા સારા છે તેમની સાથે તમારી સરખામણી કરવા માટે તમારી જાતને શિક્ષિત કરો છો. પરિણામે, તમને લાગે છે કે તમે ક્યારેય પૂરતા સારા નથી, જે તમારા બધા આનંદને છીનવી લે છે.

તમારી પાસે તે બધું નથી, અને જો તમે કરો છો, તો તે તમને દુઃખી બનાવશે. ભલે તમે તમારા ઉદ્દેશ્યોને પ્રાપ્ત ન કરી શકો, પરંતુ તેમને સિદ્ધ કરવાનો પ્રયાસ તમને ખુશ કરે છે.

ગ્રાહક ઓરિએન્ટેશન

ગ્રાહક અભિગમ એ એક વ્યવસાયિક અભિગમ છે જેમાં કંપની ગ્રાહક માટે પ્રથમ ઉકેલ લાવે છે. તે બધા ગ્રાહકોને તેમના ધ્યેયો પૂરા કરવામાં મદદ કરવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા વિશે છે. આવશ્યકપણે, ગ્રાહકની જરૂરિયાતો અને ઇચ્છાઓને વ્યવસાયની જરૂરિયાતો પર મૂલ્ય આપવામાં આવ્યું છે. ગ્રાહક સેવા માટે, આનો અર્થ એ છે કે તમારી સપોર્ટ ટીમ ગ્રાહકની જરૂરિયાતોને પહોંચી વળવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.⁵¹

* ગ્રાહકલક્ષી અભિગમ કેવી રીતે અપનાવવો

1. યોગ્ય કર્મચારીઓની ભરતી કરો:

તમે જે લોકોને નિયુક્ત કરો છો તે તમારી ગ્રાહક સેવા ટીમની સફળતા માટે મહત્વપૂર્ણ છે. શીખવી શકાય તેવી ક્ષમતાઓ માટે ભરતી કરવાને બદલે, વલણ અને મિત્રતા માટે કામ કરો. વધુમાં, સહાનુભૂતિ ધરાવતા વ્યક્તિઓને શોધો જેઓ સમસ્યાનું નિરાકરણ કરવામાં સક્ષમ હોય. ગ્રાહક સંભાળ ટીમ માટે યોગ્ય વ્યક્તિઓ શોધવી તે બનાવી શકે છે અથવા તેનો નાશ કરી શકે છે.

2. તમારા કર્મચારીઓની પ્રશંસા કરો:

ગ્રાહક સેવા એ વારંવાર ઉપકાર વિનાનું કામ છે. જો કે, આ કેસ ન હોવો જોઈએ. તમારા કર્મચારીઓ સાથે સારી રીતે વર્તવાના મહત્વને ક્યારેય અવગણશો નહીં. જો તેઓ તેમના કામકાજનો આનંદ માણે છે, તો તે તેમના માટે ગ્રાહકો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત

કરવાનું સરળ બનાવે છે.

૩. ઉત્કૃષ્ટ તાલીમ પ્રદાન કરો:

તમારું સમગ્ર કાર્યબળ ગ્રાહક-પ્રથમ માનસિકતામાં પ્રશિક્ષિત હોવું જોઈએ. ગ્રાહક સેવા તાલીમમાં ઉત્પાદન જ્ઞાન, મુશ્કેલીનિવારણ અને ગ્રાહક સંભાળ પર ભાર મૂકવો જોઈએ.

૪. એક સારું ઉદાહરણ સેટ કરો:

સમગ્ર નેતૃત્વ અને મેનેજમેન્ટ ટીમે પૂરા દિલથી ગ્રાહક-કેન્દ્રિત વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ. જો તેઓ આમ નહીં કરે, તો તમારી ટીમમાં આ અભિગમને અમલમાં મૂકવા માટે જરૂરી આત્મવિશ્વાસનો અભાવ હશે. દાખલા તરીકે, તમે ગ્રાહકની સમસ્યાને ઉકેલવા માટે સ્ટાફને દંડ કરી શકતા નથી. આનો અર્થ એ છે કે તમારી કોર્પોરેટ સંસ્કૃતિએ તમારા જણાવેલ આદર્શોને પ્રતિબિંબિત કરવું આવશ્યક છે. ઉદાહરણ તરીકે, ઉત્પાદન ભલામણો પ્રદાન કરવા માટે સહાયક કર્મચારીઓને દંડ ન થવો જોઈએ.

૫. ગ્રાહકને ઓળખો:

તમારા ગ્રાહકને સમજવું મહત્વપૂર્ણ છે. ગ્રાહક સેવા માટે, અસંતુષ્ટ ગ્રાહકો સાથે સહાનુભૂતિનો સમાવેશ થાય છે. તેમના પર ધ્યાન આપો. તમારા ગ્રાહક સર્પોર્ટ ફૂએ તમારા ગ્રાહકોની માંગને સંપૂર્ણપણે સમજવી જોઈએ.

