

విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకత

భావి పారిశ్రామికవేత్తల కోసం ఒక గైడ్

GURINDER "RICKY" SINGH

విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకత

ఈ పుస్తకం కాపీరైట్ చేయబడింది. ఈ పుస్తకంలో ఉపయోగించిన అన్ని కోట్లన్ను ద్వితీయ మూలాల నుండి వచ్చినవి. ఈ పుస్తకం నుండి కోట్ చేస్తే, దయచేసి సంబంధిత సూచనను ఉపయోగించండి. రికీ సింగ్ ను ఉటంకిస్తుంటే, దయచేసి కోట్ని సూచించండి.

WEBSITE
www.ricky-singh.com

ఈ పుస్తకం యొక్క అదనపు కాపీలను ఆర్డర్ చేయడానికి, దయచేసి సందర్శించండి:

Amazon.com

లేదా రికీ సింగ్ ని ఇక్కడ సంప్రదించండి:

ఇ-మెయిల్: 711ricky@gmail.com

302-740-7066

దయచేసి మీ పేరు మరియు ఫోన్ వదిలివేయండి

నంబర్ మరియు రచయిత సంప్రదిస్తారు

మీరు. మీరు వచన సందేశాలను కూడా పంపవచ్చు.

ప్రచురణ: రికీ సింగ్

పంపిణీ: కిండ్ల డైరెక్ట్ పబ్లిషింగ్

పుస్తకం కాపీరైట్ చేయబడింది-----గురీందర్ సింగ్

ISBN: 97984947251

అంకితం

ఈ పుస్తకం వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించాలని ఆలోచిస్తున్న కాబోయే వ్యవస్థాపకులందరికీ అంకితం చేయబడింది. ఇది వారి వ్యాపార ప్రయత్నాలను మరింత అభివృద్ధి చేయడానికి ప్రేరణ పొందగల ప్రస్తుత వ్యవస్థాపకులకు కూడా అంకితం చేయబడింది. వ్యవస్థాపకత అనేది పెట్టుబడిదారీ సమాజాలకు పునాది మరియు మానవ పురోగతికి ఉత్తమ అవకాశంగా పనిచేస్తుంది. అందుకే, ఈ పుస్తకాన్ని పాఠకుడైన మీకు హృదయపూర్వకంగా అంకితం చేస్తున్నాను.

కృతజ్ఞతలు

ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్‌లో నా విజయానికి చాలా గమ్మత్తైన మరియు అనిశ్చిత మార్గాల్లో విజయానికి మార్గనిర్దేశం చేసిన చాలా మంది సలహాదారులే కారణం. వ్యాపార విజయం వైపు నా ప్రయాణంలో నన్ను ప్రోత్సహించిన ఈ సలహాదారులను మరియు అనేక మంది ఇతరులను నేను గుర్తించాను.

అదనంగా, నా వ్యాపార ప్రయత్నాలన్నింటిలో నా భార్య మంజీత్ కౌర్‌కి నిరంతర మద్దతు ఇస్తున్నందుకు నేను గుర్తించాలనుకుంటున్నాను. ఆమె సహనం, స్థిరత్వం మరియు జ్ఞానం ఎల్లప్పుడూ నాకు మద్దతుగా ఉన్నాయి. అనేక వ్యాపార ప్రయత్నాల కారణంగా, నేను ఇంట్లో నేను కోరుకున్నంత సమయం గడపలేకపోయాను మరియు మా ఇద్దరి పిల్లలను పోషించడంలో నా భార్య అసాధారణమైన పని చేసింది. అది ఆమెతో మాత్రమే ఉంది. నేను నా వ్యాపార వ్యాపారాలను మరియు వ్యక్తిగత విజయాలను విస్తరించుకోగలిగాను అనే మద్దతు మరియు ప్రోత్సాహం.

కంటెంట్లు

మూడు మార్గదర్శక సూత్రాలు

1

ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ కి పరిచయం

3 - 58

విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుల గుణాలు

59 - 125

సృజనాత్మకత

60

అంకితం

62

వశ్యత

65

నాయకత్వం

67

అభిరుచి

70

స్వీయ విశ్వాసం

73

స్ట్రీట్ స్మార్ట్

75

వ్యవస్థాపక దృష్టి

78

ఎంటర్ప్రెన్యూరియల్ మైండ్‌సెట్

81

అవకాశ గుర్తింపు

83

క్రమశిక్షణ

85

స్వీయ-అవగాహన

88

వనరుల

90

ప్రక్రియ-ఆధారిత మైండ్‌సెట్

93

సానుభూతిగల

95

స్వీయ ప్రేరణ

98

కష్టమైన లక్ష్యాలను సాధించడం

100

స్థితిస్థాపకత

103

స్వీయ-సమర్థత

105

నియంత్రణ లోకస్

107

అనిశ్చిత సహనం

110

సాహసవంతమైన

112

నిర్వహణ

115

స్వీయ-పోటీ

117

కస్టమర్ ఓరియంటేషన్

120

నెట్వర్క్ సామర్థ్యం

122

ఆప్టిమిజం

125

ప్రస్తావనలు

128-131

రచయిత గురుంచి

132

మూడు మార్గదర్శక సూత్రాలు

కేవలం ఆలోచన ఉంటే సరిపోదు. ఒకరికి గొప్ప పని నీతి అవసరం మరియు పంచ్లను గ్రహించే కడుపు ఉండాలి. ఏదైనా వ్యాపార వెంచర్ని అనివార్యంగా అనుసరించే హెచ్చు తగ్గుల ద్వారా వెళ్ళడానికి బలమైన దృఢత్వాన్ని పెంపొందించుకోవాలి.

- రికీ సింగ్

వ్యవస్థాపకత అనేది సమాజం యొక్క విలువలతో ఎలా ముడిపడి ఉండాలి మరియు సమాజం దేనికి విలువ ఇస్తుందో నేర్చుకోవడం ద్వారా ప్రారంభమవుతుంది.

- రికీ సింగ్

ఒక వ్యాపారవేత్త యొక్క ముఖ్య లక్షణం ఏమిటంటే, పరిణామాలు సంభవించినప్పుడు, పరిస్థితులు మారినప్పుడు ఎగిరి గంతేసి ఆలోచించగల సామర్థ్యం మరియు వినూత్నమైన మరియు అనుకూలమైన పరిష్కారాలతో ముందుకు రాగలగడం, అది లాభాలను ఆర్జిస్తూనే కస్టమర్లు/క్లయింట్లకు సేవ చేయగలదు.

- రికీ సింగ్



ఎమిల్ జెల్లినెక్-మెర్సిడెస్ (1853–1918), ఇక్కడ అతని ఫీనిక్స్ డబుల్-ఫైటర్స్ యొక్క స్ట్రీటింగ్ వీల్ వద్ద, మొదటి ఆధునిక కారు రూపకల్పనలో సహాయపడిన ఒక యూరోపియన్ వ్యవస్థాపకుడు.^{0.1}

ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్‌కి పరిచయం



డబ్బు. డబ్బు మరియు మరన్ని డబ్బు! చాలా మందికి డబ్బు కావాలి మరియు ఎక్కువ కావాలి. ఆర్థిక మరియు వ్యక్తిగత లక్ష్యాలను సాధించడానికి జీవితంలో అనేక మార్గాలు ఉన్నాయి. నిస్సందేహంగా, వ్యవస్థాపకత అనేది దాదాపు ఏ ఉద్యోగంలోనైనా వేరొకరి కోసం పని చేయడం ద్వారా ప్రస్తుత ఆర్థిక పరిమితులను అధిగమించే మార్గాన్ని అందిస్తుంది. ఒకరి స్వంత వ్యాపారాన్ని కలిగి ఉండటంలో ఆర్థిక వృద్ధి అవకాశాలు వేరొకరి వ్యాపారంలో ఉద్యోగిగా ఉండటం కంటే చాలా ఎక్కువ. అయినప్పటికీ, వ్యవస్థాపకత అందరికీ కాదు. ప్రమాదాలు ఉన్నాయి, ఒకరి దృష్టికి పూర్తి నిబద్ధతతో ఎక్కువ గంటలు.

పెట్టుబడిదారీ వ్యవస్థలో ఒకరి సమాజానికి మరియు పెద్ద మొత్తంలో సమాజానికి ఏదో ఒక విలువను అందించాలనే ఆలోచనతో వ్యవస్థాపకత జీవులు. విలువను సృష్టించే మరియు వెలికితీసే సామర్థ్యం ఒకరి వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడంలో ప్రధానమైనది. విజయం యొక్క అనిశ్చితి కారణంగా నిస్సందేహంగా నష్టాలు ఉన్నాయి మరియు కొన్ని ప్రయత్నాలలో, సాధారణంగా ప్రారంభించిన వ్యాపారంలో ఎదురయ్యే నష్టాలకు మించి ఉండవచ్చు. ఏది ఏమైనప్పటికీ, ఒక వ్యవస్థాపకుడు కావడానికి, ఏదైనా కొత్త వ్యాపారాన్ని రూపొందించడం, ప్రారంభించడం మరియు విజయవంతంగా నిర్వహించగల సామర్థ్యం అభివృద్ధి చెందడం అవసరం. అటువంటి

అభివృద్ధికి అనేక కోణాలు ఉన్నాయి. వైపుణ్యం మరియు కొన్ని నష్టాలను అంగీకరించడంతో పాటు వ్యాపార వెంచర్‌ను ప్రారంభించడానికి సుముఖత, చివరికి లాభం పొందడం వంటివి. ఇప్పటికే ఉన్న ఉత్పత్తిని అందించడంలో లేదా ప్రస్తుతం ఉనికిలో లేని కొత్త ఉత్పత్తి/సేవను రూపొందించడంలో కొత్త విధానాన్ని ఊహించగల సామర్థ్యం వ్యాపార అవకాశాలపై ఆసక్తి ఉన్నవారిలో అభివృద్ధి చెందుతుంది. అదనంగా, ఒక ఉత్పత్తి/సేవ పట్ల అభిరుచిని పెంపొందించుకోవడానికి విద్య, మరింత తెలుసుకోవడానికి సుముఖత మరియు విజయ దిశలో ఖచ్చితమైన చర్యలు తీసుకోవడం అవసరం.

ఉద్యోగిగా పని చేయడం వల్ల మరింత భద్రత, ఆదాయ స్థిరత్వం మరియు ఒకరు ఆఫ్లో ఉన్నప్పుడు “ఉద్యోగంతో పూర్తి” అనే భావన వంటి అనేక ప్రయోజనాలను కూడా పొందగలరనడంలో సందేహం లేదు. ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్, ప్రత్యేకించి ప్రారంభ దశల్లో, అనేక అనిశ్చితులు ఉన్నాయి. వీటిని ధైర్యం, కృషి మరియు ప్రారంభ ప్రారంభ సవాళ్లు ఉన్నప్పటికీ ముందుకు సాగడానికి కనికరంలేని ఆకలితో ఎదుర్కోవాలి. వ్యవస్థాపకులు వ్యాపారాలను సృష్టించి, సమాజాన్ని ముందుకు తీసుకెళ్లే వ్యక్తులు.

పేలవమైన వ్యాపార నిర్ణయాలు, సరైన వ్యాపార ప్రణాళిక లేకపోవడం, ప్రభుత్వ విధానాలపై అవగాహన లేకపోవడం, ఆర్థిక అస్థిరతలు, మార్కెట్ డిమాండ్‌లో హెచ్చుతగ్గులు మొదలైన అనేక కారణాల వల్ల స్టార్టప్ వ్యాపారాలలో గణనీయమైన శాతం మూతపడక తప్పదనేది వాస్తవం. తగిన ముందస్తు ప్రణాళికతో ఈ ఇబ్బందులను అధిగమించడానికి అంతర్గత బలం, ఆవిష్కరణలు, సాంకేతికతలు మరియు కొత్త విధానాలను ఆచరణీయ ఉత్పత్తులు మరియు సేవలలోకి అనువదించడానికి అనుమతిస్తుంది. వ్యాపార అవకాశాలను గుర్తించడం, అవకాశాలను ఉపయోగించుకోవడానికి అవసరమైన వనరులను గుర్తించడం మరియు వాటిని ఒకరి విద్యా మరియు పని నేపథ్యంతో సరిపోల్చడం ద్వారా వ్యవస్థాపకుడిగా మారే

అవకాశాన్ని నిష్పాక్షికంగా పరిగణించవచ్చు. చాలా మంది వ్యక్తులు వ్యవస్థాపకులు కావాలని కలలుకంటున్నప్పటికీ, అటువంటి కలల వాస్తవికత ప్రస్తుత మార్కెట్ పోకడల యొక్క స్పష్టమైన అధ్యయనంతో ప్రారంభమవుతుంది. ఇక్కడ ఆర్థిక వనరులను ఒక ప్రాంతం నుండి మరొక ప్రాంతానికి మార్చవచ్చు. ఎక్కువ నాణ్యత, ఉత్పాదకత, దిగుబడి మరియు వినియోగదారుల సంతృప్తితో కూడిన కొత్త ప్రాంతంలోకి మారడం అనేది ఏ కాబోయే వ్యవస్థాపకుడి మనస్సులో నిర్వహించబడాలి. అవకాశాలను గుర్తించడం, సమాజంలోని అవసరాన్ని గుర్తించడం మరియు లాభదాయకత కోసం వనరులను తిరిగి కలపడానికి సృజనాత్మక దృష్టి ఏదైనా వ్యాపార ప్రయత్నాన్ని ప్రారంభించే ముందు తగిన సమయం తీసుకోవడం. అవకాశాన్ని గుర్తించే సామర్థ్యం అవసరమైన మొదటి అడుగు. దీనికి ఓపెన్ మైండ్, అలాంటి మార్గంలో ప్రయాణించిన ఇతరుల నుండి మంచి మార్గదర్శకత్వం మరియు సహనం అవసరం. సహనం మరియు జాగ్రత్తగా అధ్యయనం లేకుండా, త్వరిత లాభం కోసం మానసికంగా నడిచే వారు కొంత సమయం, డబ్బు మరియు శక్తిని కోల్పోతారు. అలాంటి నష్టం నిరుత్సాహపరుస్తుంది. మానసికంగా క్షీణిస్తుంది మరియు ఆర్థికంగా విధ్వంసం కలిగిస్తుంది. అందువల్ల, ఉత్తమ ప్రణాళిక, పరిశోధన, అధ్యయనం, సహనం మరియు ప్రక్రియ-ఆధారిత మనస్తత్వం అనవసరమైన ప్రమాదానికి వ్యతిరేకంగా రక్షణ కవచాన్ని సృష్టిస్తాయి.

విభిన్నంగా లేదా వినూత్నంగా సమాజానికి ఉత్పత్తి/సేవను అందించడం అనేది ఏదైనా వ్యాపార ప్రయత్నానికి ప్రధానమైనది. చాలా మంది వ్యక్తులు సంపద పోగు, పేరు, కీర్తి మొదలైన అంతిమ లక్ష్యంపై దృష్టి పెడతారు, అయితే ఇది సమాజానికి విలక్షణంగా మరియు సృజనాత్మకంగా సేవ చేయడమే. సృజనాత్మక లక్షణాలు మేల్కొన్న తర్వాత, సమాజ అవసరాలు మరియు కోరికలు ముందంజలో ఉంచబడిన వ్యవస్థాపక మనస్సులో కొత్త అవకాశాలు ఉదయిస్తాయి. ఎక్కువ సామర్థ్యం మరియు మెరుగైన అప్పీల్ తో ఇప్పటికే ఉన్న ఉత్పత్తి/సేవను అందించడం సాధ్యమవుతుంది.

కొత్త ఉత్పత్తులు/సేవలను సృష్టించి, వినియోగదారుల డిమాండ్‌ను సృష్టించే అవకాశం కూడా ఉంది. ఇటువంటి ఆవిష్కరణ చాలా అరుదుగా ఉంటుంది మరియు ఒకరి వ్యాపారాన్ని మరింత ఎత్తుకు తీసుకువెళ్లేటప్పుడు పెద్ద సంఖ్యలో వ్యక్తులను ప్రభావితం చేసే గొప్ప సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటుంది. లాభాన్ని ఆర్జించడానికి కొత్త వ్యాపార వెంచర్(లు)ను అభివృద్ధి చేయడానికి మరియు పాల్గొనడానికి సామర్థ్యం మరియు సుముఖత కొత్త ఉత్పత్తులు/సేవలను మార్కెట్లోకి ప్రవేశపెట్టడానికి అనుమతిస్తుంది. ఇటువంటి దృక్పథం విభిన్న మార్గాల్లో సమాజాల సామాజిక-ఆర్థిక అభివృద్ధికి దోహదపడుతుంది.

వినియోగదారు అవసరాలు/కోరికలు/కోరికల సంతృప్తిని కోరడం వ్యవస్థాపక వెంచర్లకు ప్రధానమైనది. దీనికి ఇప్పటికే ఉన్న వినియోగదారుల అవసరాలపై అంతర్దృష్టులను అందించే నిరంతర మార్కెట్ పరిశోధన అవసరం. అభివృద్ధి చెందుతున్న మరియు అభివృద్ధి చెందిన దేశాలలో పెద్ద సంఖ్యలో వ్యక్తులను నియమించుకునే అధికారిక మరియు అనధికారిక వ్యాపార ప్రయత్నాల ద్వారా నిరుద్యోగ అంతరాన్ని తగ్గించడంలో వ్యవస్థాపకత సహాయపడుతుంది. పన్నుల చెల్లింపు ద్వారా, వ్యాపారాలు ప్రభుత్వ ఆదాయానికి దోహదం చేస్తాయి, తత్ఫలితంగా ఆర్థిక వృద్ధికి సహకారం మరియు అభివృద్ధికి సంబంధించి ఏదైనా దేశం యొక్క మొత్తం అభివృద్ధి మరియు రక్షణను వేగవంతం చేస్తుంది. వ్యవస్థాపక ప్రాజెక్టులు వారి పరిసరాల్లో మౌలిక సదుపాయాల అభివృద్ధికి తెరతీస్తాయి. వ్యాపారాలను ప్రారంభించడం తరచుగా రవాణా మరియు కమ్యూనికేషన్ నెట్‌వర్క్‌ల వృద్ధికి దారి తీస్తుంది. కంపెనీలు సృష్టించిన అవస్థాపన అవసరాల ద్వారా నడపబడతాయి. మంచి రవాణా మరియు కమ్యూనికేషన్ అవుట్‌లెట్‌ల ప్రయోజనాన్ని పొందుతూ, వ్యాపారాలు అభివృద్ధి చెందుతున్న వ్యాపారాలను రూట్‌లోకి తీసుకునేలా చేయడం ద్వారా ఎంటర్ప్రైజెస్ ప్రాంతాలను మెరుగుపరచగలవు.

వ్యాపారవేత్తలు విద్య, ఆరోగ్య సంరక్షణ, వ్యాపార శిక్షణ మరియు మార్గదర్శకత్వం కోసం మౌలిక సదుపాయాల కల్పనలో పాల్గొంటారు మరియు కార్పొరేట్ సామాజిక బాధ్యతలో పాల్గొనడం ద్వారా ఏదైనా సమాజ అభివృద్ధికి అవసరమైన ఇతర సామాజిక

అవసరాలు. దాదాపు 200 సంవత్సరాలుగా, వ్యవస్థాపక పరాక్రమం గణనీయమైన ఆర్థిక పురోగతికి ఆజ్యం పోసింది. మార్కెట్ మార్పుల నేపథ్యంలో పెట్టుబడిదారీ వ్యవస్థ యొక్క స్థితిస్థాపకతను ప్రదర్శిస్తూ, వినూత్న ఉత్పత్తులు/సేవల ద్వారా గణనీయమైన ఆవిష్కరణ చక్రాలు పుట్టుకొచ్చాయి.

పెట్టుబడిదారీ విధానం యొక్క స్థితిస్థాపకత అనేది పెట్టుబడిదారీ విధానం మానవ స్వభావంతో ప్రతిఘటించడం మరియు అభివృద్ధి చెందడం యొక్క లక్షణం. ఏదైనా ఆర్థిక వ్యవస్థ క్రాప్ ల నుండి కోలుకోవడం మరియు తిరిగి స్థాపించుకోవడం అనేది ఆర్థిక పరిస్థితులతో సంబంధం లేకుండా వస్తువులు మరియు సేవలను సరఫరా చేసే నవల పద్ధతుల యొక్క క్లిష్టమైన స్వభావానికి నివాళి. వ్యవస్థాపక-ప్రేరేపిత ఆవిష్కరణ ఫలితంగా మానవ చరిత్రలో అనేక పరీవాహక క్షణాలు సంభవించాయి. ఒకసారి వెలిగిస్తే, ఈ ఆత్మ స్థిరంగా ఉంటుంది మరియు క్రమంగా పెరుగుతుంది. ఊహ ద్వారా ప్రేరేపించబడిన ఆవిష్కరణ అనేది మానవాళి వృద్ధిని కొనసాగించడానికి జీవిత-స్థిరమైన మరియు ఆర్థిక వృద్ధిని అందించాలనే కోరికతో ప్రేరేపించబడిన వ్యవస్థాపక మనస్తత్వం యొక్క ప్రాథమిక సూత్రం. వ్యవస్థాపకత మరియు అనుబంధ సంస్థలకు సంపద ఉత్పత్తి ఫలితంగా జీవన ప్రమాణాలు పెరిగాయి. కొత్త మరియు మెరుగైన సేవలు/ఉత్పత్తులకు దారితీసే ఆవిష్కరణ కొత్త మార్కెట్ల సృష్టిని అనుమతిస్తుంది. ఈ రకమైన మార్కెట్ సృష్టి మానవ నాగరికతను అభివృద్ధి చేస్తుంది మరియు బహుళ తరాల ఆర్థిక అభివృద్ధి మరియు విస్తరణలో సహాయపడుతుంది. వినూత్న వస్తువులు/ఉత్పత్తులు/సేవలు క్యాస్కేడింగ్ ప్రభావాన్ని సృష్టించగల సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటాయి, కొత్త ప్రయత్నాన్ని కొనసాగించడానికి అవసరమైన ప్రక్కనే ఉన్న వ్యాపారాలను ఉత్తేజపరుస్తాయి. ఇది మరింత ఆర్థిక వృద్ధికి దారి తీస్తుంది మరియు డబ్బు తరలింపు మరియు చేరడం సులభతరం చేస్తుంది.

దయచేసి రచయిత విలువ-ఆధారిత స్థూలదృష్టిని మరియు కొత్త వ్యాపార ప్రయత్నాన్ని ప్రారంభించాలని ఆలోచిస్తున్న ఎవరికైనా మంచి ప్రారంభ బిందువును అందించారని గమనించండి. అందించిన ఆలోచనలు స్థాపించబడిన వ్యాపారాలకు కూడా ఉపయోగపడతాయి, ఎందుకంటే అవి ఎక్కువ స్థిరత్వం లేదా ఎక్కువ విస్తరణ వైపు కొనసాగుతాయి. ఉత్తమ మనస్తత్వాలు మరియు అనిశ్చితులతో వ్యవహరించే సామర్థ్యంతో పాటు ముఖ్యమైన లక్షణాలు చర్చించబడ్డాయి. అదనంగా, ఉత్సాహం యొక్క ప్రాముఖ్యతతో పాటు వాస్తవిక దృక్కోణం, ఒకరినొకరు ఇవ్వడం, ధైర్యం మరియు దృఢ సంకల్పం నొక్కి చెప్పబడ్డాయి. వ్యవస్థాపక దృష్టిని పెంపొందించడానికి ఆచరణాత్మక మార్గదర్శినితో పాటు ప్రోత్సహించగల పరస్పర అనుసంధాన లక్షణాలు, లక్షణాలు మరియు ఆలోచనలు ఉన్నాయి.

ఒక వ్యక్తి తనంతట తానుగా సమ్మె చేసి వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడానికి ఏది దారి తీస్తుంది? ఒక వ్యక్తి ఒకటి లేదా అంతకంటే ఎక్కువసార్లు తొలగించబడ్డాడు. కొన్నిసార్లు ఒక వ్యక్తి అతని లేదా ఆమె ప్రస్తుత ఉద్యోగంతో విసుగు చెందుతాడు మరియు హోరిజోన్లో మెరుగైన కెరీర్ అవకాశాలను చూడలేడు. కొన్నిసార్లు ఒక వ్యక్తి తన ఉద్యోగం ప్రమాదంలో ఉందని గ్రహిస్తాడు. ఒక సంస్థ ఉద్యోగాన్ని ముగించే లేదా కెరీర్ లేదా జీతం అవకాశాలను పరిమితం చేసే కోతలను ఆలోచిస్తూ ఉండవచ్చు. బహుశా ఒక వ్యక్తి ఇప్పటికే ప్రమోషన్ కోసం ఆమోదించబడి ఉండవచ్చు లేదా అతని లేదా ఆమె ఆసక్తులు మరియు నైపుణ్యాలు ఉన్నవారికి ఇప్పటికే ఉన్న వ్యాపారాలలో అవకాశాలు కనిపించకపోవచ్చు. కొందరికి వేరొకరి కోసం పని చేయాలనే ఆలోచనతో విముఖత చూపుతారు. రివార్డ్ తరచుగా సాధన కంటే సీనియారిటీ ఆధారంగా లేదా కార్పొరేట్ సంస్కృతికి అనుగుణంగా ఉండే వ్యవస్థపై వారు అభ్యంతరం వ్యక్తం చేస్తారు. ఇతర వ్యక్తులు వ్యవస్థాపకులుగా మారాలని నిర్ణయించుకుంటారు, ఎందుకంటే వారు స్థాపించబడిన వ్యాపారం లేదా వృత్తిలో ముందుకు సాగడంలో పాలుపంచుకున్న

బ్యూరోక్రసీ లేదా రాజకీయాల వల్ల భ్రమపడ్డారు. పెద్ద కంపెనీ యొక్క ప్రధాన స్రవంతి కార్యకలాపాలకు వెలుపల ఉన్న ఉత్పత్తి, సేవ లేదా వ్యాపారం చేసే విధానాన్ని ప్రోత్సహించడానికి కొందరు విసిగిపోయారు. దీనికి విరుద్ధంగా, కొంతమంది వ్యక్తులు వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడం వల్ల కలిగే ప్రయోజనాల ద్వారా వ్యవస్థాపకత వైపు ఆకర్షితులవుతారు.¹

వ్యవస్థాపకులు వారి యజమానులు మరియు వారి స్వంత నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు, ఇది వ్యవస్థాపకత యొక్క ప్రాథమిక ప్రయోజనాల్లో ఒకటి. వారు తమ వ్యాపార భాగస్వాములను మరియు ఈ భాగస్వాములు చేసే పనిని ఎంచుకుంటారు. పని గంటలు, ఉద్యోగులకు వేతనాలు, సెలవులు వంటి ఉద్యోగి ప్రయోజనాలు మరియు ఇతర నిర్ణయాలు నిర్ణయించబడతాయి. వ్యవస్థాపకత మరొక వ్యాపారంలో ఉపాధి కంటే పెద్ద ఆర్థిక ప్రతిఫలాలను పొందే మంచి అవకాశాన్ని అందిస్తుంది. అదనంగా, ఇది సంస్థ యొక్క అన్ని అంశాలలో, భావన నుండి వ్యాహం/రూపకల్పన, నిర్మాణం/నిర్మాణం, విక్రయాలు, కార్పొరేట్ విధానాలు మరియు వినియోగదారు ప్రతిస్పందన వరకు భాగస్వామ్యాన్ని అనుమతిస్తుంది. వ్యవస్థాపకత అనేది కమాండ్లో ఉండే ప్రత్యేకతను కలిగి ఉంటుంది. ఇది ఒక వ్యక్తికి ఈక్విటీని కూడగట్టుకోవడానికి ఒక అవకాశాన్ని అందిస్తుంది, దానిని నిలుపుకోవడం, మార్కెట్ చేయడం మరియు నిరంతర అభివృద్ధి మరియు పురోగతి కోసం తదుపరి తరానికి అందించడం. అదనంగా, వ్యవస్థాపకత ఒక వ్యక్తికి గణనీయమైన సహకారాన్ని అందించడానికి అవకాశాన్ని అందిస్తుంది. మెజారిటీ కొత్త సంస్థలు స్థానిక ఆర్థిక వ్యవస్థ అభివృద్ధికి దోహదం చేస్తాయి. కొంతమంది వ్యక్తులు తమ ఆవిష్కరణల ద్వారా సమాజానికి సహకరిస్తారు. 1976లో యాపిల్ను సహస్థాపన చేసి, తదుపరి డెస్క్ టాప్ కంప్యూటర్ విప్లవానికి నాయకత్వం వహించిన వ్యవస్థాపకుడు స్టీవ్ జాబ్స్ అటువంటి ఉదాహరణ. కొంతమంది వ్యక్తులు తమ ప్రాంతంలోని వృత్తిపరమైన మరియు వృత్తిపరమైన అవకాశాలను అంచనా వేస్తారు

మరియు ప్రైవేట్ సంస్థను కొనసాగించడానికి నిశ్చయమైన నిర్ణయం తీసుకుంటారు. వెంచర్ను ప్రారంభించాలనే వ్యక్తి నిర్ణయాన్ని తేలికగా తీసుకోకూడదు. ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్కు గణనీయమైన ధైర్యం, నిర్ణయం తీసుకునే సామర్థ్యం, పట్టుదల, ఆవిష్కరణ మరియు అనుకూలత అవసరం. ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ను కెరీర్ మార్గంగా పరిగణించేటప్పుడు, ఎంట్రప్రెన్యూర్షిప్ మీకు ఉత్తమమైన కెరీర్ ఎంపికగా ఎలా. ఎందుకు మరియు ఎప్పుడు ఉండవచ్చో నిర్ణయించడానికి కొన్ని స్వీయ ప్రతిబింబాలను నిర్వహించడం చాలా అవసరం. అధ్యయనం, పరిశోధన నిర్వహించడం మరియు మీరు ఉద్దేశించిన ప్రయత్నానికి అనుసంధానించబడిన కార్యకలాపాలు మరియు స్థానాలను ప్రయత్నించడం అనేది వ్యవస్థాపకతకు మీ మార్గాన్ని నిర్ణయించడంలో కీలకమైన దశ. మీకు అందుబాటులో ఉన్న కాబోయే పరిశ్రమలు లేదా వ్యవస్థాపక అవకాశాలను పరిశోధించడం కొంత సౌకర్యాన్ని అందిస్తుంది మరియు తదుపరి ఏమి చేయాలనే దానిపై మీ నిర్ణయాన్ని సమర్థిస్తుంది. దీన్ని సాధించడానికి ఒక ఆచరణాత్మక విధానం ఏమిటంటే, మీరు ఇష్టపడే రంగంలో నిపుణుడిని "నీడ" చేయడం. ఇది ఒక సాధారణ పనిదినం సమయంలో ఆ రకమైన వ్యాపారాన్ని నడపడానికి ఏమి జరుగుతుందనే దాని గురించి ప్రత్యక్ష జ్ఞానాన్ని పొందడానికి ఒక పరిశీలకుడిగా ఉండేలా ఏర్పాటు చేస్తుంది. అదనంగా, మీరు అప్రెంటిస్, ఇంటర్న్ లేదా స్వతంత్ర కాంట్రాక్టర్గా పని చేయడం ద్వారా అనుభవాన్ని పొందవచ్చు. వ్యవస్థాపకత అనేది అనియంత్రిత ఆర్థిక మరియు వ్యక్తిగత పురోగతికి మార్గం. ఎలాంటి ఆంక్షలు లేవు. మీరు మీ విధికి నిజమైన పాలకుడు, మీ దృష్టికి మాత్రమే పరిమితం. ఇంకా కనుగొనబడని అవకాశాన్ని సద్వినియోగం చేసుకోవడానికి, "వ్యవస్థాపక ప్రయత్నానికి" కొత్త కంపెనీ లేదా సంస్థను ఏర్పాటు చేయడం అవసరం, అలాగే కొంత రిస్క్ను అంగీకరించడం అవసరం. ఆదర్శవంతంగా, ఈ విభాగంలో వివరించిన అంశాలు పరిశ్రమతో సంబంధం లేకుండా ఏదైనా మరియు అన్ని వ్యవస్థాపక ప్రయత్నాలకు

వర్తిస్తాయి. వ్యాపారాలు, ఉదాహరణకు, అపారమైన అడ్డంకులు ఉన్నప్పటికీ తేలుతూ ఉండగలిగాయి ఎందుకంటే వారు పట్టుదలతో ఉండాలని నిర్ణయించుకున్నారు. ఎదురుదెబ్బలు ఎదురైనప్పుడు, వ్యవస్థాపకులు పరిస్థితి యొక్క చెడు అంశాలపై దృష్టి పెట్టకుండా పరిష్కారాల కోసం చూస్తారు. ఒక వ్యవస్థాపకుడు అతని లేదా ఆమె లక్ష్యాలు మరియు లక్ష్యాలను సాధించడానికి చేసే ప్రయత్నాలకు బాహ్య పరిస్థితులు అంతరాయం కలిగించకూడదు. చాలా మంది వ్యవస్థాపకులకు వారి ఉద్యోగం (వారికి ఒకటి ఉంటే), కుటుంబ బాధ్యతలు మరియు వారి వ్యాపారం యొక్క రోజువారీ కార్యకలాపాలను నిర్వహించడానికి దాదాపు ఖచ్చితంగా సహాయం అవసరం. ఏకాగ్రతతో ఉండటానికి మరియు వారి ఆలోచనలను పూర్తి చేసే వరకు చూడటానికి, వ్యవస్థాపకులు క్రమబద్ధంగా ఉండటానికి వారికి సహాయపడటానికి రోజువారీ నియమావళిని రూపొందిస్తారు. చిన్న కంపెనీ యజమానిగా, వ్యాపార కార్యకలాపాల సమయంలో జరిగే ప్రతిదానికి మీరు అంతిమంగా బాధ్యత వహిస్తారు. అసమర్థమైన ఆలోచనలు లేదా కార్యకలాపాలపై సమయాన్ని వెచ్చించకుండా ఉండటానికి వ్యవస్థాపకులు మరింత త్వరగా మరియు స్పష్టంగా ఆలోచించడం ద్వారా ప్రయోజనం పొందుతారు. స్వీయ-విశ్వాసం అనేది సహాయం లేకుండా వారి స్వంత సమస్యలను పరిష్కరించగల వ్యక్తి యొక్క సామర్థ్యాన్ని సూచిస్తుంది. వ్యాపారవేత్తలు చాలా అసాధారణంగా ఉంటారు. ఎందుకంటే వారు అవకాశాలను తీసుకోవడానికి మరియు వారి స్వంత సమాధానాలతో ముందుకు రావడానికి భయపడరు. ఒక కంపెనీలో ఎక్కువ కాలం పనిచేసిన వ్యక్తి మరింత స్వేచ్ఛ కోసం స్వయం ఉపాధిలోకి వెళ్లాలని నిర్ణయించుకోవచ్చు.

వ్యాపార విజయం మారుతున్న పరిస్థితులకు అనుగుణంగా ఒక వ్యవస్థాపకుడి సామర్థ్యంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. చాలా మంది స్టాండర్డ్ 9-టు-5 జాబ్ యొక్క బాధ్యతలను నిర్వహించలేరు లేదా ఇష్టపడరు. అలాంటి వ్యక్తులు వారాంతాల్లో కూడా

పగలు లేదా రాత్రి అన్ని గంటలలో పని చేయాలని కోరుకుంటారు, ఎందుకంటే వారు ఎల్లప్పుడూ తాజా ఆలోచనల కోసం వెతుకుతూ ఉంటారు. వారి అసంతృప్త ఉత్సృకత ఫలితంగా, చాలా మంది విజయవంతమైన వ్యాపారవేత్తలు మరియు మహిళలు తమకు ప్రత్యేకమైన అభిరుచి ఉన్న రంగాలలో బ్యాచిలర్ డిగ్రీలు మరియు అధునాతన డిగ్రీలను సంపాదించారు. ఫలితంగా, వారు తమ లక్ష్య జనాభాపై మంచి అవగాహన కలిగి ఉంటారు. ఎంట్రప్రెన్యూర్షిప్ లో పురోగతి సాధించాలనుకునే వారిలో అత్యధికులు తమ ఆలోచనలను అమలులోకి తీసుకురావడానికి ముందు తదుపరి విచారణ అవసరమనే నిర్ణయానికి వచ్చారు. ఏదైనా వాణిజ్య ప్రయత్నమైనా, ఏదైనా వ్యాపార రంగంలో నిష్ణాతులుగా ఆలోచించగల సామర్థ్యం అవసరం. పరిస్థితులలో లోపాలను చూసే సామర్థ్యం మరియు వాటిని ఎలా పరిష్కరించాలో సిఫార్సులు చేయడం కూడా అభివృద్ధికి అవసరం.

మీరు మీ స్వంత వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించాలని ఎంచుకుంటే, మీరు ఏ పాత్ర పోషిస్తారని అంచనా వేస్తున్నారు? వ్యవస్థాపకులు అనేక రకాల రూపాలు మరియు పరిమాణాలలో వస్తారు, అలాగే వివిధ వయస్సులు మరియు విద్యా స్థాయిలు, కొన్ని భౌతిక లక్షణాలను పేర్కొనడానికి. స్వల్పకాలంలో విజయవంతంగా పరిగణించబడాలంటే, మీరు దీర్ఘకాలంలో విజయవంతంగా పరిగణించబడటానికి ముందుగా మీరు అనేక దశలను దాటాలి. ప్రతి స్థాయిలో, ప్రతి వ్యక్తి విలక్షణమైన నాయకత్వం, కమ్యూనికేషన్ మరియు వ్యవస్థాపక సామర్థ్యాలను అభివృద్ధి చేయాలి. ఉపాధి మార్కెట్ ఏడాది పొడవునా హెచ్చుతగ్గులకు లోనవుతున్నందున, విభిన్న నేపథ్యాలు మరియు ఆసక్తులు కలిగిన వ్యక్తులు వివిధ సంస్థలు మరియు పరిశ్రమల వైపు ఆకర్షితులవుతారు. వ్యాపారంలో, సృష్టికర్తలు, బిల్డర్లు మరియు ఆపరేటర్లు ఉన్నారు. వ్యాపారం యొక్క సృష్టికర్త లేదా ఆర్కిటెక్ట్ ఒక నిర్దిష్ట ఉత్పత్తి లేదా భావనకు పూర్తిగా అంకితమై ఉంటారు మరియు ఎల్లప్పుడూ కొత్త మరియు అసలైన ఆలోచనలను రూపొందించే ప్రకాశవంతమైన/సృజనాత్మక మనస్సును కలిగి ఉంటారు.

విభిన్న రకాల వ్యాపారాల కోసం సృష్టికర్తలు తరచుగా వ్యాపార ఆలోచనలను రూపొందిస్తారు.

ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ అనేది అనేక ఎత్తులు మరియు తక్కువలను కలిగి ఉండే ప్రయాణం. ప్రతి ఒక్కరిని ప్రశాంతంగా మరియు స్పష్టమైన మనస్సుతో నిర్వహించడానికి సిద్ధంగా ఉండాలి. మీరు వెంచర్‌ని ప్రారంభించడానికి సిద్ధంగా ఉంటే, మీ ఆసక్తులను కొనసాగించడానికి మీరు అనేక పరిస్థితుల అవకాశాలను కనుగొంటారు. మీరు ఎక్కడ పని చేస్తున్నారో, మీ కుటుంబ బాధ్యతలు, మీ ఆలోచన లేదా ఆవిష్కరణ, మీ ప్రత్యేక సృజనాత్మక వ్యక్తీకరణ లేదా ఇటీవలి కెరీర్ శోధన లేదా ఉద్యోగ మార్పు వంటి అంశాలపై ఆధారపడి సందర్భానుసార అవకాశం అందుబాటులోకి వస్తుంది. వ్యవస్థాపకత యొక్క పరిణామం, వ్యవస్థాపక ఆలోచనలకు మీ గ్రహణశక్తి మరియు ఇప్పటికే ఉన్న మరియు అభివృద్ధి చెందుతున్న అనేక ప్లాట్‌ఫారమ్‌లు దీనిని సాధ్యం చేస్తాయి.^{12.1}

మీరు మీ వెంచర్‌ను ప్లాన్ చేస్తున్నప్పుడు, మీరు ఈ రంగాలలో అవకాశాలను పరిగణించా^{లి}:²

- పనిలో ఉన్నాను. కొన్ని వర్క్‌ఫ్లేస్‌లు ఎంటర్ప్రెన్యూరియల్-మైండ్‌డ్ వ్యక్తుల కోసం ఇంట్రాప్రెన్యూరియల్ అవకాశాలను లేదా కంపెనీలో సృష్టించబడిన వెంచర్‌లను అందిస్తాయి. సంస్థ **3M**, ఉదాహరణకు, చారిత్రాత్మకంగా ఉద్యోగుల సృజనాత్మకతను పెంపొందించింది మరియు ఉద్యోగులకు వినూత్న అవకాశాలను ప్రోత్సహించింది. ఈ పర్యావరణం ఒక ఉద్యోగి ప్రాజెక్ట్‌ను ప్రేరేపించింది, దీని ఫలితంగా పోస్ట్-ఇట్ నోట్స్ కనుగొనబడ్డాయి. ఒక కంపెనీ వెంచర్ క్రియేషన్‌కు మద్దతు ఇవ్వకపోయినా, మీ వెంచర్‌ను రూపొందించడానికి కంపెనీ నుండి వ్యవస్థాపక ఆలోచనను తీసుకునే అవకాశం కూడా ఉంది.

- కుటుంబ బాధ్యతలు. మీరు కుటుంబ యాజమాన్యంలోని వ్యాపారంలో పని చేయవచ్చు లేదా కుటుంబ సభ్యులు పదవీ విరమణ చేసిన తర్వాత లేదా

యాజమాన్యాన్ని ఇతర కుటుంబ సభ్యులకు బదిలీ చేసిన తర్వాత స్వాధీనం చేసుకోవచ్చు.