૬. તમારી પ્રક્રિયાને પુનરાવર્તિત કરવાનું ચાલુ રાખો:

ધ્યાનમાં રાખો કે તમારા ગ્રાહકોની જરૂરિયાતો સતત બદલાતી રહે છે અને સમય દરમિયાન વિકસતી રહે છે. તમારો વ્યવસાય વિકસિત થવો જોઈએ અને તેમની સાથે લોકસ્ટેપમાં બદલાવ લાવવો જોઈએ. ગ્રાહક-કેન્દ્રિત અભિગમ સાથે, તમારી પેઢી હંમેશા વિકસતી ક્લાયન્ટની જરૂરિયાતોની અપેક્ષા અને સમાવવા પર કેન્દ્રિત હોવી જોઈએ.

૭. તમારા કર્મચારીઓને સશક્ત કરો:

તમારી ગ્રાહક સેવા ટીમને મોટાભાગની ક્લાયન્ટ સમસ્યાઓના નિરાકરણ માટે સશક્ત હોવું જોઈએ. વધુમાં, તમારા સર્પોર્ટ કર્મચારીઓ પાસે મેનેજમેન્ટ ફેરફારો સૂચવવાનો અધિકાર હોવો જોઈએ જે ગ્રાહકોને લાંબા ગાળે લાભ કરશે.

8. પ્રતિસાદ માંગો:

કારણ કે ગ્રાહકની જરૂરિયાતો સતત બદલાતી રહે છે, તમારે તમારા ગ્રાહકો સાથે તેમની જરૂરિયાતો અને ઇચ્છાઓ વિશે વાતચીત કરવાની જરૂર પડશે. ગ્રાહક સપોર્ટ આવું કરવા માટે અનન્ય રીતે લાયક છે. તમારા ગ્રાહક સંભાળ કર્મચારીઓને તે મુદ્દાઓથી વાકેફ હશે જેના કારણે ગ્રાહકો ફરિયાદ કરી રહ્યા છે અને તેમાં કયા સુધારાઓ કરી શકાય છે.

તમારે તમારી વિચારધારાને વળગી રહેવું જોઈએ, તેને શીખવવું જોઈએ અને તેનું પાલન કરવું જોઈએ. ગ્રાહક-કેન્દ્રિત અભિગમ માત્ર ત્યારે જ અસરકારક છે જો તમે વાત પર આગળ વધો. ગ્રાહક સેવામાં, તમે ગ્રાહકની ફરિયાદોનો તાત્કાલિક અને વ્યવસાયિક રીતે જવાબ આપીને ગ્રાહકલક્ષી વલણ દર્શાવી શકો છો. તમે ગ્રાહકોને મદદ કરી શકો છો અને તેમની સમસ્યાઓનું નિરાકરણ કરી શકો છો, પછી ભલે તે તમારા વ્યવસાય માટે સીધો લાભદાયક ન હોય.

નેટવર્કની ક્ષમતા

બિઝનેસ નેટવર્કિંગ એ માહિતીની આપલે કરવા, નવા વ્યવસાયિક સંપર્કો બનાવવા અને મદદરૂપ સંબંધો બનાવવા માટે અન્ય લોકોને મળવાની પ્રક્રિયા છે. જ્યારે તમે નવી નોકરી શોધી રહ્યા હોવ, તમારી કુશળતા વિકસાવવા અથવા તમારા ઉદ્યોગ જ્ઞાનને વધારવા માટે આ સંબંધો ઉપયોગી છે. તમે એવી કોઈ વ્યક્તિ સાથે કનેક્ટ થઈ શકો છો કે જે તમને રસ હોય તે જ ક્ષેત્ર અથવા કંપનીમાં કામ કરે છે અથવા જે તમને ભવિષ્યમાં સંદર્ભ અથવા ક્લાયંટ પ્રદાન કરી શકે છે. વ્યવસાયિક રીતે નેટવર્ક કેવી રીતે કરવું તે જાણવું તમારા માટે મૂલ્યવાન જોડાણો બનાવવાનું સરળ અને ઝડપી બનાવશે. **52**

* માહિતી અને સેવાઓ શેર કરવા માટે સામાન્ય રુચિ ધરાવતા વ્યક્તિઓ અને જૂથોનું નેટવર્ક બનાવવું એ તમામ સફળ ઉદ્યોગસાહસિકોની આવશ્યક ગુણવત્તા છે. લોકો સૌથી મહત્વપૂર્ણ સંપત્તિ છે કારણ કે કોઈના વ્યવસાય સાથે જોડાયેલા લોકો સાથેના સંબંધોની શ્રેષ્ઠ ગુણવત્તા વિના કોઈ પ્રગતિ થઈ શકતી નથી. યોગ્ય સહાયક પ્રણાલી

વિના, વ્યક્તિ વ્યવસાયમાં સફળ થઈ શકતો નથી, પછી ભલેને તેની પાસે કેટલું જ્ઞાન અને કુશળતા હોય.