- ఫ్రాంచైజీలు. మీరు ఇప్పటికే ఉన్న ఫ్రాంచైజీని కొనుగోలు చేయవచ్చు. ఫ్రాంచైజీ పేరుతో ఆపరేట్ చేయడానికి వ్యవస్థాపకుడికి మంజూరు చేయబడిన లైసెన్స్.
- వెబ్ ఆధారిత వెంచర్. మీరు **Etsy, Shopify** లేదా మరొక ఇ-కామర్స్ వెబ్సైట్ ద్వారా ఉత్పత్తి వెంచర్ను ప్రారంభించవచ్చు.
- కిరాయికి పని. లేదా స్వతంత్ర కాంట్రాక్టర్. మీరు అనుకూలమైన షెడ్యూల్లో క్లయింట్లు, అనుభవం మరియు ఆదాయాన్ని పొందేందుకు ఒక కన్సల్టింగ్ వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించవచ్చు లేదా స్వతంత్ర కాంట్రాక్టర్గా పని చేయవచ్చు.
- నిరుద్యోగం. నిరుద్యోగులు లేదా నిరుద్యోగులుగా ఉండటం వలన వ్యవస్థాపకత ఆర్థిక స్వేచ్ఛకు మార్గంగా మారవచ్చు.
- కొనుగోలు. మీరు రిటైరైన వ్యక్తి, మీ ప్రస్తుత కంపెనీ లేదా వ్యాపారాన్ని కలిగి ఉన్న కుటుంబం నుండి ఇప్పటికే ఉన్న వ్యాపారాన్ని కొనుగోలు చేయవచ్చు. వ్యాపార యజమాని జీవిత పరిస్థితులు మారినప్పుడు, వృద్ధాప్యం లేదా కొత్త ఆసక్తుల కారణంగా, వ్యాపారం కొత్త యాజమాన్యానికి అందుబాటులోకి వస్తుంది. కంపెనీ కోసం పని చేయడం వలన కొత్త యజమానిగా మారడానికి ప్రస్తుత యజమానిని కొనుగోలు చేసే ఎంపికను అందించవచ్చు. ఇప్పటికే ఉన్న కంపెనీని కొనుగోలు చేయడం వలన చారిత్రక ఆర్థిక డేటా మరియు భవిష్యత్ విజయాలకు మద్దతు ఇచ్చే నిర్ణయాలను అందిస్తుంది. మీరు కంపెనీ ద్వారా ఉద్యోగం చేస్తున్నట్లయితే, వ్యాపారం ఎలా నిర్వహించబడుతుందనే దాని గురించి వివరాలను తెలుసుకునే అవకాశం మీకు ఉంది, కంపెనీని కొనుగోలు చేయడంలో మరియు నిర్వహించడంలో మీ విజయానికి తోడ్పడే ఒక ప్రయోజనం.³

తదుపరి పెద్ద కంపెనీ అవకాశాన్ని గుర్తించడం అనేది వ్యవస్థాపకత యొక్క అత్యంత క్లిష్టమైన అంశాలలో ఒకటి. ఎల్లప్పుడూ మరొక అవకాశం ఉంటుంది, కానీ మంచి

నుండి చెడు నుండి వేరు చేయడం మరియు దీర్ఘకాలంలో మీకు లేదా మీ కంపెనీకి ప్రయోజనం కలిగించే దృఢమైన వ్యాపార నిర్ణయాలు తీసుకోవడం మీ బాధ్యత. అధిక-నాణ్యత కంటెంట్‌ని సృష్టించడం వలన మీ వ్యాపారాన్ని దాని రంగంలో అగ్రగామిగా ఉంచుతుంది. కొత్త అమ్మకాలను రూపొందించడానికి అసాధారణమైన కంటెంట్‌ను ఉత్పత్తి చేయడం అత్యంత ప్రభావవంతమైన విధానం. కాబట్టి ప్రతి వ్యాపార యజమాని పోటీతత్వాన్ని పొందడానికి ఈ అవకాశాన్ని ఉపయోగించాలి. డైలాగ్‌ల మధ్యలో మీ కంపెనీ మరియు బ్రాండ్‌ను జాగ్రత్తగా ఉంచడం ద్వారా మరియు బ్రాండ్ సంస్కృతిని అభివృద్ధి చేయడం ద్వారా, కస్టమర్‌లకు సంబంధించిన సమస్యలపై వారితో పరస్పర చర్య చేయడం ద్వారా మీరు ప్రత్యర్థుల నుండి మిమ్మల్ని మీరు విజయవంతంగా వేరు చేయవచ్చు. మీరు ప్రస్తుతం ఉద్యోగం చేస్తున్నట్లయితే, తక్కువ సమయం లేదా కృషి అవసరమయ్యే వ్యాపార అవకాశాలను పరిశోధించడం ఉపయోగకరంగా ఉండవచ్చు. అనేక పార్ట్-టైమ్ వృత్తులు ఇంటి నుండి లేదా ఆన్‌లైన్‌లో నిర్వహించడం సాధ్యమవుతుంది. కొన్ని వ్యాపారాలు నిష్క్రియ ఆదాయాన్ని రూపొందించడానికి రూపొందించబడ్డాయి. అంటే వాటిని నిర్వహించడానికి ఎక్కువ సమయం లేదా కృషి అవసరం లేదు. ఇతర వ్యాపార అవకాశాలు విస్తరించబడవచ్చు. ప్రజలు తమ ప్రస్తుత ఉద్యోగాల నుండి వ్యవస్థాపకతకు మారడానికి వీలు కల్పిస్తుంది. యాదృచ్ఛిక సంఘటనలు మీకు అవకాశాలను మాత్రమే అందిస్తాయి. కానీ వాటిని గుర్తించి, వాటిపై చర్య తీసుకోవాలనే శ్రద్ధ ఆ అవకాశాలను క్యాష్ చేసుకోవడానికి మిమ్మల్ని అనుమతిస్తుంది.

ఒకరి వ్యాపార అనుభవాలు మరియు వ్యవస్థాపక ఆలోచనా ప్రక్రియ రూపకల్పన మరియు ఏకీకరణకు సహాయం చేయడానికి అనేక ప్రైమ్‌వర్క్‌లు ఉన్నాయి. ప్రైమ్‌వర్క్ నిర్మాణంలో రెండు ప్రాథమిక ఆలోచనలు ఉన్నాయి: ఖర్చు నిర్మాణం మరియు ఆదాయ మార్గాలు. వ్యయ నిర్మాణం, కీలక భాగస్వాముల గుర్తింపు, ప్రధాన

కార్యకలాపాలు మరియు సంబంధిత వనరులు అన్నీ ప్రైమ్‌వర్క్‌ను రూపొందించడంలో భాగం. అదనంగా, కస్టమర్‌లతో ఏ రకమైన సంబంధాన్ని కలిగి ఉండాలో నిర్ణయించడం. కస్టమర్ విభాగాలకు సంబంధించిన ఆదాయ స్ట్రీమ్‌లోని వివిధ ఛానెల్‌లు అన్నీ ప్రైమ్‌వర్క్ డెవలప్‌మెంట్‌లో భాగం. ఒకరి ప్రైమ్‌వర్క్‌లో భాగంగా, మార్కెట్ ట్రెండ్ల ప్రకారం ఉత్పత్తి మెరుగుదల మరియు మరింత అభివృద్ధి కోసం కస్టమర్ ఫీడ్‌బ్యాక్ అవసరం. అవసరమైన నేపథ్య పరిశోధన మార్కెట్ ట్రెండ్ల గురించి స్పష్టమైన అవగాహనను ప్రోత్సహిస్తుంది, అటువంటి పరిశోధన ఆధారంగా ఖర్చు నిర్మాణం మరియు ఆదాయ మార్గాలను అభివృద్ధి చేయవచ్చు.⁴

సమస్యలను పరిష్కరించడానికి మరియు పరిష్కరించడానికి మరియు వివిధ రకాల ఆచరణీయ పరిష్కారాలను చేయడానికి, ఒక పద్ధతి మరియు తార్కిక విధానం అవసరం. డిజైన్ థింకింగ్ అనేది ఉత్పత్తి సృష్టి ఆలోచనలను రూపొందించడానికి ఉపయోగించే అభిజ్ఞా, వ్యూహాత్మక మరియు ఆచరణాత్మక విధానాల సమాహారాన్ని సూచించే పదం. విలువ సృష్టి అభివృద్ధి మూడు కీలక అంశాలను కలిగి ఉంటుంది: కంపెనీ తన వినియోగదారులకు ఏ విలువను అందించగలదో ('విలువ కస్టమర్ స్వీకరిస్తాడు'); సంస్థ తన పోషకుల నుండి పొందే విలువను నిర్ణయించడం ('విలువ సంస్థ పొందుతుంది') మరియు ఈ విలువ మార్పిడిని విజయవంతంగా నిర్వహించడం ద్వారా కావాల్సిన కస్టమర్ రంగాల జీవితకాల విలువను పెంచడం. వ్యవస్థాపక ప్రక్రియను ఐదు దశలుగా విభజించవచ్చు: భావన సృష్టి, అవకాశాల అంచనా, ప్రణాళిక, వ్యాపార నిర్మాణం/ప్రారంభం మరియు వృద్ధి. నాలుగు-దశల ప్రైమ్‌వర్క్ ప్రస్తుత వస్తువులను శుద్ధి చేసేటప్పుడు పరిగణించవలసిన నాలుగు ముఖ్యమైన కార్యకలాపాలను గుర్తిస్తుంది. గుర్తుంచుకోవలసిన పదాలు ఇవి: పెంచండి, తగ్గించండి, తీసివేయండి మరియు ఉత్పత్తి చేయండి. మార్కెట్‌లో అందుబాటులో ఉన్న వినియోగదారు వస్తువులను విలువను బట్టాడా చేయగల కంపెనీ సామర్థ్యానికి

వ్యతిరేకంగా గ్రాఫ్ చేయడం మరియు అందువల్ల కాలక్రమేణా పోటీగా ఉండడం. కొత్త డిమాండ్ని సృష్టించడానికి మరియు కొత్త మార్కెట్ స్థలాన్ని తెరవడానికి అదే సమయంలో విలక్షణతను మరియు తక్కువ ధరను కొనసాగించడం ఒక పద్ధతి. ఇది వివాదాస్పదమైన మార్కెట్ స్థలాన్ని భద్రపరచడం మరియు పోటీదారులను వాడుకలో లేనిదిగా మార్చడం. నాలుగు-దశల ప్రైమ్వర్క్ ప్రస్తుత వస్తువులను శుద్ధి చేసేటప్పుడు పరిగణించవలసిన నాలుగు ముఖ్యమైన కార్యకలాపాలను గుర్తిస్తుంది. గుర్తుంచుకోవలసిన పదాలు ఇవి: పెంచండి, తగ్గించండి, తీసివేయండి మరియు ఉత్పత్తి చేయండి. మార్కెట్లో అందుబాటులో ఉన్న వినియోగదారు వస్తువులను విలువను బట్టాడా చేయగల కంపెనీ సామర్థ్యానికి వ్యతిరేకంగా గ్రాఫ్ చేయడం మరియు అందువల్ల కాలక్రమేణా పోటీగా ఉండడం.

ప్రైమ్వర్క్ను రూపొందించడానికి ముందుగా టార్గెట్ మార్కెట్ ఏరియాను అధ్యయనం చేయడం మరియు దాని వ్యాపార సామర్థ్యాన్ని అర్థం చేసుకోవడం అవసరం. వ్యాపార ప్రపంచంలో పోటీ సహజం మరియు ఆరోగ్యకరమైనది కూడా. ఒకరు ఎదుర్కొనే పోటీ రకానికి సంబంధించి ఒకరి ప్రైమ్వర్క్ నిర్మించబడాలి. ప్రైమ్వర్క్ అభివృద్ధి అనేది అన్వేషణాత్మక మనస్తత్వంతో ప్రారంభమవుతుంది, అది చివరికి స్పష్టమైన మార్గాన్ని ఏర్పరుస్తుంది. నేడు, అనేక పరిశ్రమలు ఉనికిలో లేవు - ప్రత్యర్థి లేని మార్కెట్ ఏరియా. డిమాండ్ సృష్టి ఒక వ్యూహాత్మక సాంకేతికత. లాభదాయకమైన మరియు శీఘ్ర విస్తరణ రెండింటికీ చాలా స్థలం ఉంది. ఆట యొక్క నియమాలు ఇంకా స్థాపించబడనందున అటువంటి వ్యూహంలో పోటీ అర్ధరహితం. అన్వేషించబడని మార్కెట్ రంగం పెద్ద, మరింత లోతైన సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంది. లాభదాయకమైన విస్తరణ పరంగా, విశాలత, లోతు మరియు బలం ఉన్నాయి. వివిధ దృక్కోణాల నుండి వ్యాపారం యొక్క అభివృద్ధి మరియు జీవనోపాధిని ప్రభావితం చేసే కారకాలను అర్థం చేసుకోవడం, ఉత్తమ వ్యూహం అమలు మరియు ఎంపికకు సంబంధించి ఒకరి నిర్ణయాలను నేరుగా ప్రభావితం చేస్తుంది.

మీ వెంచర్ డెవలప్మెంట్ ప్రక్రియలో ఏదో ఒక సమయంలో, మీ ఆలోచనలు

మరియు ఉద్దేశాలను అర్థవంతమైన మరియు ఉత్పాదక మార్గంలో సంగ్రహించడం చాలా కీలకం. అనుకూలీకరించిన కార్యాచరణ ప్రణాళికను రూపొందించడం-ప్రారంభ దశలో వ్యవస్థాపక విజయానికి వేదికను ఏర్పాటు చేయడంలో సహాయపడే ఆలోచనలు, ఆలోచనలు మరియు కీలక దశలను ఒకచోట చేర్చే వ్యవస్థీకృత, దశల వారీ రూపురేఖలు లేదా మార్గదర్శిని. దీర్ఘకాలంలో మరింత విజయవంతమయ్యే అవకాశం ఉంది.⁵

ప్రారంభించడానికి మీకు సహాయం చేయడానికి వ్యాపార కార్యాచరణ ప్రణాళికను కలిగి ఉండటం ముఖ్యం. ఇది మీ సంస్థను నడుపుతున్నప్పుడు లక్ష్యాన్ని చేరుకోవడానికి నిర్దిష్ట సమయ వ్యవధిలో మీరు చేయవలసిన దశలను పేర్కొనే అంతర్గత వ్యాపార పత్రం. ఈ ఐదు దశలను అనుసరించడం ద్వారా మీ లక్ష్యాన్ని సాధించడంలో మీకు సహాయపడటానికి కార్యాచరణ ప్రణాళికను రూపొందించండి:

SMART లక్ష్యాలను సెట్ చేయండి.

చర్యల జాబితాను సృష్టించండి.

కాలక్రమాన్ని సెట్ చేయండి.

వనరులను గుర్తించండి.

పురోగతిని పర్యవేక్షించండి.

కార్యాచరణ ప్రణాళిక మీకు ఏయే విధాలుగా సహాయపడగలదు? మీ లక్ష్యాలను సాధించడానికి, మీరు చైతన్యవంతం చేసే వ్యూహాన్ని కలిగి ఉండాలి మరియు మీరు సరైన సమయంలో మీ గమ్యాన్ని చేరుకునేలా చూసుకోవాలి. కమ్యూనికేషన్ సాధనంగా ఉపయోగించినప్పుడు, కార్యాచరణ ప్రణాళికలు సంక్లిష్టమైన ప్రోగ్రామ్లు మరియు చోరవలను సులభతరం చేయవచ్చు. కార్యాచరణ ప్రణాళికలకు ఉదాహరణలు అదనపు గ్రీన్ స్పేస్, సౌకర్యాలు, నడక మార్గాలు మరియు పెరిగిన రైలు సేవలతో కమ్యూనిటీని అభివృద్ధి చేసే కార్యక్రమాలు.

కార్యాచరణ ప్రణాళిక ప్రక్రియ ఎనిమిది దశలుగా విభజించబడింది.

- 1) సమస్య(ల) నిర్వచనం
- 2) సమస్య (లు) యొక్క గుర్తింపు మరియు నిర్వచనం
- 3) డేటాను కంపైల్ చేయండి మరియు మూల్యాంకనం చేయండి
- 4) చేతిలో ఉన్న సమస్యలను గుర్తించి ప్రాధాన్యత ఇవ్వండి
- 5) అందుబాటులో ఉన్న ప్రతి ఎంపిక కోసం, మీ కోసం ఒక లక్ష్య ప్రకటనను వ్రాయండి
- 6) పరిష్కారాలను ఆచరణలో పెట్టడానికి కార్యాచరణ ప్రణాళిక.
- 7) ప్రతిదానిని జాగ్రత్తగా గమనించండి మరియు పరిశీలనలను వ్రాయండి.
- 8) అవసరమైతే, తాజా సమస్యతో ప్రారంభించండి లేదా పాఠదాన్ని మెరుగుపరచండి.

మీ కార్యాచరణ ప్రణాళిక మీరు మీ వ్యాపారాన్ని ఏ విధంగా నిర్వహించాలనుకుంటున్నారో మరియు నిర్వహించాలనుకుంటున్న విధానాన్ని నిర్వచిస్తుంది. మీ కంపెనీ మార్కెటింగ్ మరియు అమ్మకాల వ్యూహం దాని ఆర్థిక మరియు అమ్మకాల లక్ష్యాలను సాధించడానికి అనుసరించాలనుకుంటున్న దశలను నిర్దేశిస్తుంది. వ్యాపార కార్యాచరణ ప్రణాళిక మీరు భవిష్యత్తులో మీ సంస్థను ఎలా నిర్వహించాలనుకుంటున్నారో వివరిస్తుంది.

*** వార్షిక వ్యాపార ప్రణాళిక యొక్క టాప్ 5 అంశాలు:**

1. పరిస్థితి విశ్లేషణ చేయండి. ప్రస్తుత పరిస్థితి దృష్టాంత విశ్లేషణ ద్వారా నిర్వచించబడింది, ఇది తప్పనిసరిగా ఆబ్జెక్టివ్ మూల్యాంకనం అయి ఉండాలి.
2. స్టాక్ ఎక్స్చేంజ్. మీ పోటీదారులను మరియు వారి మార్కెటింగ్ వ్యూహాలను వివరంగా పరిశీలించండి...
3. ఉత్పత్తి లేదా సర్వీస్ పొజిషనింగ్...
4. లక్ష్యాలను నిర్దేశించడం...
5. వ్యూహం

చిన్న వ్యాపారం యొక్క విజయం అనుకూలత, పట్టుదల మరియు కృషిపై ఆధారపడి ఉంటుంది. మీరు మీ సంస్థను ఎలా నడుపుతారు మరియు నిర్వహించాలి అనేది కార్యాచరణ ప్రణాళికలో వివరించబడింది. మీ ఆర్థిక మరియు అమ్మకాల లక్ష్యాలను

సాధించడానికి, మార్కెటింగ్ మరియు అమ్మకాల ప్రణాళికలు వాటిని సాధించడానికి మీ సంస్థ తీసుకునే దశలను నిర్వచించాయి. మీ సంస్థ ఎలా నిర్వహించబడుతుంది మరియు నిర్వహించబడుతుంది? దానికోసమే యాక్షన్ ప్లాన్! ఉద్దేశించిన లక్ష్యాలను సాధించడానికి, ఒక కార్యాచరణ ప్రణాళిక ప్రణాళికల సమగ్ర సేకరణను కలిగి ఉండాలి. వ్యక్తిగత చర్యలు ప్రణాళికలు ఒక వ్యక్తి యొక్క పునాదిని పటిష్టం చేస్తాయి, తద్వారా వారి లక్ష్యాలను ఎదగడానికి మరియు సాధించడానికి వీలు కల్పిస్తుంది. ప్రక్రియ యొక్క ప్రతి దశకు నిర్దిష్ట కాలక్రమంతో, మీ లక్ష్యాన్ని చేరుకోవడానికి అవసరమైన అన్ని పనులను నిర్వచించడం ద్వారా మీ లక్ష్యాన్ని సాధించడంలో మంచి కార్యాచరణ ప్రణాళిక మీకు సహాయం చేస్తుంది. మీ అవసరాలు మరియు ప్రాధాన్యతలను బట్టి, మీరు ఈ టెంప్లేట్‌ని ఒకే లేదా అనేక లక్ష్యాలను నిర్వచించవచ్చు. అంతిమ ఫలితాన్ని దృష్టిలో ఉంచుకోవడం ద్వారా ఆలోచించడం, ప్లాన్ చేయడం మరియు వ్యూహంతో వ్యవహరించడం సాధ్యమవుతుంది. వ్యాపార విజయం బాగా రూపొందించబడిన వ్యూహాలు మరియు ప్రక్రియ-ఆధారిత మనస్తత్వం అభివృద్ధిపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

కొంతమందికి, వ్యవస్థాపక దృక్పథం స్పష్టంగా మరియు తార్కికంగా ఉంటుంది. ఉదాహరణకు, బయోమెడికల్ ల్యాబ్‌లోని కెరీర్‌లో పరిశోధన మరియు క్లినికల్ ట్రయల్స్ ఉండవచ్చు. ఇది మార్కెట్‌లో విక్రయించడానికి ఉత్పత్తి కోసం పేటెంట్ అప్లికేషన్‌లకు దారి తీస్తుంది, ఇది కొత్త వెంచర్‌కు దారి తీస్తుంది. ఇతరులు ఊహించని అవకాశం వచ్చినప్పుడు, సంప్రదాయేతర పద్ధతుల ద్వారా వ్యవస్థాపక మార్గాన్ని అనుభవిస్తారు. గ్లోబల్ మార్కెట్‌ప్లేస్ అభివృద్ధి చెందుతూనే ఉన్నందున, సృజనాత్మకత మరియు ఆవిష్కరణలపై ఆధారపడిన అవకాశాల కోసం తెరవబడిన వ్యక్తుల కోసం కొత్త వ్యవస్థాపక అవకాశాలు తెరవబడతాయి.⁶

వ్యవస్థాపకతలో నాలుగు ప్రాథమిక రకాలు ఉన్నాయి: స్టార్టప్‌లు, మధ్య తరహా వ్యాపారాలు మరియు లాభాపేక్షలేని సంస్థలు. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, ఈ నమూనాలు వ్యవస్థాపకుడి యొక్క అనేక నైపుణ్యాలపై దృష్టి పెట్టడం కంటే సంస్థను పొందడం మరియు అమలు చేయడం వంటివి. తమ చుట్టూ ఉన్న ప్రపంచం

మారుతున్నందున కంపెనీలు కాలానుగుణంగా అభివృద్ధి చెందాలి. వ్యవస్థాపకులు ఇప్పుడు ఎక్కువ రిస్కులు తీసుకోవచ్చు మరియు కొత్త మరియు ఉత్తేజకరమైన ఆవిష్కరణలను పరిచయం చేయవచ్చు. ఇది వారికి పెద్ద విజయం. వృద్ధి లేదా ప్రాంచైజింగ్ లక్ష్యం లేకుండా ఒకే వ్యక్తి స్థాపించిన ఏ రకమైన చిన్న వ్యాపారాన్ని "చిన్న వ్యాపార వ్యవస్థాపకత" అంటారు. చాలా మంది వ్యక్తులు తమ కోసం వ్యాపారంలోకి వెళ్లాలని నిర్ణయించుకున్నప్పుడు, వారు తరచుగా అనేక స్థానాలను తెరుస్తారు. నెయిల్ సెలూన్లు, సాధారణ దుకాణాలు, టాకో ట్రక్కులు మొదలైనవాటితో సహా అనేక ఉదాహరణలు ఉన్నాయి. మీరు బహుశా స్థానిక కార్మికులను లేదా కుటుంబ సభ్యులను నియమించవలసి ఉంటుంది. తద్వారా మీ కంపెనీని రంగంలోకి దించవచ్చు మరియు మీరు మీ వనరులను వ్యాపారంలో ఉంచాలి.

"స్కాలబుల్ స్టార్టప్ల"పై దృష్టి సారించే కంపెనీలు వ్యాపార నమూనాలను కలిగి ఉంటాయి, అవి నకిలీ మరియు వృద్ధి చెందగలవు. అలా చేయడం ప్రపంచాన్ని మంచి ప్రదేశంగా మారుస్తుందనే నమ్మకం నుండి వచ్చింది (ఎక్కువ వనరులతో ఎక్కువ అమ్మకాలు). త్వరగా మరియు లాభదాయకంగా విస్తరించడానికి, ఈ విధమైన సంస్థ వేగవంతమైన వృద్ధి మరియు పెద్ద లాభాలపై దృష్టి పెట్టడానికి ప్రారంభం నుండి బయలుదేరుతుంది. ప్రారంభించడానికి, పెట్టుబడిదారుల సహాయంతో వ్యవస్థాపకులు తమ ఆలోచనలను గ్యారేజ్ నుండి భూమిపై అత్యధిక జనాభా కలిగిన ఖండానికి తీసుకువెళతారు. అమెజాన్, గూగుల్ మరియు యాపిల్ వంటి ప్రపంచవ్యాప్తంగా గణనీయమైన ప్రభావాన్ని చూపిన వ్యాపారాలకు అనేక ఉదాహరణలు ఉన్నప్పటికీ, అవన్నీ వాటి స్వంత వ్యత్యాసాలను కలిగి ఉన్నాయి. ఈ రకమైన వ్యవస్థాపకత మెజారిటీ వ్యక్తుల కోసం కాదు. కాబట్టి చాలా తక్కువ మంది వ్యక్తులు దాని ప్రయోజనాన్ని పొందుతారు. సాధారణంగా, కొనుగోలుదారు పెద్ద నికర విలువను కలిగి ఉంటాడు మరియు ఇప్పటికే సంపదను అనుభవిస్తున్నాడు. వారు సంస్థ అభివృద్ధి చెందుతుందని భావిస్తే మాత్రమే వారు కొనుగోలు చేస్తారు. వారు కంపెనీని కొనుగోలు చేసిన తర్వాత, వారు కొన్ని సర్దుబాట్లు చేసి, దానిని సాధారణంగా అమలు చేయడానికి

అనుమతిస్తారు. కొనుగోలు-ఆంట్రప్రైన్యూర్-పెట్టుబడి పెట్టుబడికి నిధులు సమకూర్చడానికి, కొనుగోలుదారు విజయవంతం కావాలి లేదా అతని లేదా ఆమె వైపు సంపన్న పెట్టుబడిదారులను కలిగి ఉండాలి.

చాలా మంది వ్యక్తులు సోలోప్రైన్యూర్ వంటి ద్వితీయ ఆదాయ వనరుగా తమ స్వంత వ్యాపారాన్ని ప్రారంభిస్తారు. ఎందుకంటే వారు తమ రోజువారీ పనిని వదిలివేయాలని ప్లాన్ చేయకపోయినా, వారు కొంత అదనపు డబ్బు నుండి ప్రయోజనం పొందుతారు. వారి ప్రేమ కళ లేదా మరొక క్రాఫ్ట్ కోసం కావచ్చు మరియు వారు దానిని పంచుకోవాలనుకుంటున్నారు. సోలో-ఆపరేటివ్ చిన్న వ్యాపారం లేదా ఏకైక యాజమాన్యం అనేది ఒక వ్యక్తి లేదా ఒక మహిళ ప్రదర్శన. వారి కార్యకలాపాలను పెంచడం గురించి ఆలోచించడానికి వారికి సమయం లేదు కాబట్టి. ఎవరూ వారి కోసం పని చేయరు. కంపెనీ వృద్ధి మరియు లాభదాయకతను పెంచడం బిల్డర్ యొక్క ప్రాధాన్యత. కంపెనీలను సృష్టించడం మరియు విక్రయించడం కొనసాగించే వ్యవస్థాపకులు అత్యంత ప్రబలంగా ఉంటారు. అధిక-క్యాలిబర్ ఉద్యోగులు, పెట్టుబడిదారులు మరియు వినియోగదారులను ప్రాజెక్ట్లకు ఆకర్షించే ప్రతిభను కలిగి ఉండటం బిల్డర్లలో ఒక సాధారణ నైపుణ్యం.

చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు అనుకరణలు అని చెప్పబడతారు మరియు వారు ప్రత్యేకమైన వ్యాపార భావనలను తీసుకొని వాటిని అభివృద్ధి చేస్తారు. వారు తమ ఉత్పత్తిని మెరుగుపరచడానికి ఎల్లప్పుడూ కొత్త మార్గాలను కనుగొనడం ద్వారా మార్కెట్లో ప్రయోజనాన్ని పొందాలనుకుంటున్నారు. ఇది చాలా ఆత్మవిశ్వాసం ఉన్న రిస్క్-టేకర్లు మరియు రూల్ బ్రేకర్ల కలయిక. వ్యవస్థాపకులందరికీ అంతిమ లక్ష్యం ఎప్పుడూ ఒకటే. దారులు వేరు కావచ్చు కానీ వారందరికీ కల ఒక్కటే. నిజమైన ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యం కల.

ఒక వాటాదారు కంపెనీపై స్వార్థ ఆసక్తిని కలిగి ఉంటాడు మరియు వ్యాపార కార్యకలాపాలు మరియు పనితీరును ప్రభావితం చేయవచ్చు లేదా ప్రభావితం చేయవచ్చు. సాధారణ వాటాదారులు పెట్టుబడిదారులు, ఉద్యోగులు.

వినయోగదారులు, సరఫరాదారులు, సంఘాలు, ప్రభుత్వాలు లేదా వాణిజ్య సంఘాలు.⁷

చాలా మంది వ్యక్తులు తమ ఖాతాదారులకు సేవలను అందించడానికి మాత్రమే వ్యాపారాలు ఉన్నాయని నమ్ముతారు. సేవ/ఉత్పత్తుల నాణ్యత మరియు అటువంటి విషయాలు మరియు సేవల విలువ వాటిని ప్రభావితం చేస్తాయి కాబట్టి, కస్టమర్లు సంస్థలో వాటాదారులుగా పరిగణించబడతారు. కస్టమర్లు తమ జీవితాన్ని విమానయాన సంస్థకు అప్పగిస్తారు, ఉదాహరణకు, వారితో ప్రయాణించడం ద్వారా. కార్పొరేషన్లో, వాటాదారులు మరియు రుణ హోల్డర్లు ఇద్దరూ సంస్థలో పెట్టుబడిదారులుగా గుర్తించబడతారు. వాటాదారులు కంపెనీలో పెట్టుబడి పెట్టినప్పుడు, వారు తమ డబ్బుపై నిర్దిష్ట రాబడిని పొందాలనే ఆశతో అలా చేస్తారు. పెట్టుబడికి సంబంధించి, వాటాదారుల విలువ యొక్క ఆలోచన సాధారణంగా ఆందోళనకు మూలం. రుణదాతలు మరియు సంభావ్య కొనుగోలుదారులు వంటి వివిధ రకాల మూలధన వనరులు "ఇతర మూలధన ప్రదాతల" వర్గం క్రింద సమూహం చేయబడ్డాయి. నిర్వచనం ప్రకారం, వాటాదారులందరూ వాటాదారులు, కానీ వాటాదారులు వాటాదారులు కాదు మరియు వాటాదారులు వాటాదారులు కాదు, అలాగే ఇతర మార్గం. కింది వారు కీలకమైన వాటాదారులు: రుణదాత సంస్థలు, బోర్డు సభ్యులు లేదా కార్పొరేషన్ల డైరెక్టర్లు, ఉద్యోగులు, ప్రభుత్వం (మరియు దాని ఏజెన్సీలు), కార్పొరేషన్ల యజమానులు (వాటాదారులు), సరఫరాదారులు, కార్మిక సంఘాలు మరియు కార్పొరేషన్ దాని వనరులను పొందే సంఘం. వారి సంబంధిత పరిశ్రమల నుండి సమాచారం ఆధారంగా కీలక వాటాదారుల అవసరాలు మరియు పరిమితులను పరిగణనలోకి తీసుకోవడం ద్వారా ప్రాజెక్ట్ పరిమితులు మరియు ప్రమాదాలను గుర్తించడానికి సమాచారాన్ని ఉపయోగించవచ్చు. మీ ప్రాజెక్ట్ అంతటా వాటాదారులను నిమగ్నం చేయడం మరియు చేర్చడం ద్వారా, మీరు ప్రమాదాలు ఉద్భవించినప్పుడు వాటిని తగ్గించడానికి మరియు గుర్తించడానికి మీ అవకాశాలను పెంచుతారు. వాటాదారుల విషయానికి వస్తే, వినయోగదారులు ఎల్లప్పుడూ

పరిగణించవలసిన అత్యంత ముఖ్యమైన వ్యక్తులు. అన్నింటికంటే, దాని వస్తువులు మరియు సేవలను అందించే కస్టమర్లు లేదా వినియోగదారులు లేకుంటే సంస్థకు ప్రయోజనం ఏమిటి? ప్రాథమికంగా, సంస్థతో తరచుగా మరియు ప్రత్యక్ష ఆర్థిక పరస్పర చర్యలను కలిగి ఉన్న వ్యక్తులు లేదా సంస్థలు కార్పొరేషన్ యొక్క ముఖ్య వాటాదారులు. ముఖ్యమైన వాటాదారులకు కొన్ని ఉదాహరణలు ఉద్యోగులు, కస్టమర్లు మరియు సరఫరాదారులు, కొన్ని ఉదాహరణలు. కంపెనీ యొక్క సెకండరీ వాటాదారులు కంపెనీ ఆర్థిక కార్యకలాపాలలో ప్రత్యక్షంగా పాల్గొనని మరియు దాని నిర్ణయాత్మక ప్రక్రియలలో పాల్గొనని వ్యక్తులు లేదా సంస్థలు. వాటాదారుల అంచనాలను సరిగ్గా నిర్వహించడం విషయానికి వస్తే, పరిగణనలోకి తీసుకోవలసిన నాలుగు ముఖ్యమైన పరిగణనలు ఉన్నాయి: మీరు ప్రాజెక్ట్లో పని చేయడం ప్రారంభించే ముందు "ప్రాజెక్ట్ విజయాన్ని" నిర్వచించే దాని గురించి మీకు స్పష్టమైన ఆలోచన ఉందని నిర్ధారించుకోండి. పెట్టుబడి ప్రయోజనాలను పొందే ముందు వాటాదారులు ఎక్కువ సమయం వేచి ఉండాల్సిన అవసరం లేదని నిర్ధారించుకోండి. ప్రాజెక్ట్ విజయాన్ని సాధించడానికి, లక్ష్యాలకు అనుగుణంగా ప్రణాళికను నిర్వహించడం అవసరం. ప్రాజెక్ట్ వాటాదారులతో వ్యవహరించేటప్పుడు, గందరగోళాన్ని నివారించడానికి విషయాలను వీలైనంత సరళంగా ఉంచండి. ఉద్యోగులు కంపెనీ కార్యకలాపాలలో అత్యంత ముఖ్యమైన అంతర్గత వాటాదారులుగా ఉంటారు, ఎందుకంటే వారు అత్యధిక ఇన్పుట్ను అందిస్తారు. సంస్థకు ప్రధాన ఆర్థిక మరియు సమయ కట్టుబాట్లను చేయడంతో పాటు, సంస్థ యొక్క మొత్తం వ్యూహాన్ని అలాగే దాని వ్యూహాత్మక మరియు కార్యాచరణ ప్రణాళికలను రూపొందించడంలో ఉద్యోగులు కీలక పాత్ర పోషిస్తారు. వాటాదారులకు ప్రస్తుత పద్ధతులు, చారిత్రక డేటా మరియు పరిశ్రమ వైపుణ్యం వంటి అనేక సమాచారానికి ప్రాప్యత ఉంది. ప్రాజెక్ట్ మేనేజర్ లేదా టీమ్లోని ఇతర సభ్యుల కంటే ఈ వ్యక్తుల సమూహం సంస్థలో లేదా ప్రాజెక్ట్లో ఎక్కువ సమయాన్ని వెచ్చించడం తరచుగా జరుగుతుంది. సంస్థ యొక్క దీర్ఘకాలిక విజయం అన్ని వాటాదారులతో సంబంధాల నిర్వహణపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

వ్యాపారం మరియు వ్యవస్థాపక నైతికత యొక్క సమగ్ర వీక్షణకు వాటాదారులు, యజమానులు (లేదా స్టాక్ హోల్డర్లు) మరియు వాటాదారుల మధ్య వ్యత్యాసాన్ని అర్థం చేసుకోవడం అవసరం. వ్యాపారంలో స్వార్థ ఆసక్తి ఉన్న వ్యక్తులు మరియు సంస్థలను కలిగి ఉన్న పెద్ద సమూహం. వాటాదారుల అవసరాలను తీర్చడం అనేది సంస్థాగత ప్రయోజనం యొక్క పరిమిత వీక్షణపై ఆధారపడి ఉంటుంది.*

బిజినెస్ రౌండ్ టేబుల్ నుండి కార్పొరేషన్ యొక్క ఉద్దేశ్యంపై క్రింది ప్రకటన ఉంది: “అమెరికన్లు ప్రతి వ్యక్తి కష్టపడి మరియు సృజనాత్మకత ద్వారా విజయం సాధించడానికి మరియు అర్థం మరియు గౌరవంతో కూడిన జీవితాన్ని గడపడానికి అనుమతించే ఆర్థిక వ్యవస్థకు అర్హులు. మంచి ఉద్యోగాలు, బలమైన మరియు స్థిరమైన ఆర్థిక వ్యవస్థ, ఆవిష్కరణలు, ఆరోగ్యకరమైన వాతావరణం మరియు అందరికీ ఆర్థిక అవకాశాలను సృష్టించేందుకు స్వేచ్ఛా-మార్కెట్ వ్యవస్థ ఉత్తమ సాధనమని మేము విశ్వసిస్తున్నాము. వ్యాపారాలు ఉద్యోగాలను సృష్టించడం, ఆవిష్కరణలను ప్రోత్సహించడం మరియు అవసరమైన వస్తువులు మరియు సేవలను అందించడం ద్వారా ఆర్థిక వ్యవస్థలో కీలక పాత్ర పోషిస్తాయి. వ్యాపారాలు వినియోగదారు ఉత్పత్తులను తయారు చేయడం మరియు అమ్మడం; తయారీ పరికరాలు మరియు వాహనాలు; దేశ రక్షణకు మద్దతు; ఆహారాన్ని పెంచండి మరియు ఉత్పత్తి చేయండి; ఆరోగ్య సంరక్షణ అందించండి; శక్తిని ఉత్పత్తి చేయండి మరియు పంపిణీ చేయండి; మరియు ఆర్థిక వృద్ధికి తోడ్పడే ఆర్థిక, కమ్యూనికేషన్లు మరియు ఇతర సేవలను అందిస్తాయి. మా వ్యక్తిగత కంపెనీలలో ప్రతి ఒక్కటి దాని స్వంత కార్పొరేట్ ప్రయోజనాన్ని అందిస్తున్నప్పుడు, మేము మా వాటాదారులందరికీ ప్రాథమిక నిబద్ధతను పంచుకుంటాము. మేము కట్టుబడి ఉన్నాము: ”

మా వినియోగదారులకు విలువను అందజేస్తోంది. కస్టమర్ అంచనాలను అందుకోవడంలో లేదా అధిగమించడంలో అమెరికన్ కంపెనీల సంప్రదాయాన్ని మేము మరింత ముందుకు తీసుకువెళతాము.

మా ఉద్యోగులలో పెట్టుబడి పెట్టడం. ఇది వారికి న్యాయంగా పరిహారం ఇవ్వడం మరియు ముఖ్యమైన ప్రయోజనాలను అందించడంతో ప్రారంభమవుతుంది. వేగంగా మారుతున్న ప్రపంచం కోసం కొత్త

నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేయడంలో సహాయపడే శిక్షణ మరియు విద్య ద్వారా వారికి మద్దతు ఇవ్వడం కూడా ఇందులో ఉంది. మేము వైవిధ్యం మరియు చేరిక, గౌరవం మరియు గౌరవాన్ని ప్రోత్సహిస్తాము.

మా సరఫరాదారులతో న్యాయంగా మరియు నైతికంగా వ్యవహరించడం. మా మిషన్లను చేరుకోవడంలో మాకు సహాయపడే పెద్ద మరియు చిన్న ఇతర కంపెనీలకు మంచి భాగస్వాములుగా సేవ చేయడానికి మేము అంకితభావంతో ఉన్నాము.

మేము పని చేసే కమ్యూనిటీలకు మద్దతు ఇవ్వడం. మేము మా కమ్యూనిటీలలోని వ్యక్తులను గౌరవిస్తాము మరియు మా వ్యాపారాలలో స్థిరమైన అభ్యాసాలను స్వీకరించడం ద్వారా పర్యావరణాన్ని పరిరక్షిస్తాము.

పెట్టుబడులు పెట్టడానికి, వృద్ధి చెందడానికి మరియు ఆవిష్కరణలు చేయడానికి కంపెనీలను అనుమతించే మూలధనాన్ని అందించే వాటాదారులకు దీర్ఘకాలిక విలువను ఉత్పత్తి చేయడం. మేము వాటాదారులతో పారదర్శకత మరియు సమర్థవంతమైన నిశ్చితార్థానికి కట్టుబడి ఉన్నాము.

మా వాటాదారుల్లో ప్రతి ఒక్కరికీ చాలా అవసరం. మా కంపెనీలు, మా కమ్యూనిటీలు మరియు మన దేశం యొక్క భవిష్యత్తు విజయాల కోసం వారందరికీ విలువను అందించడానికి మేము కట్టుబడి ఉన్నాము.

మీ వృత్తిపరమైన మరియు వ్యక్తిగత జీవితాల్లో మీరు కోరుకునే ప్రవర్తనను మీరు పరిగణించినప్పుడు, మీరు మీతో మీరు పాటించాలనుకుంటున్న ప్రవర్తన యొక్క నిబంధనల గురించి-మీ నైతికత గురించి మీతో తార్కిక సంభాషణను కలిగి ఉంటారు. మీరు ఎల్లప్పుడూ మీ కుటుంబం, స్నేహితులు, కస్టమర్లు, క్లయింట్లు మరియు వాటాదారులతో నిజం మాట్లాడాలని మరియు మీరు చేయలేకపోతే, మీకు చాలా అద్భుతమైన కారణాలు ఉండాలని మీరు నిర్ణయించుకోవచ్చు. మీ వ్యాపార భాగస్వాములను ఎప్పుడూ మోసం చేయకుండా లేదా తప్పుదారి పట్టించే అవకాశం కూడా మీకు ఉంది. మీరు మీ వ్యాపారంలో లాభం పొందాలనుకున్నప్పుడు, మీకు వచ్చిన డబ్బు మొత్తం అవసరం లేదని కూడా మీరు నిర్ణయించుకోవచ్చు. బదులుగా, వాటిలో కొంత భాగాన్ని మీతో పాటు ఇతర వాటాదారులకు ఇవ్వడానికి తగినంత ఆదాయాలు ఉండవచ్చు. ముఖ్యమైన వారు ఎందుకంటే వారు మీకు సహాయం

చేసారు లేదా మీ సంస్థ ద్వారా ఏదో ఒక విధంగా తాకారు. వ్యాపార నైతికత ద్వారా వ్యవస్థాపకులు మరియు వారి సంస్థలు చట్టాన్ని అనుసరిస్తాయి మరియు వారి కస్టమర్లు, క్లయింట్లు మరియు కార్మికులు మరియు చుట్టుపక్కల సంఘంతో సహా వారి వాటాదారులను గౌరవిస్తాయి. యజమాని/వ్యవస్థాపకుడు తప్పనిసరిగా ప్రతి వాటాదారుతో ఉత్తమమైన మరియు ఉత్పాదక సంబంధాన్ని కలిగి ఉండాలి. స్టాక్ హోల్డర్లు మరియు వాటాదారులు ఒకే పేజీలో ఉంటే తప్ప ఏ ఎంటర్ప్రైజ్ విజయవంతం కాదు. నైతిక చర్యలు నిజంగా విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకతకు పునాది. మూలలను కత్తిరించే ప్రయత్నం ఒకరి వ్యాపారం, కీర్తి మరియు భవిష్యత్తు అవకాశాలను మాత్రమే దెబ్బతీస్తుంది.

కార్పొరేట్ సోషల్ రెస్పాన్సిబిలిటీ (**CSR**) అనే పదం ప్రపంచంపై సానుకూల ప్రభావాన్ని చూపేందుకు ఉద్దేశించిన కార్పొరేషన్లు చేపట్టే విధానాలు మరియు విధానాలను సూచిస్తుంది. **CSR** వెనుక ఉన్న ముఖ్య ఆలోచన ఏమిటంటే, కార్పొరేషన్లు లాభాలను పెంచుకోవడంతో పాటు ఇతర సామాజిక అనుకూల లక్ష్యాలను కొనసాగించడం. సాధారణ **CSR** లక్ష్యాలకు ఉదాహరణలుగా పర్యావరణ బాహ్యతలను తగ్గించడం, కంపెనీ ఉద్యోగులలో స్వచ్ఛంద సేవను ప్రోత్సహించడం మరియు స్వచ్ఛంద సంస్థలకు విరాళాలు ఇవ్వడం వంటివి ఉన్నాయి.

కార్పొరేట్ సామాజిక బాధ్యత (**CSR**) అనేది దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు మరియు లాభదాయకతపై ప్రాధాన్యతనిచ్చే అత్యంత అధునాతన నిర్వహణ భావన. ఇది మరింత ప్రజాదరణ పొందుతోంది. చట్టపరమైన మరియు నైతిక ప్రమాణాలకు మించి మరియు అంతకు మించిన కార్యక్రమాల గుర్తింపు మరియు అమలు ద్వారా, కార్పొరేట్ సామాజిక బాధ్యత (**CSR**) వాటాదారులతో సంబంధాలను సమన్వయం చేయడానికి ప్రయత్నిస్తుంది. కార్పొరేట్ సోషల్ రెస్పాన్సిబిలిటీ అనేది మేనేజ్మెంట్ కాన్సెప్ట్, దీని ద్వారా కంపెనీలు తమ వ్యాపార కార్యకలాపాలలో సామాజిక మరియు పర్యావరణ

సమస్యలను ఏకీకృతం చేస్తాయి మరియు వారి వాటాదారులతో పరస్పర చర్యలను కలిగి ఉంటాయి. **11** మొత్తం ప్రయోజనం కోసం పరస్పరం అనుసంధానించే సామాజిక, పర్యావరణ మరియు ఆర్థిక అంశాల మధ్య సున్నితమైన సమతుల్యత ఉంది. ఉత్తమ విధానాన్ని నిర్ణయించడానికి జాగ్రత్తగా అధ్యయనం, సహనం మరియు సాధ్యమైనంత ఉత్తమమైన అమలుతో బాధ్యతను అభివృద్ధి చేయాలనే కోరిక అవసరం. కీలక **CSR** అంశాలు: పర్యావరణ నిర్వహణ, పర్యావరణ సమర్థత, బాధ్యతాయుతమైన సోర్సింగ్, వాటాదారుల నిశ్చితార్థం, కార్మిక ప్రమాణాలు మరియు పని పరిస్థితులు, ఉద్యోగి మరియు సమాజ సంబంధాలు, సామాజిక సమానత్వం, లింగ సమతుల్యత, మానవ హక్కులు, సుపరిపాలన మరియు అవినీతి నిరోధక చర్యలు. **12** ప్రతి **CRS** సమస్యను ఒకరి నిర్దిష్ట వ్యాపారానికి సంబంధించి పరిగణించాలి మరియు సాధ్యమైనంత ఉత్తమమైన మార్గంలో వర్తింపజేయాలి. ఒక వ్యవస్థాపకుడు ఒంటరిగా విజయం సాధించడు. **CRS** యొక్క ప్రతి అంశంతో అభివృద్ధి చేయబడిన ఉత్తమ సంబంధాలతో మాత్రమే విజయం సాధ్యమవుతుంది.

మూలధనం మరియు మార్కెట్లకు యాక్సెస్లో మెరుగుదలలు, అమ్మకాలు మరియు లాభాలలో పెరుగుదల, కార్యకలాపాల నుండి ఖర్చు ఆదా, పెరిగిన ఉత్పాదకత, మెరుగైన సేవ నాణ్యత, మరింత సమర్థవంతమైన మానవ వనరుల బేస్, మెరుగైన బ్రాండ్ ఇమేజ్ మరియు కీర్తి, పెరిగిన కస్టమర్ విధేయత, నిర్ణయాత్మక ప్రక్రియలలో మెరుగుదలలు , మరియు రిస్క్ మేనేజ్మెంట్ ప్రక్రియలలో మెరుగుదలలు సరిగ్గా అమలు చేయబడిన **CSR** కాన్సెప్ట్ యొక్క సాధ్యమయ్యే అన్ని ప్రయోజనాలు. కార్పొరేట్ సామాజిక బాధ్యత సాంప్రదాయకంగా నాలుగు వర్గాలుగా విభజించబడింది: పర్యావరణ, దాతృత్వ, నైతిక మరియు ఆర్థిక బాధ్యత. **13**

పర్యావరణ బాధ్యత అనేది సంస్థలు సాధ్యమైనంత పర్యావరణ అనుకూలంగా ప్రవర్తించాలనే నమ్మకాన్ని సూచిస్తుంది. కార్పొరేట్ సామాజిక బాధ్యత యొక్క అత్యంత సాధారణ రూపాలలో ఇది ఒకటి. కొన్ని

కంపెనీలు అటువంటి కార్యక్రమాలను సూచించడానికి "పర్యావరణ స్టీవార్డ్‌షిప్" అనే పదాన్ని ఉపయోగిస్తాయి. పర్యావరణ బాధ్యతను స్వీకరించాలని కోరుకునే కంపెనీలు అనేక విధాలుగా చేయవచ్చు: కాలుష్యం, గ్రీన్ హౌస్ వాయు ఉద్గారాలను తగ్గించడం, సింగిల్ యూజ్ ప్లాస్టిక్ ల వినియోగం, నీటి వినియోగం మరియు సాధారణ వ్యర్థాలు.¹³

నైతిక బాధ్యత అనేది ఒక సంస్థ నిష్పక్షపాతంగా మరియు నైతికంగా పనిచేస్తుందని నిర్ధారించడానికి సంబంధించినది. నైతిక బాధ్యతను స్వీకరించే సంస్థలు నాయకత్వం, పెట్టుబడిదారులు, ఉద్యోగులు, సరఫరాదారులు మరియు కస్టమర్లతో సహా అన్ని వాటాదారులకు న్యాయమైన చికిత్సను సాధించడం లక్ష్యంగా పెట్టుకున్నాయి.¹³

దాతృత్వ బాధ్యత అనేది ప్రపంచాన్ని మరియు సమాజాన్ని చురుగ్గా మంచి ప్రదేశంగా మార్చాలనే వ్యాపార లక్ష్యాన్ని సూచిస్తుంది.¹³

ఆర్థిక బాధ్యత అనేది పైన జాబితా చేయబడిన రంగాలలో మంచి చేయాలనే దాని నిబద్ధతతో దాని ఆర్థిక నిర్ణయాలన్నింటికీ మద్దతు ఇచ్చే పద్ధతి. అంతిమ లక్ష్యం కేవలం లాభాలను పెంచుకోవడం కాదు, పర్యావరణం, ప్రజలు మరియు సమాజంపై సానుకూల ప్రభావం చూపుతుంది.

కార్పొరేట్ సోషల్ రెస్పాన్సిబిలిటీ కార్యక్రమాలు, వారి స్వభావం ప్రకారం, వ్యాపార నాయకులు ఉద్యోగులను ఎలా నియమించుకుంటారు మరియు నిర్వహిస్తారు, సోర్స్ ప్రోడక్ట్స్ లేదా కాంపోనెంట్లు మరియు కస్టమర్లకు విలువను అందించడం వంటి వాటికి సంబంధించిన పద్ధతులను పరిశీలించమని బలవంతం చేస్తారు.

సోషల్ ఎంట్రప్రెన్యూర్‌షిప్ అనేది ఒక సామాజిక కారణం కోసం మొదటగా న్యాయవాదులు లేదా ఛాంపియన్లుగా ఉన్న వ్యవస్థాపకులు ప్రారంభించిన వెంచర్లను వివరిస్తుంది. అయినప్పటికీ, ఆర్థికంగా లాభదాయకమైన సంస్థను అభివృద్ధి చేయడానికి మరియు నిర్వహించడానికి వారు ఆ కారణాన్ని ఒక వేదికగా ఉపయోగించుకోగలుగుతారు. ఈ వ్యక్తులు ప్రాథమికంగా ఉన్నత దృష్టి లేదా గొప్ప ఉద్దేశ్యంతో నడపబడతారు మరియు ప్రేరేపించబడ్డారు. వ్యవస్థాపకుల యొక్క ఈ కొత్త జాతి వారి స్థానం యొక్క శక్తిని, సంఘంలో వారి స్థితిని మరియు వారి సామాజిక లక్ష్యాలను మరియు వ్యక్తిగత ఎజెండాను ముందుకు తీసుకెళ్లడానికి ఒక వాహనం

లేదా ప్లాట్‌ఫారమ్‌గా సంస్థ యొక్క సంభావ్య సినర్జీ మరియు సంపద-సృష్టి శక్తిని ప్రభావితం చేస్తుంది. ఈ సామాజిక కారణాలలో తరచుగా ఖరీదైన మరియు దీర్ఘకాలిక సామాజిక సమస్య లేదా నొప్పి, సామాజిక తప్పు లేదా అన్యాయాన్ని సరిదిద్దాలి లేదా సమాజం లేదా సంస్థలు పట్టించుకోని లేదా అట్టడుగున ఉంచబడిన ప్రపంచ సమస్యకు పరిష్కారం ఉంటుంది.¹⁴

సామాజిక సంస్థకు వ్యవస్థాపక-నిర్దిష్ట ప్రయోజనాలు ఉన్నాయి, వాటితో సహా:

ఎ) ఇతర వ్యాపారాల కంటే సామాజిక వ్యవస్థాపకులకు ఆర్థిక సహాయం పొందడం చాలా సులభం. ఈ విషయంలో ప్రభుత్వం అనేక ప్రోత్సాహకాలు మరియు కార్యక్రమాలను అందిస్తుంది. ఈ దేశంలో పెట్టుబడి పరిశ్రమ యొక్క నైతిక స్వభావం కారణంగా, మార్కెట్ సగటు కంటే తక్కువ ధరల వద్ద నిధులను సేకరించడం సులభం.

బి) ఈ వ్యాపారాలకు మార్కెటింగ్ మరియు ప్రకటనలు కూడా చాలా సూటిగా ఉంటాయి. ఒక సామాజిక సమస్య పరిష్కారంతో పరిష్కరించబడుతున్నందున, ఈ చొరవ కోసం ప్రజల మరియు మీడియా దృష్టిని ఆకర్షించడం సులభం. అందించిన సమాధానం యొక్క ప్రత్యేకతను బట్టి క్రమం తప్పకుండా స్వీకరించే ఎక్స్‌పోజర్ స్థాయి మారుతుంది.

డాక్టర్ జో జాన్సన్ **25** సంవత్సరాలకు పైగా ఈ రంగాన్ని అధ్యయనం చేసిన వ్యవస్థాపకుడు. అతను డజనుకు పైగా స్టార్టప్‌లకు నిధులు సమకూర్చి ప్రారంభించిన వెల్‌ఫాంట్ వ్యవస్థాపకుడు. డా. జాన్సన్ నాలుగు అత్యంత సాధారణ సామాజిక వ్యాపారవేత్తలుగా భావించే వాటిని వివరించాడు.¹⁵

1. కమ్యూనిటీ సోషల్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్

ఈ వ్యవస్థాపకుడు ఒక చిన్న భౌగోళిక ప్రాంతంలోని సంఘం యొక్క సామాజిక అవసరాలను తీర్చడానికి ప్రయత్నిస్తాడు. ఈ వ్యవస్థాపక కార్యక్రమాలు అట్టడుగున ఉన్న సభ్యులకు ఉద్యోగ అవకాశాలను సృష్టించడం నుండి కమ్యూనిటీ సెంటర్‌ను నిర్మించడం వరకు ఏదైనా కావచ్చు. ఈ స్థాయిలో సామాజిక వ్యవస్థాపకులు సాధారణంగా వ్యక్తులు లేదా చిన్న సంస్థలు.

మైక్రోపైనాస్ రుణాలు ఒక ఉదాహరణ - బ్యాంకింగ్కు ప్రాప్యత లేని స్థానిక ప్రజలకు ఆర్థిక పరిష్కారాలను అందించడం.¹⁵

ఈ వ్యవస్థాపకులు సంఘంలోని సభ్యులతో నేరుగా పని చేస్తారు. దీని అర్థం మరింత స్వార్థ ఆసక్తులు మరియు నెమ్మదిగా నిర్ణయ ప్రక్రియ, అయితే ఇది దీర్ఘకాలిక పరిష్కారాల ప్రయోజనంతో వస్తుంది. కమ్యూనిటీ సభ్యులు మరియు స్థానిక సంస్థలు రెండూ వ్యాపారవేత్త యొక్క ప్రత్యక్ష ప్రమేయం లేకుండా కూడా ప్రాజెక్ట్ను స్థిరంగా కొనసాగించే అవకాశం ఉంది.¹⁵

2. లాభాపేక్ష లేని సామాజిక వ్యవస్థాపకుడు

ఈ వ్యాపారవేత్తలు సామాజికంగా దృష్టి పెడతారు, భౌతిక లాభం కాదు, అంటే వారు సాంప్రదాయ వ్యాపార అవసరాల కంటే సామాజిక శ్రేయస్సుకు ప్రాధాన్యత ఇస్తారు. సేవలను మరింత విస్తరించేందుకు వీలుగా వారు ఏదైనా లాభాలను వ్యాపారంలో మళ్లీ పెట్టుబడి పెడతారు.¹⁵

3. ట్రాన్స్పార్టేషనల్ సోషల్ ఎంట్రప్రెన్యూర్

ఈ వ్యక్తులు ప్రస్తుతం ప్రభుత్వాలు మరియు ఇతర వ్యాపారాలు కలుసుకోని సామాజిక అవసరాలను తీర్చగల వ్యాపారాన్ని సృష్టించడంపై దృష్టి పెట్టారు. పరివర్తన వర్గం తరచుగా లాభాపేక్ష లేనివి తగినంత సమయం మరియు వృద్ధితో అభివృద్ధి చెందుతాయి. అవి నియమాలు మరియు నిబంధనలతో పెద్ద సంస్థలుగా మారతాయి - కొన్నిసార్లు ప్రభుత్వ సంస్థలతో కలిసి పని చేసే స్థాయికి లేదా విలీనం అయ్యే స్థాయికి పెరుగుతాయి.¹⁵

4. గ్లోబల్ సోషల్ ఎంట్రప్రెన్యూర్

ఈ వ్యవస్థాపకులు ప్రపంచవ్యాప్తంగా ప్రధాన సామాజిక అవసరాలను తీర్చడానికి సామాజిక వ్యవస్థలను పూర్తిగా మార్చడానికి ప్రయత్నిస్తారు. పెద్ద కంపెనీలు తమ సామాజిక బాధ్యతను గ్రహించి, లాభాలకు విరుద్ధంగా సానుకూల మార్పుపై దృష్టి పెట్టడం ప్రారంభించినప్పుడు ఇది తరచుగా ముగుస్తుంది. బిల్ & మెలిండా గేట్స్ ఫౌండేషన్ వంటి అతిపెద్ద స్వచ్ఛంద సంస్థలు కూడా ఇక్కడే ఉన్నాయి.¹⁵

ప్రశ్నలో ఉన్న ప్రపంచ అవసరాలు ఉచిత విద్య నుండి స్వచ్ఛమైన నీటి వరకు ఏదైనా కావచ్చు. ఇది సాధారణంగా ఖండాలను విస్తరించి, అనేక సంస్థలు మరియు ఆసక్తులను ఒకదానితో ఒకటి

అనుసంధానించే ఉన్న తమైన లక్ష్యం. ఏదేమైనప్పటికీ, ట్రేడ్-ఆఫ్ పరిశీలనలో ఉంది - ప్రపంచ సామాజిక వ్యవస్థాపకులు అవసరాలను తీర్చడంలో విఫలమైతే మరియు తగిన మద్దతును సేకరించడంలో విఫలమైతే, వారి వైఫల్యం చిన్న సంస్థల కంటే పెద్ద ప్రభావాన్ని చూపుతుంది.¹⁵

ఈ సంస్థలు సాధారణంగా ఒక నిర్దిష్ట కారణంతో ముడిపడి ఉంటాయి మరియు అది జరిగేలా ఇతర సామాజిక వ్యవస్థాపకులతో కలిసి పని చేస్తాయి. అందుకని, మీరు ఇతర సామాజిక వ్యాపారవేత్తలతో కనెక్ట్ అయ్యి, సామాజిక సమస్యలను పరిష్కరించడంలో ప్రపంచ సమాజాన్ని నిర్మించినట్లయితే మీరు ఈ ఎత్తులను సాధించే అవకాశం ఉంది.¹⁵

సామాజిక కారణాల పట్ల మక్కువను వ్యక్తీకరించడానికి సరైన నిర్మాణాన్ని అందించాలి. సామాజిక సమస్యలను పరిష్కరించడానికి వ్యవస్థాపక విధానాన్ని ఉపయోగించడం గొప్ప విజయానికి దారితీస్తుంది.

సామాజిక వ్యవస్థాపకత మాదిరిగానే, పర్యావరణ వ్యవస్థాపకత ఆర్థికంగా లాభదాయకమైన అర్థవంతమైన మరియు ప్రయోజనకరమైన సామాజిక కారణం కోసం వాదిస్తుంది. స్వచ్ఛమైన మరియు పునరుత్పాదక ఇంధనం, వ్యర్థాల నిర్వహణ, వాతావరణ మార్పులను నిరోధించే కార్యక్రమాలు, మెరుగైన నీటి సరఫరా, జీవవైవిధ్య రక్షణ మరియు పర్యావరణ క్షీణత మరియు అటవీ నిర్మూలన వంటి మా పర్యావరణ వ్యవస్థలను సంరక్షించే కార్యక్రమాలతో ఈ పర్యావరణ దృష్టి వ్యవహరిస్తుంది. ఈ కార్యక్రమాలు వ్యాపార దృక్కోణం నుండి ఆర్థికంగా మంచివి మరియు అదే సమయంలో, కలుషితం చేయవద్దు, వృధా చేయవద్దు, నాశనం చేయవద్దు మరియు ప్రతికూల పర్యావరణ పాదముద్రను వదిలివేయవద్దు.¹⁶

పర్యావరణ స్పృహ ఉన్న వ్యవస్థాపకులు ఆర్థిక విజయానికి కీలకం. హరిత పారిశ్రామికవేత్తలు నిరుద్యోగం, పేదరికం మరియు పర్యావరణ సమస్యల నిర్మూలనకు గణనీయంగా దోహదపడే అవకాశం ఉంది. ఇతర వ్యాపారాలతో పోలిస్తే, పర్యావరణ అనుకూల కార్యకలాపాలు మరియు పర్యావరణ విధుల్లో గ్రీన్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్స్ పెద్ద పాత్ర పోషిస్తారు. హరిత పారిశ్రామికవేత్త పర్యావరణ అనుకూల పద్ధతులను ఉపయోగించడం ద్వారా ఆకుపచ్చ వ్యాపారాలను పండిస్తారు. వ్యవస్థాపక భావనల

పరిజ్ఞానం ద్వారా, గ్రీన్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్ పర్యావరణ లేదా సామాజిక సమస్యను/అవసరాన్ని ఉద్దేశపూర్వకంగా పరిష్కరిస్తాడు. పర్యావరణ వ్యవస్థాపకతలో స్థిరమైన ఉత్పత్తి రూపకల్పనను చేర్చడానికి అనేక పద్ధతులు క్రింది విధంగా ఉన్నాయి:

డిజైన్ సంక్లిష్టతను తగ్గించండి - తక్కువ మెటీరియల్లను ఉపయోగించండి మరియు స్థిరమైన మెటీరియల్ రీఫైన్మెంట్లను వెతకండి

స్థిరమైన పదార్థాలను సేకరించండి - పరిసర పర్యావరణానికి హాని కలిగించని వనరులను ఎంచుకోండి మరియు సాధ్యమైనంత పర్యావరణ అనుకూలమైన వెలికితీత పద్ధతులను ఉపయోగించండి.

పదార్థాలను తగ్గించడం - పదార్థాల బరువు లేదా రవాణా చేయబడిన వస్తువుల పరిమాణాన్ని తగ్గించడం

ఉత్పత్తిని ఆప్టిమైజ్ చేయండి - ప్రమాదకర రసాయన ఉత్సర్గ, వ్యర్థాలు మరియు ఉద్ఘాతాల వంటి సాధ్యమైనంత తక్కువ ప్రతికూల పర్యావరణ పరిణామాలను కలిగి ఉండే ఉత్పాదక ప్రక్రియలను ఉపయోగించండి

పంపిణీని మెరుగుపరచండి - తక్కువ లేదా పునర్వినియోగ ప్యాకేజింగ్ను ఉపయోగించుకోండి, వస్తువులను మరింత సమర్థవంతంగా రవాణా చేయండి మరియు పంపిణీ చేయండి

మీ ప్రభావాన్ని తగ్గించండి - మీ శక్తి వినియోగాన్ని తగ్గించండి మరియు సౌర లేదా పవన శక్తి వంటి హరిత శక్తి వనరులకు మారండి.

జీవితాన్ని పొడిగించండి - ఉత్పత్తి యొక్క మన్నిక మరియు విశ్వసనీయతను మెరుగుపరచండి, మరమ్మత్తు సేవలను అందించండి మరియు విరిగిన లేదా అవసరం లేని వస్తువులను తిరిగి తయారు చేయండి

చెత్త నిర్వహణ - రీసైక్లింగ్ మరియు పునర్వినియోగ కార్యక్రమాలను అమలు చేయండి. ఉత్పత్తులను రీసైకిల్ చేయండి మరియు వాటిని సురక్షితంగా పారవేయండి.

ఎన్విరాన్మెంటల్ ఎంటర్ప్రైన్యూర్షిప్ (a.k.a. "ఎకోప్రైన్యూర్షిప్") అనేది పర్యావరణ సమస్యలను పరిష్కరించే లేదా స్థిరంగా పనిచేసే సంస్థలను స్థాపించడానికి ఉపయోగించే వ్యవస్థాపక ప్రక్రియగా వర్ణించవచ్చు. ఈ పదబంధం 1990లలో ప్రాచుర్యం పొందింది. ఇంటర్నెట్లో ఎకో-ఎంటర్ప్రైన్యూర్షిప్ యొక్క అనేక ఉదాహరణలు క్రింది వాటిని కలిగి ఉన్నాయి:

- ఒక ఉద్దేశ్యంతో బ్లాగింగ్
- సోషల్ మీడియా ప్రభావం
- పోడ్కాస్టింగ్
- ఎలక్ట్రానిక్ పుస్తకం లేదా ఆడియోబుక్ను సృష్టించడం
- డిజిటల్ ఉత్పత్తి లేదా శిక్షణా కోర్సును అభివృద్ధి చేయడం
- ఒక అప్లికేషన్ లేదా SaaS (సాఫ్ట్వేర్ను సేవగా) అభివృద్ధి చేయడం

మీరు పోటీ వ్యూహాలలో మీ ఎంపిక చేసుకున్నప్పుడు, పరిగణించండి: సమయం, కృషి, ప్రమాదం, అందుబాటులో ఉన్న నగదు మరియు పెట్టుబడిదారులతో సంబంధాల రకం. సస్టైనబిలిటీ అనేది భవిష్యత్ తరాల కొనసాగింపును పరిగణించే చర్యలు మరియు జీవన విధానంతో వ్యవహరిస్తుంది. ఇది నైతిక/నైతికంగా చేయడంలో లోతుగా పాతుకుపోయింది. ఉదాహరణకు, భవిష్యత్ తరాలకు నష్టం కలిగించేలా ప్రస్తుత తరానికి ప్రయోజనం కలిగించే చర్యలు తీసుకోవడం అన్యాయం. దీనర్థం ఏమిటంటే, స్థిరమైన వ్యవస్థాపకుడు కూడా నడపబడతాడు మరియు వ్యాపారాన్ని స్వంతం చేసుకోవడానికి మరియు నడపడానికి సామాజికంగా బాధ్యతాయుతమైన విధానం కోసం న్యాయవాది, ఇది పనిచేసే ప్రపంచానికి విలువను జోడించడానికి పునరుత్పాదక మరియు తక్షణమే అందుబాటులో ఉన్న వనరుల ఆర్థిక సామర్థ్యాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. అయితే, స్థిరత్వం అంటే కేవలం పర్యావరణ అవగాహన కంటే ఎక్కువ.

స్థిరత్వం యొక్క సాధారణ నిర్వచనం ఒక నిర్దిష్ట రేటు లేదా స్థాయిలో నిర్వహించబడే సామర్థ్యం. దీని అర్థం పర్యావరణం మాత్రమే కాదు, సహజ వనరులు, మానవ వనరులు, ఉత్పత్తి సరఫరా గొలుసులు మరియు బహుళ సంబంధిత భావనలు కూడా. స్థిరత్వం సందర్భంలో, స్థిరమైన వ్యవస్థాపకత అనేది సమాజంలోని వ్యక్తులకు ప్రయోజనం చేకూర్చే వ్యాపార అవకాశాల ఆవిష్కరణ, సృష్టి మరియు దోపిడీని సూచిస్తుంది. అదే సమయంలో సంస్థకు సామాజిక మరియు పర్యావరణ ప్రయోజనాలను కూడా సృష్టిస్తుంది. "సుస్థిరత" అంటే ఏమిటి? ఈ భావన యొక్క మూలాలు స్థిరత్వం యొక్క భావనలపై నిర్మించబడ్డాయి. ఇది దేనికి ప్రతీక అనేదానికి ప్రాథమికమైనది. దీని కారణంగా, స్థిరత్వం మూడు స్తంభాలపై నిర్మించబడింది: ఆర్థిక వ్యవస్థ, సమాజం మరియు పర్యావరణం (లేదా పర్యావరణవాదం). ఈ భావనలను అనధికారికంగా లాభం, వ్యక్తులు మరియు పర్యావరణం అని కూడా సూచిస్తారు. భవిష్యత్ తరాల శ్రేయస్సుపై దృష్టి సారించి ఆర్థిక, సామాజిక మరియు పర్యావరణ ప్రయోజనాల అభివృద్ధిని మిళితం చేసే ఈ ప్రత్యేకమైన విధానం, స్థిరమైన వ్యాపారానికి గణనీయమైన సహకారంగా పరిగణించబడుతుంది. పర్యావరణ మరియు సామాజిక సమస్యలను పరిగణనలోకి తీసుకునే కంపెనీలు వినూత్నమైనవిగా పరిగణించబడతాయి. స్థిరమైన వ్యూహాలు సంస్థ యొక్క దీర్ఘకాలిక విజయాన్ని సాధించే సామర్థ్యాన్ని అడ్డుకునే అవకాశం ఉన్న లోపాలను తగ్గించడం, తగ్గించడం మరియు రూపకల్పన చేయడం ద్వారా సంస్థ యొక్క మొత్తం రిస్క్ ప్రొఫైల్‌ను మార్చే మార్గాన్ని అందిస్తాయి.

సుస్థిర అభివృద్ధికి ఐదు ముఖ్యమైన చర్యలు తీసుకోవాలి.

(1) సాంకేతికత: **(2) విధానాన్ని తగ్గించడం,** పునర్వినియోగం చేయడం మరియు రీసైకిల్ చేయడం: **(3) పర్యావరణ విద్య మరియు అవగాహన:** **(4) మోసే సామర్థ్యానికి**

అనుగుణంగా వనరుల వినియోగం; మరియు (5) సామాజిక, సాంస్కృతిక మరియు ఆర్థిక కోణాలతో సహా జీవన నాణ్యతను మెరుగుపరచడం. ఇచ్చిన రేటు లేదా కార్యాచరణ స్థాయిని నిర్వహించగల సామర్థ్యం అనేది స్థిరత్వానికి సూటిగా నిర్వచనం. ఇందులో పర్యావరణం మాత్రమే కాదు, సహజ వనరులు, మానవ వనరులు, ఉత్పత్తి సరఫరా నెట్‌వర్క్‌లు మరియు పర్యావరణానికి అనుసంధానించబడిన ఇతర ఆలోచనలు కూడా ఉన్నాయి. సుస్థిరత చుట్టూ ఉన్న సవాళ్ల గురించి అవగాహన ఉన్న వ్యవస్థాపకుడు అనేక రకాల అంశాలను పరిగణనలోకి తీసుకుంటారు. శక్తి లేదా నీటిని బాధ్యతాయుతంగా ఉపయోగించడం, సరఫరాదారు వైవిధ్యం/బాధ్యతాయుతమైన సోర్సింగ్ ప్రోగ్రామ్‌లలో పాల్గొనడం లేదా ఉద్యోగి సంక్షేమ కార్యక్రమాలకు ఆర్థిక సహాయాన్ని అందించడం వంటివి ఉదాహరణలు. ఇక విషయానికి వస్తే, సుస్థిరత అనే కాన్సెప్ట్ షార్ట్ రన్ కాకుండా దీర్ఘకాలంలో ఆలోచించడం. స్థిరమైన వ్యవస్థాపకుడు సమాజంలోని వ్యక్తులకు సామాజిక మరియు పర్యావరణ ప్రయోజనాలను, అలాగే తమకు లాభాలను అందించే కొత్త వ్యాపార అవకాశాలను కనుగొంటాడు. అటువంటి ఆవిష్కరణలు చేయడానికి ఓపెన్ మైండ్, మంచి పరిశోధన మరియు ఇప్పటికే విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుల నుండి సహాయం పొందడం అవసరం.

మేము గౌరవించటానికి ఎంచుకున్న విలువలు మన సారాంశం మరియు మనం ఎక్కడ నివసించినా, పని చేసినా మరియు ఆడినా వాటిని మాతో తీసుకువెళతాము. మేము గుర్తించినట్లుగా, మీరు లాభాపేక్ష లేదా లాభాపేక్ష లేని సంస్థను సృష్టించినా, మీరు ఎంచుకున్న వ్యవస్థాపక మార్గం మీ విలువలను ప్రతిబింబించాలి. మీరు లాభాపేక్ష లేని కంపెనీని స్థాపించి, లాభాపేక్ష లేని సెక్టార్‌లో మీ స్వంతంగా లేదా మీ సంస్థ తరపున విస్తృతంగా స్వచ్ఛందంగా పాల్గొనే అవకాశం కూడా ఉంది. మీ వ్యవస్థాపక మార్గం ఏమైనప్పటికీ, విధేయత లేదా కృషిని బహుమతిగా ఇవ్వని

ఇతరులు మీ బాగా పరిగణించబడే విలువలను తగ్గించకుండా ఉండటం ముఖ్యం, ఉదాహరణకు.¹⁶

మీ విలువలను గుర్తించడం:

మీ వ్యక్తిగత విలువలను కనుగొనడం:

1. మీకు అవసరమైన అన్నింటిలో మీ కోసం ఐదు ముఖ్యమైన విలువలను ఎంచుకోండి (ఉదా., నిజాయితీ, సమగ్రత, విధేయత, న్యాయం, గౌరవం, ఆశ మరియు మొదలైనవి).

ఆ తర్వాత మీరు ప్రతి విలువను ఎక్కడ పొందారని మీరు విశ్వసిస్తున్నారో వ్రాయండి (ఉదా., కుటుంబం, పాఠశాల, క్రీడా బృందం, విశ్వాస సంఘం, పని).

3. మీరు గుర్తించిన ప్రతి విలువను జీవించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నప్పుడు మీరు ఎదుర్కొనే వాస్తవ లేదా భావి అడ్డంకిని గుర్తించండి. సాధ్యమయ్యే వరకు, స్పష్టంగా ఉండండి.

4. ప్రతి విలువకు మద్దతుగా నిర్దిష్ట చర్యకు బాధ్యత వహించాలని భావించండి నిర్దిష్టత ఇక్కడ కూడా అవసరం.

వ్యాపారవేత్తలకు నిజాయితీ, ఉత్సాహం, సంకల్పం మరియు విశ్వాసం వంటి వ్యక్తిగత లక్షణాలు అవసరం. అహంకార, అహంకార, తృణీకరించే మరియు అహంభావి వ్యక్తులతో వ్యాపారం చేయడానికి ఎవరూ ఇష్టపడరు. ప్రతి వ్యవస్థాపక ప్రయత్నం వ్యవస్థాపకుడి వ్యక్తిగత విలువలు, వైఖరులు మరియు నమ్మకాలను ప్రతిబింబిస్తుంది. వ్యాపార విలువలు నిజాయితీ, పట్టుదల, సంకల్పం, ఆవిష్కరణ, గౌరవం, ఉత్సాహం మరియు సరసత వంటి మానవ లక్షణాలు కావచ్చు. విలువ ఆలోచన వారి కంపెనీ నిర్ణయాల ద్వారా వ్యవస్థాపకుల వ్యవస్థాపక విజయాన్ని ప్రభావితం చేస్తుంది. ఎందుకంటే ఒక వ్యవస్థాపకుడు యొక్క వ్యక్తిగత విలువ వ్యవస్థ అతను లేదా ఆమె సంఘటనలను ఎలా గ్రహిస్తుంది, సమస్యలను పరిష్కరిస్తుంది, నిర్ణయాలు తీసుకుంటుంది, వ్యక్తిగత సంబంధాలను అభివృద్ధి చేస్తుంది, విజయాన్ని గ్రహిస్తుంది మరియు పరిపాలనాపరమైన పనితీరుపై ప్రభావం చూపుతుంది. క్లిష్టమైన విలువలలో సంకల్పం, బాధ్యత, ఫలితాల ఆధారిత ప్రవర్తన, అభిరుచి, సహకారం, అనుకూలత, గౌరవం మరియు కరుణ ఉన్నాయి. మీ వ్యక్తిగత నమ్మకాలు మరియు మిషన్‌ను పరిశీలించడానికి వ్యవస్థాపక స్థానం కంటే మెరుగైన వాతావరణం మరొకటి ఉండకపోవచ్చు. కేవలం కాన్సెప్ట్ల ఆధారంగా స్టార్టప్‌లు నిలదొక్కుకోవడం సాధ్యం కాదు. వాస్తవంగా ఏ ఇతర రకాల ప్రయత్నాల కంటే వారికి

వాస్తవిక సమాధానాలు మరియు సమర్థవంతమైన విధానాలు అవసరం. వ్యాపారవేత్తలు తరచుగా ఇచ్చిన మార్కెట్లో కొరత లేదా సమృద్ధిగా ఉన్న కానీ ఖరీదైన లేదా నమ్మదగని ఉత్పత్తి లేదా సేవను కనుగొనడం ద్వారా ప్రారంభిస్తారు. స్టార్టప్ను ప్రేరేపించే మొత్తం మార్గదర్శక శక్తి సంస్థ యొక్క మిషన్ యొక్క అమలు, ఇది సంస్థ యొక్క ప్రాథమిక దిశలో ఎక్కువ భాగాన్ని నిర్దేశిస్తుంది, ఇందులో తక్కువ కస్టమర్ల గుర్తింపు, కార్యకలాపాల భౌగోళిక స్థానం మరియు భాగస్వాములు, సరఫరాదారులు, ఉద్యోగులు మరియు ఫైనాన్సింగ్ అనేది కంపెనీకి భూమి నుండి బయటపడి, ఆపై విస్తరించడంలో సహాయపడుతుంది. ఒక వ్యక్తి యొక్క మిషన్ స్టేట్మెంట్ కాలక్రమేణా అభివృద్ధి చెందుతుంది, అలాగే మారుతున్న పరిస్థితులు, పరిశ్రమ పురోగతి మరియు కస్టమర్ డిమాండ్లను ప్రతిబింబించేలా కంపెనీ మిషన్ ఉంటుంది. వ్యాపారం అనేది కనెక్షన్లకు సంబంధించినది మరియు ఆ పరస్పర చర్యల యొక్క బలం మనల్ని మనం అంగీకరించడం మరియు ఇతరుల పట్ల కరుణపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇవి వినయం మరియు శౌర్యం యొక్క సద్గుణాల ద్వారా వృద్ధి చెందుతాయి. జీవితంలో కష్టమైనప్పటికీ అవసరమైన కర్తవ్యం రెండింటినీ ఆచరించడం. మనం మానవులుగా మరియు ప్రభావవంతమైన వ్యాపార నిపుణులుగా ఉండగలిగే ఏకైక పద్ధతి - మరియు బహుశా ఏకైక మార్గం. మనం చెప్పేది మరియు మనం చేసే పనుల మధ్య స్థిరత్వాన్ని కొనసాగించడం, తరచుగా సమగ్రత అని పిలుస్తారు, ఇది అత్యంత విలువైన లక్షణం. చిత్తశుద్ధితో వ్యవహరించడం ద్వారా, మనకు ఇష్టమైన నైతిక సూత్రాల సమితికి మేము బలమైన నిబద్ధతను ప్రదర్శిస్తాము.

విజయవంతమైన స్టార్టప్ల యొక్క సాధారణ లక్షణం ఆకర్షణీయమైన, పోటీ మనస్తత్వాలతో నడిచే వ్యవస్థాపకులు. అన్నింటికంటే, స్టార్టప్ లీడర్ను ఎదుర్కొనే అనివార్యమైన నిరాశలను అధిగమించడానికి మందపాటి చర్యం మరియు శక్తివంతమైన అహం అవసరం. అయినప్పటికీ, కంపెనీలు పెరుగుతున్న కొద్దీ వేరే నాయకత్వ తత్వం అవసరమని తరచుగా కనుగొంటాయి. వ్యవస్థాపకులు ప్రారంభంలో మానవీయ నాయకత్వ శైలిని స్వీకరించినట్లయితే వారు ఇప్పటికీ విజయం సాధించగలరా లేదా ఇది ఇప్పటికే తక్కువ విజయవంతమైన అసమానతలను అణగదొక్కగలదా? చాలా సంస్థలు కుస్తీ పట్టే క్లిష్ట సమస్య. విజయాన్ని సాధించిన

తర్వాత కూడా విశ్వాసపాత్రులైన కార్యకర్తలకు కొద్దిగా తిరిగి ఇవ్వడం, కఠినంగా వ్యవహరించే నాయకులను డిమాండ్ చేయడం ద్వారా అంకితభావం కలిగిన ఉద్యోగులు నిలిపివేయబడవచ్చు.

వ్యవస్థాపక సంస్కృతిలో నాలుగు అంశాలు ఉన్నాయి - దాపరికం, అనుకూలత, ఫలితాలు మరియు రివార్డులు మరియు వృద్ధి ఆధారంగా సంస్థను అభివృద్ధి చేయడం - వీటిని నేరుగా వ్యాపార వాతావరణాలకు అనువదించవచ్చు. వ్యవస్థాపక ప్రయత్నానికి సంస్కృతి ముఖ్యమైనది ఎందుకంటే ఇది దాని వ్యవస్థాపకుల సిద్ధాంతాలను సంస్థాగతీకరించే విధానం. ఒక సంస్థ/వ్యాపారం యొక్క కొత్త సభ్యులను సాంఘికీకరించడానికి సంస్కృతి ఉపయోగపడుతుంది.