* નવી તકો શોધવી, પ્રેરિત રહેવું, કોઈના વિચારોને પ્રોત્સાહન આપવું અને શ્રેષ્ઠ પ્રતિસાદ મેળવવો નેટવર્કિંગ દ્વારા શક્ય છે. નેટવર્કિંગ વ્યક્તિને ભાગીદારો શોધવા, સંભવિત ગ્રાહકો સાથે જોડાવા, રોકાણકારો સાથે સંબંધો સ્થાપિત કરવા અને એકંદર સમુદાય સમર્થન બનાવવાની મંજૂરી આપે છે.

* કોઈ નવી વ્યક્તિ સાથે મુલાકાત

- જ્યારે તમે કોઈ નવી વ્યક્તિને મળો, ત્યારે વિનંતી કરશો નહીં કે તેઓ તમારા માટે સેવા કરે. જો તમે તેમને મદદ કરી શકો, તો તમારી સેવાઓ પ્રદાન કરો.
- કોઈ નવી વ્યક્તિને મળ્યા પછી, તમારી વાતચીત સંક્ષિપ્ત અને મુદ્દા પર રાખો. તેમની સાથે વધારે પડતું “હેન્ડઆઉટ” ન કરો અથવા તેમને આજુબાજુ અનુસરશો નહીં. આવી વર્તણૂક નકારાત્મક છાપ અને બળતરા પણ બનાવી શકે છે.
- ઘણી બધી અંગત પૂછપરછ કરવાનું અથવા ઘણા બધા જોક્સ કરવાનું ટાળો. વ્યાવસાયિક વર્તન જાળવો અને સંબંધ વિકસાવવા માટે પરવાનગી આપો.
- અપમાનજનક ભાષાનો ઉપયોગ કરવાનું ટાળો (એટલે કે, સમસ્યાઓ). હકારાત્મક ભાષાનો ઉપયોગ કરવો જોઈએ (એટલે કે, પડકારો).
- જો કોઈ તમારી એકાગ્રતામાં ખલેલ પહોંચાડે તો તેની અવગણના ન કરો. તેમની સાથે આંખનો સંપર્ક પુનઃસ્થાપિત કરો અને તેમને તમારી વાતચીતમાં સામેલ કરો.
- ઉઠો નહીં અને વાક્યની વચ્ચે વાતચીત છોડી દો. તેમના સમય માટે તેમનો આભાર અને કૃપા કરીને તમારી જાતને માફ કરો.
- બોડી લેંગ્વેજ, જ્યારે યોગ્ય રીતે વપરાય છે, ત્યારે તમને વધુ સફળતા પ્રાપ્ત કરવામાં મદદ મળી શકે છે. તે તમને હકારાત્મક વ્યવસાયિક સંબંધો વિકસાવવામાં, તમને જાણ કરનારાઓને પ્રભાવિત કરવામાં અને પ્રોત્સાહિત કરવામાં, ઉત્પાદકતા

વધારવા, ટીમના સભ્યો સાથે બંધન અને તમારા વિચારોને વધુ સારી રીતે રજૂ કરવામાં મદદ કરી શકે છે.

- તમે શું કહો છો તે નથી, પરંતુ તમે તેને કેવી રીતે કહો છો, તે તમારા અવાજનો સ્વર નક્કી કરે છે. આમાં ફક્ત તમે પસંદ કરેલા શબ્દો જ નહીં, પણ તેમની પ્લેસમેન્ટ, લય અને ટેમ્પો પણ શામેલ છે. વ્યાપાર અને માર્કેટિંગની દુનિયામાં, 'વોઈસનો સ્વર' વાક્ય લેખિત - બોલવાના બદલે - શબ્દોનો સંદર્ભ આપે છે, જે થોડો ભ્રામક છે.

* જો કે મજબૂત આંખનો સંપર્ક જાળવી રાખવો એ કાર્યક્ષમ સંદેશાવ્યવહાર માટે એક મહત્વપૂર્ણ કૌશલ્ય છે. મોટા ભાગના લોકો કાર્યસ્થળમાં અને તેનાથી આગળ તફાવત લાવવાની તેની શક્તિને ઓછો અંદાજ આપે છે. તમે જેની સાથે વાત કરી રહ્યાં છો તેની સાથે આંખનો સંપર્ક જાળવવો એ બતાવે છે કે તમને તેમનામાં રસ છે અને તમે ધ્યાન આપી રહ્યાં છો.

* સારી ગુણવત્તાવાળી અન્ય લોકોનું સાંભળવું એ એક કૌશલ્ય છે જે ઇરાદાપૂર્વકની પ્રેક્ટિસ સાથે વિકસાવી શકાય છે. જ્યારે તમે બીજાને સાંભળો છો, ત્યારે જે વ્યક્તિ વાત કરી રહી છે તેના માટે સ્વાભાવિક આદર છે. આ આદર આખરે પરસ્પર બની જાય છે અને પરસ્પર સમજણ પર આધારિત સારા સંબંધો બનાવવા માટે સેવા આપે છે. ઘણા ગેરસંચાર ટાળી શકાય છે અને અન્યને આદર સાથે સાંભળવાથી વધુ સારા નેટવર્કિંગ પરિણામો.

* ઈન્ટીમેટ સ્પેસ, પર્સનલ સ્પેસ, સોશિયલ સ્પેસ અને પબ્લિક સ્પેસ વચ્ચેના તફાવતથી વાકેફ રહો. અન્ય લોકો સાથે નેટવર્કિંગ કરતી વખતે, ઘનિષ્ઠ જગ્યા ટાળવાનો પ્રયાસ કરો અને વ્યક્તિગત જગ્યામાં રહેવાનો પ્રયાસ કરો.

* શારીરિક ભાષા મૌખિક ભાષા કરતાં વધુ "બોલે છે". સાચા ઇરાદા સાથે અસરકારક મૌખિક ભાષાનો ઉપયોગ "શરીર ભાષા" ને કુદરતી રીતે આવા ઇરાદાઓને પ્રગટ કરવાની મંજૂરી આપે છે. નેટવર્કિંગ કરતી વખતે, સામાન્ય ગ્રાઉન્ડ શોધવાનો પ્રયાસ કરો અને વ્યક્તિની બોડી લેંગ્વેજ કુદરતી રીતે આ સામાન્ય જમીન સાથે પડઘો પાડશે.

* હંમેશા સારી ગુણવત્તાવાળા બિઝનેસ કાર્ડ રાખો અને પ્રેક્ટિસ કરેલ પીચ તૈયાર

રાખો. કોઈને ખબર નથી હોતી કે કોઈની સાથે માત્ર એક વાતચીત ક્યાં લઈ જશે.

નેટવર્કિંગ એ વ્યવસાયના વિકાસનો પાયો છે. તમે કરો છો તે નાનામાં નાના સંપર્કને પણ અવગણશો નહીં, કારણ કે તે અસાધારણ સફળતાની ચાવી હોઈ શકે છે.

આશાવાદ

ઉદ્યમીઓ એક યોજના સાથે સપના જોનારા હોય છે: તેઓ પરિસ્થિતિની સકારાત્મક બાજુ જુએ છે અને હંમેશા આગળ વધે છે. આશાવાદ સર્જનાત્મકતાને ટેકો આપે છે. તેથી તે વ્યવસાયિક નેતાઓને તેમના ઉત્પાદનો અથવા સેવાઓ માટે નવા વિચારો શોધવામાં મદદ કરે છે અને તેમની સફળતાની તકો વધારે છે. તમારો આશાવાદ વિકસાવવા માટે, તમે પડકારોને વિકાસની તકો તરીકે ગણી શકો છો, જે તમને અટકાવી શકે તેવી સમસ્યાઓને બદલે. અંતિમ ધ્યેયને ધ્યાનમાં રાખો, અને ભૂતકાળના મુદ્દાઓ પર ધ્યાન ન આપો. **53**

આશાવાદીઓને લાગે છે કે પ્રતિકૂળતાનો સામનો કરીને પણ, તેઓ તેમની ક્રિયાઓના માર્ગને અસર કરી શકશે, તેથી તેઓ જે કરે છે અને ભવિષ્ય વિશે તેઓ હકારાત્મક વલણ અને મંતવ્યો ધરાવે છે.

* આશાવાદ આંચકો પછી પાછા ઉછાળવાનું સરળ બનાવે છે.

* મજબૂતતા આશાવાદી સાહસિકોમાં પરિણમે છે. ભાવનાત્મક સ્થિતિસ્થાપકતા આંચકોને નિયંત્રિત કરવામાં વધુ સમજ અને આંતરિક શક્તિ લાવે છે. જ્યારે કોઈ વ્યક્તિ નિષ્ફળ જાય છે, ત્યારે એકંદર પરિસ્થિતિ વિશે ઘણા પુનરાવર્તિત વિચારો આવે છે અને ઘણી વખત, અફસોસ અને સ્વ-દોષની ભાવના હોય છે. આશાવાદીઓ તેમની ભૂલોમાંથી શીખે છે અને તેમના વ્યવસાય અને વ્યક્તિગત જીવનમાં આગળના પગલાઓ સાથે આગળ વધવા પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે છે.