వ్యవస్థాపక సంస్కృతిని రియాలిటీగా మార్చడం: ప్రారంభించడానికి దశలు క్రింది విధంగా ఉన్నాయి:

1. మీరు అభిప్రాయం కోసం చూస్తున్నారని స్పష్టం చేయండి.
2. కొత్త ఆలోచనలను సమర్పించడానికి మరియు వాటిపై చర్య తీసుకోవడానికి స్పష్టమైన విధానాన్ని ఏర్పాటు చేయండి.
3. అన్ని ఆలోచనలకు సానుకూల అభిప్రాయాన్ని అందించడం ద్వారా వ్యవస్థాపక ఆలోచనను ప్రోత్సహించండి.
4. వైఫల్యానికి అనుమతించండి.
5. మీ ఉద్యోగులకు అధికారాన్ని అప్పగించండి.
6. కంపెనీ ఆర్థిక విజయానికి దోహదపడే ఆవిష్కరణలకు ప్రోత్సాహకాలు.

అత్యంత విజయవంతమైన సంస్కృతులకు దారితీసే వ్యవస్థాపక లక్షణాలు ఏమిటి?

- మంచి నాయకుడిగా ఉండటం ముఖ్యం.
- ఆశాజనకంగా ఉండటం మంచి విషయం.

- ఆత్మవిశ్వాసంతో ఉండటం.
- పటాకులుగా ఉండటం.
- క్రమశిక్షణ కలిగిన వ్యక్తిగా ఉండటం.
- చురుకుగా ఉండటం ముఖ్యం.
- ఓపెన్ మైండ్ మెయింటెన్ చేయడం.
- పోటీ వాతావరణంలో ఉండటం.

ఒక నాయకుడు విజయవంతం కావాలంటే వ్యాపార పద్ధతిలో పనిచేయగలగాలి. ఫలితంగా, అవకాశాలు గుర్తించబడతాయి మరియు మంచి ఆలోచనలు అమలు చేయబడతాయి. వ్యక్తులు లేదా సమూహాలు ఈ కార్యకలాపాలలో పాల్గొనవచ్చు మరియు వారికి సాధారణంగా ఊహ మరియు ప్రేరణ అవసరం అలాగే కొన్ని నష్టాలను అంగీకరించే సుముఖత అవసరం. ఈ ప్రవర్తనను చూపించడానికి అనేక మార్గాలు ఉన్నాయి: ఖచ్చితమైన పని వాతావరణాన్ని సృష్టించడానికి ఒకరి కంపెనీలో భద్రతకు భరోసా ఇవ్వగల సామర్థ్యం అవసరం.

వ్యవస్థాపక సంస్కృతి అనేది ఈ లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి ఒక సంస్థ లేదా సంస్థలో ఒక సమూహం లేదా వ్యక్తి యొక్క వైఖరి, నమ్మకాలు, సామర్థ్యాలు మరియు అధికారాన్ని సూచిస్తుందని చెప్పబడింది. వ్యవస్థాపక సంస్కృతిని విశ్లేషించేటప్పుడు కంపెనీ అభివృద్ధి మరియు విజయానికి సంబంధించిన ముఖ్యమైన భాగాలలో ఆవిష్కరణ ఒకటి అని మనం గుర్తుంచుకోవాలి.

క్రియేటివ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ అనేది సృజనాత్మక పరిశ్రమలలో ఒకదానిలో వ్యాపారాన్ని స్థాపించడం - లేదా మిమ్మల్ని మీరు స్వయం ఉపాధిగా ఏర్పాటు చేసుకోవడం. సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్త యొక్క దృష్టి సాధారణ వ్యాపార వ్యవస్థాపకుడి నుండి భిన్నంగా ఉంటుంది లేదా నిజానికి, సామాజిక వ్యవస్థాపకుడు సృజనాత్మక లేదా మేధోపరమైన మూలధనాన్ని సృష్టించడం మరియు దోపిడీ చేయడం గురించి మొదటగా ఆందోళన చెందుతాడు. ముఖ్యంగా, సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్తలు ప్రతిభలో

పెట్టుబడిదారులు - వారి స్వంత లేదా ఇతర వ్యక్తుల. అత్యంత ప్రసిద్ధ సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్తలు బహుళ-మిలియన్ డాలర్ల వ్యాపార సామ్రాజ్యాలను నిర్మించడానికి వ్యవస్థాపక సామర్థ్యంతో సృజనాత్మక నైపుణ్యాన్ని మిళితం చేశారు. ఉదాహరణలు రూపర్ట్ ముర్డోక్, మడోన్నా మరియు రిచర్డ్ బ్రాన్స్.¹⁸

సృజనాత్మక కార్యకలాపాలు ఆర్థిక వ్యవస్థలోని ఇతర రంగాల నుండి ఏడు కీలక ఆర్థిక లేదా "అంచనా" లక్షణాల ద్వారా వేరు చేయబడ్డాయి:

- డిమాండ్ ఊహించలేనిది
- సృజనాత్మక నిపుణులు తమ ఉద్యోగంపై మక్కువ చూపుతారు - కొన్ని సృజనాత్మక వస్తువులు
 - విస్తృతమైన ప్రతిభ అవసరం
- ప్రత్యేక వస్తువులు
- నిలువుగా విభిన్న ప్రతిభ
- వేగం సారాంశం
- దీర్ఘకాలిక ఉత్పత్తులు మరియు అద్దెలు

సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్తలు అంటే తమ సృజనాత్మక లేదా మేధోపరమైన జ్ఞానం మరియు సామర్థ్యాలను వ్యాపార నిర్వహణ ద్వారా లేదా ఫ్రీలాన్సింగ్ కన్సల్టెంట్గా జీవనోపాధిని పొందేందుకు ఉపయోగించుకునే వారు. పారిశ్రామిక వస్తువుల తయారీ మరియు పంపిణీపై ఎక్కువగా దృష్టి కేంద్రీకరించిన సంప్రదాయ వ్యవస్థాపకతకు ఇది భిన్నంగా ఉంటుంది.

విజయవంతమైన సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్త యొక్క లక్షణాలు క్రింది విధంగా ఉన్నాయి:

- వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించే సామర్థ్యం
- రిస్క్-టేకింగ్ సామర్థ్యం అంటే ప్రమాదాలను విశ్లేషించడం, ఆనందించడం మరియు ఎదుర్కోవడం.
- ఆలోచనలను విజయవంతంగా ముందుకు తీసుకెళ్లే సామర్థ్యాలు మరియు చొరవ ఉన్న వ్యక్తి.

- వారి సృజనాత్మక రంగం పట్ల బలమైన అభిరుచి: సృజనాత్మక వ్యాపారవేత్తలు వినూత్న వస్తువులను మార్కెట్ కు తీసుకువచ్చే మధ్యవర్తులు, మరియు వారు తమ స్వంత మరియు ఇతరుల సృజనాత్మకతను గుర్తించడం, గౌరవించడం, గ్రహించడం మరియు నిర్వహించగలగాలి.

కిందివి కార్పొరేట్ నైపుణ్యాలకు ఉదాహరణలు: వ్యాపార చతురత, వాణిజ్య అవగాహన, నిర్వహణ సామర్థ్యం, దృష్టి మరియు వ్యూహం. క్రింద చూపబడిన 9 లక్షణాలు కూడా ఉన్నాయి:

- 1) ఆలోచనను మార్కెట్ చేయగల సామర్థ్యం, చర్చలు మరియు నెట్ వర్క్ సృజనాత్మక వ్యవస్థాపకతకు అవసరమైన వ్యక్తిగత నైపుణ్యాల యొక్క అన్ని ఉదాహరణలు.
- 2) ప్రేక్షకులకు మరియు కమ్యూనిటీలకు సృజనాత్మక పనిని తీసుకురావడానికి కొత్త, ఆవిష్కరణ పద్ధతులను గుర్తించి, అభివృద్ధి చేస్తుంది - ఉత్పత్తి, పంపిణీ మరియు విలువ యొక్క కొత్త నమూనాలు - అలా చేయడం వల్ల కలిగే విస్తృత సామాజిక, ఆర్థిక మరియు సాంస్కృతిక ప్రయోజనాలను నొక్కి చెబుతుంది.
- 3) మార్కెట్ లోకి తీసుకురావడంలో వశ్యత మరియు ఆత్మవిశ్వాసాన్ని ప్రదర్శించేటప్పుడు అసలు ఆలోచనలను రూపొందించగల సామర్థ్యం.
- 4) నాయకత్వ సంభావ్యత / వారి పరిశ్రమలో మార్పును ప్రభావితం చేసే సామర్థ్యం
- 5) వారి సృజనాత్మక మరియు వ్యవస్థాపక ప్రతిభను మిళితం చేసి వారి జాతీయ సృజనాత్మక సంఘంలో నాయకుడిగా ఉండాలనే దృక్పథాన్ని కలిగి ఉండండి.
- 6) సమర్థవంతంగా కమ్యూనికేట్ చేయగల సామర్థ్యం
- 7) మార్పు ఏజెంట్: వ్యత్యాసాన్ని సాధించగల సామర్థ్యం - కేవలం వాణిజ్య పరంగా విజయం సాధించడం ద్వారా మాత్రమే కాకుండా, దేశీయ మార్కెట్ లో పాల్గొనడం ద్వారా దేశంలోని మౌలిక సదుపాయాలపై ప్రయోజనకరమైన ప్రభావాన్ని చూపుతుంది.
- 8) మార్కెట్ గురించి అవగాహన మరియు అవగాహన

9) స్థానిక మార్కెట్ వాతావరణం మరియు దానిలో వారి స్థానం గురించి జ్ఞానం;
 మార్కెట్లోని రంధ్రాలను గుర్తించే సామర్థ్యం మరియు ఈ అవకాశాలను నిజమైన
 పరిష్కారాలుగా మార్చడం చాలా ముఖ్యం.

వృత్తి నైపుణ్యం, పనితీరు నైపుణ్యం మరియు కార్యాచరణ నైపుణ్యం వంటి
 ముఖ్యమైన పారామితులు కంపెనీలలో గొప్ప ప్రాముఖ్యతను కలిగి ఉంటాయి.
 మేనేజ్మెంట్ ప్రజల పట్ల గౌరవం, సానుభూతి & మద్దతును ప్రదర్శిస్తుంది, దీని
 ఫలితంగా ప్రజల నుండి బలమైన పట్టుదల, ప్రేరణ మరియు నిశ్చితార్థం ఏర్పడతాయి.
 ఇది అన్ని అంతర్గత వాటాదారుల మనస్సులో అలాగే బాహ్య కస్టమర్లకు మాత్రమే అధిక
 సమగ్రత, నిజాయితీ & విధేయతతో కూడిన పర్యావరణ వ్యవస్థను సృష్టిస్తుంది. పరస్పర
 సంబంధం అనేది ఒకే సంస్థలో కలిసి పనిచేసే వ్యక్తుల మధ్య బలమైన అనుబంధాన్ని
 సూచిస్తుంది. 20 మంది మెంటర్షిప్, ఒకరి వ్యాపారం యొక్క విస్తృత ఇమేజ్ని పొందడం
 మరియు మంచి భాగస్వామ్యాలను నిర్వహించడం అనేది వ్యక్తుల మధ్య సంబంధాలను
 మెరుగుపరచడానికి అన్ని మార్గాలు, ఇది ఏ రకాన్ని జాగ్రత్తగా నిర్ణయించడానికి
 సమయం తీసుకుంటుంది. నిరంతర అభివృద్ధికి మరియు ఒకరి వ్యాపారం యొక్క
 సమగ్ర దృష్టిని పొందేందుకు సంబంధం ఉత్తమమైనది. తమ కెరీర్లో మరింత ముందుకు
 సాగుతున్న వారి పట్ల గౌరవంతో పాటుగా ఎంచుకున్న రంగంలో ముందుకు సాగాలనే
 కోరిక కలిసినప్పుడు వ్యక్తుల మధ్య సంబంధాల మెరుగుదల సహజంగానే
 ఉద్భవిస్తుంది. వ్యక్తుల మధ్య నైపుణ్యాలు వ్యాపార సంస్కృతులను ప్రభావితం చేస్తాయి
 ఎందుకంటే అవి ఉద్యోగ పనితీరును ప్రభావితం చేస్తాయి, ఇది కంపెనీ విజయం యొక్క
 ఫలితాన్ని నిర్ణయించడంలో సహాయపడుతుంది. ... తరచుగా సాఫ్ట్ స్కీల్స్ అని
 పిలుస్తారు, వ్యక్తుల మధ్య నైపుణ్యాలు సమర్థవంతంగా కమ్యూనికేట్ చేయడానికి,
 వివాదాలను నిర్వహించడానికి మరియు తదనుగుణంగా ఇతరుల అవసరాలకు
 ప్రతిస్పందించడానికి అనుమతిస్తాయి. ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ యొక్క సారాంశం
 నెట్వర్కింగ్ మరియు పేరింగ్, మరియు ఇది ఒక్క వ్యక్తి చేత చేయబడదు. ఫలితంగా,
 విజయవంతమైన వ్యాపార యజమానిగా మారడానికి వ్యక్తిగత నైపుణ్యాలు ఎంత
 ముఖ్యమైనవో వ్యక్తిగత నైపుణ్యాలు కూడా అంతే ముఖ్యమైనవి. ఈ పరిస్థితుల్లో

వ్యవస్థాపకులకు కమ్యూనికేషన్ మరియు ఘనమైన వ్యక్తుల నైపుణ్యాలు అవసరం.

ఏదైనా పని వాతావరణంలో మీ సంబంధిత నైపుణ్యాలను మెరుగుపరచుకోవడానికి ఈ సిఫార్సులను అనుసరించండి:

1) సానుకూలత యొక్క ప్రాముఖ్యతను అతిగా నొక్కి చెప్పలేము. ఆశాజనకంగా ఉండటానికి ప్రతిరోజూ మీ జీవితం మరియు ఉద్యోగం యొక్క సానుకూల అంశాలను మీకు గుర్తు చేసుకోండి. మీరు పని తర్వాత వ్యక్తిగతంగా ఏదైనా గురించి బాధపడితే, దానిని పక్కన పెట్టండి. పని ఒత్తిడిని ఎదుర్కోవడానికి సానుకూలతలను వెతకడం మరియు వాటిపై నిర్మించడం గొప్ప పద్ధతి.

2) మీ ప్రతిచర్యలపై నియంత్రణలో ఉండండి. పని విషయంలో మీ భావోద్వేగాలను అదుపులో ఉంచుకోవడం ఉత్తమం. చిరాకుగా ఉందా? అణగారినా? మీరు పారవశ్యంతో సంతోషిస్తున్నారా? లోతైన శ్వాస తీసుకోండి మరియు మీ భావోద్వేగాలను అదుపులో ఉంచుకోవడానికి ప్రయత్నించండి. మాట్లాడేటప్పుడు ఎల్లప్పుడూ ప్రశాంతంగా మరియు సహనంతో కూడిన ప్రవర్తన కలిగి ఉండండి.

3) ఇతరుల జ్ఞానాన్ని గౌరవించండి. మీ సహోద్యోగుల నైపుణ్యం కార్యాలయంలో నమ్మకాన్ని ఏర్పరచడంలో మీకు సహాయపడవచ్చు. ప్రాజెక్ట్లపై వారి సహాయాన్ని అభ్యర్థించండి మరియు సహాయం చేసిన వారికి క్రెడిట్ చెల్లించాల్సిన చోట క్రెడిట్ను అందించండి.

4) మీరు మీ సహోద్యోగుల పట్ల కూడా ఆసక్తి కలిగి ఉండాలి. మీరు మీ ఉద్యోగులతో రోజుకు ఎనిమిది గంటలు గడుపుతారు కాబట్టి, వారి వ్యక్తిగత జీవితం గురించి వినడం సహజం. మీ సహోద్యోగులు మరియు వారి ప్రాధాన్యతల గురించి తెలుసుకోవడం ఒక పాయింట్గా చేసుకోండి. వారితో బలమైన సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవడంలో ఇది మీకు సహాయం చేస్తుంది.

5) ప్రతి సహోద్యోగిలో ఒక అనుకూలమైన వ్యక్తిత్వ లక్షణాన్ని గుర్తించండి. మీరు మీ సహోద్యోగులతో కలిసి ఉండకపోతే, వారితో పని చేయకండి. సహోద్యోగి వ్యక్తిత్వం మీ స్వంత

వ్యక్తిత్వానికి పూర్తిగా విరుద్ధంగా ఉన్నట్లయితే, వారిలో కనీసం ఒక అనుకూలమైన లక్షణాన్ని గుర్తించడం ఉత్తమం, ఆదర్శంగా ఏదైనా వృత్తిపరమైనది.

6) నాయకుడి పాత్రను చేపట్టండి. మీ అవసరాలు మరియు పరిమితులను వ్యక్తీకరించడానికి బయపడకండి.

7) ఇతరుల పట్ల మీ సానుభూతిని మెరుగుపరచండి. వేరొకరి దృక్కోణం నుండి విషయాలను పరిగణించండి. సానుభూతి పొందే మీ సామర్థ్యం పాల్గొన్న అన్ని పార్టీలకు ప్రయోజనకరమైన పరిష్కారాలను అభివృద్ధి చేయడంలో మీకు సహాయం చేస్తుంది.

8) స్నేహితులు మరియు కుటుంబ సభ్యులతో సంబంధాన్ని కొనసాగించండి. సోషల్ మీడియా లేదా ఇమెయిల్ ద్వారా పాత కళాశాల స్నేహితులు మరియు సహోద్యోగులతో సన్నిహితంగా ఉండండి మరియు కొన్ని ముఖాముఖి సమావేశాలను సెటప్ చేయడానికి ప్రయత్నించండి. మీరు వారి పట్ల ఎంత శ్రద్ధ వహిస్తున్నారో వారు గమనిస్తారు, ఇది మీ పనిలో విజయం సాధించడంలో మీకు సహాయపడుతుంది.

వ్యవస్థాపక ప్రక్రియను ఐదు దశలుగా విభజించడం ఉపయోగకరంగా ఉంటుంది: ఆలోచన ఉత్పత్తి, అవకాశాల మూల్యాంకనం, ప్రణాళిక, కంపెనీ నిర్మాణం/ప్రారంభం మరియు వృద్ధి.²¹

1. ఐడియా జనరేషన్: ప్రతి కొత్త వెంచర్ ఒక ఆలోచనతో ప్రారంభమవుతుంది. మా సందర్భంలో, మేము కొన్ని నియోజకవర్గం యొక్క అవసరం లేదా సమస్య యొక్క వివరణతో పాటు సాధ్యమయ్యే పరిష్కారం యొక్క భావనగా ఒక ఆలోచనను తీసుకుంటాము. (ఈ దశ యొక్క క్యారెక్టరైజేషన్ ఇప్పటికీ ఈ సైట్లో పని చేస్తోంది.)

2. అవకాశ మూల్యాంకనం: పెట్టుబడి పెట్టడానికి విలువైన అవకాశం ఉందా లేదా అనే ప్రశ్నను మీరు అడిగే దశ ఇది. పెట్టుబడి అనేది ప్రధానంగా మూలధనం, కంపెనీలోని వ్యక్తుల నుండి లేదా బయటి పెట్టుబడిదారుల నుండి మరియు వ్యక్తుల సమూహం యొక్క సమయం మరియు శక్తి. కానీ మీరు మేధో సంపత్తి, వ్యక్తిగత సంబంధాలు, భౌతిక ఆస్తి మొదలైన ఇతర ఆస్తులను కూడా పరిగణించాలి.

3. ప్రణాళిక: మీరు ఒక అవకాశాన్ని నిర్ణయించుకున్న తర్వాత, ఆ అవకాశాన్ని ఎలా ఉపయోగించుకోవాలో మీకు ప్రణాళిక అవసరం. ఒక ప్రణాళిక చాలా సరళమైన ఆలోచనల సెట్ గా ప్రారంభమవుతుంది మరియు వ్యాపారం రూపుదిద్దుకునే కొద్దీ మరింత క్లిష్టంగా మారుతుంది. ప్రణాళిక దశలో, మీరు రెండు విషయాలను సృష్టించాలి: వ్యూహం మరియు ఆపరేటింగ్ ప్లాన్.

4. కంపెనీ ఏర్పాటు/ప్రారంభం: తగినంత బలవంతపు అవకాశం మరియు ప్రణాళిక ఉన్న తర్వాత, వ్యవస్థాపక బృందం కార్పొరేట్ సంస్థ యొక్క సరైన రూపాన్ని ఎంచుకునే ప్రక్రియ ద్వారా వెళుతుంది మరియు వాస్తవానికి వెంచర్ ను చట్టపరమైన సంస్థగా రూపొందిస్తుంది.

5. వృద్ధి: ప్రారంభించిన తర్వాత, కంపెనీ తన ఉత్పత్తి లేదా సేవను సృష్టించడం, రాబడిని సృష్టించడం మరియు స్థిరమైన పనితీరు వైపు వెళ్లడం కోసం పని చేస్తుంది. ప్రాధాన్యత ప్రణాళిక నుండి అమలుకు మారుతుంది. ఈ సమయంలో, మీరు ప్రశ్నలు అడగడం కొనసాగిస్తారు, అయితే మీ ప్రణాళికలను అమలు చేయడానికి ఎక్కువ సమయాన్ని వెచ్చిస్తారు.

* మంచి వ్యవస్థాపక ప్రక్రియలో కస్టమర్లను వినడం, కాలక్రమేణా మీ ఆలోచన మరియు రోడ్ మ్యాప్ ను మెరుగుపరచడం మరియు పునరావృత ప్రక్రియ ఉంటుంది. ఇది మీ వ్యాపార ఆలోచన ఆచరణీయమైనదని, అది కస్టమర్లకు విలువనిస్తుందని మరియు మీ పోటీతత్వ ప్రయోజనం కాలక్రమేణా నిలకడగా ఉంటుందని నిర్ధారిస్తుంది.²²

* అనుకూలత, పట్టుదల మరియు కష్టపడి పనిచేయడం చిన్న వ్యాపారంలో విజయానికి కీలకం, కానీ మీ ప్రయత్నం ఏమైనప్పటికీ అవి మూడు ముఖ్యమైన లక్షణాలు.²³

* వ్యవస్థాపక కార్యకలాపాన్ని ఎలా ఎంచుకోవాలి:²⁴

1. సమాజాల అవసరాలు మరియు కోరికలను తెలుసుకోవాలి.
2. మీరు ఇప్పటికే ఒక నిర్దిష్ట అవసరాన్ని లేదా సొసైటీలకు కావలసిన అవసరాలను ఎంచుకున్నప్పుడు - మీ లక్ష్య మార్కెట్ - మీకు ఎలా సరఫరా చేయాలో మరియు ప్రజల డిమాండ్లను ఎలా తీర్చాలో మీరు తప్పక తెలుసుకోవాలి.
3. మీరు సిద్ధం చేయవలసిన చట్టపరమైన అవసరాలు ఏమిటి?

వ్యవస్థాపక ప్రక్రియ యొక్క ఆవిష్కరణ దశలో భాగంగా వ్యవస్థాపకుడు వ్యాపార అవకాశాలను గుర్తిస్తాడు మరియు అంచనా వేస్తాడు. అవకాశాలను గుర్తించడం మరియు మూల్యాంకనం చేసే పని సంక్లిష్టమైనది; ఒక వ్యవస్థాపకుడు ఉత్తమ వ్యాపార అవకాశాన్ని చేరుకోవడానికి ఉద్యోగులు, కస్టమర్లు, ఛానెల్ భాగస్వాములు, సాంకేతిక నిపుణులు మొదలైన వారితో సహా అనేక రకాల వ్యక్తుల నుండి ఇన్పుట్ను కోరుకుంటారు. వ్యాపార వ్యూహాన్ని రూపొందించడం: ఒక అవకాశం దొరికిన తర్వాత, ఒక వ్యవస్థాపకుడు తప్పనిసరిగా వివరణాత్మక వ్యాపార ప్రణాళికను అభివృద్ధి చేయాలి. ఏదైనా కొత్త సంస్థ యొక్క విజయానికి వ్యాపార ప్రణాళిక చాలా అవసరం, ఎందుకంటే ఇది సంస్థ తన లక్ష్యాలను చేరుకోవడానికి ట్రాక్లో ఉందో లేదో నిర్ణయించడానికి బేస్లైన్ మరియు మూల్యాంకన ప్రమాణంగా పనిచేస్తుంది. రిసోర్సింగ్: రిసోర్సింగ్ అనేది వ్యవస్థాపక ప్రక్రియలో మూడవ దశ, మరియు ఫైనాన్సింగ్ మరియు మానవ వనరుల మూలాలను గుర్తించే వ్యవస్థాపకుడు ఇందులో ఉంటాడు. ఇక్కడ, వ్యవస్థాపకుడు అతని లేదా ఆమె కొత్త సంస్థ కోసం ఫైనాన్సియర్లను అలాగే దాని కార్యకలాపాలను నిర్వహించడానికి సిబ్బందిని పొందుతాడు. వ్యాపార నిర్వహణ: ఫైనాన్స్ని పెంచి, సిబ్బందిని నియమించిన తర్వాత, స్థాపించబడిన లక్ష్యాలను చేరుకోవడానికి వ్యాపార కార్యకలాపాలను ప్రారంభించడం క్రింది దశ. అన్నింటిలో మొదటిది, ఒక వ్యవస్థాపకుడు తప్పనిసరిగా నిర్వహణ నిర్మాణం లేదా సోపానక్రమాన్ని నిర్ణయించాలి, అవి అభివృద్ధి చెందుతున్నప్పుడు కార్యాచరణ సమస్యలను పరిష్కరించడానికి అవసరమవుతాయి. హార్వెస్టింగ్: హార్వెస్టింగ్ అనేది వ్యవస్థాపక ప్రక్రియలో చివరి దశ, దీనిలో ఒక వ్యవస్థాపకుడు వ్యాపారం యొక్క అభివృద్ధి మరియు అభివృద్ధి వంటి అవకాశాలపై నిర్ణయం తీసుకుంటాడు. వస్తువులు మరియు సేవల నాణ్యతను దృష్టిలో ఉంచుకోవడం మొత్తం వ్యవస్థాపక ప్రక్రియకు మార్గనిర్దేశం చేస్తుంది, ఇది పెద్ద బాటమ్ లైన్కు దారి తీస్తుంది.

చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు తమ వ్యాపారాలను ప్రారంభించే ముందు లేదా సమయంలో సంస్థల కోసం పని చేస్తారు. మాకో ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ సిద్ధాంతం ఉంది, మీరు అన్నింటికి వెళ్లాలని, "భయాన్ని" అనుభవించాలని మరియు మీ వెంచర్ కోసం వారానికి 80 గంటలు అంకితం చేయాలని చెప్పారు. ఎంప్లాయ్మెంట్లో ఒక కాలు ఉంచి

తమ పందాలకు అడ్డుకట్ట వేస్తే వ్యవస్థాపకుడు విజయం సాధించలేడనే భావన ఇందులో అంతర్లీనంగా ఉంది. స్టార్టప్లు ప్రాబలిస్టిక్ ఈవెంట్లు అయితే, అందరు స్టార్టప్లోకి ఎందుకు వెళ్లాలి. చాలా మంది యజమానులు మరియు నియంత్రకాలు తమ యజమానులతో నేరుగా పోటీపడని (అందువలన విధేయత యొక్క విధిని ఉల్లంఘించకుండా) కొత్త వెంచర్లను కొనసాగించడానికి ఉద్యోగులకు స్వేచ్ఛను అనుమతిస్తాయి. హైబ్రిడ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ అనేది వ్యవస్థాపకతను సూచిస్తుంది, దీని ద్వారా ఒక ఉద్యోగి వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించి, స్టార్టప్ ఒక నిర్దిష్ట పరిమాణానికి చేరుకునే వరకు వారి రోజువారీ ఉద్యోగాన్ని కొనసాగిస్తుంది. స్థాపకుని పూర్తి దృష్టిని ఆజ్ఞాపించేంత పెద్ద వ్యాపారం ఒకసారి, అప్పుడు ఉద్యోగి వారి నిష్క్రమణ చేస్తుంది.²⁵

హైబ్రిడ్ వ్యవస్థాపకులు పూర్తి సమయం పని చేస్తూ కంపెనీని స్థాపించేవారు. హైబ్రిడ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ పార్ట్టైమ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్కు భిన్నంగా ఉంటుంది, ఇందులో చాలా చిన్నవారు, చాలా వృద్ధులు లేదా పని చేయలేని (ఉదా., శారీరక లేదా మానసిక బలహీనతల కారణంగా), అలాగే పార్ట్టైమ్ ఉద్యోగులు, తక్కువ పని చేసే ఉద్యోగాలు లేని లేదా నిరుద్యోగ వ్యాపారవేత్తలను తొలగిస్తుంది. వారి ఉద్యోగంలో వారానికి 30 గంటల కంటే ఎక్కువ.

*** విజయవంతమైన హైబ్రిడ్ వ్యవస్థాపకుడు కావడానికి ఏమి అవసరం?**

1. ప్రారంభం: ప్రపంచంలోని ప్రతి ఒక్కరూ వారు ఏమి చేయాలనుకుంటున్నారు, వారు ఏమి చేయాలి, వారు ఏమి చేయగలరు మరియు వారి ఇతర ఆలోచనల గురించి మాట్లాడుతారు, కానీ ఎవరూ దాని గురించి ఎప్పుడూ ఏమీ చేయరు. కేవలం ఎంపిక చేసుకోండి మరియు ప్రారంభించండి.
2. పోరాటం: కొన్ని కష్టమైన క్షణాలు ఉంటాయి, కానీ మీరు మీ కంపెనీ విద్యార్థిగా ఉండటానికి మరియు బలమైన పని నీతికి కట్టుబడి ఉంటే, మీరు వాటిని అధిగమించగలుగుతారు.
3. ఎడగండి: మీ తప్పుల నుండి నేర్చుకోండి మరియు మీ పనితీరును మెరుగుపరచండి.

1. విజయం సాధించండి: ప్రతి ఒక్కరూ పోరాటంలో పట్టుదలతో ఉండరు కాబట్టి

అందరూ విజయం సాధించలేరు. ఎలా నయం చేయాలో మరియు బలంగా తిరిగి రావడాన్ని గుర్తించండి.

* హైబ్రిడ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ యొక్క ప్రయోజనాలు

- మీ రస్వే ఇంకా తెరవలేదు: వ్యాపారం యొక్క రస్వే అంటే అది డబ్బు అయిపోవడం మరియు విఫలమయ్యే ముందు దాని పొడవు. మీరు డబ్బును పెంచడం లేదా ఆదాయాన్ని పెంచుకోవడం ద్వారా మీ రస్వేని పొడిగించుకోవచ్చు, కానీ మీరు చాలా త్వరగా దూకినట్లయితే, మీరు నాశనం చేయబడతారు. మీరు ప్రస్తుతం ఏమి చేస్తున్నారో దానిపై దృష్టి కేంద్రీకరించినట్లయితే, గడియారం టిక్ చేయడం ప్రారంభించదు మరియు మీరు విలువైన సమయాన్ని పొందుతారు.

- మీరు మీ పరిచయాలను ఉంచుకోండి. వ్యవస్థాపకుడి నెట్వర్క్ అనేది వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడంలో అత్యంత తక్కువగా అంచనా వేయబడిన అంశాలలో ఒకటి. మీరు ఉద్యోగాన్ని విడిచిపెట్టినప్పుడు, మీరు ఆ నెట్వర్క్ వనరులలో ఎక్కువ భాగం యాక్సెస్ను కోల్పోతారు, నిధుల సేకరణ ప్రచారాన్ని ప్రారంభించడం లేదా కస్టమర్లను పొందడం వంటి ప్రమాదకర జలాలను నావిగేట్ చేయడం మరింత కష్టతరం చేస్తుంది.

- మీరు విఫలమైతే మీరు వేగంగా బౌన్స్ చేయగలుగుతారు. మీరు స్టార్టప్ పరిశ్రమలో భాగమయ్యే వరకు దానితో వచ్చే క్రపింగ్ స్ట్రెయిన్స్ని మీరు అర్థం చేసుకోలేరు. మీరు హైబ్రిడ్ ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్లో ఎదురుదెబ్బ తగిలితే ఇది ప్రపంచం అంతం కాదు. మీరు మునిగిపోయిన తర్వాత మరియు వాస్తవంగా పొరపాటున ఎటువంటి మార్జిన్ లేన తర్వాత ఇది సంభవించినట్లయితే ఇది మిమ్మల్ని చాలా కష్టతరం చేస్తుంది.

హైబ్రిడ్ వ్యవస్థాపకత అనేది వారి వ్యాపార లక్ష్యాలను మరింత సహజంగా మరియు ప్రమాద రహిత పద్ధతిలో సాధించాలనుకునే వ్యక్తులకు సాధ్యమయ్యే ఎంపిక. చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు పూర్తి-సమయం వ్యాపార యజమానులుగా ఉండాలని కోరుకోరు. కొంతమంది వ్యక్తులు మంచి జీతం, సురక్షితమైన మరియు ప్రతిష్టాత్మకమైన పనిని కలిగి ఉంటారు, అదే సమయంలో వారి జీవనశైలిని మెరుగుపరచడంలో సహాయపడే వ్యవస్థాపక ప్రయత్నాల ద్వారా డబ్బు సంపాదిస్తారు. కొంతమంది హైబ్రిడ్

వ్యవస్థాపకులు తమ వ్యాపారాలను విస్తరించడానికి లేదా పార్ట్-టైమ్ నుండి పూర్తి-సమయ వ్యవస్థాపకతకు మారడానికి ఎటువంటి ప్రణాళికలు కలిగి ఉండకపోవడం మంచిది లేదా చెడు కాదు. వ్యవస్థాపక జలాలను పరీక్షించడానికి మరియు ఒక వెంచర్ యొక్క అప్ సైడ్ సంభావ్యత లేదా వ్యవస్థాపక వాతావరణంలో ఒక వ్యక్తి యొక్క ఫిట్ గురించి తెలుసుకోవడానికి, స్వయం ఉపాధిలో పూర్తిగా మునిగిపోవడానికి హైబ్రిడ్ వ్యవస్థాపకత ఉత్తమం. తక్కువ విశ్వాసం ఉన్న వ్యవస్థాపకులు తమ అనిశ్చిత సామర్థ్యాలపై డేటాను సేకరిస్తున్నప్పుడు వారి మునిగిపోయిన నిబద్ధతను కనిష్టంగా ఉంచడానికి హైబ్రిడ్ వ్యవస్థాపకతను తార్కికంగా ఎంచుకోవచ్చు.

ఒక వ్యక్తి యొక్క ప్రవర్తనల యొక్క అత్యంత ముఖ్యమైన నిర్ణయాధికారులు ప్రవర్తనలో నిమగ్నమయ్యే ఉద్దేశ్యం-ప్రవర్తనాల పట్ల వారి వైఖరి కాదు, ఎందుకంటే ఇవి ఉద్దేశాలను మాత్రమే ప్రభావితం చేస్తాయి. ఉద్దేశాల భావన అనేది ఒక వ్యక్తి యొక్క ప్రేరణ మరియు చేతన నిర్ణయం లేదా ప్రవర్తనను తీసుకురావడానికి ప్రయత్నాన్ని వెచ్చించే ప్రణాళికగా నిర్వచించబడింది.²⁶

ఉద్దేశం మరియు చర్య మధ్య తక్కువ సమయం గ్యాప్ ఉన్నప్పుడు, అలాగే ఉద్దేశ్యం మరియు నిర్వహించాల్సిన చర్య మధ్య తగిన స్థాయి ఖచ్చితత్వం ఉన్నప్పుడు, ఉద్దేశ్యం మరియు చర్య మధ్య లింక్ బలంగా ఉంటుందని అంచనా వేయబడింది. వ్యక్తిత్వం, జనాభా లక్షణాలు, వైఖరులు లేదా నమ్మకాలు కాకుండా, వ్యవస్థాపకత అనేది ఉద్దేశపూర్వక నిర్ణయం, కాబట్టి ఉద్దేశాలు ఇతర కారకాల కంటే విజయానికి మరింత ఖచ్చితమైన అంచనాలు. వ్యవస్థాపక ఉద్దేశాలు ఆలోచనలు, నమ్మకాలు, సమాచారం మరియు సామర్థ్యాల ద్వారా ప్రేరేపించబడతాయి, ఇవి వ్యవస్థాపక చర్య ద్వారా ప్రేరేపించబడతాయి. వ్యవస్థాపకత అనేది పర్యావరణ పరిస్థితులలో పొందుపరచబడిన వ్యవస్థాపక ప్రయత్నాల ప్రారంభం, నిశ్చితార్థం మరియు పనితీరుగా నిర్వచించబడింది, ఇక్కడ వ్యవస్థాపక ప్రయత్నం అనేది వనరుల (అంటే, అభిజ్ఞా, ప్రవర్తనా, ఆర్థిక మరియు ఇతర వనరులు) సాధనలో పెట్టుబడిగా నిర్వచించబడింది. లేదా దోపిడీ) గుర్తించబడిన

సంభావ్య అవకాశం. ప్రవర్తన ద్వారా ప్రతిబింబించే ప్రయోజనాలే ఉద్దేశ్యాలుగా పరిగణించబడతాయి. ఆసక్తులు, వేరొకరి మానసిక రంగంలో ఉన్నప్పుడు, అవి వారి స్వంత విషయాలలో స్పష్టంగా కనిపించే వరకు ఉద్దేశాలు కావు. ఉద్దేశ్యాల గుండె వద్ద ఆసక్తులను అభిజ్ఞా మరియు ప్రవర్తనా ప్రక్రియగా మార్చడం అనేది చేతన లక్ష్యం వైపు దృష్టి సారీస్తుంది. వ్యక్తిగత ఉద్దేశం ఖచ్చితంగా ప్రవర్తనను అంచనా వేస్తుంది. ఉద్దేశం అనేది ఆలోచనల ఆధారంగా మానసిక స్థితిని సూచిస్తుంది మరియు ఒకరి వ్యాపారాన్ని ఎలా అభివృద్ధి చేయాలనే దాని గురించి ఒకరి ప్రేరణను కూడా సూచిస్తుంది. ప్రేరణ మరియు కోరిక ఒకదానికొకటి తార్కికంగా పూరకంగా ఉండాలి. కోరిక ప్రేరణను ఉత్పత్తి చేయగలదు మరియు దానికి రక్షిత పరిధిని అందించాలి. అటువంటి రక్షణ పరిధి లేకుండా, కేవలం ప్రేరణ మంచి నాణ్యమైన ప్రణాళికాబద్ధమైన ప్రవర్తనను దెబ్బతీస్తుంది. సంకల్పం, ప్రాధాన్యత మరియు నిర్ణయం అన్నీ జాగ్రత్తగా నిర్ణయం తీసుకునే ప్రక్రియలో భాగం. పారిశ్రామికవేత్తలందరూ ప్రమాదాన్ని తగ్గించుకుంటూ అందుబాటులో ఉన్న అత్యుత్తమ సమాచారంపై నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి. ప్రమాద స్థాయి, భావోద్వేగ అనుభవాలు మరియు ముందుకు సాగడంలో తార్కిక విధానం మధ్య సున్నితమైన సమతుల్యత ఉంది. ప్రతిరోజూ తీసుకోవలసిన చర్య చర్యలకు సంబంధించి ఒకరి సాధ్యం చర్యలను తప్పనిసరిగా ఉంచుకోవాలి. మానసిక ఉద్దేశాలు సరైన చర్యలు తీసుకోవడానికి ముందస్తు పనితీరు స్థాయి. ఉద్దేశ్యం వ్యాపారం యొక్క మొత్తం దృష్టి నుండి కూడా ఉద్భవించింది. ఈ దృష్టిని క్లియర్ చేస్తే, ఒకరి ఉద్దేశాలు మరియు తదుపరి చర్యలు స్పష్టంగా ఉంటాయి. ఎంట్రప్రెన్యూర్షిప్ విద్య మరియు వ్యక్తిగత దృక్పథం ఉత్తమమైన అడుగులు వేయడంలో ఒకరి ఉద్దేశం మరియు ప్రేరణను ప్రభావితం చేస్తాయి. ఇది సాధారణంగా తెలిసినట్లుగా, "జ్ఞానం శక్తి." ఒకరి ఎంపిక వ్యాపారానికి సంబంధించి అత్యుత్తమ నాణ్యతా విద్య, ఉత్తమ ప్రవర్తనా దశలను నిర్ణయించడంలో సానుకూల దృక్పథాన్ని మరియు మొత్తం ఉద్దేశాన్ని పెంచుతుంది. అనవసరమైన

రిస్కులు తీసుకోవడం ద్వారా కుటుంబ ఆర్థిక పరిస్థితికి అపాయం కలగకుండా ముందుకు సాగేందుకు వ్యాపారవేత్తకు కుటుంబం మార్గదర్శకత్వం, భావోద్వేగ మద్దతు మరియు మద్దతును అందిస్తుంది కాబట్టి కుటుంబ మద్దతు వ్యవస్థాపక ఉద్దేశాన్ని పెంచుతుంది. సాధారణ కుటుంబ చర్చలు మొత్తం ప్రయోజనం కోసం "ప్రణాళిక ప్రవర్తన" కోసం మంచి మార్గం. వ్యాపారవేత్తలు పరిశీలనలో ఉన్న సమస్యలకు సంబంధించి ప్రత్యేకంగా నిలుస్తారు మరియు వ్యాపారంలో వెంబడించడానికి అర్హులు. ఉద్దేశపూర్వక ప్రవర్తన అనేది వ్యాపార ప్రపంచానికి గణనీయమైన సహకారం అందించాలనే లక్ష్యంతో ఉన్న మనస్తత్వం యొక్క ఫలితం. అలా చేయడం ద్వారా, ఒకరు ఆర్థిక విజయాన్ని మరియు అటువంటి విజయం తెరవబడే తదుపరి అవకాశాలను లక్ష్యంగా చేసుకుంటారు.

ఇంపల్సివ్ నెస్ అనేది ముందుగా దాని గురించి ఆలోచించకుండా చర్య తీసుకోవడం మరియు నిర్ణయించే ముందు డేటాను పరిగణనలోకి తీసుకోవడం. ఆలోచించకుండా వ్యవహరించడం అనేది విస్తృతమైన విశ్లేషణ మరియు చర్చ అవసరం అనిపించే పరిస్థితుల్లో వేగంగా నిర్ణయం తీసుకోవడం ద్వారా వర్గీకరించబడుతుంది. అనిశ్చితి, అస్పష్టత మరియు ఆవశ్యకత కారణంగా మొత్తం విశ్లేషణను పూర్తి చేయడం అసాధ్యం కాబట్టి వ్యక్తులు కొన్ని వ్యవస్థాపక పరిస్థితులలో హఠాత్తుగా వ్యవహరించాల్సిన అవసరం ఉందని వారు వివరిస్తున్నారు. విశ్లేషణ పక్షవాతానికి లొంగిపోయే బదులు, వ్యవస్థాపకులు చాలా మంది ఇతరులు ఇష్టపడని విశ్వాసాన్ని తీసుకుంటారు. హఠాత్తుగా ఉన్న వ్యక్తులు వ్యవస్థాపకత వంటి అనూహ్య పరిస్థితులకు ఆకర్షితులవుతారు మరియు అనిశ్చితి ఉన్నప్పటికీ చర్య తీసుకునే అవకాశం ఎక్కువగా ఉంటుంది. ప్రవర్తనపై అనిశ్చితి యొక్క ప్రభావాన్ని తగినంతగా లెక్కించకుండా ప్రస్తుత పరిశోధన ప్రాథమికంగా వ్యవస్థాపకతను చేతన జ్ఞాన ప్రక్రియగా చిత్రికరిస్తుంది. మీరు పేలవమైన ప్రేరణ నియంత్రణను ప్రదర్శించారని మరియు చాలా వేగంగా స్పందించారని మీరు భావించిన ఏదైనా సంఘటనల ప్రతి రోజు చివరిలో డైరీని ఉంచండి, అలాగే మీరు మంచి ప్రేరణ నియంత్రణను ప్రదర్శించారని మరియు మీ ప్రేరణలను వినడానికి మరియు వేచి ఉన్నారని మీరు భావించిన సంఘటనలను ఉంచండి. రెండు వారాల చివరిలో

ఏవైనా నమూనాల కోసం మీ లాగ్‌ను పరిశీలించండి. మిమ్మల్ని చాలా త్వరగా చర్యలోకి నెట్టిన ఏవైనా ట్రిగ్గర్ల కోసం చూడండి, అలాగే మీ ప్రశాంతతను మరియు ఏకాగ్రతను కొనసాగించడానికి మిమ్మల్ని అనుమతించే ఏవైనా ట్రిగ్గర్లను చూడండి. ట్రిగ్గర్లు నిర్దిష్ట వ్యక్తులు, పరిస్థితులు లేదా చర్యలను కలిగి ఉంటాయి. వ్యవస్థాపకులు అనిశ్చిత వ్యవస్థాపక అవకాశాల గురించి నిర్ణయాలు తీసుకోవాలి, అవకాశాల కిటికీలు మూసుకుపోయే ముందు త్వరగా చర్య తీసుకోవాలి మరియు అనిశ్చితి నిజయవంతం కావడానికి ఫీడ్‌బ్యాక్ నుండి నేర్చుకోవాలి. పరిస్థితి ఒక అవకాశాన్ని సూచిస్తుందో లేదో నిర్ణయించే వ్యక్తికి ఆ పరిస్థితి "నిజమైన" ఆబ్జెక్టివ్ అవకాశాన్ని సూచిస్తుందా లేదా వ్యక్తి ఆ అవకాశాన్ని ఫలవంతం చేయగల సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉన్నాడా అని తెలుసుకోవడానికి మార్గం లేదు; మరో మాటలో చెప్పాలంటే, వ్యవస్థాపక అవకాశాలు అనిశ్చితిపై అంచనా వేయబడతాయి. అనిశ్చిత పరిస్థితులకు వ్యక్తుల ప్రతిచర్యలు (ఉదాహరణకు, కొత్త అవకాశాన్ని గుర్తించేటప్పుడు) ప్రభావవంతమైన అనుభవాల ద్వారా ప్రభావితమవుతాయి, ఇవి తరచుగా ప్రతిబింబించే ఆలోచనా ప్రక్రియల కంటే హఠాత్తుగా ఉండవు. తక్షణ అనిశ్చితి లేదా భవిష్యత్తులో అనిశ్చిత ఫలితాల అవకాశాలను ఎదుర్కొన్నప్పుడు, ఆందోళన, భయం లేదా ఆందోళన వంటి ప్రతికూల ప్రభావవంతమైన అనుభవాలు వాయిదా వేయడానికి కారణమవుతాయి మరియు చర్య యొక్క ప్రారంభాన్ని నిరోధించవచ్చు. సంకోచం, సందేహం మరియు వాయిదా వేయడం అనేది వ్యవస్థాపక అనిశ్చితి యొక్క సాధారణ పరిణామాలు, మరియు అవన్నీ చర్య ఆలస్యం కావడానికి దోహదం చేస్తాయి. సంతోషం ఫలితంగా, ప్రమాదకర పరిస్థితులను మూల్యాంకనం చేస్తున్నప్పుడు మరియు భవిష్యత్ ప్రయోజనాల కోసం వారు కలిగి ఉన్న అధిక అంచనాలను వారు అనుభూతి చెందుతారు, సంచలనాలను కోరుకునేవారు అలాంటి అనుభవాలకు బదులుగా భౌతిక, సామాజిక, చట్టపరమైన మరియు ఆర్థిక నష్టాలను ఎదుర్కోవడానికి సిద్ధంగా ఉంటారు. రివార్డ్లపై కన్నేసి ఉంచండి కానీ మీ ఉత్సాహాన్ని అదుపులో ఉంచండి.

అనిశ్చితిని ఎదుర్కొన్నప్పుడు, కొందరు వ్యక్తులు నిర్ణయాత్మకంగా, శక్తివంతంగా మరియు పదేపదే వ్యవహరిస్తారు. మరికొందరు, మరోవైపు, జాగ్రత్తగా ఉంటారు మరియు

నిష్క్రియాత్మకత కారణంగా నిష్క్రియాత్మకతకు గురవుతారు. ఏదైనా వ్యవస్థాపక నిర్ణయంలో ఆకస్మికతను అదుపులో ఉంచుకోవాలి. ఇది ఆర్థిక, మానసిక మరియు కుటుంబ నష్టాన్ని కలిగించే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటుంది. అధిక స్థాయి హఠాత్తు ప్రక్రియ-ఆధారిత మనస్తత్వానికి అనుకూలమైనది కాదు. అన్ని వ్యాపారాల విజయానికి టీమ్వర్క్ ముఖ్యం. అర్థవంతమైన మరియు జీవితకాల వృత్తిని కలిగి ఉండటానికి, మీరు ఇతరులతో బాగా పని చేయాలి, అందుకే వృత్తిపరమైన ప్రపంచంలో జట్టుకృషి చాలా ముఖ్యమైనది. వ్యాపారవేత్తలు సమస్యలకు తాజా మరియు సృజనాత్మక పరిష్కారాల కోసం నిరంతరం అన్వేషణలో ఉంటారు. మీ ప్రత్యేక దృక్పథం మొత్తం కంపెనీకి సహాయం చేస్తుందనడంలో సందేహం లేదు. ప్రతి ఒక్కరు తమ ప్రత్యేక ఆలోచనలను అందించగల ఉద్యోగుల విస్తృత సేకరణను కలిగి ఉండటానికి ఒక సంస్థ అభివృద్ధి చెందాలి.

సమూహానికి సహకరించే సామర్థ్యం సమస్య పరిష్కారంలో సహాయపడుతుంది. మేధోమథనం కారణంగా, బృందం కొత్త మరియు ఊహాత్మక పరిష్కారాలతో ముందుకు రావచ్చు. గొప్ప సమాధానాలను కనుగొనడానికి సహకారం అవసరం. కలిసి పని చేయడం వలన గడువులు నెరవేరుతాయని మరియు అధిక-నాణ్యత పనిని నిర్ధారిస్తుంది. ఒక జట్టు సభ్యుడు వెనుకబడితే, మరొకరు బాధ్యతలు తీసుకుంటారు. బృంద సభ్యుల మధ్య ఉద్యోగాలు పంపిణీ చేయబడినందున, పని సమూహాలలో వేగంగా మరియు మరింత సమర్థవంతంగా పూర్తవుతుంది. ఉమ్మడి లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి మీరు కలిసి పని చేస్తే మీ సమూహం మరింత దగ్గరవుతుంది. నిజమైన ఫలితాలను సృష్టించే ప్రాజెక్ట్లో పాల్గొనడం వలన మీ పనిలో మీరు విలువైనదిగా భావించవచ్చు. ఉత్పాదకతను పెంచే కొత్త పద్ధతిని మీరు సూచించినప్పుడు, మీరు విశ్వాసాన్ని పెంపొందించుకుంటారు మరియు బృందంలో నమ్మకాన్ని పెంచుతారు. విభిన్న నైపుణ్యాల సమూహాన్ని సమూహంగా తీసుకోవచ్చు. కలిసి విజయవంతంగా పని చేసే వ్యక్తులు మరియు సమూహాలు ఒకరికొకరు చెందిన బలమైన భావన మరియు ఉమ్మడి లక్ష్యం పట్ల బలమైన నిబద్ధతను కలిగి ఉంటారు. ఒక వ్యవస్థాపక బృందంలో ఇద్దరు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ మంది వ్యక్తులు ఉంటారు, వారు ఆర్థికంగా మరియు ఇతరత్రా ఆసక్తిని

కలిగి ఉంటారు మరియు వెంచర్ యొక్క భవిష్యత్తు మరియు విజయం పట్ల నిబద్ధతతో ఉంటారు; సాధారణ లక్ష్యాలు మరియు వెంచర్ విజయం సాధించడంలో వీరి పని పరస్పరం ఆధారపడి ఉంటుంది; వ్యవస్థాపక బృందానికి మరియు వెంచర్కు ఎవరు జవాబుదారీగా ఉంటారు. వ్యవస్థాపక బృందం తప్పనిసరిగా ప్రస్తుత మరియు సంభావ్య ఉద్యోగులు, అలాగే సంభావ్య కస్టమర్లు మరియు క్లయింట్లందరికీ కావాల్సిన మరియు సాధించదగిన భవిష్యత్తును స్పష్టంగా చెప్పగలగాలి. ఈక్విటీని కోరుకునే వ్యక్తులు తప్పనిసరిగా కంపెనీలో పెట్టుబడి పెట్టాలి, వారు తమ స్వంత డబ్బును అందించడానికి సిద్ధంగా ఉంటారు లేదా దానికి ప్రతిఫలంగా పెద్ద మొత్తంలో కోత విధించవచ్చు. సమర్థవంతమైన బృందం యొక్క ఐదు పాత్రలు ఇక్కడ ఉన్నాయి: నాయకులు, క్రియేటివ్ అడ్మినిస్ట్రేటర్, ఇనిషియేటర్, ఇన్స్ట్రక్టర్ మరియు పార్టిసిపెంట్. ఇవన్నీ జట్టులో కీలకమైన అంశాలు, కానీ వాటిని పరిమితం చేయవలసిన అవసరం లేదు. ఒక నాయకుడు ఒక వినూత్న దర్శకుడిగా మరియు బోధకుడిగా అలాగే వివిధ సమయాల్లో పని చేయవచ్చు. చురుగ్గా వినడం మరియు సమర్థవంతంగా మాట్లాడటం అనేది టీమ్వర్క్ ద్వారా నేర్చుకోగల కమ్యూనికేషన్ మరియు సామాజిక నైపుణ్యాలలో ఒకటి. జట్టులో తమ విధులను నిర్వహించడానికి, పిల్లలు నాయకులు మరియు కోచ్లను ఎలా వినాలో నేర్చుకోవాలి. వారు ఒకరినొకరు వినాలి, తద్వారా వారు బృందంగా పని చేయవచ్చు. ఒక బృందంగా పనిచేయడానికి ప్రతి ఒక్కరూ ఉమ్మడి లక్ష్యానికి కట్టుబడి ఉండాలి మరియు కలిసి పని చేయడం అవసరం. టీమ్వర్క్ ప్రతి బృంద సభ్యునిలో వారి సామర్థ్యాలను పెంచుకోవడం ద్వారా వారిలోని ఉత్తమమైన వాటిని బయటకు తెస్తుంది.

ఈ పుస్తకంలోని 1వ విభాగాన్ని ముగించేటప్పుడు, రచయిత రెండు రకాల క్రమశిక్షణలు ఉన్నాయని నొక్కిచెప్పాలనుకుంటున్నారు: అంతర్గత మరియు బాహ్య. ఒకరి జీవితం బాహ్య కారకాలచే నియంత్రించబడినప్పుడు, దానిని బాహ్య క్రమశిక్షణ అంటారు. బాహ్య క్రమశిక్షణ కాలక్రమేణా అంతర్గత క్రమశిక్షణగా మారుతుంది. వ్యవస్థాపకతలో విజయం వివిధ వ్యాపారాలలో అనుభవాన్ని పొందడం, తాడులను నేర్చుకోవడం మరియు ఒకరి బాహ్య క్రమశిక్షణను అభివృద్ధి చేయడం ద్వారా

ప్రారంభమవుతుంది. ఈ అభివృద్ధి ఒకరి వ్యాపారం యొక్క అభివృద్ధి మరియు విజయవంతమైన వృద్ధికి దారితీసే కార్యచరణ యొక్క బాగా ఆలోచించిన నమూనాను అనుసరించడానికి అంతర్గత శక్తిని సులభతరం చేస్తుంది. అలాంటి అంతర్గత క్రమశిక్షణకు పట్టుదల, కృషి, రోగులు మరియు అనేక ఇతర లక్షణాలు అవసరం. ఈ అద్భుతమైన లక్షణాలన్నింటినీ ఉపయోగించడం (ఈ పుస్తకం యొక్క తదుపరి విభాగంలో వివరించినట్లు) అంతర్గత క్రమశిక్షణ యొక్క సారాంశం, ఇది ఒకరి వ్యాపారం యొక్క స్థిరమైన వృద్ధికి దారితీస్తుంది. వాస్తవానికి, జీవితంలో ఎటువంటి హామీలు లేవు. ఒకరి జీవితాన్ని ప్రతి కోణం నుండి పరిశీలించి, ఒక వ్యవస్థాపక మార్గాన్ని అనుసరించడం విలువైనదేనా అని నిర్ణయించుకోవాలి. తగిన ప్లానింగ్ మరియు ప్రీపరేషన్ లేకుండా వివిధ వ్యాపార ప్రయత్నాలలోకి దూకేవారు చాలా మంది ఉన్నారు. ఇది గణనీయమైన అనవసరమైన ప్రమాదానికి మరియు సంభావ్య నష్టానికి దారి తీస్తుంది. ఈ పుస్తకంలో అందించబడిన అనేక ఆలోచనలను సహనంతో మరియు వృద్ధి స్ఫూర్తితో ఆలోచించేలా పాఠకులను ప్రోత్సహించాలని రచయిత ఉద్దేశించారు. తదుపరి విభాగంలో, ఏదైనా వ్యాపార ప్రయత్నాన్ని కొనసాగించబోతున్నట్లయితే, పాఠకులందరినీ ఈ లక్షణాలను పెంపొందించుకునేలా ప్రోత్సహించడానికి విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుల లక్షణాలు ప్రదర్శించబడ్డాయి.

విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుల గుణాలు

సృజనాత్మకత

వ్యవస్థాపకతలో సృజనాత్మకత అనేది ఒక కొత్త ఉత్పత్తి/సేవ లేదా కొత్త ఉత్పత్తి/సేవను అందించే విభిన్న మార్గం అభివృద్ధిని నడిపించే అంతర్గత స్పార్క్. ఒకరి ఆలోచనను వినూత్నంగా ఉపయోగించుకునే అంతర్గత డ్రైవ్ ఉంది. సమాజం సూచించిన సూత్రాలను అందిస్తుంది. ఒకరు వాటిని అర్థం చేసుకుంటారు మరియు పెట్టె వెలుపల నేర్చుకుంటూ, ప్రశ్నిస్తూ మరియు ఆలోచిస్తూ ఉంటారు.²⁷

* సృజనాత్మకత ఐదు భాగాలను కలిగి ఉంటుంది: నైపుణ్యం, ఆవిష్కరణ ఆలోచనా నైపుణ్యాలు; ఒక సాహసోపేత పాత్ర; స్వాభావికమైన ఉత్సాహం; మరియు సృజనాత్మక ఆలోచనలను మండించే, బలపరిచే మరియు మెరుగుపరిచే ఊహాత్మక వాతావరణం.

* సృజనాత్మకత అనేది సమస్యలను మరింత బహిరంగంగా మరియు వాస్తవికతతో గ్రహించడానికి మరియు విప్పుటకు అనుమతిస్తుంది. సృజనాత్మకత మనసును తెరుస్తుంది. సృజనాత్మకతతో సంబంధాన్ని కోల్పోయిన సమాజం చిక్కుకుపోతుంది, దానిలో తరాల ప్రజలు సంకుచితంగా మారవచ్చు. ఇది మన అవగాహనలను విస్తృతం చేస్తుంది మరియు ముందస్తు భావనలను అధిగమించడంలో మాకు సహాయపడుతుంది.

సృజనాత్మక నైపుణ్యాల ఉదాహరణలు:

- సంబంధాలను సృష్టించడం.
- ప్రశ్నలు అడగడం.
- పరిశీలనలు చేయడం.
- పరస్పర చర్య మరియు నెట్వర్కింగ్.
- పరిశోధించడం మరియు ప్రయోగాలు చేయడం.

* క్రియేటివిటీ అంటే ప్రత్యేకంగా కొత్తదాన్ని సృష్టించడం కాదు. ఇది విజయవంతం కావడానికి అవసరమైన ముఖ్యమైన నైపుణ్యాలను అభివృద్ధి చేయడానికి కూడా ఇస్తుంది. ఉదాహరణకు: సృజనాత్మక వ్యాయామాలలో నిమగ్నమవ్వడం పాత పనిని పూర్తి చేయడం లేదా సరికొత్తగా ఏదైనా సృష్టించడం వంటి కొత్త సాంకేతికతను కనుగొనడం నుండి మా సమస్య-పరిష్కార సామర్థ్యాలను పెంపొందించడంలో సహాయపడుతుంది.

* విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు నిలుపుకోవడానికి మరియు పెంపొందించడానికి సృజనాత్మకత అనేది చాలా ముఖ్యమైన లక్షణం. అన్నింటికంటే, సృజనాత్మకత శక్తుల ఆవిష్కరణ పాత సవాళ్లకు కొత్త కోణాలను మరియు పరిష్కారాలను ఏర్పరుస్తుంది మరియు వ్యాపార నాయకులను వారి సంస్థల కోసం దైర్యమైన భావనను రూపొందించడానికి మరియు దానిని జాగ్రత్తగా కొనసాగించడానికి ప్రోత్సహిస్తుంది.

* పోటీ ప్రయోజనం కోసం కొత్త భావనలను రూపొందించడం. వ్యవస్థాపకత యొక్క మొత్తం ప్రక్రియ కొత్త ఆలోచనల సృష్టి మరియు అన్వేషణలో పాతుకుపోయింది. ఒక వ్యవస్థాపకుడు సాధ్యమయ్యే మరియు సమర్థవంతమైన కొత్త ఆలోచనను రూపొందించగలిగినప్పుడు, అది అతనికి పోటీపై ఒక అంచుని ఇస్తుంది. విభిన్న సముదాయాలను పరిశోధించే సామర్థ్యం అనేది నేర్చుకున్న నైపుణ్యం లేదా ఒక వ్యక్తి కలిగి ఉన్న వనరు వంటిది. మీ ఉత్పత్తిని నిర్మించడానికి మరియు వ్యాపారాన్ని మెరుగుపరచడానికి వినూత్న మార్గాల గురించి ఆలోచించే అంతర్గత ప్రేరణ తనలో సృజనాత్మక శక్తిని పెంపొందించడానికి అనుమతిస్తుంది. ఇప్పటికే ఉన్న ఉత్పత్తులు లేదా సేవల మెరుగుదల సృజనాత్మక దృష్టి ద్వారా సులభతరం చేయబడుతుంది, ఇది ఒకరి ఎంచుకున్న వ్యాపారం యొక్క ఆప్టిమైజేషన్ కు దారి తీస్తుంది. వ్యాపారం యొక్క డెలివరీలలో విస్తరణకు ఎల్లప్పుడూ స్థలం ఉంటుంది; ఇది ఎలా చేయాలో అంచనా

వేయగల ఊహజనిత వ్యవస్థాపకుడు. అసంభవంగా ఆలోచించడం, పెట్టె వెలుపలికి వెళ్లడం పురోగతికి దారితీస్తుంది. సృజనాత్మకతకు అత్యంత అపారమయిన ఆలోచనలను ఉత్పత్తి చేయడానికి కల్పన అవసరం. "సాధారణ" మరియు "రోటీస్" సరిహద్దును దాటడానికి మరియు పెట్టె వెలుపల ఆలోచించడానికి ప్రేరణ మరియు ఊహ అవసరం. ఇది వ్యాపారవేత్తలు ఆచార పరిష్కారాలకు మించి ఆలోచించడానికి, విభిన్నమైన, ఉత్తేజకరమైన, బహుముఖమైన వాటితో ముందుకు రావడానికి మరియు విజయ సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండటానికి అనుమతిస్తుంది. ఏదైనా వ్యాపార ఆలోచనను తాజా దృక్కోణం నుండి సంప్రదించినప్పుడు వివిధ ప్రాంతాలలో ఒకే విధమైన నమూనాలను కనుగొనడం జరుగుతుంది. కొన్నిసార్లు, ఒక రోటీస్ లేదా అలవాటును అనుసరించడం వల్ల, ఆలోచనా ప్రక్రియ కూడా ఆ స్థాపించబడిన ప్రక్రియల రేఖ వెంట వెళుతుంది. సృజనాత్మకత వ్యక్తులకు సంబంధం లేని మరియు సంబంధం లేని విషయాలను కనెక్ట్ చేయడానికి మరియు సమర్థవంతమైన వ్యవస్థాపక ఆలోచనలను రూపొందించడానికి అనుమతిస్తుంది.

సృజనాత్మకత అనేది ఒకే సమస్యను విభిన్నంగా చూడటం మరియు సాంప్రదాయేతర పరిష్కారాలను కనుగొనడం.

అంకితం

అంకితభావం అనేది వ్యవస్థాపకుడిని రోజుకు 12 గంటలు లేదా అంతకంటే ఎక్కువ, వారానికి ఏడు రోజులు కూడా కష్టపడి పనిచేయడానికి ప్రేరేపిస్తుంది, ముఖ్యంగా ప్రారంభంలో, ప్రయత్నాన్ని నేల నుండి బయటకు తీసుకురావడానికి. ప్రణాళిక మరియు ఆలోచనలు విజయవంతం కావడానికి కష్టపడి పనిచేయాలి. అంకితం అది జరిగేలా చేస్తుంది.²⁸

* నిబద్ధత కలిగిన వ్యవస్థాపకుడు తన తోటి పోటీదారులను అధిగమించడానికి మరియు వ్యాపార అవకాశాలను నిరంతరం అన్వేషించడానికి స్వీయ-ప్రేరేపితుడై ఉంటాడు. దీనితో పాటు, నిబద్ధత మరియు అంకితభావం కష్ట సమయాల్లో సులభంగా ప్రయాణించడంలో సహాయపడతాయి మరియు ఒకరి వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేయడంలో వ్యవస్థాపకుడు పొందికగా మరియు స్థిరంగా ఉంటారని ఎల్లప్పుడూ హామీ ఇస్తుంది.

* వ్యవస్థాపక కార్యకలాపాలు మరియు దానికి సంబంధించిన వివిధ ప్రక్రియల ద్వారా అధిగమించడానికి అనేక సవాళ్లు ఉంటాయి. ఈ సవాళ్లను నిర్వహించడానికి, ఒక వ్యవస్థాపకుడు తప్పనిసరిగా సంకల్పం, సంకల్పం మరియు శ్రద్ధను ప్రదర్శించాలి మరియు వ్యక్తపరచాలి. అభివృద్ధి చెందుతున్న వ్యూహాలను కొనసాగించడానికి మరియు కోరుకున్న లక్ష్యాలను సాధించడానికి పట్టుదల కూడా అవసరం.

* సంకల్పం అనేది పనిని పూర్తి చేయాలనే కోరిక మరియు చొరవ, పట్టుదల, ఆధిపత్యం మరియు సుదీర్ఘ ప్రయత్నం వంటి లక్షణాలను కలిగి ఉంటుంది. దృఢ సంకల్పం ఉన్న వ్యక్తులు తమను తాము దృఢంగా చెప్పుకోవడానికి సిద్ధంగా ఉంటారు, వారు సానుకూలంగా మరియు ముందస్తుగా ఉంటారు మరియు అడ్డంకులు ఎదురైనా జీవించే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటారు. సంకల్పం అనేది విజయాన్ని చేరుకోవాలనే అత్యంత బలమైన కోరిక. ఇది పట్టుదల మరియు కఠినమైన సమయాల తర్వాత తిరిగి బాన్స్ అయ్యే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటుంది. తొమ్మిది ఏడీ ఇవ్వని తర్వాత 10వ ఫోన్ కాల్ చేయడానికి ఇది వ్యవస్థాపకుడిని ప్రోత్సహిస్తుంది. నిజమైన వ్యాపారవేత్తకు, డబ్బు ప్రేరణ కాదు. విజయం మరియు సాధన ప్రేరేపకులు; డబ్బు బహుమానం.

* వ్యవస్థాపకుల ఆకాంక్షలు వ్యక్తిగత పరివర్తనకు ప్రతిరూపం. ఇది వ్యాపారవేత్తగా ఉండాలనే దాని గురించి మీ సందేహాలు, భయాలు మరియు అవిశ్వాసాలను తొలగించడం. మరియు ఇది భారీ చర్య తీసుకోవాలని మరియు మీరు ఊహించిన

ప్రతిదాన్ని జీవించమని మిమ్మల్ని ప్రోత్సహించడం. జీవితంలో విజయం సాధించాలంటే అంకితభావం అత్యంత కీలకం. మీ కోసం మీరు నిర్దేశించుకున్న లక్ష్యం ఎంత పెద్దదో, దాన్ని సాధించడానికి మీరు ఎక్కువ సమయం పెట్టుకోవాలి. ... లక్ష్యాలు తరచుగా మీరు అభినందిస్తున్న దానికంటే ఎక్కువ సమయం తీసుకుంటాయి. మీరు భవిష్యత్తులో సుదీర్ఘమైన మార్గాన్ని ఏర్పరచుకుని, దానికి కట్టుబడి ఉన్నప్పుడు, ఆ లక్ష్యాలను సాధించడానికి మీరు మరింత అవకాశం కల్పిస్తారు.

* అంకితభావం మీ ప్రధాన లక్ష్యం, మీ “ఎందుకు” మరియు మీ వినియోగదారులను మొదటి స్థానంలో ఉంచడంలో మీకు సహాయపడతాయి. అది లేకుండా, మీరు మీ కోసం మాత్రమే పని చేస్తున్నారు. ఇది మీ విజయానికి కీలకం కాబట్టి మీరు గొప్ప దాని కోసం పని చేయాలి.

* వ్యవస్థాపకత అనేక పనులు మరియు సవాళ్లతో వస్తుంది ఎందుకంటే వ్యవస్థాపకుడు బహుళ పాత్రలను పోషిస్తాడు. ఎంటర్ప్రైజ్ లో వ్యవస్థాపకుడు మాత్రమే ఉద్యోగి అయితే ఇది ప్రత్యేకంగా వర్తిస్తుంది. వ్యాపార నమూనాతో సంబంధం లేకుండా, వ్యాపారవేత్తలందరూ వారి వ్యవస్థాపక వెంచర్ మరియు వారి వ్యక్తిగత జీవితాన్ని పెంచుకోవడంలో వారి భక్తికి మధ్య వారి జీవితాల్లో సమతుల్యతను సాధించగలగాలి. మీ వ్యతిరేకమైన మరియు వ్యక్తిగత జీవితంలోని వివిధ రంగాలను కలిగి ఉన్న భావనను అభివృద్ధి చేయడం ఈ రకమైన సమతౌల్యాన్ని వాస్తవికంగా చేయడంలో సహాయపడుతుంది.

* వ్యాపారవేత్తలకు విజయ కారకాలు: దృష్టిని కొనసాగించండి. గొప్ప వ్యవస్థాపకులు ఇతరులు ఏమీ చూడని అవకాశాన్ని తీవ్రంగా లక్ష్యంగా చేసుకుంటారు. బాగా కష్టపడు. విజయం అనేది కష్టపడితేనే వస్తుంది. ప్రయాణాన్ని ఆస్వాదించండి. మీ అంతర్ దృష్టిని విశ్వసించండి. అనువైనది కానీ పట్టుదలతో ఉండండి. వశ్యత మరియు

అంకితభావం/పట్టుదల కలిసి ఉంటాయి. మీ బృందంపై ఆధారపడండి. మీ బృందంతో సాధ్యమైనంత ఉత్తమమైన సంబంధాన్ని పెంపొందించుకోండి మరియు ఐక్యతను పెంచుకోండి. అమలుపై దృష్టి పెట్టండి. స్వల్పకాలిక మరియు దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలను చేరుకోవడానికి తీసుకోవలసిన ప్రతి ఆచరణాత్మక కదలికపై శ్రద్ధ వహించండి.

అంకితం అనేది 9 నుండి 5 ప్రయత్నం కాదు. ఇది జీవనశైలి, ఆలోచనా విధానం మరియు ఇది ఎల్లప్పుడూ మీ వ్యక్తిగత అవసరాల కంటే వ్యాపార అవసరాలకు ప్రాధాన్యతనిస్తుంది.

వశ్యత

ఫ్లెక్సిబిలిటీ అనేది మారుతున్న మార్కెట్ అవసరాలకు అనుగుణంగా త్వరగా కదలగల సామర్థ్యం. మార్కెట్ వాస్తవాలను దృష్టిలో ఉంచుకుని ఇది ఒక కలకే నిజం. ఫ్రెంచ్ పేస్టీలను మాత్రమే విక్రయించే ఫ్యాన్సీ దుకాణాన్ని ప్రారంభించిన ఒక వ్యాపారవేత్త గురించి ఒక కథ చెప్పబడింది. అయితే వినియోగదారులు మఫిన్లను కూడా కొనుగోలు చేయాలని కోరుకున్నారు. ఈ కస్టమర్లను నష్టపోయేలా కాకుండా, వ్యవస్థాపకుడు ఈ అవసరాలకు అనుగుణంగా అతని/ఆమె దృష్టిని సవరించుకున్నారు.²⁹

* పారిశ్రామికవేత్తలు అనుకూలత కలిగి ఉంటారు, నేర్చుకునే అభివృద్ధి సామర్థ్యంతో మరియు హెచ్చుతగ్గులు మరియు మారుతున్న వాతావరణాలకు అలవాటుపడతారు. విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు ఓపెన్ మైండ్ కలిగి ఉంటారు మరియు లాభాలు మరియు నష్టాలను మూల్యాంకనం చేసిన తర్వాత, వారి పరిస్థితిలో మార్పులు అవసరమని వారు నిర్ధారించినట్లయితే, వారి నిర్ణయాలను మార్చుకోవడానికి సంకోచించరు. సాధ్యమయ్యే భవిష్యత్తు గురించి ఆలోచించడం అనేది వశ్యత యొక్క ముఖ్యమైన లక్షణం.

*శారీరక వశ్యత అనేది పరిగణించవలసిన మొదటి రకం వశ్యత. మీరు చేసే పని యొక్క శారీరక ఒత్తిడిని మీరు నిర్వహించగలరా? శారీరక వశ్యత మొత్తం ఆరోగ్యం మరియు వ్యాపార సంబంధిత పనులను సాధించడంలో ముఖ్యమైన పాత్ర పోషిస్తుంది. బలహీనమైన శరీరం, వంగని శరీరం లేదా స్తబ్ధంగా ఉన్న శరీరం వ్యవస్థాపక వృద్ధిని పూర్తి చేయవు. ఆరోగ్యకరమైన భౌతిక శరీరం అనేది రోజువారీగా జరిగే అన్ని కార్యకలాపాలతో ఒక పునాది.

* ఫ్లెక్సిబిల్ గా ఉండాలంటే కొత్త ఆలోచనలకు తెరతీయాలి. ఓపెస్ మైండ్ కలిగి ఉండటానికి, మీరు అనేక ఎంపికలను అన్వేషించగలగాలి, ఇది తరచుగా ఉత్తేజకరమైన మరియు ఉత్తేజకరమైన అనుభవంగా పరిగణించబడుతుంది. శాస్త్రీయ పరిశోధన ప్రకారం, మీ అభిజ్ఞా వశ్యత స్థాయి పెరిగినట్లే, మీరు కఠినంగా కనిపించే సమస్యలకు సమాధానాల కోసం వెతకడం సులభం అవుతుంది మరియు స్పష్టమైన పరిష్కారం కనిపించని సవాళ్లను మీరు మెరుగ్గా అధిగమించగలుగుతారు. . శారీరక వ్యాయామంలో పాల్గొనడం ద్వారా మరియు కొత్త నైపుణ్యాలు మరియు ఆసక్తులను పొందడం ద్వారా అభిజ్ఞా వశ్యతను మెరుగుపరచవచ్చు.

* ఆర్థిక బహుముఖ ప్రజ్ఞ అనేది వశ్యత యొక్క ప్రధాన రూపం. మీ కంపెనీ ఆర్థికంగా అనువైనదిగా ఉండాలంటే, మీకు అవసరమైనప్పుడు కొంత ఆర్థిక బ్యాకప్ అందుబాటులో ఉండే విధంగా మీ రాబడి మరియు ఖర్చులను నిర్వహించడానికి మీరు సిద్ధంగా ఉండాలి.

* టైమ్ ఫ్లెక్సిబిలిటీ అనేది వశ్యత యొక్క నాల్గవ రూపం. టైమ్ ఫ్లెక్సిబిలిటీ అంటే మీరు మీ టైమ్ టేబుల్ ని ఏర్పరచుకోవడం మరియు మీ రోజులను ఎలా నిర్వహించుకోవడంపై మీకు కొంత నియంత్రణ మరియు స్వేచ్ఛ ఉందని సూచిస్తుంది. మీరు ఎక్కువ పని చేసే రోజులు మరియు మీరు తక్కువ పని చేసే రోజులు ఉంటాయి మరియు దీని కోసం అనుమతించే కంపెనీ వ్యూహాన్ని కలిగి ఉండటం వలన మీరు మొత్తం వ్యాపారవేత్తగా ఎదగవచ్చు.

* పర్యావరణ అనుకూలత అనేది వ్యత యొక్క ఆరవ రూపం. దీని అర్థం మీరు కనీసం కొన్నిసార్లు వేరే ప్రదేశంలో పని చేయగలరు.

* ఎమోషనల్ ఫ్లెక్సిబిలిటీ అనేది వ్యత యొక్క ఆరవ రూపం. ఈ అనుకూలత అనేది వ్యాపార యజమానిగా ప్రపంచంలో వ్యవహరించడంలో వ్యక్తిగత స్థితిస్థాపకతను సూచిస్తుంది. ఎమోషనల్ ఫ్లెక్సిబిలిటీ ఒక వ్యక్తిని మానసికంగా చెక్కుచెదరకుండా మరియు అంతర్గతంగా ఆరోగ్యంగా ఉంచుకోవడానికి జాగ్రత్తలు తీసుకుంటూ అనేక రకాల భావోద్వేగాలను అనుభవించడానికి అనుమతిస్తుంది.

* భవిష్యత్ వ్యత అనేది పరిగణించవలసిన వ్యత యొక్క ఏడవ మరియు చివరి రూపం. మీరు ఎదురు చూస్తున్నప్పుడు మీకు భద్రత మరియు భవిష్యత్తు గురించి ఉత్సాహం ఉందా? మీరు కోరుకున్న ఫలితాలను పొందగల సామర్థ్యం మీకు ఉందని మీరు నమ్ముతున్నారా?

ఒక వ్యవస్థాపకుడు పనిచేసే వాతావరణం ఎప్పటికప్పుడు మారుతూ ఉంటుంది. మారుతున్న పరిస్థితులకు అనుగుణంగా ఉండే ఓపెన్ మైండ్ విజయానికి కీలకం.

నాయకత్వం

నాయకత్వం అంటే నియమాలను రూపొందించడం మరియు లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకోవడం. ఇది నియమాలు అనుసరించబడుతున్నాయని మరియు లక్ష్యాలు సాధించబడుతున్నాయని చూడడానికి అనుసరించే సామర్థ్యం.³⁰

విభిన్న శైలితో వ్యవస్థాపక నాయకత్వం అవసరమయ్యే నాలుగు దృశ్యాలు ఉన్నాయి. ఇవి అన్నీ:

1) కొత్త వ్యాపారాన్ని తెరవాలని నిర్ణయించుకోవడం. సాంప్రదాయకంగా, వ్యవస్థాపకులు

స్టార్డ్-అప్ కంపెనీలతో సంబంధం కలిగి ఉంటారు. నిస్సందేహంగా, విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు అంటే ఇప్పటికే ఉన్న మార్కెట్ ఖాళీలను గుర్తించి పూరించవచ్చు అలాగే కొత్త కస్టమర్లు మరియు పెట్టుబడిదారులను ఆకర్షించగలరు. భారీ సంస్థల వలె అదే వనరులు లేనందున చిన్న సంస్థలు భిన్నంగా పనిచేయాలి. దీనికి ఫలితాలను పొందడానికి తక్కువ-ధర ప్రయోగాలు మరియు జట్టుకృషి అవసరం.

2) వ్యాపారాలలో రెండు ప్రధాన రకాలు ఉన్నాయి, ఆర్థిక మరియు సామాజిక స్టార్టప్లు. ఈ రెండింటికీ అందని సామాజిక లేదా ఆర్థిక అవసరాలను తీర్చడం ఉమ్మడి లక్ష్యం. సామాజిక ప్రాజెక్టుల నాయకులు ఇతర సమూహాలు మరియు వ్యక్తులతో కలిసి పని చేయడానికి ఎక్కువ సమయాన్ని వెచ్చించాలి. ఆర్థిక వ్యాపారాలు లాభాపేక్షతో కూడిన నమూనా ద్వారా నడపబడతాయి, అయితే సామాజిక వ్యాపారాలు సమాజం యొక్క అభివృద్ధి కోసం మిషన్-నడపబడతాయి.

3) కుటుంబ వ్యవహారం, దాని గురించి. కుటుంబ యాజమాన్యంలోని సంస్థను నిర్వహించే వారు వ్యక్తిగత మరియు కార్పొరేట్ ఆందోళనలతో ఏకకాలంలో వ్యవహరించాలి. మారుతున్న మార్కెట్ పరిస్థితులకు అనుగుణంగా, వ్యాపారాన్ని తప్పనిసరిగా అప్డేట్ చేయాలి మరియు టీమ్ గా పనిచేసే కుటుంబ యూనిట్ ద్వారా నిర్వహించాలి.

4) సంస్థాగత ఆవిష్కరణ యొక్క కళ మరియు శాస్త్రం. ఎలా ప్రారంభించాలి? అన్ని సంస్థలు, పెద్దవి లేదా చిన్నవి, నిరంతరం మారుతున్న వాతావరణంలో మనుగడ సాగించడానికి మరియు అభివృద్ధి చెందడానికి వినూత్నంగా ఉండాలి. అనుకున్న ఫలితాలను పొందడానికి, వ్యూహం మరియు సంస్కృతి ఒకదానితో ఒకటి సమకాలీకరించబడాలి. వ్యవస్థాపక నాయకత్వం ఈ లక్ష్యాన్ని సాధించే సాధనంగా సృజనాత్మకత మరియు ఆవిష్కరణలను ప్రోత్సహిస్తుంది.

మీరు పనిచేసే వాతావరణంతో సంబంధం లేకుండా, వ్యవస్థాపక నాయకత్వం మీ విజయానికి కీలకం. ప్రతిభను అభివృద్ధి చేయడానికి, కొత్త వస్తువులు మరియు సేవలను ప్రారంభించేందుకు, సామర్థ్యాన్ని పెంచడానికి మరియు మార్కెట్ వాటాను గెలుచుకోవడానికి నాయకత్వ సామర్థ్యాలను పెంపొందించుకోండి. అటువంటి నాయకత్వ శైలిని నిర్మించడానికి వృద్ధి-ఆధారిత విధానం ఉపయోగించబడుతుంది.

ఏ వ్యాపార యజమాని అయినా అభివృద్ధి చేయవలసిన కొన్ని ముఖ్యమైన నాయకత్వ సామర్థ్యాలు ఇక్కడ ఉన్నాయి:

1. వ్యూహాత్మక దృష్టిని సృష్టించండి: వ్యాపారంలో అభివృద్ధి చెందడానికి అభిరుచి మరియు అద్భుతమైన కంపెనీ భావన కంటే ఎక్కువ అవసరం.

2. ఓపెన్‌నెస్‌తో కమ్యూనికేట్ చేయండి: మీ విజయాలు మరియు తప్పుల గురించి మీ బృందానికి చెప్పండి. సమాచారం స్పష్టంగా కమ్యూనికేట్ చేయబడినప్పుడు వారు దృక్పథం మరియు సంస్థకు చెందిన భావనను పొందుతారు.

3. గొప్ప ప్రతిభను గుర్తించండి మరియు నిలుపుకోండి: మీ కంపెనీ దాని కోసం పనిచేసే వ్యక్తుల వలె మాత్రమే విజయవంతమవుతుంది. గొప్ప బిజినెస్ ఎగ్జిక్యూటివ్‌లందరికీ ఉమ్మడిగా ఉండే ఒక విషయం ఏమిటంటే, వారు ప్రకాశవంతమైన, ధైర్యవంతులు మరియు నమ్మదగిన వ్యక్తులతో తమను తాము చుట్టుముట్టారు.