* સ્થિતિસ્થાપકતા એ જ્ઞાનાત્મક લક્ષણ છે. સકારાત્મક વિચારસરણી લોકોને વધુ વ્યાપક રીતે વિચારવા માટે પ્રોત્સાહિત કરે છે, જે તેમને વધુ અનુકૂળનશીલ અને

નવા વિચારો માટે ખુલ્લા રહેવા દે છે. તેઓ વધુ ઝડપથી ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા વિચારો તરફ આગળ વધી શકશે. બીજી બાજુ, નિરાશાવાદીઓ સંકુચિત રીતે વિચારવાનું વલણ ધરાવે છે. જ્યારે કેટલીક પરિસ્થિતિઓમાં આ ફાયદાકારક હોઈ શકે છે, તે વ્યવસાયની નિષ્ફળતામાંથી પુનઃપ્રાપ્ત કરવાની તમારી ક્ષમતાને દબાવી દેશે.

* આશાવાદ ચેપી છે. સફળતા (નિષ્ફળતાના ધ્રુવીય વિરુદ્ધ) એ લક્ષ્ય અથવા ઉદ્દેશ્યને હાંસલ કરવા અને પૂર્ણ કરવાનો ઉલ્લેખ કરે છે. સફળ બનવું એ વ્યક્તિની ઇચ્છિત આકાંક્ષાઓ અને ઉદ્દેશ્યોને પ્રાપ્ત કરવા માટે જરૂરી છે. "પૈસા, સમૃદ્ધિ અને/અથવા ખ્યાતિ પ્રાપ્ત કરવી" એ સફળતાની એક વ્યાખ્યા છે.

* આશાવાદ ક્રિયાનું કારણ બને છે. દરરોજ, ઉદ્યોગસાહસિકોને મુશ્કેલ નિર્ણયોનો સામનો કરવો પડે છે. આશાવાદીઓ આવી પરિસ્થિતિઓમાં રાહ જોવા અને સંકોચ કરવાને બદલે કાર્ય કરવામાં અચકાતા નથી. શા માટે તે જોવાનું સરળ છે. આશાવાદીઓ તેમની આગળ ઉજ્જવળ ભવિષ્ય જુએ છે, જે તેઓ હાંસલ કરવા ઈચ્છે છે. ઉદ્યોગસાહસિકો માટે, નિર્ણાયક રીતે કાર્ય કરવાનો અર્થ એ છે કે ક્રિયાની યોજના પસંદ કરવી અને પછી તેનો અમલ કરવો. આના જેવો અભિગમ કંપનીના પ્રયાસને આગળ વધારવા અને ચાલુ રાખવામાં મદદ કરે તેવી શક્યતા છે.

* આશાવાદ સર્જનાત્મક વિચાર અને તાજા વિચારોને પ્રોત્સાહિત કરે છે. આશાવાદી લોકો વધુ સર્જનાત્મક હોય છે. ભવિષ્યની અસ્પષ્ટતાએ આશાવાદીઓને નકારાત્મક પ્રતિબંધોથી બચવા અને સારા પરિણામોની કલ્પના કરવાની મંજૂરી આપી. આ પ્રકારનું ભાવિ આયોજન સાહસિકો માટે ફાયદાકારક છે. સંશોધન દર્શાવે છે કે જેઓ ભવિષ્ય લક્ષી છે (આશાવાદીઓની જેમ) અને જેઓ સારા ભવિષ્યની આબેહૂબ કલ્પના કરે છે (હવેથી દસ વર્ષ પછી દુનિયા કેવી હશે? આ આવી દુનિયામાં શું હશે અને આપણે ત્યાં કેવી રીતે પહોંચી શકીશું તે વિશે કલ્પનાશીલ અટકળોને પ્રોત્સાહિત કરે છે. આ વિચારસરણીનો પ્રકાર નવા ઉત્પાદનો, સેવાઓ અથવા કંપનીના વિચારોના સફળ થવાની શક્યતાઓને વધારે છે.

* વધુ પડતા આત્મવિશ્વાસ અને આશાવાદ વચ્ચે ખૂબ જ નોંધપાત્ર તફાવત છે. અતિશય આત્મવિશ્વાસ ધરાવતા ઉદ્યોગસાહસિક પરિણામો-કેન્દ્રિત અભિગમ દ્વારા

યલાવવામાં આવે છે જે ઝડપી અને જોખમી નિર્ણયો તરફ દોરી જાય છે. એક આશાવાદી ઉદ્યોગસાહસિક જોખમ અને ભાવનાત્મક તકલીફને મર્યાદિત કરતી વખતે પ્રક્રિયા-લક્ષી અભિગમ જાળવી રાખે છે.