4. ఎప్పుడు మరియు ఎలా డెలిగేట్ చేయాలో తెలుసుకోండి: వ్యవస్థాపకులు స్వభావంతో స్వీయ-హామీ కలిగి ఉంటారు. దాదాపు ప్రతి వ్యవస్థాపకుడు తమ సంస్థ విషయానికి వస్తే, "నా కంటే మెరుగ్గా ఎవరూ చేయలేరు" అని ప్రకటిస్తారు.

5. ఒక మంచి ఉదాహరణను సెట్ చేయండి: మీరు ఏమి చేసినా, నిజాయితీగా మరియు నైతికంగా ఉండండి. బలమైన నైతిక సూత్రాలను కలిగి ఉండండి. మీరు బోధించే వాటిని ఆచరించాలి.

6. సలహా కోరండి: మార్పులు ఒకరి వ్యాపారాన్ని మారుస్తాయి, ఎవరికి వారి రంగం గురించి ఎంత బాగా తెలుసు. అంటప్రెన్యూర్స్ బ్లైండ్ స్పాట్‌లను అభివృద్ధి చేసే అవకాశం ఉంది లేదా ముందుకు వెళ్లి క్రింది దశలను ఎలా తీసుకోవాలో తెలియక గందరగోళానికి గురవుతారు.

7. నాయకులను అభివృద్ధి చేయండి: నాయకత్వం కంపెనీ అగ్రస్థానంలో ప్రారంభం కావాల్సి ఉన్నప్పటికీ, నాయకులు తరచుగా అధికార స్థానాల నుండి ఉద్భవించరు. వారు కంపెనీలో ఏ స్థాయిలోనైనా కనుగొనవచ్చు.

నాయకత్వం అనేది బిరుదుల గురించి కాదు, పాల్గొనే అన్ని పార్టీలకు విజయవంతమైన పరిస్థితులను సృష్టించడం.

అభిరుచి

అభిరుచి అనేది వ్యవస్థాపకులను ప్రారంభించి వారిని అక్కడే ఉంచుతుంది. ఇది వ్యవస్థాపకులకు వారి దృష్టిని విశ్వసించేలా ఇతరులను ఒప్పించే సామర్థ్యాన్ని ఇస్తుంది. ఇది ప్లానింగ్ కు ప్రత్యామ్నాయం కాదు, కానీ అది వారికి ఏకాగ్రతతో ఉండేందుకు మరియు ఇతరులు వారి ప్రణాళికలను చూసేలా చేయడంలో సహాయపడుతుంది.³¹

* అభిరుచి అనేది పారిశ్రామికవేత్తలు మరియు ముందుకు సాగడానికి అవసరమైన అంతర్గత శక్తి. అభిరుచి అనేది వ్యవస్థాపకుల సృజనాత్మకత, పట్టుదల మరియు వెంచర్ పనితీరు యొక్క కీలక అంచనా. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, వ్యవస్థాపకుడు ఎంత ఉద్దేశంతో ఉంటాడో, విజయానికి ఎక్కువ అవకాశం ఉంది.

* కొంతమంది వ్యవస్థాపకులు కనిపెట్టడం పట్ల మక్కువ చూపుతారు: వారు కొత్త అవకాశాలను కనుగొనడం లేదా కొత్త ఉత్పత్తులు లేదా సేవలను ఉత్పత్తి చేయడం గురించి నొక్కి చెబుతారు. వీరు సాధారణ శాస్త్రవేత్తలు లేదా ఉత్పత్తి-ఆధారిత వ్యాపారవేత్తలు.

* కొంతమంది వ్యవస్థాపకులు వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించాలనే కోరికతో నడపబడతారు మరియు వారు తమ ప్రయత్నాలను పునాది నుండి వ్యాపారాన్ని స్థాపించడానికి

మరియు పెంచడానికి అంకితం చేస్తారు. ఈ వ్యాపారవేత్తలు సంస్థను ప్రారంభించే చర్య ద్వారా శక్తిని పొందుతారు. వారు తరచుగా ఒక నిర్దిష్ట దశలో నిష్క్రమిస్తారు మరియు కొత్త వెంచర్తో ప్రక్రియను మళ్ళీ ప్రారంభిస్తారు.

* ఇతర వ్యవస్థాపకులు అభివృద్ధి ద్వారా నడపబడతారు: వారు సంస్థను అభివృద్ధి చేయడం, కొత్త క్లయింట్లను నియమించుకోవడం, కొత్త సిబ్బందిని నియమించుకోవడం మరియు సంస్థాగత సంస్కృతిని స్థాపించడంపై దృష్టి సారిస్తారు.

* వ్యాపారవేత్తగా విజయం సాధించడానికి బలమైన ఉత్సాహాన్ని కలిగి ఉండడానికి కొన్ని కారణాలు ఇక్కడ ఉన్నాయి:

1. మీ వ్యాపార దృష్టి మీ అభిరుచితో ప్రేరణ పొందింది, ఇది ఇంతకు ముందు ఎవరూ వెళ్లని ప్రాంతంలో ఉన్నప్పటికీ.
2. మీరు చేసే పని పట్ల మీకు మక్కువ ఉంటే మీ సంస్థ సరైన కస్టమర్లను ఆకర్షిస్తుంది.
3. నిజమైన బ్రాండ్ మరియు కథనాన్ని రూపొందించడంలో అభిరుచి సహాయపడుతుంది.
4. మీరు చిక్కుకుపోయినప్పుడు లేదా అస్పష్టంగా ఉన్నప్పుడు, మీ అభిరుచి మీకు స్పష్టతను కనుగొనడంలో సహాయపడవచ్చు.
5. మీ సంస్థకు ప్రాథమిక సూత్రాలు మరియు స్థిరమైన ఆధారాన్ని ఏర్పాటు చేయడంలో అభిరుచి సహాయపడుతుంది. అభిరుచి మీకు ప్రేరణ మరియు విశ్వాసాన్ని ఇస్తుంది, మీరు ఏమి చేస్తున్నారో మరియు మీరు ఎందుకు చేస్తారు అనే దాని కోసం మీ మిషన్ మరియు ఉద్దేశ్యాన్ని అందించాలి.
6. అభిరుచి మీ అభిప్రాయాలను పంచుకునే సరైన వ్యక్తులతో కనెక్ట్ అవ్వడానికి మిమ్మల్ని అనుమతిస్తుంది.
7. మీరు మీ స్థలాన్ని స్వంతం చేసుకోవచ్చు మరియు దానిపై మీకు అభిరుచి ఉంటే మీరు చేసే

పనిలో నిపుణుడిగా మారవచ్చు.

8. ఉద్దేశించిన ప్రేక్షకులతో ప్రతిధ్వనించే నిజమైన కంటెంట్ను రూపొందించడంలో అభిరుచి సహాయపడుతుంది.

9. మీరు చేస్తున్న పని పట్ల మక్కువ ఉంటే మీరు గుంపు నుండి వేరుగా ఉంటారు.

* వ్యవస్థాపక అభిరుచి అనేది సానుకూల భావోద్వేగ ఉత్సాహం, అంతర్గత ప్రేరణ మరియు వ్యక్తిగతంగా అర్థవంతమైన పనితో నిమగ్నమవడం ద్వారా గుర్తించబడిన ప్రేరణాత్మక ఆలోచన, ఇది వ్యవస్థాపకుడి స్వీయ-గుర్తింపుకు కేంద్రంగా ఉంటుంది.

* వ్యవస్థాపకుడి అభిరుచి ఫలితంగా, కస్టమర్లు, పెట్టుబడిదారులు మరియు కార్మికులు వ్యవస్థాపకుడిని మరియు వారి ఉత్పత్తిని మరింత అనుకూలమైన కోణంలో చూస్తారు. వ్యాపారవేత్త యొక్క అభిరుచిని వారు గ్రహించగలిగినప్పుడు ప్రజలు దానిని ఒప్పించే అవకాశం ఉంది. అభిరుచి అనేది ఈ వ్యక్తులకు కిందివాటికి ప్రధాన సూచిక: ప్రేరణ, నిబద్ధత స్థాయి, వారి దృష్టిలో విశ్వాసం, అడ్డంకులను ఎదుర్కొనే పట్టుదల మరియు వారు తమ వెంచర్లో ఇతరులను ఎంతవరకు నడిపించగలరు, ఒప్పించే నైపుణ్యాలు, కాబట్టి ఇది అవసరం. కస్టమర్లు, ఉద్యోగులు మరియు అభిరుచితో నిధుల నిర్ణయాలు తీసుకునే ఎవరితోనైనా కమ్యూనికేట్ చేయండి, ఇది వెంచర్ లేదా విజస్కు మద్దతు ఇవ్వడానికి వారిని ఒప్పించడంలో సహాయపడుతుంది.

అభిరుచి అనేది మీ సంస్థను గర్భధారణ నుండి విజయానికి నడిపించే అన్ని వాతావరణ ఇంధనం.

స్వీయ విశ్వాసం

ఆత్మవిశ్వాసం అనేది సమగ్ర ప్రణాళిక నుండి వస్తుంది, ఇది అనిశ్చితి మరియు ప్రమాద స్థాయిని తగ్గిస్తుంది. ఇది నైపుణ్యం నుండి కూడా వస్తుంది. ఆత్మవిశ్వాసం వ్యవస్థాపకుడికి సులభంగా వంగి లేదా బెదిరింపు లేకుండా వినగల సామర్థ్యాన్ని ఇస్తుంది. "స్మార్ట్" అనేది సంబంధిత వ్యాపారం లేదా ప్రయత్నంలో జ్ఞానం లేదా అనుభవంతో కూడిన ఇంగితజ్ఞానాన్ని కలిగి ఉంటుంది. మొదటిది ఒక వ్యక్తికి మంచి ప్రవృత్తిని ఇస్తుంది, రెండోది, నైపుణ్యాన్ని ఇస్తుంది. చాలా మందికి తెలివితేటలు ఉన్నాయి, వారు గుర్తించలేరు. బడ్జెట్లో ఇంటిని విజయవంతంగా నిర్వహించే వ్యక్తి సంస్థాగత మరియు ఆర్థిక నైపుణ్యాలను కలిగి ఉంటాడు. ఉపాధి, విద్య మరియు జీవిత అనుభవాలు అన్నీ స్మార్ట్లకు దోహదం చేస్తాయి.³²

* ఆత్మవిశ్వాసంతో ఉన్న వ్యాపారవేత్తలు కొత్త సంస్థను ప్రారంభించి విజయం సాధించే అవకాశం ఎక్కువగా ఉంటుంది. స్వీయ-సమర్థత వారు విజయం సాధించగలరని నమ్ముతారు. దీని కారణంగా, వారు కొత్త కంపెనీ వెంచర్ను ప్రారంభించే ప్రమాదం ఎక్కువగా ఉంటుంది. ఫలితంగా, ఆ వ్యాపారంలో విజయం సాధించడం ఆత్మవిశ్వాసాన్ని మరింత పెంచుతుంది. ఫలితంగా, ఇది మీ సాధారణ శ్రేయస్సును మెరుగుపరుస్తుంది మరియు మిమ్మల్ని మరింత విజయవంతం చేస్తుంది.

* ఆత్మవిశ్వాసం కలిగిన వ్యాపారులు:

- అవకాశాలను అనుసరించే అవకాశం ఉంది
- పెరుగుతున్న పట్టుదల
- అడ్డంకులను అధిగమించడానికి మరింత సామర్థ్యం

· ఇతరులు చాలా వరకు ఆలోచనలను అంగీకరిస్తారు

స్వీయ-హామీ ఉన్న వ్యాపారవేత్తలకు కొత్త వ్యాపారాన్ని స్థాపించడం మరియు వృద్ధి చెందే అవకాశం ఎక్కువగా ఉంటుంది. స్వయం సమర్థత ఉన్నందువల్ల సాధించగల సామర్థ్యం తమకు ఉందని వారు భావిస్తారు. ఫలితంగా, వారు ఇతర వ్యక్తుల కంటే కొత్త వ్యాపార ప్రయత్నాన్ని ప్రారంభించే రిస్క్ తీసుకోవడానికి ఎక్కువ మొగ్గు చూపుతారు. ఆ వ్యాపారంలో విజయం సాధించడం వల్ల ఆ విజయం ఫలితంగా ఆత్మవిశ్వాసం మరింత పెరుగుతుంది. ఫలితంగా, ఇది మీ మొత్తం శ్రేయస్సును మెరుగుపరుస్తుంది మరియు మరింత విజయాన్ని సాధించడంలో మీకు సహాయపడుతుంది.

* మీరు ఉద్యోగంలో నమ్మకంగా ఉన్నట్లయితే మీరు సందర్భానుసారంగా చురుకుగా, దూకుడుగా మరియు ఏకాగ్రతతో ఉండవచ్చు. విశ్వాసం పొందడానికి, వారు చర్య తీసుకోవాలి మరియు గొప్ప ప్రమాణాలను సెట్ చేయడానికి వెనుకాడరు. దృఢమైన స్వీయ భావన వారిని సమర్థవంతంగా నడిపించడానికి సహాయపడుతుంది.

* దృఢవిశ్వాసం చాలా అవసరం ఎందుకంటే ఇది సంఘర్షణను మెరుగ్గా ఎదుర్కోవడంలో మీకు సహాయపడుతుంది, మీ కమ్యూనికేషన్ నైపుణ్యాలను మెరుగుపరుస్తుంది మరియు పనిలో మిమ్మల్ని సంతోషపరుస్తుంది.

* ఆత్మవిశ్వాసం యొక్క ప్రాముఖ్యత ఏమిటంటే, వారు నాయకుడిగా మరియు వారి స్వంత సామర్థ్యాలపై నమ్మకంగా ఉన్న వ్యక్తి యొక్క సాంగత్యంలో ఉన్నారని తెలియకుండానే ఇతరులకు చెబుతుంది... బలమైన స్వీయ భావన మరియు వారి అంతర్గత భావాలను వ్యక్తీకరించగల వ్యక్తులు. విశ్వాసం వారి జీవితాల్లో పెరుగుదల, ప్రమోషన్లు మరియు మొత్తం విజయాన్ని పొందే అవకాశం ఉంది.

* విజయాన్ని సాధించడానికి ఆత్మవిశ్వాసం ఒక ముఖ్యమైన వ్యవస్థాపక నైపుణ్యం.

ఆత్మవిశ్వాసం అనేది ఒక వ్యక్తి తన సామర్థ్యాల గురించిన అవగాహనకు సంబంధించినది. విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుడు తన ప్రతిభపై నమ్మకం కలిగి ఉంటాడు. తెలియని భూభాగం, ప్రమాదం మరియు కష్టమైన తీర్పుల నేపథ్యంలో, అతను రిస్క్ తీసుకోవడానికి మరియు కష్టమైన నిర్ణయాలు తీసుకోవడానికి భయపడడు.

* ఎవరికైనా ఆత్మగౌరవం తక్కువగా ఉన్నప్పుడు, వారి సామర్థ్యాలపై విశ్వాసం ఉండదు. అవి అసమర్థమైనవి, అవాంఛనీయమైనవి లేదా సరిపోవని వారు తరచుగా నమ్ముతారు. సాధారణంగా, తక్కువ ఆత్మగౌరవంతో పోరాడే వ్యక్తులు ఎల్లప్పుడూ తప్పులు చేయడం లేదా ఇతర వ్యక్తులను నిరాశపరచడం గురించి ఆందోళన చెందుతారు.

* "ఆరోగ్యకరమైన ఆత్మవిశ్వాసం" అంటే ఏమిటి మరియు ఇది ఎలా పని చేస్తుంది? ఆత్మవిశ్వాసం యొక్క మంచి భావాన్ని కొనసాగించడానికి తనను తాను సమతుల్య దృక్పథాన్ని కలిగి ఉండటం చాలా అవసరం. దీనినర్థం మీ లోపాలను మరియు బలహీనత ఉన్న ప్రాంతాలను కూడా గుర్తిస్తూనే మీ బలాల్లో ఆనందం పొందడం.

ఆత్మవిశ్వాసం అంటే మీ సామర్థ్యాలపై నమ్మకం, ఎలాంటి అడ్డంకులు వచ్చినా మీరు వాటిని అధిగమించి చివరికి విజయం సాధిస్తారు.

స్ట్రీట్ స్మార్ట్

"స్ట్రీట్స్" అనేది సంబంధిత వ్యాపారం లేదా ప్రయత్నంలో జ్ఞానం లేదా అనుభవంతో కూడిన ఇంగితజ్ఞానాన్ని కలిగి ఉంటుంది. మొదటిది ఒక వ్యక్తికి మంచి ప్రవృత్తిని ఇస్తుంది, రెండోది, నైపుణ్యాన్ని ఇస్తుంది. చాలా మందికి తెలివితేటలు ఉన్నాయి, వారు గుర్తించలేరు. బడ్జెట్లో ఇంటిని విజయవంతంగా నిర్వహించే వ్యక్తి సంస్థాగత మరియు

ఆర్థిక నైపుణ్యాలను కలిగి ఉంటాడు. ఉపాధి, విద్య మరియు జీవితానుభవాలు అన్నీ స్మార్ట్లకు దోహదం చేస్తాయి.33

* వీధి-తెలివిగల వ్యక్తి అవకాశాలను గుర్తిస్తాడు, రోజువారీ సమస్యలు/సమస్యలకు పరిష్కారాలను దృశ్యమానం చేస్తాడు. అటువంటి వ్యక్తి సమస్యలను అందించడం ద్వారా నావిగేట్ చేయడానికి అందుబాటులో ఉన్న వనరులను ఉపయోగించుకోవచ్చు.

* అనుసరణ, ఆకృతి మరియు ఎంపిక అనే మూడు ప్రక్రియల ద్వారా, వ్యక్తులు తమకు మరియు వారి పర్యావరణానికి మధ్య ఆదర్శవంతమైన అమరికను సృష్టిస్తారు. ఈ రకమైన తెలివితేటలు తరచుగా "వీధి స్మార్ట్లు"గా సూచిస్తారు. ఒక వ్యక్తి తన పరిసరాలతో మెరుగ్గా సద్దుబాటు చేసుకునేందుకు తనలో తాను మార్పు చేసుకున్నప్పుడు అనుసరణ ఏర్పడుతుంది.33.1

* ప్రాక్టికల్ ఇంటెలిజెన్స్ వాస్తవ ప్రపంచంలో రోజువారీ పనులతో వ్యవహరించే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటుంది. మీరు దానిని "స్ట్రీట్ స్మార్ట్స్" అని పిలవవచ్చు, ఇది ఒక వ్యక్తి బాహ్య వాతావరణంతో ఎంతవరకు సంబంధం కలిగి ఉందో చూపిస్తుంది. ఇది మీ చుట్టూ ఉన్న ప్రపంచాన్ని స్వీకరించడానికి లేదా మార్చడానికి ప్రయత్నించే లక్ష్యాల వైపు కూడా నిర్దేశించబడుతుంది.33.2

* తెలివిగా పని చేయండి. ఇది ఉపాధిని ప్రారంభించే ముందు స్మార్ట్గా మారడానికి స్వీయ-క్రమశిక్షణను అభ్యసించవలసి ఉంటుంది. మీరు టార్గెట్ చేయాలనుకుంటున్న వ్యాపార డొమైన్ గురించి మీకు వీలైనంత ఎక్కువ తెలుసుకోండి. మార్పు-ఆధారిత, భవిష్యత్తు-కేంద్రీకృత మైండ్సెట్ను అలాగే కార్యాచరణ అమలు వ్యూహాన్ని నిర్వహించండి. ఎవరైనా తాము కష్టపడి పనిచేస్తున్నామని చెప్పినప్పుడు తెలివిగా పని చేయకపోవడానికి ఇది తరచుగా సాకుగా చెప్పవచ్చు.

* అన్నీ చూపించాలి. మీరు ఒప్పించేందుకు లేదా నిబద్ధతను సంపాదించడానికి ప్రయత్నిస్తున్నట్లయితే, మాటల కబుర్లు కాకుండా ఆలోచించే క్రమశిక్షణను ప్రాక్టీస్ చేయండి. తయారీ, రిహార్సల్, అమలు మరియు ఒకరి ఉత్పత్తి/సేవను విక్రయించడం

మంచి ప్రదర్శన యొక్క నాలుగు దశలు. భాగస్వాములు, వినియోగదారులు మరియు సమూహ సభ్యులతో అన్ని పరస్పర చర్యలలో వారిని చేర్చండి.

* మీరు ఇతరులతో సంభాషించవలసి ఉంటుంది. ప్రజలు వ్యాపారం చేయాలనుకుంటున్నది మీ స్టార్ట్‌ప్ కాదు; వారు మీతో వ్యాపారం చేయాలనుకుంటున్నారు. మీరు బాగా అభివృద్ధి చెందిన వ్యక్తుల నైపుణ్యాలను కలిగి ఉంటే మీరు మరింత ఆహ్లాదకరంగా, దయగా, బహిరంగంగా మరియు ప్రభావవంతంగా ఉంటారు. మిమ్మల్ని వారి స్థానంలో ఉంచండి మరియు వారి కోణం నుండి విషయాలను చూడండి. మాట్లాడే ముందు ఓపిక మరియు చురుకుగా వినడం అవసరం. వీధి స్మార్ట్‌లు కలిగిన వ్యాపారవేత్తలు ఈ క్రమశిక్షణను అది పని చేయడం ఆపే వరకు కొనసాగిస్తారు.

* మీ ఆర్థిక స్థితిపై నిఘా ఉంచండి. సృజనాత్మక వ్యాపార యజమానులు ఆర్థిక విషయాలతో ఇష్టపడకపోవటం లేదా భయపెట్టడం అసాధారణం కాదు. ఇదే జరిగితే, సంస్థ యొక్క విశ్లేషణాత్మక వైపు మీ అభిరుచిని పంచుకునే వ్యాపార భాగస్వామి కోసం చూడండి. డబ్బును చక్కగా నిర్వహించగల సామర్థ్యం తప్పనిసరిగా ఆర్థిక విజ్ఞానం ఉండవలసిన అవసరం లేదు. ఇది చేతిలో ఉన్న పనిపై మాత్రమే కఠినమైన దృష్టి అవసరం.

* అందరూ లాభాపేక్షతో వ్యాపారం చేస్తుంటారు. స్టార్ట్‌ప్‌లోని ప్రతి ఒక్కరూ, పొజిషన్‌తో సంబంధం లేకుండా, అమ్మకం చేయాలి. మీరు మొదట పెట్టుబడిదారుని లేదా వినియోగదారుని కలిసినప్పుడు, మీరు వారి మనస్సులో ఒక అభిప్రాయాన్ని మరియు అవగాహనను ఏర్పరచుకుంటారు. మీ దృక్పథం ద్వారా మీ ప్రపంచం రూపుదిద్దుకుంది మరియు దాన్ని సరిగ్గా పొందడానికి మీకు ఒక అవకాశం మాత్రమే లభిస్తుంది.

స్ట్రీట్-స్మార్ట్ పర్సన్ అంటే చాలా గ్రహణశక్తి మరియు అతని/ఆమె చదువుతో సంబంధం లేకుండా జీవితాన్ని మరియు ప్రజలను అర్థం చేసుకునే వ్యక్తి. విద్యా స్థాయికి స్ట్రీట్ స్మార్ట్‌గా ఉండటానికి పెద్దగా సంబంధం ఉండకపోవచ్చు.

వ్యవస్థాపక దృష్టి

విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు కొత్త వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడానికి ఉద్వేగభరితమైన శక్తిని ప్రేరేపించే ఏదైనా దానికి సంబంధించిన చిత్రం, ఆలోచన లేదా భావనతో ప్రారంభిస్తారు. ఒక వ్యాపారవేత్త యొక్క దృష్టి అనేది ఒకరి వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించే మార్గం సాధ్యమా కాదా అని నిర్ణయించే రోడ్ మ్యాప్ యొక్క ప్రారంభం. ఒకరి దృష్టి అభివృద్ధి అనేది విద్య, అనుభవం మరియు ఒకరి ఉత్పత్తి/సేవను విక్రయించే సాధ్యత గురించి అంతర్గత విశ్వాసం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. విజస్ స్టేట్ మెంట్ యొక్క అభివృద్ధి అనేది ఒకరి మనస్సులో ఒక వ్యక్తి సృష్టించిన చిత్రం మరియు దానిని కాంక్రీటుగా చేస్తుంది.³⁴

దీనికి విరుద్ధంగా, మిషన్ అనేది ఎంటర్ప్రైజ్ ద్వారా సహాయం చేయగల వ్యక్తుల గురించిన ప్రకటన, అయితే దృష్టి అనేది మీరు సంస్థగా ఎందుకు ముఖ్యమైనది మరియు భవిష్యత్తులో కంపెనీ ఎలా ఉంటుంది అనే దాని గురించి ప్రకటన. మీ వ్యవస్థాపక కథనాన్ని స్పష్టం చేయడం ఈ ప్రకటనలను మెరుగుపరచడం ద్వారా సాధించవచ్చు.

* దృష్టిని కలిగి ఉండటం సంస్థకు దిశ మరియు ప్రయోజనం యొక్క అనుభూతిని ఇస్తుంది. మీరు ముందుకు సాగుతున్నప్పుడు, మీ దృష్టి మీ స్వల్ప మరియు దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలను ఏర్పరచుకోవడంలో మరియు మీ చర్యలను ప్రభావితం చేయడంలో మీకు సహాయం చేస్తుంది. విజయం సాధించాలంటే, నాయకుడికి ఏదైనా సాధ్యమే అనే దృక్పథం మరియు నమ్మకం ఉండాలి. అతను తదుపరి ఏమి సాధిస్తాడో చూడటానికి మేము వేచి ఉండలేము!"

*మీ ఆర్థిక స్థితిని సక్రమంగా ఉంచుకోవడానికి, కష్ట సమయాల్లో మీకు మార్గనిర్దేశం చేసే విలువల సమితిని మీరు కలిగి ఉండాలి. మీ లక్ష్యాలను సాధించడానికి స్పష్టమైన దృష్టి మరియు లక్ష్యం మిమ్మల్ని సరైన మార్గంలో ఉంచుతుంది. వారి మొత్తం స్వరం మరియు దిశ మీ ఇంటర్నెట్ ఎంటర్ప్రైజ్ యొక్క సాధారణ స్వరం మరియు దిశను నిర్ణయిస్తాయి

* నిరాడంబరమైన ఆకాంక్షలను కలిగి ఉండటం ద్వారా, ఒక వ్యక్తి తన అపరిమితమైన సృజనాత్మకతను మరియు సామర్థ్యాన్ని జైలు గది పరిమితికి ఇష్టపూర్వకంగా పరిమితం చేస్తాడు. మీరు అభివృద్ధి చెందాలని మరియు అభివృద్ధి చెందాలని కోరుకుంటే మీ నిజమైన అభిరుచిని అనుసరించండి, అలాగే ఇతరులకు మరియు మీ కోసం అద్భుతమైన విలువను సృష్టించుకోండి. మీరు ఇతరుల కోసం విలువను సృష్టించినప్పుడు, మీ సంపదలు అనుసరించబడతాయి.

* స్పష్టం చేయడానికి, అతని మిషన్ తన మిషన్ ఎవరికి ప్రయోజనం చేకూరుస్తుందనే దాని గురించి ఒక ప్రకటన, అయితే అతని లక్ష్యం తన మిషన్ ఎందుకు చాలా ముఖ్యమైనది అనే దాని గురించి ఒక ప్రకటన. ఈ వాక్యాల మధ్య మంచి సమతుల్యతను సాధించడం వలన మీ వ్యవస్థాపక కథనాన్ని స్వేదనం చేయడానికి మిమ్మల్ని అనుమతిస్తుంది.

కార్పొరేట్ దృష్టి ఎందుకు ముఖ్యమైనది?

1) ఇది ప్రజలను ఏకం చేస్తుంది.

సంస్థ యొక్క లక్ష్యం లేదా దృష్టి ప్రకటన స్పష్టంగా కనిపించినప్పుడు ప్రతి ఒక్కరూ ఏదో గొప్ప దానిలో భాగంగా భావిస్తారు. దీని నుండి లోతైన అర్థం పొందబడుతుంది, అలాగే ప్రతి ఒక్కరూ ఒక సమన్వయ బృందంగా నిర్వహించబడతారు మరియు ప్రాజెక్ట్ యొక్క ప్రయోజనంపై దృష్టి పెడతారు.

2. ఇది జ్ఞానోదయం.

మీరు ఎక్కడికి వెళ్లాలనుకుంటున్నారో స్పష్టంగా చూడగలగడం విముక్తిని కలిగిస్తుంది. అదనంగా, ప్రతి ఒక్కరూ తమ వంతు కృషి చేయమని ప్రోత్సహిస్తుంది. పర్యవసానంగా పెరిగిన భక్తి మరియు మార్పు. కష్ట సమయాల్లో ఇది చాలా కీలకమైనప్పటికీ, మీరు ఎందుకు ప్రారంభించారో మీకు గుర్తు చేయడం ద్వారా ప్రేరణ పొందడంలో కూడా ఇది

మీకు సహాయపడవచ్చు.

3. గోల్ సెట్టింగ్ మరియు వ్యాపార ప్రణాళిక సహాయం.

ఒక సంస్థ దృష్టిని కలిగి ఉన్నప్పుడు, అది ప్రయోజనం మరియు ఉద్దేశ్య భావనను కలిగి ఉంటుంది. మీరు మీ దృష్టితో మార్గనిర్దేశం చేయబడతారు మరియు మీరు వెళ్ళేటప్పుడు స్వల్ప మరియు దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలను నిర్దేశించుకుంటారు.

ముందుగా, మీరు తప్పనిసరిగా మీకు ముఖ్యమైన దృష్టిని కలిగి ఉండాలి మరియు దానిని ఇతరులకు తెలియజేయాలి, తద్వారా వారు మీతో చేరాలని కోరుకుంటారు. చాలా మంది గొప్ప వ్యవస్థాపకులు తమకు ఏమి కావాలో స్పష్టమైన దృష్టితో ప్రారంభిస్తారు, ఆపై వారి లక్ష్యాలను సాధించడానికి ఒక సమయంలో అక్కడకు చేరుకోవడానికి చిన్న చిన్న చర్యలు తీసుకుంటారు.

కంపెనీ భవిష్యత్తు ఎల్లప్పుడూ *CEO*లకు ఆందోళన కలిగిస్తుంది. వారు మొదట్లో ప్రజలకు అందించినప్పుడు, గొప్ప వ్యాపార *CEO*లు సాధారణంగా వారి వ్యూహాత్మక ఆస్టిట్యూడ్ లేదా దృష్టి పరంగా వర్గీకరించబడతారు.

దృష్టి అనేది ఒకరి చర్యలు మరియు పని నీతి వ్యవస్థాపక విజయాన్ని నిర్మించడానికి పునాది. మీ దృష్టిని అభివృద్ధి చేయడానికి సమయాన్ని వెచ్చించండి మరియు మీ మనస్సులో తుది ఉత్పత్తిని స్పష్టంగా చూడండి. విజయవంతమైన దృష్టి అభివృద్ధికి సహనం మరియు జాగ్రత్తగా అధ్యయనం అవసరం.

ఎంటర్ప్రెన్యూరియల్ మైండ్‌సెట్

వ్యవస్థాపక మనస్తత్వం, అవగాహన మరియు సమస్యను పరిష్కరించడం ద్వారా అవకాశాన్ని గుర్తించడంపై దృష్టి పెట్టడం మరియు ఆ ఆలోచనను ముందుకు తీసుకెళ్లడానికి ఇష్టపడడం ఏదైనా వ్యాపారం అభివృద్ధికి కీలకం. వ్యవస్థాపక మనస్తత్వం అనేది వ్యవస్థాపకుడు ప్రపంచాన్ని చూసే లోస్, ఇక్కడ ప్రతిదీ వ్యవస్థాపక వ్యాపారం యొక్క వెలుగులో పరిగణించబడుతుంది. వ్యవస్థాపకుడు నిర్ణయం తీసుకున్నప్పుడు వ్యాపారం ఎల్లప్పుడూ పరిగణించబడుతుంది. చాలా సందర్భాలలో, వ్యవస్థాపకుడు తీసుకునే చర్య వ్యాపారం యొక్క ప్రయోజనం కోసం ఉంటుంది, కానీ కొన్నిసార్లు, వ్యవస్థాపకుడు తగిన ఆలోచనను స్వీకరించడానికి సిద్ధంగా ఉండటానికి ఇది సహాయపడుతుంది. ఆంట్రప్రెన్యూర్‌కి మనస్తత్వం ఒక జీవన విధానం అవుతుంది.³⁵

* వ్యవస్థాపకులుగా ఉండాలంటే, మీరు విజయవంతం కావడానికి సరైన నమ్మక వ్యవస్థతో పాటు సమాచారం మరియు అభిజ్ఞా ప్రక్రియలను కలిగి ఉండాలి. చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు మానవీయ దృక్పథాన్ని కలిగి ఉంటారు, బాహ్యంగా చూస్తున్నారు మరియు ఇతర వ్యక్తుల కోసం సమస్యలను పరిష్కరించడం ద్వారా విలువ సృష్టించబడుతుందని గుర్తిస్తారు.

ఎంట్రప్రెన్యూరియల్ మైండ్‌సెట్ అంటే ఏమిటి?

1) సంకల్పం వదులుకోవడానికి నిరాకరించడం ద్వారా సంస్థలను సజీవంగా ఉంచుతుంది. ఎదురుదెబ్బలు ఎదురైనప్పుడు, వ్యవస్థాపకులు ప్రతికూలతపై దృష్టి పెట్టకుండా పరిష్కారాల కోసం వెతుకుతారు.

2) వ్యవస్థాపకులు తమ లక్ష్యాలను సాధించకుండా పరధ్యానాన్ని అడ్డుకోనివ్వరు. చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు ఈ సామర్థ్యాలను అభివృద్ధి చేసుకోవాలి, ఇందులో వారి ఉపాధి (వారు ఇప్పటికీ ఉద్యోగంలో ఉంటే), కుటుంబ విధులు మరియు సాధారణ వ్యాపార కార్యకలాపాలను గారడీ చేయడం వంటివి ఉంటాయి.

3) వ్యాపారవేత్తలు తమ ఆలోచనలను నిజం చేసేందుకు ఎంతగానో ప్రేరేపించబడ్డారు, తద్వారా వారు ట్రాక్లో ఉండేందుకు రోజువారీ దినచర్యలను అభివృద్ధి చేస్తారు.

4) మీరు వ్యవస్థాపక సంస్థపై నియంత్రణలో ఉన్నప్పుడు, ప్రతిదీ మీపై ఆధారపడి ఉంటుంది. త్వరిత మరియు హేతుబద్ధమైన నిర్ణయాలు తీసుకునే ఒక వ్యవస్థాపకుడి సామర్థ్యం అతనికి ఉత్పాదకత లేని ఆలోచనలు మరియు అభ్యాసాలను నివారించడంలో సహాయపడవచ్చు.

5) స్వయం సమ్మర్థి: వ్యవస్థాపకులు తమ స్వంత సమస్యలను పరిష్కరించుకోవడానికి భయపడరు. చాలా కాలం పాటు కంపెనీలో పనిచేసిన వ్యక్తులు స్వయంప్రతిపత్తి కోరిక కారణంగా ఒంటరిగా వెళ్లడాన్ని ఎంచుకోవచ్చు.

6) ప్రామాణికత: వ్యవస్థాపకులు మోసగాళ్లు కాదు; అవి నిజమైనవి. వ్యక్తులు తమ ఆలోచనలను ఎల్లప్పుడూ విశ్వసించనప్పటికీ, వారు ఏమి సాధించాలనుకుంటున్నారో వారి ఉత్సాహాన్ని ప్రశ్నించలేము.

7) వశ్యత: 9 నుండి 5 ఉద్యోగం వ్యవస్థాపకులకు ఆకర్షణీయమైన ఎంపిక కాకపోవచ్చు. వారు ఎల్లప్పుడూ వారి ఆలోచనల గురించి ఆలోచిస్తూ ఉంటారు కాబట్టి వారు పగలు లేదా రాత్రి ఏ సమయంలోనైనా పని చేయకుండా ఆపలేరు.

8) తృప్తి చెందని ఉత్సుకత: వ్యవస్థాపకులు సహజంగానే ఆసక్తిని కలిగి ఉంటారు, అందుకే వారు బ్యాచిలర్ డిగ్రీలను పొందుతారు. అయినప్పటికీ, ఈ ఆలోచనలను స్వీకరించడానికి ముందు వాటిని పూర్తి చేయడానికి మరింత అధ్యయనం అవసరమని వారు స్పృహలో ఉన్నారు.

9) వ్యాపారంలో అభివృద్ధి చెందడానికి మీరు తప్పనిసరిగా పెట్ట వెలుపల ఆలోచించగలరు మరియు అవసరమైనప్పుడు మెరుగుపరచగలరు. ఇంకా, వారు పరిస్థితిని అంచనా వేయగల సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటారు మరియు అది ఎలా మెరుగ్గా ఉంటుందో ఊహించవచ్చు.

ఎవరూ వ్యవస్థాపక మనస్తత్వంతో పుట్టరు. ఇది సంపాదించిన నైపుణ్యం. వ్యవస్థాపక మనస్తత్వం మోక్షాన్ని సాధించడం లాంటిది. ఇది రిస్క్ తీసుకోవడం, మీ కలలను అనుసరించడం మొదలైనవి వారి జీవితం. వ్యవస్థాపక మనస్తత్వం అనేది మీ వ్యాపారం గురించి అన్ని వేళలా ఆలోచించడం మాత్రమే కాదు. నిద్ర ముఖ్యమైనది, కుటుంబం

మరియు వ్యక్తిగత లక్ష్యాలు మొదలైనవన్నీ బూస్టర్ల వలె సరైన సమతుల్యతను గుర్తించడం.

వ్యవస్థాపకుడి దృష్టి మరియు లక్ష్యం ద్వారా అభిరుచిని తగ్గించాలి. అభిరుచి కోసం మోహం సరిపోదు.

అవకాశ గుర్తింపు

అవకాశ గుర్తింపు అనేది వ్యక్తులు మరియు సంస్థలు చురుగ్గా అన్వేషించే ప్రక్రియ, అలాగే కొత్త ఉత్పత్తులు మరియు సేవల కోసం అవకాశాలను గ్రహించడం. వ్యాపారాలు ఎల్లప్పుడూ ఆవిష్కరణ లేదా మెరుగుపరచడానికి మార్గాల కోసం వెతుకుతూ ఉండే స్థిరమైన ఆలోచనలతో కూడిన స్థితితో దీనిని పోల్చవచ్చు.

* అవకాశ గుర్తింపులో మూడు విభిన్న ప్రక్రియలు ఉన్నట్లు కనిపిస్తున్నాయి: (1) మార్కెట్ అవసరాలు మరియు/లేదా ఉపాధి లేని వనరులను గ్రహించడం లేదా గ్రహించడం, (2) నిర్దిష్ట మార్కెట్ అవసరాలు మరియు వనరుల మధ్య "సరిపోయే"ని గుర్తించడం లేదా కనుగొనడం మరియు (3) సృష్టించడం ప్రత్యేక మార్కెట్ అవసరాలు మరియు వనరుల మధ్య కొత్త "సరిపోయే".

వ్యక్తులు మరియు వ్యాపారాలు అవకాశాన్ని గుర్తించినప్పుడు మార్కెట్లో అవసరమైన కొత్త ఉత్పత్తులు మరియు సేవల గురించి ఆలోచించమని ప్రోత్సహిస్తారు.

* మార్కెట్లో అవసరమైన కొత్త ఉత్పత్తులు మరియు సేవల గురించి ఆలోచించేలా వ్యక్తులు మరియు వ్యాపారాలను ప్రోత్సహించడం ద్వారా అవకాశాల గుర్తింపు ఆవిష్కరణను ప్రభావితం చేస్తుంది. ఈ పద్ధతి నిరంతర ప్రక్రియ మెరుగుదలను అనుమతిస్తుంది, అంటే ఇప్పటికే ఉన్న ఉత్పత్తులు మరియు సేవలను మెరుగుపరచడానికి మార్గాలను అన్వేషించడం, అదే సమయంలో వాటిని

మెరుగుపరచడం.

* అవకాశాలను గుర్తించడం అనేది మెదడులో జరిగే జ్ఞాన ప్రక్రియ. ఇది నమూనాలను గుర్తించడానికి మరియు వాటి మధ్య కనెక్షన్లను రూపొందించడానికి వ్యక్తుల సామర్థ్యంపై ఆధారపడి ఉంటుంది. వారి గత జ్ఞానం మరియు అనుభవాన్ని గీయడం ద్వారా, వ్యక్తులు భిన్నమైన సమాచార భాగాల మధ్య సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవచ్చు. వారు లేదా వారి తక్షణ సమీపంలోని ఇతరులు ఎదుర్కొంటున్న సమస్యలు లేదా అవసరాలకు వారిని కనెక్ట్ చేయగలుగుతారు.

* అవకాశాన్ని గుర్తించడానికి, మూడు దశలు ఉన్నాయి:

- పోకడలను గమనిస్తోంది
- ఒక సమస్యను పరిష్కరించడం
- మార్కెట్లో ఖాళీలు గుర్తించబడతాయి మరియు పూరించబడతాయి.

* వ్యాపార అవకాశం అనేది ఒక కొత్త వ్యాపార వెంచర్ను రూపొందించడానికి ఉత్సేహకం, మరియు ఇది కంపెనీ ఆలోచనను విజయవంతమైన వ్యాపార ప్రయత్నంగా మార్చడం సాధ్యం చేసే మార్కెట్ పరిస్థితుల సమితిని కలిగి ఉంటుంది. వ్యాపార భావన యొక్క మూల్యాంకనం మరియు ధృవీకరణ వివిధ సాధనాలు మరియు పద్ధతులను ఉపయోగించడం ద్వారా సాధించవచ్చు, అవి క్రింద చర్చించబడ్డాయి.

* మీరు వాటిని చూసినప్పుడు వాటిని గుర్తించలేకపోతే మంచి వ్యాపార అవకాశాలను కనుగొనడం అర్థం కాదు. మంచి అవకాశాలను గుర్తించడానికి, మీరు మీ దంతాలను మునిగిపోవడానికి ఏదైనా వెతుకుతున్నారా లేదా మీరు ఇప్పటికే విజయాన్ని సాధించి, దానిని పునరావృతం చేయాలనుకుంటున్నారా అనేదానికి సామర్థ్యం అవసరం.

* అవకాశాలను విశ్లేషించడానికి మరియు వ్యవస్థాపకుడు నిర్వహించగల మరియు దోపిడీ చేయగల సంపద-స్పష్టించే వనరులను కనుగొనడం కోసం, అవకాశ మూల్యాంకనం నిర్వహించబడుతుంది.

* అవకాశ గుర్తింపు నాలుగు విభిన్న పద్ధతుల ద్వారా సాధించవచ్చు: అవగాహన, మునుపటి జ్ఞానం, నమూనా గుర్తింపు మరియు ఈ పద్ధతుల కలయిక. ప్రజల దృష్టిని పొందడం; అసాధారణమైన, అసలైన లేదా ఆకర్షణీయమైన వస్తువులు లేదా ఇంతకు ముందు దోపిడీ చేయని సేవలను విక్రయించడం ద్వారా సంపదను సంపాదించడం

*ఈ విషయంలో పరిగణించవలసిన మూడు కీలక విషయాలు ఉన్నాయి: (1) అవకాశాల కోసం చురుకైన అన్వేషణ, (2) అవకాశాలను గుర్తించే అవగాహన మరియు (3) పరిశ్రమలో ముందస్తు జ్ఞానం మరియు నైపుణ్యం. ఈ నమూనా గుర్తింపు ఉదాహరణ నమూనాలు లేదా ప్రోటోటైప్లు లేదా ఈ రెండు పద్ధతుల కలయిక ఆధారంగా నిర్వహించబడుతుంది.

* వ్యాపార ప్రపంచంలో ఒక ఆలోచన మరియు అవకాశం మధ్య ముఖ్యమైన వ్యత్యాసం ఉంది, పదాలు తరచుగా పరస్పరం మార్చుకోబడినప్పటికీ.

ఉత్తమ వ్యాపార అవకాశాలు వ్యక్తి యొక్క అభిరుచికి సరిపోయేవి... నడిచే స్థాపకుడు తన కంపెనీని మార్కెట్‌ప్లేస్‌లో విజయవంతమైన భవిష్యత్తును చూడడానికి అంతర్గత డ్రైవ్‌ను కలిగి ఉంటాడు.

క్రమశిక్షణ

క్రమశిక్షణ: వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడం మరియు నిర్వహించడం అంత తేలికైన పని కాదు. మీరు తరచుగా ఉన్నత-స్థాయి మేనేజ్‌మెంట్ డ్రైవింగ్ వ్యాపార లక్ష్యాలను కలిగి ఉండటం మరియు మిమ్మల్ని జవాబుదారీగా ఉంచడం వంటి సాంప్రదాయ ఉద్యోగం వలె కాకుండా, ఒక వ్యవస్థాపకుడిగా మీకు "బాస్" లేనప్పుడు మిమ్మల్ని మీరు జవాబుదారీగా ఉంచుకునే సామర్థ్యం అవసరం. బాహ్య కారకాలు బాధ్యత వహించకుండా ప్లాంట్‌లను సృష్టించి, అమలు చేయగలిగిన వారు వ్యాపారంలో పోటీతత్వాన్ని కలిగి ఉంటారు. ఒక వ్యవస్థాపకుడు స్వీయ-క్రమశిక్షణను కలిగి

ఉన్నప్పుడు, వారు వాయిదా వేయాలనే కోరికను నిర్వహించగలుగుతారు మరియు అవసరమైనప్పుడు నిర్ణయాత్మక చర్య తీసుకోగలరు. ఏదైనా స్టార్ట్ విజయానికి ఏకాగ్రత మరియు క్రమశిక్షణ కీలకమని గుర్తించడం చాలా ముఖ్యం. ఇది క్రమశిక్షణతో కూడిన అమలు ప్రజలను లాభదాయకమైన వ్యాపారవేత్తలుగా చేస్తుంది.³⁷

* వ్యవస్థ నుండి పనిచేసే క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు జీవితంలో విజయవంతం కావడానికి మంచి అవకాశం ఉంటుంది. వారు విస్తృతమైన గమనికలు, జాబితాలు వ్రాయడం, క్యాలెండర్లు ఉంచడం, వారి ఫోన్లలో రిమైండర్లు ఉంచడం మరియు రోజువారీ కార్యకలాపాల షెడ్యూల్ను కలిగి ఉంటారు, దాని చుట్టూ వారు ఏదైనా మరచిపోకుండా ఉండేలా తమ ప్రయత్నాలను ఏర్పాటు చేసుకుంటారు. ఒక వ్యక్తి ఎంత క్రమశిక్షణతో మరియు క్రమశిక్షణతో ఉంటాడో, వారి రోజువారీ సంఘటనలు వారి అవగాహనలో తక్కువ అస్తవ్యస్తంగా కనిపిస్తాయి. ప్రతి వ్యక్తి తమకు ప్రభావవంతంగా తనను తాను ఏర్పాటు చేసుకునే పద్ధతిని అభివృద్ధి చేశారు. వారు ఎలా చేసినా, క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు తమ ప్రణాళికాబద్ధమైన వ్యవస్థను ప్రతిరోజూ అమలులోకి తెస్తారు, వారి సమయాన్ని మరియు అవకాశాలను గరిష్టంగా సాధ్యమైనంత వరకు ఉపయోగించుకోవడానికి వీలు కల్పిస్తారు.

* క్రమశిక్షణతో ఉండేందుకు అత్యంత అవసరమైన అంశాలలో ఒకటి వంగకుండా ఉండటం మరియు బదులుగా కనిపెట్టడం. క్రమశిక్షణ కలిగిన వ్యక్తి అవసరమైనప్పుడు దిశను వెతకడానికి లేదా భవిష్యత్తులో వారికి ప్రయోజనం చేకూర్చే కొత్త ప్రవర్తనా విధానాలను అభివృద్ధి చేయడానికి వారి కంఫర్ట్ జోన్ వెలుపల అడుగు పెట్టడానికి వెనుకాడడు. వారికి కావాల్సినవి లేకుంటే, క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు తమ వద్ద లేని వాటిని పొందేందుకు తమ ప్రయత్నాలలో పట్టుదలతో ఉంటారు. వారు వనరులు ఉన్నందున, ఈ వ్యక్తులు ప్రతికూల ప్రతిస్పందనను అంగీకరించరు ఎందుకంటే వారు తమ పరిస్థితికి ఏదో ఒక పద్ధతిలో లేదా మరొక పద్ధతిలో పరిష్కారాన్ని కనుగొంటారు.

* క్రమశిక్షణ అనేది జీవితంలో అత్యంత విజయవంతమైన వ్యక్తులు పంచుకునే లక్షణం. జీవితం మనపై విసిరే సమస్యలు మరియు సవాళ్లను ఎదుర్కోవటానికి మనం

ఉపయోగించే ప్రాథమిక నైపుణ్యాలతో క్రమశిక్షణ రూపొందించబడింది.

* క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు అధిక స్థాయి చికాకులను ఎదుర్కొన్నప్పుడు, వారు ఎక్కువగా పెరుగుతారని నమ్ముతారు. వారు ఎదుర్కొనే ఇబ్బందులు వారిని వైఫల్యం నుండి వేరు చేస్తాయి మరియు వాటిని విజయవంతం కాకుండా విజయవంతంగా నిర్వచించడంలో సహాయపడతాయి. క్రమశిక్షణతో కూడిన వ్యక్తుల యొక్క సమస్య-పరిష్కార సామర్థ్యాలు వారు సవాలు చేయబడినప్పుడు లేదా నిరాశకు గురైనప్పుడు మరియు వారి నిష్కాపట్యత మరియు నిబద్ధతను కొనసాగించారు. క్రమశిక్షణ కలిగిన వ్యక్తులు అనిశ్చిత సమయాల్లో అనేక రకాల సవాళ్లను ఎదుర్కొంటారు మరియు వారి పాత్ర యొక్క బలం అంతిమంగా వారు ఎలా స్పందిస్తారనే దాని ఆధారంగా నిర్ణయించబడుతుంది.

* క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు జీవితంలో లేదా వ్యాపారంలో విజయం సాధించాలంటే, వారు ముందుగా ఆరోగ్యంగా ఉండాలని గుర్తిస్తారు. ఫలితంగా, ప్రజలు తమ కార్యాలయంలో క్రమశిక్షణతో ఉండటంపై దృష్టి పెట్టరు. వారు ఆరోగ్యంగా తినడం, చురుకైన వ్యాయామ నియమావళిలో పాల్గొనడం మరియు తగినంత నిద్ర పొందడానికి కట్టుబడి ఉంటారు.

* క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు మాత్రమే విజయం గురించి ఆలోచించాలనే ఉద్దేశపూర్వక నిర్ణయం. వారు ఆశావాద దృక్పథాన్ని కలిగి ఉంటారు. విజయం ఎల్లప్పుడూ సులభంగా రాదు కాబట్టి, వారి వైఫల్యాలు భవిష్యత్తులో మరింత విజయవంతమైన మార్గానికి దారితీసే పురోగతికి అవకాశాలుగా పరిగణించబడతాయి.

క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తులు వారు ఆలోచించే విధానం వారిని దెబ్బతీస్తుందని లేదా అభివృద్ధి చెందుతుందని అర్థం చేసుకుంటారు.

స్వీయ-అవగాహన

స్వీయ-అవగాహన: వ్యాపార విజయాన్ని సాధించడానికి వృత్తిపరంగా దరఖాస్తు చేసుకోగల స్వీయ-అవగాహన ఉన్న వ్యవస్థాపకులు. ఒక వ్యవస్థాపకుడు స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉన్నప్పుడు, వారు తమ వ్యాపారాన్ని నడపడానికి సంబంధించిన వారి బలాలు మరియు బలహీనతలను స్వంతం చేసుకోగలుగుతారు. ఈ అవగాహనతో, వారు రాణించగల వ్యాపారాన్ని నిర్వహించే పనులు మరియు అంశాలలో సున్నా చేయగలరు మరియు వారు బలంగా లేని ప్రాంతాలను అప్పగించడానికి మరింత ఇష్టపడతారు. స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండటం వల్ల మరొక ప్రయోజనం ఏమిటంటే అది ఒకరి సామర్థ్యాన్ని పెంచుతుంది. అర్థవంతమైన అభిప్రాయాన్ని అందించండి, స్వీకరించండి మరియు వర్తింపజేయండి.³⁸

* స్వీయ-అవగాహన మరియు వ్యక్తులను ఎలా సరిగ్గా అంచనా వేయాలో తెలుసుకోవడం వలన కంపెనీ అవసరాలకు సరిపోయే ఉద్యోగులను కనుగొనడానికి వ్యవస్థాపకులు అనుమతిస్తుంది. స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండటం చాలా ముఖ్యం ఎందుకంటే ఇది విశ్వసనీయమైన వ్యక్తిగత బ్రాండ్‌ను నిర్మించడానికి మిమ్మల్ని అనుమతిస్తుంది. మెరుగైన స్వీయ-అవగాహన ద్వారా మెరుగైన నిర్ణయం తీసుకోవడం సహాయపడుతుంది.

* అలాగే, నాయకులు వారి బలాలు మరియు బలహీనతలను అలాగే వారి జట్టు సభ్యులను అర్థం చేసుకోవడం మరియు అంగీకరించడం ద్వారా మరియు వారి స్వంత పక్షపాతాలను గుర్తించడం మరియు అంగీకరించడం ద్వారా వారి జట్టు సభ్యుల నమ్మకాన్ని పెంచవచ్చు. నాయకులు తమను మరియు వారి సామర్థ్యాన్ని నాయకులుగా గుర్తించగలగాలి, తద్వారా వారు వృత్తిపరంగా మెరుగుపడతారు మరియు వ్యాపారంపై సానుకూల ప్రభావం చూపుతారు.

* మన స్వంత గుర్తింపు గురించి మనకు తెలిసినప్పుడు, మనల్ని మనం భిన్నమైన

మరియు విభిన్నమైన వ్యక్తులుగా చూడవచ్చు. మనం అభివృద్ధి చెందగల ప్రాంతాలను ఏకకాలంలో గుర్తిస్తూనే, మన బలాలు మరియు బలహీనతలను గుర్తించి మార్చుకోవచ్చు.

* మన భావాలను బ్రష్ చేయడానికి బదులుగా వాటిని అర్థం చేసుకోవడానికి స్వీయ-అవగాహన అవసరం. మీరు మీ భావాలు, ఆలోచనలు మరియు ప్రవర్తనల గురించి తెలుసుకున్న తర్వాత, మిమ్మల్ని మీరు మెరుగుపరచుకోవడానికి మరియు ఇతరులకు సేవ చేయడానికి మీరు పని చేయవచ్చు.

* ఇతరులపై మీ మాటలు మరియు చేష్టల ప్రభావాలను మీరు అర్థం చేసుకున్నప్పుడు మరియు ఆ ప్రభావాల పట్ల మీకు కరుణ ఉన్నప్పుడు, మీరు స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉంటారు. మీరు స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండాలనుకుంటున్నారా లేదా కాకపోయినా, మీ మాటలు మరియు చర్యలు ఇతరులను ప్రభావితం చేస్తాయి. ఈ విధమైన అవగాహనను సామాజిక అవగాహనగా సూచిస్తారు.

* భావోద్వేగ మేధస్సును కలిగి ఉండటానికి, మీరు స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండాలి. అధిక స్థాయి భావోద్వేగ మేధస్సును కలిగి ఉన్న నిర్వాహకులు మరియు బృంద సభ్యులు అధిక EQని కలిగి ఉండటం సాకార్యవంతంగా ఉంటుంది. స్వీయ-అవగాహన కోసం ఒకరి వ్యక్తిత్వం, బలాలు మరియు (అత్యంత కీలకమైన) బలహీనతలపై అవగాహన అవసరం.

* ఉన్నత స్థాయి స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండటం ఒక నాయకుడు అతని లేదా ఆమె నిర్దిష్ట ప్రతిభను గుర్తించి, ఉపయోగించుకోవడంలో సహాయపడుతుంది. స్వీయ-స్పృహ ఉన్న నాయకులు ఎక్కువ కమ్యూనికేషన్ ప్రభావాన్ని కలిగి ఉండటమే కాకుండా, ఇతరులపై తమ ప్రభావాన్ని గుర్తించడానికి కూడా వారు మెరుగ్గా సన్నద్ధమవుతారు.

* మీకు స్వీయ-అవగాహన లేకపోతే, మీ రోజువారీ చర్యలలో మీ ఆలోచనలు మరియు భావాలు ఎలా వ్యక్తమవుతాయనే దానిపై మీరు మీ ఆధారాలను పొందలేరు. మీరు మీ

ఆలోచనలు మరియు ప్రవర్తనలోని నమూనాలను గుర్తుంచుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తున్నప్పుడు, మీరు ఎప్పటికీ విజయం సాధించలేరు. ఒత్తిడికి గురైన వ్యక్తులు తమ లక్ష్యాలకు తగిన విధంగా తమ నిర్ణయాలను ఎలా సవరించుకోవాలో వారికి తక్కువ అవగాహన ఉన్నందున, వారు దీనికి ఎక్కువగా గురవుతారు.

* ప్రస్తుత సందర్భంలో స్వీయ భావనను కలిగి ఉండటం చాలా అవసరం. తనను తాను సరిగ్గా తెలుసుకోకుండా, మీరు విద్యావంతులైన నిర్ణయం తీసుకోలేరు. అంతిమంగా, నాయకులు విజయం సాధించడానికి స్వీయ-అవగాహన కలిగి ఉండాలి. ఎక్కడ ప్రారంభించాలో తెలియకుండా, ఎవరూ సమర్థవంతమైన నాయకుడు కాలేరు.

* పక్షపాతాలు మరియు వక్రీకరణలతో కాకుండా, తనను తాను చూసుకోవడం ద్వారా నిజమైన అవగాహన వస్తుంది. ఒకరి అహం తనను తాను స్పష్టంగా చూసుకోవడానికి అడ్డుపడుతుంది. అంటే మంచి మెంటర్షిప్ కలిగి ఉండటం చాలా అవసరం.

ఒకరి భావోద్వేగాలు మరియు ప్రవర్తనల గురించి అవగాహన అనేది స్వీయ-గుర్తింపు యొక్క ఒక రూపం. మీరు ఈ భావనను పూర్తిగా అర్థం చేసుకున్నప్పుడు, మీ ఆశయాలను సాకారం చేసుకోవడానికి మీ జీవితంలోని అంశాలను సవరించే స్వేచ్ఛ మరియు సామర్థ్యం మీకు ఉంటుంది.

వనరుల

రిసోర్స్ ఫుల్ నెస్: చాలా మంది వ్యవస్థాపకులు మునుపెన్నడూ ఎదుర్కొని పనులు మరియు సవాళ్లను ఎదుర్కొంటున్నారు. రిసోర్స్ ఫుల్ గా ఉండగల సామర్థ్యం అనేది వ్యవస్థాపకులకు స్పష్టమైన మార్గం లేకుండా ఉన్నతమైన లక్ష్యాలను చేరుకోవడంలో సహాయపడే మనస్తత్వం. వ్యవస్థాపకులు సమర్థవంతంగా పని చేయగలిగినప్పుడు, వారు సమర్థవంతంగా సమస్య-పరిష్కారం చేయగలరు మరియు అన్ని సమాధానాలు లేదా వనరులు లేకుండా వారి వ్యాపారాలను అభివృద్ధి చేయవచ్చు మరియు స్కేల్

చేయవచ్చు. సమర్థవంతంగా ఉండాలంటే తక్షణ జ్ఞానం లేకుండానే వ్యాపారాన్ని సమర్థవంతంగా నిర్వహించేందుకు సృజనాత్మకంగా పని చేయాలనే దృక్పథం మరియు సుముఖత అవసరం.³⁹

* అందరికంటే ఎక్కువగా పని చేయాలనే కోరిక మరియు ఎక్కువ నేర్చుకోవడం చాలా అవసరం. డబ్బు మరియు వనరులకు ప్రాప్యత కలిగి ఉండటం ప్రయోజనకరంగా ఉన్నప్పటికీ, వ్యవస్థాపకుడిగా ఉండటానికి అత్యంత కీలకమైన అంశాలలో ఒకటి స్వయం సమ్మర్థి. సత్వరమార్గాలు లేవు; మీరు శ్రద్ధగా పని చేయాలి మరియు అదృష్టం మీకు అనుకూలంగా ఉంటే, మీరు అవకాశాన్ని గుర్తించి, ఉపయోగించుకునే విధంగా మిమ్మల్ని మీరు నిలబెట్టుకోవడానికి ప్రయత్నించాలి.

* వ్యాపార ప్రపంచంలో, సమస్యలను పరిష్కరించడానికి మరియు లక్ష్యాలను సాధించడానికి అందుబాటులో ఉన్న వనరులను కనుగొనడం మరియు ఉపయోగించుకునే సామర్థ్యం వనరులను కలిగి ఉంటుంది. కష్టాలను పరిష్కరించాల్సిన సమస్యలుగా కాకుండా అవకాశాలుగా చూసే మనస్తత్వం ఇది.

* వనరులు ఉన్న వ్యక్తి బాహ్య పరిస్థితులను వారు ఎప్పుడు లేదా ఎలా వ్యవహరిస్తారో నిర్వచించడానికి అనుమతించరు; లేకుంటే, వారు ఎల్లప్పుడూ తక్కువ ధరకే స్థిరపడతారు. రిసోర్స్ ఫుల్ మనస్తత్వం వినూత్న ఆలోచనలను, కొత్త ఆలోచనల ఉత్పత్తిని మరియు విజయానికి సాధ్యమయ్యే అన్ని మార్గాలను చూసే సామర్థ్యాన్ని పెంపొందిస్తుంది.

* రిసోర్స్ ఫుల్ నెస్ అనేది సమస్యలకు శీఘ్ర మరియు వినూత్నమైన సమాధానాలను గుర్తించడం, అధిగమించలేనిదిగా అనిపించే అడ్డంకులను ఎలా అధిగమించాలో మరియు తద్వారా ఇతరులు కోల్పోయే అవకాశాలను చూడటం. సారాంశంలో, వనరులు అత్యంత క్లిష్టమైన నాణ్యత.

* సమ్మర్థిగా ఉండటం అంటే ఏకకాలంలో బార్ ను పెంచుతూనే మా లక్ష్యాలను

సాధించడానికి వ్యూహాలను రూపొందించడం. ఈ లక్షణాన్ని ప్రదర్శించే వ్యక్తులు వినూత్నమైన, సాహసోపేతమైన మనస్తత్వాన్ని కలిగి ఉంటారు మరియు విజయవంతం కావడానికి ఇతర మార్గాలను పరిశీలిస్తూ వారి లక్ష్యాలను సాధించడానికి బయలుదేరారు.

* ఆశావాద దృక్పథాన్ని అవలంబించడం కార్యాలయంలో వనరులను బాగా పెంచుతుంది. సానుకూలత కొత్త ఆలోచనలకు ఓపెస్ మైండ్‌ను కలిగి ఉంటుంది మరియు చాలా అనుభవజ్ఞులైన నాయకులను కూడా నేర్చుకోవడం కొనసాగించడానికి ప్రేరేపిస్తుంది.

* అడ్డంకులు మరియు అడ్డంకులు ఉన్నప్పటికీ పనులను నిర్వహించగల సామర్థ్యం వనరుల సామర్థ్యం. ఇది చేతిలో ఉన్న పనిని ఎదుర్కోవడం మరియు మీ వద్ద ఉన్నదాన్ని ఆప్టిమైజ్ చేయడం, మీరు ఏదైనా కొత్తదాన్ని అభివృద్ధి చేస్తున్నా లేదా ఏదైనా మెరుగ్గా ఎలా చేయాలనే దాని గురించి ఆలోచిస్తున్నా. రిసోర్స్‌పుల్ లీడర్లు వినూత్నంగా మరియు పట్టుదలతో ఉంటారు.

* తెలివిగల వ్యక్తులు తగిన ప్రశ్నలు అడుగుతారు, తగిన దృష్టాంతాలను రూపొందించారు మరియు తగిన పదాలు మాట్లాడతారు. దీనర్థం వారు ఎవరినైనా ప్రశ్న అడగనందుకు లేదా మరింత జాగ్రత్తగా ఉండనందుకు చింతించరు. వినూత్నంగా ఉండటం అనేది తెలివిగా ఉండటం కంటే ఏదైనా ఉత్పత్తి చేయడం తక్కువ. వస్తువుల రూపాన్ని మెరుగుపరచడం ద్వారా మరియు పాత వాటిని తిరిగి తయారు చేయడం ద్వారా మీరు శాశ్వతంగా వనరులు కలిగి ఉంటారు. వినూత్న ఆలోచనలు త్వరగా వస్తాయి మరియు వెళ్తాయి; ఒకటి పని చేయకపోతే, మరొకటి ప్రయత్నించండి. ఆ సిఫార్సులలో ఒకటి మీరు వెతుకుతున్న పరిష్కారం దిశలో మిమ్మల్ని సూచించవచ్చు.

* సమగ్రత: బహుశా వనరులు ఉన్న వ్యక్తుల యొక్క అత్యంత క్లిష్టమైన నాణ్యత వారి సమగ్రత. ఒక పని లేదా నిబద్ధత గురించి అద్భుతమైన అబద్ధాన్ని చెప్పగల సామర్థ్యం ఉన్న వ్యక్తిని మీరు ఎప్పటికీ కలవలేరు. తాము నిలబెట్టుకోలేని వాటిపై అతిగా

వార్తానాలు చేయడం కంటే వారి వార్తానాలను నిలబెట్టుకోవడం అభినందనీయం. "లేదు" లేదా "నాకు ఖచ్చితంగా తెలియదు" అని ప్రతిస్పందించడం మంచిది, ఎందుకంటే ఇతరులను పరిశోధించడం మరియు గమనించడం కంటే అబద్ధం చివరికి ఎక్కువ సమయం తీసుకుంటుంది.

అవగాహన ఉన్న వ్యక్తి ఎల్లప్పుడూ అతని లేదా ఆమె నిర్దిష్ట అవసరాలకు అనుగుణంగా అవకాశాలను కలిగి ఉంటాడు. రిసోర్స్ ఫుల్ నెస్ ఒకరి వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేయడంలో కొత్త విధానాలకు దారితీస్తుంది మరియు మెరుగైన నెట్ వర్కింగ్ కు దారితీస్తుంది.

ప్రక్రియ-ఆధారిత మైండ్ సెట్

ప్రాసెస్-ఓరియెంటెడ్ మైండ్ సెట్: ఏ విజయవంతమైన వ్యాపారవేత్తకైనా పటిష్టమైన ప్రక్రియలను కలిగి ఉండటం చాలా అవసరం. వ్యాపార ప్రపంచంలో, ప్రక్రియ అనేది పునరావృతమయ్యే దశల శ్రేణి, ఇది వ్యాపారంలో పని చేసే వారికి అవసరమైన పనులను పూర్తి చేయడంలో సహాయపడుతుంది. విక్రయాలు, కొత్త బృంద సభ్యులను ఆన్ బోర్డింగ్ చేయడం, ఉత్పత్తి మరియు ఉత్పత్తి నెరవేర్చుతో సహా వ్యాపారంలోని వివిధ అంశాలకు ప్రక్రియలు వర్తించవచ్చు. వ్యాపార యజమానులు ప్రాసెస్-ఆధారిత మనస్తత్వాన్ని కలిగి ఉన్నప్పుడు, వారు కష్టతరంగా కాకుండా తెలివిగా పని చేయవచ్చు. వ్యాపారం యొక్క వివిధ రంగాలలో ప్రక్రియలను అమలు చేయడం వలన వ్యర్థాలను నిరోధించవచ్చు, వ్యాపార యజమానులు వారి వ్యాపారాలను స్కేల్ చేయడానికి మరియు అభివృద్ధి చేయడానికి అనుమతిస్తుంది.⁴⁰

* స్వీయ-క్రమశిక్షణ కలిగిన వ్యక్తులు స్థిరపడిన వ్యవస్థలు మరియు నిర్మాణాలలో బాగా స్థిరపడతారు. ప్రాసెస్ ఓరియెంటెడ్ ప్రయాణం మరియు గమ్యం మీద శక్తివంతంగా దృష్టి పెడుతుంది. అలాంటి వ్యాపారవేత్తలు వ్యాపార ప్రమాణాల గురించి తెలుసుకుంటారు మరియు పనులను సజావుగా నిర్వహించడంలో ప్రవీణులు.

* అందరికంటే ఎక్కువగా పని చేయాలనే కోరిక మరియు ఎక్కువ నేర్చుకోవడం చాలా అవసరం. డబ్బు మరియు వనరులకు ప్రాప్యత కలిగి ఉండటం ప్రయోజనకరంగా ఉన్నప్పటికీ, వ్యవస్థాపకుడిగా ఉండటానికి అత్యంత కీలకమైన అంశాలలో ఒకటి స్వయం సమృద్ధి. సత్వరమార్గాలు లేవు; మీరు శ్రద్ధగా పని చేయాలి మరియు అదృష్టం మీకు అనుకూలంగా ఉంటే, మీరు అవకాశాన్ని గుర్తించి, ఉపయోగించుకునే విధంగా మిమ్మల్ని మీరు నిలబెట్టుకోవడానికి ప్రయత్నించాలి.

* వ్యాపార ప్రపంచంలో, సమస్యలను పరిష్కరించడానికి మరియు లక్ష్యాలను సాధించడానికి అందుబాటులో ఉన్న వనరులను కనుగొని, ఉపయోగించుకునే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండే ప్రక్రియ-ఆధారిత వ్యక్తి. కష్టాలను పరిష్కరించాల్సిన సమస్యలుగా కాకుండా అవకాశాలుగా చూసే మనస్తత్వం ఇది.

* ప్రాసెస్-ఆధారిత వ్యక్తి వనరులను కలిగి ఉంటాడు మరియు బాహ్య పరిస్థితులు ఎప్పుడు లేదా ఎలా పనిచేస్తాయో నిర్వచించడానికి అనుమతించదు; లేకుంటే, వారు ఎల్లప్పుడూ తక్కువ ధరకే స్థిరపడతారు. రిసోర్స్ ఫుల్ మనస్తత్వం వినూత్న ఆలోచనలను, కొత్త ఆలోచనల ఉత్పత్తిని మరియు విజయానికి సాధ్యమయ్యే అన్ని మార్గాలను చూసే సామర్థ్యాన్ని పెంపొందిస్తుంది.

* రిసోర్స్ ఫుల్ నెస్ అనేది సమస్యలకు శీఘ్ర మరియు వినూత్నమైన సమాధానాలను గుర్తించడం, అధిగమించలేనిదిగా అనిపించే అడ్డంకులను ఎలా అధిగమించాలో మరియు తద్వారా ఇతరులు కోల్పోయే అవకాశాలను చూడటం. సారాంశంలో, వనరులు అత్యంత క్లిష్టమైన నాణ్యత.

* ప్రాసెస్-ఆధారితంగా ఉండటం వల్ల లక్ష్యాలను సాధించడానికి ఏకకాలంలో బార్ ను పెంచడానికి వ్యూహాలను రూపొందించడం అవసరం. ఈ గుణాన్ని ప్రదర్శించే వ్యక్తులు వినూత్నమైన, సాహసోపేతమైన మనస్తత్వాన్ని కలిగి ఉంటారు మరియు విజయం సాధించడానికి ఇతర మార్గాలను పరిశీలిస్తూ తమ లక్ష్యాలను సాధించడానికి బయలుదేరుతారు.

* ప్రక్రియ-ఆధారిత ఆలోచనా విధానంలో భాగంగా, ఆశావాద దృక్పథాన్ని స్వీకరించడం, కార్యాలయ వనరులను బాగా పెంచుతుంది. సానుకూలత కొత్త ఆలోచనలకు ఓపెన్ మైండ్ ను కలిగి ఉంటుంది మరియు చాలా అనుభవజ్ఞులైన నాయకులను కూడా నేర్చుకోవడం కొనసాగించడానికి ప్రేరేపిస్తుంది.

* అడ్డంకులు మరియు అడ్డంకులు ఉన్నప్పటికీ పనులను నిర్వహించగల సామర్థ్యం వనరుల సామర్థ్యం. ఇది చేతిలో ఉన్న పనిని ఎదుర్కోవడం మరియు మీ వద్ద ఉన్నదాన్ని ఆప్టిమైజ్ చేయడం, మీరు ఏదైనా కొత్తదాన్ని అభివృద్ధి చేస్తున్నా లేదా ఏదైనా మెరుగ్గా ఎలా చేయాలనే దాని గురించి ఆలోచిస్తున్నా. రిసోర్స్ ఫుల్ లీడర్లు వినూత్నంగా మరియు పట్టుదలతో ఉంటారు.

* తెలివిగల వ్యక్తులు తగిన ప్రశ్నలు అడుగుతారు, తగిన దృష్టాంతాలను రూపొందించారు మరియు తగిన పదాలు మాట్లాడతారు. దీనివల్ల వారు ఎవరినైనా ప్రశ్న అడగనందుకు లేదా మరింత జాగ్రత్తగా ఉండనందుకు చింతించరు. వినూత్నంగా ఉండటం అనేది తెలివిగా ఉండటం కంటే ఏదైనా ఉత్పత్తి చేయడం తక్కువ.

* బహుశా వనరులు ఉన్న వ్యక్తుల యొక్క అత్యంత క్లిష్టమైన నాణ్యత వారి సమగ్రత. ప్రాసెస్ ఆధారిత వ్యక్తులు తమ వాగ్దానాలను నిలబెట్టుకోలేని వాటిపై అతిగా ప్రామిస్ చేయడం కంటే మెచ్చుకుంటారు.

ప్రక్రియ-ఆధారిత ఆలోచన అనేది ఏదైనా వ్యవస్థాపక ప్రయత్నంలో దీర్ఘకాలిక విజయానికి పునాది.

సానుభూతిగల

తాదాత్మ్యం: తాదాత్మ్యం అనేది వ్యవస్థాపకులకు అవసరమైన లక్షణం. వ్యాపార యజమాని పెద్ద ఉద్యోగుల బృందాన్ని నిర్వహిస్తున్నా లేదా వారి కస్టమర్లతో నేరుగా

అధిక పనితీరు కనబరిచే సోలోప్రెన్యూర్గా పనిచేసినా, వారు తప్పనిసరిగా ఇతరులతో నిజమైన స్థాయిలో కనెక్ట్ అవ్వగలగాలి. విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు తమ ఉద్యోగులు మరియు కస్టమర్లు కీలకమైన వ్యాపార నిర్ణయాలను నావిగేట్ చేస్తున్నప్పుడు వారి దృక్కోణాలను పరిగణనలోకి తీసుకుని ఇతరుల బూట్లలో తమను తాము ఉంచుకోవచ్చు. వ్యాపారంలో, సానుభూతి మీ కస్టమర్ యొక్క అవసరాలను ఊహించడం, మీ బృంద సభ్యులకు అవసరమైనప్పుడు రీఛార్జ్ చేయడానికి సమయం కేటాయించడం మరియు ఉద్యోగులు మరియు కస్టమర్లు ఇద్దరికీ వారి అభిప్రాయాలు మరియు ఆందోళనలను తెలియజేయడానికి స్థలం ఇవ్వడం వంటిది.⁴¹

* తాదాత్మ్యం అనేది కనెక్టెడ్ యొక్క పునాది, మరియు కనెక్టెడ్ అనేది వ్యవస్థాపకత యొక్క అవసరమైన భాగం. తాదాత్మ్యం వ్యాపార కార్యనిర్వాహకులకు తదుపరి పెద్ద ఆలోచన కోసం వెతుకులాటలో ఉన్నా, లక్ష్య మార్కెట్ను గుర్తించడంలో ఇబ్బంది పడుతున్నా లేదా కొత్త ఆదాయ మార్గాలను వెతకడం వంటి అనేక సందర్భాల్లో ప్రయోజనం పొందవచ్చు.

*నాయకుల ద్వారా కార్యాలయంలో తాదాత్మ్యం పెంపొందించబడుతుంది:

- భావోద్వేగ ప్రతిస్పందనను అభివృద్ధి చేయడం. నాకు తెలుసు.
- మూలలో కార్యాలయాన్ని వదిలించుకోవడం.
- కరుణ మరియు సహనంతో సానుభూతి పొందండి.
- నాయకత్వం కోసం కనెక్టెడ్ లక్ష్యాలను ఏర్పాటు చేయడం.
- వినడం కొనసాగుతుంది.
- ఆశావాద వైఖరిని ఊహించడం.
- వ్యక్తిగత బాధ్యత తీసుకోవడం.
- మీ ప్రశంసలను వ్యక్తిగతీకరించడం.
- మానవ వనరుల సిబ్బందిలో పెట్టుబడి పెట్టడం.

* మరొక వ్యక్తి యొక్క దృక్కోణాన్ని పరిగణనలోకి తీసుకోవడం అనేది తాదాత్మ్యం యొక్క అభిజ్ఞా భాగం, మరియు ఇది మరొకరిని అర్థం చేసుకోవడంతో సంబంధం ఉన్న మానసిక స్థితిని వివరించే అభిజ్ఞా మరియు ప్రభావవంతమైన భాగాలు రెండింటినీ కలిగి ఉంటుంది. వ్యవస్థాపకులు అవకాశాలను చూసి మానసిక యంత్రాంగాన్ని బాగా అర్థం చేసుకోవడానికి, మేము విశ్లేషణాత్మక ఫ్రేమ్వర్క్లో తాదాత్మ్యం లేదా తాదాత్మ్య సంరక్షణ అని పిలువబడే భావోద్వేగ భాగాన్ని చేర్చాము. తాదాత్మ్య సంరక్షణ అనేది మరొక వ్యక్తి యొక్క నిజమైన భావాలు, భావోద్వేగాలు మరియు ఆందోళనలను గుర్తించి మరియు అర్థం చేసుకోగల సామర్థ్యంగా నిర్వచించబడింది, అనగా మరొక వ్యక్తి యొక్క ఇబ్బందులకు భావోద్వేగ ప్రతిస్పందన.

* సానుభూతితో కూడిన సంరక్షణ యొక్క వ్యక్తీకరణ కరుణ యొక్క భావోద్వేగానికి దారి తీస్తుంది, ఇది ఇతరులకు సహాయం చేయాలనే కోరిక లేదా కోరికగా నిర్వచించబడింది. కొంతమంది వ్యవస్థాపకులు ఇతర రకాల వ్యక్తుల కంటే తక్కువ పరోపకారం కలిగి ఉండవచ్చు మరియు ఇతరులకు సహాయపడే వారి ఉత్సాహం ఇతర రకాల వ్యక్తుల కంటే బలహీనంగా ఉండవచ్చు. దృక్పథంతో పాటుగా, తాదాత్మ్యతతో కూడిన ఆందోళన, ఈ లోపాలను అధిగమించడానికి ఉద్యోగుల యొక్క కరుణ భావాలను లేదా కస్టమర్లకు సహాయం చేయాలనే కోరికను ప్రోత్సహించడం ద్వారా సహాయపడుతుంది, ఇది మార్కెట్తో మరింత అనుసంధానించబడిన ఆలోచనల అభివృద్ధికి దోహదం చేస్తుంది. సాధ్యమయ్యేది మరియు కస్టమర్లకు మరింత ఆకర్షణీయంగా ఉంటుంది.

* ప్రతి వ్యక్తికి భావోద్వేగాలు ఉంటాయి. ఒకరి వ్యాపారంలో పని చేస్తున్న వారి భావోద్వేగాలతో కనెక్ట్ అవ్వడం అనేది మానసిక తాదాత్మ్యం. ఒకరి బృందం నుండి సమాచారాన్ని జాగ్రత్తగా సేకరించినందున దీనికి మంచి పరిశీలన అవసరం. కాగ్నిటివ్ తాదాత్మ్యం అనేది వ్యాపారంలో ఏదైనా పరిస్థితిని మరొకరి కోణం నుండి చూడగల సామర్థ్యం. ఒకరి వ్యాపార లక్ష్యాలను దృష్టిలో ఉంచుకుని జట్టులోని ప్రతి వ్యక్తితో నిజంగా కనెక్ట్ కావడానికి "దృక్కోణం-తీసుకోవడం" యొక్క వ్యాయామాలు చాలా ఉపయోగకరంగా ఉంటాయి.

* ఒకరి బృందంతో జాగ్రత్తగా వినడం, గమనించడం మరియు మాట్లాడటం ద్వారా ఒకరి ప్రీమ్ ఆఫ్ రిఫరెన్స్ మరియు అనుభవం వెలుపల ఊహించగల సామర్థ్యం అభివృద్ధి చెందుతుంది. ఇటువంటి కమ్యూనికేషన్ పక్షపాతం లేకుండా మరియు సున్నితత్వంతో జరగాలి. యజమాని మరియు ఉద్యోగి మధ్య నిజమైన తాదాత్మ్య బంధం ఒకరి జట్టును మరింత పటిష్టం చేస్తుంది.

వ్యాపార వాతావరణంలో నిజమైన తాదాత్మ్యం యజమాని ఉద్యోగి పాత్రలో తనను తాను/ఆమెను ఉంచుకోవడం. అలా చేయడం వలన తాదాత్మ్య కనెక్షన్ జరగడానికి అనుమతిస్తుంది

స్వీయ ప్రేరణ

స్వీయ-ప్రేరణ: సరళంగా చెప్పాలంటే, మీరు మీ యజమానిగా ఉన్నప్పుడు సమర్థవంతంగా మరియు స్థిరంగా పని చేయడానికి మిమ్మల్ని మీరు ప్రేరేపించగలగాలి. వ్యవస్థాపకులు తమ వ్యాపారాలను కొనసాగించడానికి సృజనాత్మక రూట్లు మరియు ప్రేరణ లేని పాయింట్ల ద్వారా పని చేయగలగాలి. ప్రేరణ తక్కువగా ఉన్నప్పుడు అవసరమైన ప్రేరణను పొందడం మరియు కొనసాగించడానికి మిమ్మల్ని ఏది నడిపిస్తుందో తెలుసుకోవడం ద్వారా ఇది ప్రారంభమవుతుంది.⁴²

* ఒక సగటు వ్యక్తి అవకాశాలను ఉత్పత్తి చేయగల గొప్ప వ్యాపారవేత్తగా రూపాంతరం చెందవచ్చు మరియు సంస్థ ప్రేరణ ద్వారా గరిష్ట సంపద మరియు ఆర్థిక పురోగతికి దోహదపడవచ్చు... గుర్తింపు, గౌరవం మరియు స్వీయ-వాస్తవికత కోసం ఉన్నత స్థాయి కోరిక వ్యవస్థాపక కార్యకలాపాలను నడిపిస్తుంది మరియు ఈ కోరికలు స్వయం ఉపాధి ద్వారా సంతృప్తి చెందుతాయి.

* మనమందరం మన జీవితంలో ఏదో ఒక సమయంలో వ్యాపారం ప్రారంభించాలని ఊహించాము. ఇది అనేక ప్రయోజనాలను కలిగి ఉన్నప్పటికీ, భావనను శృంగారభరితంగా మార్చడం చాలా సులభం. వ్యవస్థాపకత అనేది ఒక స్పష్టమైన లక్ష్యం

లాగా అనిపించవచ్చు, కానీ ఎవరైనా దానిని కొనసాగించాలని కోరుకోవడానికి అనేక కారణాలు ఉన్నాయి. వ్యాపార యజమానిగా, మీరు తప్పనిసరిగా మీ సిబ్బంది యొక్క ప్రేరణలను తెలుసుకోవాలి మరియు అర్థం చేసుకోవాలి.