* જ્ઞાનાત્મક પૂર્વગ્રહો ઉદ્યોગસાહસિક નિર્ણય લેવાની પ્રક્રિયાને દૂષિત કરી શકે છે. વ્યક્તિના પૂર્વગ્રહોની જાગૃતિ વધુ પડતા આત્મવિશ્વાસ અને શ્રેષ્ઠ નિર્ણય લેવાની ક્ષમતામાં ઘટાડો તરફ દોરી જાય છે. આશાવાદી અભિગમ સાથે સંતુલિત થવા માટે મહત્વાકાંક્ષા, મનોબળ, સંકલ્પ અને દ્રઢતા જરૂરી છે. એકબીજા સાથે શ્રેષ્ઠ સંતુલન શોધવા માટે આ બધા ગુણો માટે ધીરજ જરૂરી છે.

તમારો પોતાનો વ્યવસાય શરૂ કરવા માટે ઘણી પ્રેરણા, સખત મહેનત, દ્રઢતા અને ક્રિયાની જરૂર પડે છે. પરંતુ જો તમને લાગતું નથી કે તમે તમારા પ્રયત્નોમાં સફળ થઈ શકો છો તો તમે તે બધું કેવી રીતે કરી શકો?

REFERENCES

- ^{0.1} By Unknown author - http://www.la.mercedes-benz.com/content/media_library/hq/hq_mpc_reference_site/passenger_cars_ng/world/history/mercedes_jellinek/mercedes_jellinek_03_715x330_09-2012_jpg.object-Single-MEDIA.tmp/mercedes_jellinek_03_715x330_09-2012.jpghttp://www.la.mercedes-benz.com/content/latina/mpc/mpc_latina_website/en/home_mpc/passengercars/home/world/mythos/news/mercedes_jellinek.html, Public Domain, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=1956697>
- ¹ <https://courses.lumenlearning.com/wmintrobusiness/chapter/reading-why-become-an-entrepreneur/>
- ² <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/2-3-entrepreneurial-pathways>
- ³ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ⁴ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>. (& Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919).“Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- ⁵ Ingram, Richard (2015). Ten basic responsibilities of nonprofit boards (third ed.). Washington D.C.: BoardSource. p. 42. ISBN 978-1-58686-148-3. (& Rumelt, Richard P. (2011). Good Strategy / Bad Strategy. Crown Business. ISBN 978-0-307-88623-1.
- ⁶ Information Technology & Innovation Foundation. “Promoting diversity in entrepreneurship.” 2018. <https://itif.org/events/2018/03/07/promoting-diversity-entrepreneurship>
- <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/2-4-frameworks-to-inform-your-entrepreneurial-path>
- Emma Hinchliffe. “Funding for Female Founders Stalled at 2.2% of VC Dollars in 2018. Fortune. January 28, 2019. <https://fortune.com/2019/01/28/funding-female-founders-2018/>
- Jason Rittenberg. “Startup Act Reintroduced Innovation Support.” State Science & Technology Institute (SSTI). January 31, 2019. <https://ssti.org/blog/startup-act-reintroduced-would-expand-federal-innovation-support>
- Ewing Marion Kauffman Foundation. Access to Capital for Entrepreneurs: Removing Barriers. April 2019. https://www.kauffman.org/-/media/kauffman_org/entrepreneurship-landing-page/capital-access/capitalreport_042519.pdf
- ⁷ “Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- “Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote ‘An Economy That Serves All Americans.’” Business Roundtable. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>
- ⁸ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>
- Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919). “Leadership in Action.” Business Roundtable. <https://www.businessroundtable.org/>
- “Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote ‘An Economy That Serves All Americans.’” Business Roundtable. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>
- Nelson Areal and Ana Carvalho. “The World’s Most Ethical Companies: Does the Fame Translate into Gain?” Presented to the European Financial Management Association (EFMA). n.d. https://efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2012-Barcelona/papers/EFMA2012_0401_fullpaper.pdf
- Tyler Durden. “Massive Data Breach at Equifax: As Many As 143 Million Social Security Numbers Hacked.” Zero Hedge. September 7, 2017. <http://www.zerohedge.com/news/2017-09-07/massive-data-breach-equifax->

many-143-million-social-security-numbers-hacked

Stacy Cowley. "Equifax to Pay at Least \$650 Million in Largest-Ever Data Breach Settlement." *New York Times*. July 22, 2019. <https://www.nytimes.com/2019/07/22/business/equifax-settlement.html>

Nikola Tesla. *My Inventions: The Autobiography of Nikola Tesla*. (Austin: Hart Brothers, 1982).

Ira Basen. "Why Transparency Is Not Enough: The Case of Mr. Mike." *Center for Journalism Ethics*. University of Wisconsin–Madison. June 21, 2011. <https://ethics.journalism.wisc.edu/2011/06/21/why-transparency-is-not-enough-the-case-of-mr-mike/>

Food and Drug Administration. Office of Criminal Investigations of the US Department of Justice. www.usdoj.gov/usao/pae

⁹ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/3-1-ethical-and-legal-issues-in-entrepreneurship>

Dodge v. Ford Motor Company, 204 Mich. 459, 170 N.W. 668 (1919).

"Leadership in Action." *Business Roundtable*. <https://www.businessroundtable.org/>

"Business Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote 'An Economy That Serves All Americans.'" *Business Roundtable*. August 19, 2019. <https://www.businessroundtable.org/business-roundtable-redefines-the-purpose-of-a-corporation-to-promote-an-economy-that-serves-all-americans>

Nelson Areal and Ana Carvalho. "The World's Most Ethical Companies: Does the Fame Translate into Gain?" Presented to the European Financial Management Association (EMFA). n.d.

https://efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2012-Barcelona/papers/EFMA2012_0401_fullpaper.pdf

Tyler Durden. "Massive Data Breach at Equifax: As Many As 143 Million Social Security Numbers Hacked."

Zero Hedge. September 7, 2017. <http://www.zerohedge.com/news/2017-09-07/massive-data-breach-equifax-many-143-million-social-security-numbers-hacked>

Stacy Cowley. "Equifax to Pay at Least \$650 Million in Largest-Ever Data Breach Settlement." *New York Times*. July 22, 2019. <https://www.nytimes.com/2019/07/22/business/equifax-settlement.html>

Nikola Tesla. *My Inventions: The Autobiography of Nikola Tesla*. (Austin: Hart Brothers, 1982).

Ira Basen. "Why Transparency Is Not Enough: The Case of Mr. Mike." *Center for Journalism Ethics*.

University of Wisconsin–Madison. June 21, 2011. <https://ethics.journalism.wisc.edu/2011/06/21/why-transparency-is-not-enough-the-case-of-mr-mike/>

Food and Drug Administration. Office of Criminal Investigations of the US Department of Justice. www.usdoj.gov/usao/pae

¹⁰ <https://www.investopedia.com/terms/c/corp-social-responsibility.asp>

¹¹ <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr>

¹² <https://www.unido.org/our-focus/advancing-economic-competitiveness/competitive-trade-capacities-and-corporate-responsibility/corporate-social-responsibility-market-integration/what-csr>

¹³ <https://online.hbs.edu/blog/post/types-of-corporate-social-responsibility>

¹⁴ Ingram, Richard (2015). *Ten basic responsibilities of nonprofit boards* (third ed.). Washington D.C.: BoardSource. p. 42. ISBN 978-1-58686-148-3. (&) Rumelt, Richard P. (2011). *Good Strategy / Bad Strategy*. Crown Business. ISBN 978-0-307-88623-1.

- ¹⁵ <https://www.netimpact.org/blog/Four-Types-Social-Entrepreneurship>
- ¹⁶ <https://www.startupgrind.com/blog/entrepreneurship-a-triangle-of-values-1/>
<https://www.business.qld.gov.au/starting-business/planning/business-planning/values>
- ¹⁷ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-1-entrepreneurship-today>
- ¹⁸ https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_entrepreneurship
- ¹⁹ <https://allthingstalent.org/2019/04/08/interpersonal-relationship-at-workplace/>
- ²⁰ <https://allthingstalent.org/2019/04/08/interpersonal-relationship-at-workplace/>
- ²¹ <https://sites.fuqua.duke.edu/dukeven/selected-topics/the-entrepreneurial-process/>
- ²² <http://questfusion.com/entrepreneurial-process/>
- ²³ <https://www.entrepreneur.com/article/240559>
- ²⁴ <https://brainly.ph/question/246037>
- ²⁵ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2019/02/hybrid-entrepreneurship-theory.html>
- ²⁶ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/08/theory-of-planned-behavior.html>
- ²⁷ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁸ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³⁰ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³¹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³² https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³³ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ^{33.1} https://en.wikipedia.org/wiki/Triarchic_theory_of_intelligence
- ^{33.2} <https://bigthink.com/paul-ratner/the-3-kinds-of-intelligence-you-need-to-succeed>
- ³⁴ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-2-entrepreneurial-vision-and-goals>
- ³⁵ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-3-the-entrepreneurial-mindset>
- ³⁶ <https://study.com/academy/lesson/opportunity-recognition-or-definition-examples>.
- ³⁷ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://blog.hubspot.com/sales/optimize-your-productivity-approach-based-on-your-personality>
- ³⁸ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> <https://www.garyvaynerchuk.com/we-need-to-talk-about-the-importance-of-self-awareness/>
- ³⁹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://blackexcellence.com/the-cupcake-collection-turned-a-condemned-house-into-a-sweet-paradise/>
- ⁴⁰ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>

- ⁴¹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>
- ⁴² <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://www.essence.com/news/money-career/noelle-santos-the-lit-bar-bookstore/>
- ⁴³ <https://www.ft.com/content/461f6664-dd3f-11e8-b173-ebef6ab1374a>
- ⁴⁴ <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.3402/aie.v2i1.6002>
- ⁴⁵ <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/1520-6807%28198701%2924%3A1%3C87%3A%3AAID-PITS2310240118%3E3.0.CO%3B2-0> <http://www.sciepub.com/reference/145606>
- ⁴⁶ <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c5-07.html#:~:text=Entrepreneurs%20tend%20to%20have%20a,no%20control%20over%20their%20lives.>
- ⁴⁷ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/09/ambiguity-tolerance-theory-and.html#:~:text=Ambiguous%20information%20is%20everywhere%20and,ambiguity%20that%20prevents%20conclusive%20prescriptions.>
- ⁴⁸ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/08/theory-of-planned-behavior.html>
- ⁴⁹ <https://www.investopedia.com/terms/l/leadership.asp>
- ⁵⁰ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com>
- ⁵¹ <https://blog.hubspot.com/service/customer-orientation>
- ⁵² <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/network-like-a-pro>
- ⁵³ <https://www.indeed.com/career-advice/finding-a-job/entrepreneur-characteristics>
- ⁵⁴ Glossary Reference: <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-key-terms>

COMPETITIVE SPIRIT SECTION REFERENCE

- ¹ <https://archive.mbda.gov/news/blog/2010/07/8-traits-successful-entrepreneurs-do-you-have-what-it-takes.html>
- ^{2, 3, 4} <https://www.labmanager.com/leadership-and-staffing/competitive-spirit>
- ⁴ <https://www.labmanager.com/leadership-and-staffing/competitive-spirit>
- ⁴ Habermas, J. (1987). *The Theory of Communicative Action*. Vol. II. (McCarthy, T., Trans.). Cambridge: Polity Press.
- ⁴ Kotter, J.P.- & Heskett, J.L. (1992). *Corporate Culture and Performance*. New York: The Free Press.
- ⁴ Maslow, A.H. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. New York: Viking Press.
- ⁴ Paulson, D.S. (2002). *Competitive Business, Caring Business: An integral perspective for the 21st century*. New York: Paraview Press.
- ⁴ Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage*. New York: The Free Press.

NOTE:

All quotations remain the intellectual property of their respective originators. Gurinder “Ricky” Singh does not assert any claim of copyright for individual quotations. All use of quotations is done under the fair use copyright principle.

લેખક વિશે



શ્રી રિકી સિંઘનો જન્મ **28**મી જુલાઈ, **1969**ના રોજ નવી દિલ્હી, ભારતમાં થયો હતો. ત્રણ બાળકોમાં સૌથી મોટા તરીકે (એટલે કે, બે બહેનો અને રિકી). **1988** માં યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સમાં સ્થળાંતર થયેલ. રિકીએ **1992** માં તેનો પ્રથમ વ્યવસાય ખરીદ્યો અને તે સમયથી પાછળ ફરીને જોયું નથી. તેમની પાસે વૈવિધ્યસભર વ્યવસાયિક અનુભવો અને કુશળતા છે, જે સુવિધા સ્ટોર્સ, ગેસ સ્ટેશન્સ, **7-Elevens**, તમાકુ સ્ટોર્સ, ટેકનોલોજી સ્ટાર્ટઅપ્સ, રેસ્ટોરન્ટ્સ, ડેલીસ અને અન્ય ખાદ્ય સંસ્થાઓ ચલાવે છે. સિદ્ધિઓમાં નીચેનાનો સમાવેશ થાય છે:

- a) સફળ સીરીયલ ઉદ્યોગસાહસિક
- b) ડેલવેરના તમામ સ્પીડી ગેસ સ્ટેશનોના માલિક
- c) **50** રાજ્યોમાં **52** મેરેથોન પૂર્ણ કરી
- d) અલ્ટ્રા-એન્ડ્યુરન્સ એથલેટ, **5K** થી **135** માઇલ સુધીના બહુવિધ અંતર દોડે છે
- e) માઉન્ટ મનસાલુ (**8**મું સૌથી ઊંચું બિંદુ) અને માઉન્ટ એવરેસ્ટ સહિત અનેક શિખરો પર ચઢી.
- f) માઉન્ટ એવરેસ્ટ સર કરનાર ત્રીજા ભારતીય અમેરિકન અને પ્રથમ અમેરિકન શીખ
- g) પ્રખર પરોપકારી, માનવ ઉત્થાનમાં રસ ધરાવનાર
- h) વિવિધ સેટિંગ્સમાં પ્રેરક વક્તા

શ્રી સિંઘ બે બાળકો સાથે પ્રેમાળ પિતા છે. તેઓ તેમની પત્ની સાથેના લગ્ન જીવનને સમર્પિત છે અને તેમના માતા-પિતાની સંભાળ રાખવામાં નિશ્ચિતપણે માને છે. તેની માતા તેની સાથે વિલ્મિંગ્ટન ડેલાવેરમાં તેમના ઘરમાં રહે છે.