* జీవితంలో అత్యంత ప్రతిష్టాత్మకమైన ఫలితాలలో ఒకటి శ్రేయస్సు. మీరు డబ్బు గురించి ఎప్పుడూ ఆలోచించడం లేదని మిమ్మల్ని మీరు ఒప్పించుకోవడానికి ప్రయత్నించడం ఒక రకమైన స్వీయ భ్రమ. మీకు సమయం మరియు సరైన భావన ఉంటే, మీరు సంప్రదాయ వృత్తిలో డబ్బు సంపాదించవచ్చు, అది అసాధ్యం కాకపోవచ్చు (అంతేకాదు, ఇది అంత సులభం కాదు).

* ఒకరి చొరవతో పనిచేయగల సామర్థ్యం స్వీయ ప్రేరణ యొక్క అంశం. నిర్ణయాలు తీసుకునే స్వేచ్ఛ, బృందాలను నిర్మించడం మరియు సమయ పరిమితులలో తుది నిర్ణయాలు తీసుకోవడం వంటివి ముఖ్యమైన లక్షణాలు. మీ స్వంత వ్యాపారాన్ని కలిగి ఉండటం వలన మీరు నిర్ణయాలు తీసుకునే సామర్థ్యాన్ని పొందవచ్చు.

* ఒక వ్యక్తి తన స్వంత కళ్లతో చూడగల సామర్థ్యం: వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడం అనేది కొంతమంది వ్యాపార యజమానులచే ప్రపంచంలో మార్పు తెచ్చే మార్గంగా పరిగణించబడుతుంది. వారి ప్రేరణ డబ్బు లేదా ఇంటి నుండి పని చేసే సామర్థ్యం కాదు; బదులుగా, ఇది వారిని విజయవంతం చేయడానికి ముందుకు తెచ్చే భవిష్యత్తు కోసం ఒక దృష్టి.

* హాస్యాస్పదంగా, ఉత్సాహంతో ఉండడానికి మొదటి మెట్టు-కనీసం కొంత పని లేకుండానే ఉత్సాహం నిలవదని గ్రహించడం. ప్రేరణాత్మక క్రియలలో "ఇన్సైట్," "స్టిమ్యులేట్," మరియు "ఇన్సైర్" ఉన్నాయి. మొత్తంగా, వారంతా పనితీరులో ఉన్నత స్థాయికి దిగజారిన దాన్ని ఎలివేట్ చేయడం గురించి మాట్లాడుతున్నారు.

*కొన్ని హెచ్చు తగ్గులు చక్రీయంగా ఉంటాయి. ఫలితంగా, మీరు ప్రతిదీ పూర్తి చేయలేరు. ఇతర రోజుల్లో, దుస్తులు ధరించడం చాలా కష్టమవుతుంది. మీ వ్యాపారంలో

ఒకదానికొకటి అదే విధంగా, ప్రేరణకు నిరంతర సంరక్షణ మరియు ఆహారం అవసరం. పర్యవసానంగా, మీరు రాక్ బాటమ్ ను తాకినట్లయితే నిష్క్రమించవద్దు.

* ప్రేరణ అనేది కేవలం జరిగేది కాదు మరియు ఇది శాశ్వతమైనది కాదు. ప్రక్రియను పూర్తి చేయడానికి ఏకాగ్రత, అంకితభావం మరియు ఉద్దేశపూర్వక కృషి అవసరం. గుసగుసలాడే బదులు, మీ స్లీప్ లను పైకి లేపండి మరియు మీ వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధి చేయడానికి తిరిగి పని చేయండి!

* చాలా మంది వ్యాపార యజమానులు తమ విజయాలను గుర్తించడంలో మరియు వారి వైఫల్యాల నుండి నేర్చుకోవడంలో విఫలమవుతారు. ఓటములు మరియు విజయాలు రెండూ వ్యాపారవేత్త డైవ్ యొక్క ప్రసిద్ధ రహస్యాలు, కాబట్టి ఇది సిగ్గుచేటు. మీరు ఇప్పటికే చేయకపోతే వారిని ప్రేరేపకులుగా పరిగణించండి.

* మీకు ప్రేరణ లేనప్పుడు, మీరు ఇప్పటికే ఏమి చేశారో పరిశీలించండి. మిమ్మల్ని మీరు అభినందించుకోవడానికి కొంత సమయం కేటాయించండి మరియు విజయం వెలుగులో ఆనందించండి. మరింత విజయాన్ని సాధించడానికి మిమ్మల్ని ప్రేరేపించడానికి క్లుప్త విరామం అవసరమని మీరు కనుగొనవచ్చు.

విజయాలు, అపజయాలు ఎదురైనా ముందుకు సాగే ధైర్యమే ప్రేరణ.

కష్టమైన లక్ష్యాలను సాధించడం

పోటీ స్ఫూర్తి: వ్యవస్థాపకులు కష్టమైన లక్ష్యాలను చేపట్టడం మరియు సాధించడం ఇష్టపడతారు. ఒక సంస్థను స్థాపించడం అనేది ఒక వ్యక్తి సాధించగలిగే అత్యంత సవాలుగా ఉండే విషయాలలో ఒకటి కాబట్టి, వారు అలా చేయవలసి ఉంటుంది. వ్యాపారంలో, ఎక్కువ మంది కస్టమర్లను మరియు పెద్ద మార్కెట్ వాటాను పొందేందుకు మీరు ఎల్లప్పుడూ మీ ప్రత్యర్థులతో పోరాడుతూ ఉంటారు. మీపై దృష్టి కేంద్రీకరించడానికి ఈ సమాచారం మొత్తాన్ని ఉపయోగించడం మరియు లాభం కోసం

విక్రయించబడే లేదా సంపాదించగల డబ్బు సంపాదించే పవర్ హౌస్ గా ఏమీ లేని సంస్థను సృష్టించడం కూడా వ్యక్తిగత సవాలు.¹

* ఏదైనా వ్యాపారం, కార్పొరేషన్ లేదా రీసెర్చ్ లాబోరేటరీ అయినా, నిర్వహణ అధికారాన్ని అప్పగించినట్లయితే మరియు కార్మికులు తమ నైపుణ్యాలు మరియు ప్రయత్నాలను గుర్తించి ప్రోత్సహించినట్లు భావిస్తే మాత్రమే పోటీ స్ఫూర్తిని పెంపొందించవచ్చు. అటువంటి సెట్టింగ్ ని సృష్టించండి మరియు విజయం అనుసరించబడుతుంది.²

* నేటి పోటీ వాతావరణంలో, నిర్వాహకులు తమ కార్మికుల ఆత్మాశ్రయతను గుర్తించి, ప్రతి వ్యక్తి యొక్క ప్రత్యేక దృక్కోణం, ధోరణి మరియు మనస్తత్వ శాస్త్రాన్ని గ్రహించడానికి ప్రయత్నించడం చాలా కీలకం. మీరు టాస్కలను అమలు చేయడానికి మీ బృందంపై ఆధారపడే ల్యాబ్ మేనేజర్ అయితే, ప్రతి బృంద సభ్యుడిని ఏది ప్రేరేపిస్తుందో మరియు ప్రేరేపించేది ఏమిటో మీరు ముందుగా అర్థం చేసుకోవాలి.³

* చాలా మంది మనస్తత్వవేత్తలు ప్రతి వ్యక్తిలో తన పూర్తి సామర్థ్యాన్ని గ్రహించాలనే బలమైన కోరికను కలిగి ఉంటారని నమ్ముతారు మరియు మాస్లో (1971) ప్రకారం, పూర్తి సామర్థ్యాన్ని గ్రహించడానికి ఏకైక మార్గం స్వీయ-వాస్తవికత ద్వారా, ఈ క్రింది వాటిని సాధించవచ్చు ఎనిమిది మార్గాలు: ⁴

1. ఏకాగ్రత. సాధ్యమైనంత వరకు ప్రతిదీ అనుభూతి చెందండి, ప్రతిదీ చాలా వివరంగా చూడండి మరియు మనం ఏమి చేస్తున్నామో పూర్తిగా గ్రహించండి.
2. ఎదుగుదలకు భిన్నమైన ఎంపికలు మనం జీవితాన్ని నిర్ణయాల క్రమం అని పరిగణిస్తే, స్వీయ-వాస్తవికత తనను తాను రక్షించుకోవడానికి కాకుండా అభివృద్ధిని ఎంచుకునే ప్రక్రియగా చూడవచ్చు.
3. స్వీయ-అవగాహన. స్వీయ-వాస్తవికత అనేది మన అంతర్గత స్వభావం గురించి మరింత స్పృహలోకి వచ్చే ప్రక్రియ మరియు ఆ స్వభావంతో సమానంగా ప్రవర్తిస్తుంది.
4. నిజాయితీ. స్వీయ-వాస్తవికత కోసం మన కార్యకలాపాలకు పూర్తి మరియు నిజాయితీగా బాధ్యత వహించడం చాలా అవసరం. ఒకటి చేసేటప్పుడు మరొకటి

చెప్పడం మనకు సాధ్యం కాదు.

5. తీర్పు. మన స్వంత విచక్షణపై మన విశ్వాసాన్ని ఎలా ఉంచాలో మరియు మన భావోద్వేగాల ప్రాముఖ్యతను ఎలా గుర్తించాలో మనం గుర్తించాలి.

6. స్వీయ-అభివృద్ధి. మన భౌతిక, భావోద్వేగ మరియు మానసిక సామర్థ్యాల అభివృద్ధి అనేది స్వీయ-వాస్తవికత కోసం అవసరమైన నిరంతర ప్రక్రియ.

7. పీక్ అనుభవాలు. స్వీయ-వాస్తవికత యొక్క ఈ నశ్వరమైన క్షణాలు మనం మరింత సంపూర్ణంగా, సమగ్రంగా మరియు మన ప్రామాణికతను ఇష్టపడే సందర్భాలు.

8. ఇగో డిఫెన్స్ మెకానిజమ్స్ లేకపోవడం మన అహం యొక్క రక్షణను గ్రహించడం మరియు ఆ అడ్డంకులను ఉద్దేశపూర్వకంగా వదిలివేయడం అనేది స్వీయ వాస్తవికత యొక్క అంతిమ దశ.

* ఒక కల సాకారం కావడం మాయాజాలం ద్వారా కాదు; బదులుగా, అది చెమట, అంకితభావం మరియు శ్రమ ద్వారా జరుగుతుంది." "అదృష్టం అనేది నేను చాలా స్థాక్లో ఉంచుతాను, మరియు నేను ఎంత ఎక్కువ కృషి చేశానో, దానిలో నేను ఎక్కువ ఆకర్షితుడయ్యాను." "మీ ఉత్తమ ప్రయత్నాన్ని ముందుకు తెస్తున్నాను. ఈ సెకను తర్వాత వచ్చే సెకనులో మిమ్మల్ని ఉత్తమ స్థానంలో ఉంచుతుంది." "ప్రతిభ కష్టపడి పనిచేయకపోతే కష్టపడి ప్రతిభను అధిగమిస్తుంది.

* స్వీయ-క్రమశిక్షణ అనేది ప్రయత్నం మరియు శ్రమను ఉపయోగించడం ద్వారా కాలక్రమేణా అభివృద్ధి చెందుతుంది. మన బాధ్యతలన్నింటిని కూడా వాయిదా వేయడం వల్ల మనం విఫలమయ్యే స్థితికి చేరుకోవచ్చని మనకు తెలిసినప్పటికీ, మనల్ని మనం నాశనం చేసుకునే మార్గాలను కనుగొంటాము. మనం దీన్ని ఎందుకు కొనసాగిస్తున్నామో కూడా ఖచ్చితంగా తెలియని సందర్భాలు ఉన్నాయి! కానీ మీరు కష్టమైన పనిని సాధించడంపై దృష్టి పెట్టినప్పుడు, స్వీయ-క్రమశిక్షణ సహజంగానే అనుసరిస్తుంది.

ఒకరి నిర్దేశిత లక్ష్యాలను సాధించే ప్రక్రియ అనువైనదిగా ఉండాలి. సుస్థిరతను

స్థితిస్థాపకత

స్థితిస్థాపకత: విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకాలు స్థితిస్థాపకత యొక్క భావాన్ని కలిగి ఉండాలి. వ్యాపారాన్ని నడుపుతున్నప్పుడు, వ్యాపారవేత్తలు మూసివేయబడిన తలుపులను ఎదుర్కోవడం మరియు సంభావ్య కస్టమర్లు మరియు వారు నిధులు కోరుతున్న వారి నుండి తరచుగా "వద్దు" అని చెప్పడం సర్వసాధారణం. చాలా మంది వ్యవస్థాపకాలు వారి ప్రారంభ ఆలోచనను ప్రారంభించకపోతే బహుళ వ్యాపారాలను ప్రారంభించవచ్చు. బ్యూరో ఆఫ్ లేబర్ స్టాటిస్టిక్స్ ప్రకారం, దాదాపు సగం చిన్న వ్యాపారాలు మొదటి నాలుగు సంవత్సరాలలో విఫలమయ్యాయి. కొంతమంది విజయవంతమైన వ్యాపార యజమానులు తమ మొదటి కొన్ని వ్యాపార ఆలోచనలు దీర్ఘకాలంలో స్థిరంగా లేవని గుర్తించవచ్చు, కానీ ఆ అభ్యాసాలను కొత్త వ్యాపారాలకు వర్తింపజేయవచ్చు. ఒక వ్యాపారవేత్తకు అమ్మకం లేదా అవకాశం ఇవ్వబడకపోయినా లేదా చతురస్రాకారంలో ప్రారంభించాలన్నా, సవాళ్లను ఎదుర్కోనేందుకు దృఢంగా మరియు కనిపెట్టడం తప్పనిసరి.⁴⁴

* వ్యాపారవేత్తలు, ఇతర సమూహాల కంటే ఎక్కువగా, చెడు పరిస్థితుల నుండి తిరిగి పుంజుకునే సామర్థ్యం అవసరం. ఈ నైపుణ్యం అవసరమయ్యే సమూహం ఏదైనా ఉంటే, అది వారి వ్యాపారాలను ప్రారంభించే వారు. మీకు దృఢత్వం లేకపోతే కోల్పోయిన ప్రతి కస్టమర్ విషాదంలా కనిపిస్తాడు. కొంత మంది వ్యవస్థాపకాలు ఇతరుల కంటే మెరుగ్గా ఉంటారు.

* వ్యాపారవేత్తలు, ఇతర సమూహాల కంటే ఎక్కువగా, చెడు పరిస్థితుల నుండి తిరిగి పుంజుకునే సామర్థ్యం అవసరం. ఈ నైపుణ్యం అవసరమయ్యే సమూహం ఏదైనా ఉంటే, అది వారి వ్యాపారాలను ప్రారంభించే వారు. పోగొట్టుకున్న ప్రతి కస్టమర్కు దృఢత్వం లేకపోతే విషాదంలా కనిపిస్తుంది. వైఫల్యం అనేది ఒక డ్రైవ్‌గా కనిపిస్తుంది, దానికి మించి వెనక్కి వెళ్లే మార్గం లేదు, ఇది సాధారణమైనప్పటికీ, బాధాకరమైనది అయినప్పటికీ, కొన్ని సందర్భాల్లో వ్యాపారాన్ని స్థాపించడం వల్ల ఫలితం ఉంటుంది.

* రెసిలెన్స్ అనేది బైనరీ కాన్సెప్ట్ కాదు. కొంత మంది వ్యవస్థాపకులు ఇతరుల కంటే మెరుగ్గా ఉంటారు.

* స్థితిస్థాపకంగా ఉన్న వ్యవస్థాపకులు తమ లక్ష్యాలను సాధించడానికి కష్టపడి పని చేస్తారు మరియు కొత్త అవకాశాల ప్రయోజనాన్ని పొందడానికి మరియు ప్రక్రియలో వారి లోపాల నుండి నేర్చుకోవడానికి మార్పులకు వేగంగా సర్దుబాటు చేస్తారు. రీసెర్చ్ ప్రకారం, స్థితిస్థాపకంగా ఉన్న వ్యవస్థాపకులు కంపెనీ నష్టాన్ని బాగా నిర్వహించగలుగుతారు మరియు వ్యవస్థాపక ప్రపంచంలోకి తిరిగి ప్రవేశించగలరు.

* స్థితిస్థాపకంగా ఉండటం ముఖ్యం అయితే, మీ ఆర్థిక స్తోమత పరిమితంగా ఉన్నప్పుడు మరియు మీ అవకాశాల విండో తక్కువగా ఉన్నప్పుడు మీ లక్ష్యాలను సాధించడంలో పట్టుదల మరింత ముఖ్యం. ఊహించని ఇబ్బందులు ఎదురైనప్పుడు నిలకడగా ఉండే వ్యాపారవేత్తలు తమ ప్రశాంతతను నిలుపుకుంటారు మరియు ప్రశాంతంగా ఉంటారు.

* వ్యవస్థాపకులు బలమైన నెట్వర్క్ను కలిగి ఉండటం చాలా కీలకం. సమస్యను పరిష్కరించడానికి లేదా జీవన నాణ్యతను మెరుగుపరచడానికి ఒక ఆలోచనను తీసుకొని దానిని ఒక రకమైన మరియు అవసరమైన పరిష్కారంగా ప్రపంచానికి అందించేటప్పుడు మీ వైపు విశ్వాసం యొక్క లీపు అవసరం. మనమందరం విజయవంతం కావాలంటే ఇంత పెద్ద మొత్తంలో ఆత్మవిశ్వాసం ఉండాలి.

* విజయాలు సాధించిన పారిశ్రామికవేత్తలు మరోవైపు సృష్టి కళలో ప్రావీణ్యం సంపాదించారు. వ్యూహం అభివృద్ధి చేయబడుతున్నప్పుడు, మీరు చాలా తక్కువ మరియు కొన్ని సమయాల్లో ముఖ్యమైన సర్దుబాట్లు చేయడానికి సిద్ధంగా ఉండాలి. ఒకరి లోపాలను గుర్తించే సామర్థ్యం, అలాగే ఒకరి దీర్ఘకాలిక లక్ష్యాలు మరియు డిజైన్ భావనలు మెరుగుపరచబడే ప్రాంతాలను గుర్తించడం, దానికదే నైపుణ్యం.

* ప్రతికూలత మీకు అభివృద్ధికి సహాయపడే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటుంది. వ్యక్తులు విజయం సాధించాలంటే, వారు మొదట కష్టాలను అనుభవించాలి. దురదృష్టం నుండి

తిరిగి పుంజుకోగల ఒక వ్యవస్థాపకుడు కష్టాలను అవకాశంగా మార్చుకోగలడు.

* చెడు పరిస్థితుల నుండి బలంగా బయటకు వచ్చిన అనేక వ్యాపారాల ప్రకారం, మీరు సంక్షోభానికి ముందు ఉన్న పరిస్థితులకు తిరిగి వెళ్లలేనప్పటికీ, అనుభవం ఫలితంగా మీరు మరింత బలంగా మరియు తెలివిగా మారవచ్చని గుర్తించడం అనేది స్థితిస్థాపకత యొక్క ఒక నిర్వచనం.

స్థితిస్థాపకత అనేది అధిక స్వీయ-గౌరవం మరియు ఒకరి వ్యాపారం విజయవంతం కావడానికి సహాయపడే శక్తివంతమైన సాంకేతికతల కలయిక.

స్వీయ-సమర్థత

స్వీయ-సమర్థత అనేది ఒక నిర్దిష్ట పద్ధతిలో పనితీరును మరియు ఇబ్బందులు ఎదురైనప్పుడు ఎలా విజయవంతం కావాలో ఒకరి సామర్థ్యం. స్వీయ-సమర్థత యొక్క అవగాహన ఒకరి ప్రవర్తనలను కనీసం మూడు విధాలుగా ప్రభావితం చేస్తుంది: (ఎ) ఒకరి కార్యకలాపాల ఎంపిక, ఇది నిర్వహించబడుతుంది (బి) ఒకరి పనితీరు నాణ్యత (సి) కష్టమైన పనులలో ఒకరి పట్టుదల. ఇది వైఫల్యాలను అధిగమించే శక్తిని కూడా పెంచుతుంది. స్వీయ-సమర్థతపై నమ్మకం లేని వారు తమ అసమర్థతను నొక్కి చెబుతారు మరియు సంభావ్య అడ్డంకులను అధిగమించలేరని నమ్ముతారు. ఒకరి పనితీరు నాణ్యత మరియు కష్టమైన పనుల కోసం పట్టుదల స్వీయ-సమర్థత విశ్వాసాల ద్వారా ప్రభావితమవుతాయి.⁴⁵

* నాలుగు మూలాలు వారి స్వీయ-సమర్థత గురించి ఒకరి నమ్మకాలను ప్రభావితం చేస్తాయి: నిష్క్రయాత్మక నైపుణ్యం అనుభవాలు, వికారమైన అనుభవాలు, మౌఖిక ఒప్పించడం మరియు శారీరక మరియు భావోద్వేగ పరిస్థితి.^{37.1}

* ఆవిష్కరణ మరియు సహ-సృష్టి ప్రక్రియగా, వ్యవస్థాపకత అనేది సాధారణంగా గుర్తించబడిన, మూల్యాంకనం చేయబడిన మరియు దోపిడీ చేయబడిన ఉత్పత్తులు

మరియు సేవల ఉత్పత్తికి అవకాశాలుగా వర్ణించబడుతుంది.

ఔత్సాహిక స్వీయ-సమర్థత, వ్యవస్థాపక వృత్తులను కొనసాగించాలా వద్దా మరియు వ్యవస్థాపక కార్యకలాపాలలో పాల్గొనాలా వద్దా అనేదానిని ఎన్నుకునేటప్పుడు కార్యకలాపాలు మరియు బాధ్యతలను నిర్వర్తించే అతని లేదా ఆమె సామర్థ్యంపై వ్యక్తి యొక్క విశ్వాసాన్ని సూచించే వ్యవస్థాపక స్వీయ-సమర్థత.

* వ్యక్తుల స్వీయ-సమర్థత సాధారణ జనాభా మరియు కుటుంబ వ్యాపార సెటింగ్లలో వ్యవస్థాపక రోల్ మోడల్లను బహిర్గతం చేయడంతో అనుకూలంగా ముడిపడి ఉంటుంది మరియు స్నేహితులు మరియు కుటుంబ సభ్యులతో వ్యాపారవేత్త యొక్క బలమైన కనెక్షన్లు వారి వ్యవస్థాపక స్వీయ-సమర్థతతో సానుకూలంగా సంబంధం కలిగి ఉంటాయి.

* అనవసరమైన రిస్కులు తీసుకోవాలనే ప్రలోభాల గురించి తెలుసుకోవడం స్వీయ-సమర్థత మెరుగుపరచడంలో భాగం. స్వీయ-సమర్థత అనేది తెలివైన నిర్ణయం తీసుకోవడం, అయితే ప్రలోభాల శక్తి ద్వారా తీసుకునే నిర్ణయాలు ఒకరి వ్యాపారం మరియు ఒకరి జీవితంలోని అనేక ఇతర రంగాలకు తీవ్రంగా హాని కలిగిస్తాయి.

* అధిక స్థాయి స్వీయ-సమర్థత క్రింది లక్షణాలను కలిగి ఉంటుంది:

- మార్కెట్ మార్పులతో సమర్థవంతంగా మరియు తార్కికంగా (భావోద్వేగ సమతుల్యతతో) వ్యవహరించే సామర్థ్యం.
- ఒకరి వ్యాపారం యొక్క మొత్తం సందర్భంలో అత్యుత్తమ మార్కెటింగ్ విధానాలను ఉపయోగించడం.
- ఒకరి వ్యాపార నిర్వహణకు సంబంధించి ఉత్తమ వ్యాపార వ్యూహాలను అమలు చేయడం.
- రిస్క్ తీసుకోవడాన్ని తగ్గించడం మరియు హేతుబద్ధమైన ఎంపికలను పెంచడం.
- సృజనాత్మక ఆవిష్కరణల కోసం ఒకరి మానసిక శక్తిని ఉపయోగించడం.
- కఠినమైన ఆర్థిక నియంత్రణలు ఉంచండి.
- వినూత్న వాతావరణాన్ని నిర్మించండి.
- పెట్టుబడిదారుల సంబంధాలను అన్వేషించండి.
- ఒకరి ప్రధాన ఉద్దేశ్యాన్ని దృష్టిలో పెట్టుకోండి.

- ఊహించని సవాళ్లను ఎదుర్కోవాలి.
- మానవ వనరుల అభివృద్ధిని కొనసాగించండి.

* పనితీరు మరియు పనితీరు విజయాలు స్వీయ-సమర్థత యొక్క ఫలితం మాత్రమే కాదు, అవి స్వీయ-సమర్థతను అంచనా వేసేవి కూడా. స్వీయ-సమర్థతను అభివృద్ధి చేయడం మరియు మూల్యాంకనం చేయడంలో అత్యంత ముఖ్యమైన అంశం పనితీరు విజయాలుగా నిర్ణయించబడుతుంది. వ్యక్తులు స్వీయ-సమర్థత భావనను అభివృద్ధి చేయడానికి మరియు నిర్వహించడానికి వారి పనితీరును పర్యవేక్షిస్తారు మరియు మూల్యాంకనం చేస్తారు. అందువలన, పనితీరు మరియు స్వీయ-సమర్థత పరస్పరం బలోపేతం అవుతాయి. స్వీయ-సమర్థత ఆసక్తి, ప్రేరణ మరియు పట్టుదల ద్వారా పనితీరును ప్రభావితం చేస్తుంది, అయితే పనితీరు స్వీయ-సమర్థత అంచనా వేయబడిన మరియు మరింత మార్చబడిన అభిప్రాయాన్ని ఇస్తుంది.

* సొంతంగా కంపెనీని ప్రారంభించి నడపాలనే ఎంపికను వ్యవస్థాపక నిర్ణయంగా పేర్కొంటారు. ఇది వివిధ రకాల వేరియబుల్స్ ద్వారా ప్రభావితమయ్యే సంక్లిష్టమైన ప్రక్రియ. సాపేక్ష మరియు వ్యక్తిగత వేరియబుల్స్ అనేక కారకాలను నిర్ణయిస్తాయి. ఈ కారకాలు ఉన్నాయి; ఉద్యోగ రీలొకేషన్ మరియు మునుపటి పని అనుభవం వంటి పర్యావరణ వేరియబుల్స్. అవి విజయం కోసం కోరిక, అంతర్గత నియంత్రణ, విశ్వాస స్థాయి మరియు ప్రమాదకర టెంప్టేషన్లను నిర్వహించగల సామర్థ్యం వంటి లక్షణాలను కూడా కలిగి ఉంటాయి.

స్వీయ-సమర్థత అనేది ఒకరి సామర్థ్యాలను గుర్తించడం మరియు వాటిని బుద్ధిపూర్వకంగా సమకాలీకరించడంతో ప్రారంభమవుతుంది. అటువంటి సమకాలీకరణ ద్వారా రోజువారీ చర్యలు తీసుకోవడం స్వీయ-సమర్థత.

నియంత్రణ లోకస్

వ్యవస్థాపకులు బలమైన అంతర్గత నియంత్రణను కలిగి ఉంటారు. లోకస్ ఆఫ్ కంట్రోల్

అనేది ఒక వ్యక్తి తన/ఆమె భవిష్యత్తుపై నియంత్రణలో ఉన్నారని లేదా వేరొకరు దానిపై నియంత్రణలో ఉన్నారని విశ్వసించడాన్ని నిర్వచించే భావన. ఉదాహరణకు, తమ జీవితాలపై తమకు నియంత్రణ లేదని నమ్మే వ్యక్తులు మనందరికీ తెలుసు. తమకు ఏమి జరుగుతుందో బయటి శక్తులు నిర్దేశించాయని వారు నమ్ముతారు. బయటి శక్తుల బాధితులుగా భావించే వ్యక్తులు బాహ్య నియంత్రణను కలిగి ఉంటారు - "ఇది నా తప్పు కాదు నాకు జరిగింది." దీనికి విరుద్ధంగా, వ్యవస్థాపకులు చాలా బలమైన అంతర్గత నియంత్రణను కలిగి ఉంటారు. వారు చేసే ఎంపికల ద్వారా వారి భవిష్యత్తు నిర్ణయించబడుతుందని వారు నమ్ముతారు. ఒక చిన్న గ్రామీణ వ్యాపారం పరంగా, వ్యవసాయ వస్తువులు మరియు ఉత్పత్తుల కోసం మార్కెట్ అవకాశాన్ని గుర్తించే మరియు అవకాశాన్ని కొనసాగించడానికి వ్యాపార సంస్థను సృష్టించే వ్యక్తిని వ్యవస్థాపకుడు అంటారు. వ్యాపారవేత్తలను అర్థం చేసుకోవడంలో మీకు సహాయపడటానికి, ఇక్కడ విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకుల యొక్క నాలుగు లక్షణాలు ఉన్నాయి.⁴⁶

* లోకస్ ఆఫ్ కంట్రోల్ సిద్ధాంతం ప్రకారం, ఒక వ్యక్తి అతని/ఆమె జీవితంలో జరిగిన సంఘటనల దృక్పథం అంతర్లీన కారణాలపై ఆధారపడి ఉంటుంది. మీ భవిష్యత్తు మీ చేతుల్లో ఉందా లేదా బాహ్య కారకాలచే (విధి, దేవుడు లేదా ఇతర బలమైన వ్యక్తులు) నిర్దేశించబడుతుందా?

* విజయవంతమైన పారిశ్రామికవేత్తల ద్వారా వ్యాపార అవకాశాలను మరింత సులభంగా గుర్తించవచ్చు. ప్రతికూలతపై దృష్టి పెట్టడం కంటే, వారు తమ తప్పుల నుండి నేర్చుకోవడానికి ప్రయత్నిస్తారు.

* విజయవంతమైన వ్యాపారవేత్తలు యాక్షన్-ఓరియెంటెడ్. ఆవశ్యకత నన్ను ఈ విధంగా వ్యవహరించడానికి ప్రేరేపిస్తుంది. ఫలితంగా, వారు విజయం సాధించాలనే బలమైన కోరికను కలిగి ఉంటారు, ఇది వారి ఆలోచనలను ఆచరణలో పెట్టేలా చేస్తుంది.

* విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు ప్రధాన విజయ అంశాలు మరియు వారి

వ్యాపారంలో అన్నింటినీ ఉంచడానికి అవసరమైన శారీరక దారుఢ్యం గురించి పూర్తి అవగాహన కలిగి ఉంటారు.

* వారి ప్రతిభ, నైపుణ్యం మరియు సామర్థ్యాలతో పాటు, విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులు బయటి మద్దతుపై ఆధారపడతారు. వారు తమ అభిరుచి కారణంగా ముఖ్యమైన పెట్టుబడిదారులు, భాగస్వాములు, రుణదాతలు మరియు కార్మికులను నియమించుకోవచ్చు.

* అంతర్గత నియంత్రణ అనేది తమ స్వంత యజమాని అని విశ్వసించే మరియు వారి జీవన పరిస్థితులను మార్చడానికి పని చేయగల వ్యక్తిని వివరిస్తుంది. ... దీనికి విరుద్ధంగా, అంతర్గత నియంత్రణతో ఉన్న వ్యవస్థాపకులు విజయం అతని లేదా ఆమె ప్రయత్నాలు మరియు సామర్థ్యాల ద్వారా నిర్ణయించబడుతుందని నమ్ముతారు.

* అంతర్గత నియంత్రణలో ఉన్న వ్యక్తి తమ విధికి బాధ్యత వహిస్తున్నట్లు భావిస్తాడు మరియు వారి పరిస్థితులను మెరుగుపరచడానికి చర్య తీసుకోవచ్చు. మరోవైపు, అంతర్గత నియంత్రణను కలిగి ఉన్న వ్యవస్థాపకులు తమ ప్రయత్నాలు మరియు ప్రతిభ తాము విజయవంతం అవుతారో లేదో నిర్ణయిస్తాయని భావిస్తారు.

* వాణిజ్య నేపథ్యంలో సంస్థను నిర్వహించడం, మార్గనిర్దేశం చేయడం మరియు రక్షించడం సంస్థాగత నియంత్రణ ప్రక్రియలు మరియు విధానాలు అంటారు. ఇది నాలుగు ప్రాథమిక నిర్వహణ పనులలో ఒకటి, ప్రణాళిక, నిర్వహణ మరియు నాయకత్వంతో పాటు... మీ నగదు ప్రవాహాన్ని ప్రారంభించడానికి ఒక అద్భుతమైన ప్రదేశంగా నియంత్రించవచ్చు.

* వ్యవస్థాపక వ్యక్తులు బలమైన సాఫల్యత, మితమైన రిస్క్-టేకింగ్, కొత్త ఆవిష్కరణలకు ఎక్కువ సుముఖత మరియు సామర్థ్యం మరియు అంతర్గత నియంత్రణ కేంద్రం (బాహ్యమైనది కాకుండా) కలిగి ఉంటారు. వ్యాపారం చేసే కొత్త మార్గాలను గమనించడం మరియు వాటిని సద్వినియోగం చేసుకోవడం "నవీనత" అంటే అర్థం.

*నియంత్రణలో ఉన్న వ్యక్తి తమ జీవిత పరిస్థితులపై తమకు అధికారం లేదా నియంత్రణ ఉందని నమ్ముతారు. ఇది శక్తివంతమైన ఒత్తిడి-తగ్గింపు వ్యూహం అయినందున వ్యాపార యజమానులు నియంత్రణ యొక్క స్థానం నుండి ప్రయోజనం పొందుతారు, ఫలితంగా, నిర్ణయం తీసుకునే ప్రక్రియ ఒత్తిడి వల్ల ప్రతికూలంగా ప్రభావితం కావచ్చు. వ్యవస్థాపకులు విజయం సాధించాలనే బలమైన కోరికను కలిగి ఉంటారు, మితమైన రిస్క్ తీసుకోవడం, బలమైన సుముఖత మరియు ఆవిష్కరణల సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటారు, బలమైన నియంత్రణ అవసరం.

నా పరిస్థితి నేను కాదు. నేను ఎంపిక చేసుకున్న వ్యక్తిని. పరిస్థితులు నాకు మంచి ఎంపికలు చేయడానికి ఒక సాధనం మాత్రమే.

అనిశ్చిత సహనం

అస్పష్టమైన సమాచారం ప్రతిచోటా ఉంది మరియు అది ఎటువంటి మార్గం లేదని, అర్థం చేసుకోవడానికి మార్గం లేదని లేదా కొనసాగడానికి ఆచరణీయ మార్గం లేదని నిర్ధారణకు దారి తీస్తుంది. నిశ్చయాత్మకమైన ప్రిస్మిప్లస్లను నిరోధించే అస్పష్టత వల్ల నిర్ణయం తీసుకునే ప్రక్రియ స్తంభించిపోతుంది. ఒక నిర్దిష్ట వ్యవస్థాపక వెంచర్ గురించి అధిక స్థాయి అనిశ్చితి ఉన్నప్పుడు, అస్పష్టత యొక్క అధిక స్థాయి సహనాన్ని ప్రదర్శించే వ్యక్తులు విజయం సాధించే అవకాశం ఉంది. వివాదాస్పద సమాచారాన్ని తట్టుకోగల సామర్థ్యం మరియు తప్పిపోయిన సమాచారంతో వ్యవహరించే సామర్థ్యం తేడాను కలిగిస్తుంది.⁴⁷

* విరుద్ధమైన సమాచారం మరియు అస్పష్టమైన సమాచారం యొక్క డిమాండ్లను తట్టుకోగల వ్యక్తుల సామర్థ్యం ఒక నిర్దిష్ట ఆర్థిక భవిష్యత్తు మరియు అనిశ్చితంగా మారుతుంది. ఒక వైపు, మేము మరియు స్థిరమైన మార్కెట్ సమాచారాన్ని స్వీకరించడానికి స్థాపించబడిన కంపెనీ రకాల (రెస్టారెంట్లు, ఉదాహరణకు) వెంచర్లను ఊహించవచ్చు, అయితే అభివృద్ధి చెందుతున్న రంగాలలోని వెంచర్లు (ఉదాహరణకు సాంకేతిక సంస్థలు, ఉదాహరణకు) మరియు గందరగోళ మార్కెట్ సమాచారాన్ని

అందుకోవచ్చు. వ్యవస్థాపకులు కొత్త సంస్థలను ప్రారంభించడానికి వ్యూహాలను అమలు చేసినప్పుడు, వారి ప్రయత్నాలు విజయవంతమయ్యే అవకాశం గురించి తక్కువ జ్ఞానంతో వారు అలా చేస్తారు. వారు తమ ప్రాణాలను పణంగా పెట్టడం కంటే అనిశ్చితితో బాధపడుతున్నారు.

* కొత్త వ్యూహాలను అమలు చేయడం, కొత్త వస్తువులను అభివృద్ధి చేయడం మరియు కొత్త మార్కెట్లకు విస్తరించడం వంటివన్నీ కొంత అనిశ్చితితో కూడి ఉంటాయి. ప్రత్యర్థిని కొనుగోలు చేయడం వల్ల కలిగే లాభదాయకమైన ఫలితాలు సంభవించే అవకాశం ఉంది. వ్యాపార అనిశ్చితిని అంగీకరించడం ద్వారా లాభం పొందవచ్చు మరియు ఎంత ఎక్కువ అనిశ్చితి అంగీకరించబడితే అంత ఎక్కువ లాభం పొందవచ్చు. మార్కెట్లో అనిశ్చితి స్థాయి ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు, అనిశ్చితి మరియు లాభం మధ్య బంధం సరళంగా లేదా ఘాతాంక స్వభావంతో ఉండవచ్చు. అనిశ్చితి-బేరింగ్ పరికల్పన ప్రకారం, వ్యవస్థాపకులు అనిశ్చితి యొక్క వాహకాలుగా పరిగణించబడతారు. ఎంటర్ప్రెన్యూర్షిప్ సిద్ధాంతం అనిశ్చితి నేపథ్యంలో నిర్ణయాలు తీసుకునే వ్యవస్థాపకుడి సామర్థ్యంపై బలమైన దృష్టి పెడుతుంది.

* కలలు కనేవారికి మరియు వ్యవస్థాపకులకు మేము మా భవిష్యత్తుకు రుణపడి ఉంటాము, జీతం యొక్క భద్రతను విస్మరించి, వారు కలిగి ఉన్నదంతా తనఖా పెట్టి, మరియు మా భవిష్యత్తును ఉత్పత్తి చేసే లక్ష్యాన్ని అనుసరించే అరుదైన వ్యక్తులు. మేధావి ఆర్థికవేత్త జోసెఫ్ షుమ్పెటర్ దానిని ఇలా పేర్కొన్నాడు: "వినాశనం యొక్క పునరావృత హరికేన్." తత్ఫలితంగా, వ్యాపారం క్రమం మరియు న్యాయానికి విరుద్ధంగా అసమతుల్యత మరియు అస్థిరతతో వర్గీకరించబడుతుంది.

* వ్యాపారవేత్తలు ప్రతిరోజూ అధిక స్థాయి రిస్క్ మరియు అనిశ్చితిని ఎదుర్కోవలసి ఉంటుంది. వారికి వేరే ప్రత్యామ్నాయం లేదు. భవిష్యత్తును తీర్చిదిద్దుకోవడం వారి ఇష్టం. విజయం సాధించాలా వద్దా అనేది వారి ఇష్టం. ఫలితంగా, వ్యవస్థాపకులు తమ సంస్థ మరియు వారి ఉద్యోగుల జీవనోపాధికి బాధ్యత వహించే ప్రమాదం మరియు అనిశ్చితిని ఎలా ఎదుర్కోవాలో నేర్చుకోవాలి.

* అనిశ్చిత సెటింగ్‌లలో అవకాశాలు తలెత్తవచ్చు మరియు తదనంతరం వాటిని కొనసాగించడానికి వనరులను కమిట్ చేయడం వలన రిస్క్-ఆధారిత తీర్పులు అవసరం కావచ్చు. వెంచర్ లేదా ప్రాజెక్ట్‌లో పెట్టుబడి పెట్టే ముందు రిస్క్ అంచనాలను కోరుకునే బాహ్య పెట్టుబడిదారులు పాల్గొన్నప్పుడు ఇది ప్రత్యేకంగా వర్తిస్తుంది. అందువల్ల, ఒకరి తీర్పు అస్పష్టమైన మరియు ప్రమాదకర పరిస్థితులను అన్వేషణాత్మక మరియు దోపిడీ సందర్భాలకు అనుసంధానించడం అవసరం.

* అనిశ్చితి క్రింది మార్గాల్లో ఉంది: (a) భవిష్యత్ ఈవెంట్ల ఫలితాల సంభావ్యత; (బి) భవిష్యత్ సంఘటనల సంభావ్యత, ఇతర సంఘటనల సాక్షాత్కారానికి షరతులతో కూడినది; (సి) భవిష్యత్ ఈవెంట్ యొక్క సంభావ్యతను నిర్ణయించడంలో సమాచారాన్ని ఎలా పొందుపరచాలి.

చాలా అనిశ్చితి ఉన్నట్లుగా ఉంది, అది అనేక కొత్త అవకాశాలను పరిశీలించే అవకాశం.

సాహసవంతమైన

రిస్క్-టేకర్ అంటే సాధించాలనే ఆశతో ప్రతిదాన్ని రిస్క్ చేసే వ్యక్తి లేదా నిర్ణయాలలో నష్టానికి ఎక్కువ సంభావ్యతను అంగీకరించి మరియు అనిశ్చితిని తట్టుకునే వ్యక్తి. దీనికి విరుద్ధంగా, కొంతమంది నిర్వాహకులు రిస్క్-విముఖత కలిగి ఉంటారు మరియు వారు తక్కువ నష్టాలను కలిగి ఉండే ఎంపికలను ఎంచుకుంటారు మరియు పరిచయాన్ని మరియు నిశ్చయతను ఇష్టపడతారు.⁴⁸

* రిస్క్-టేకింగ్ అనేది ఫలితం గురించి గ్రహించిన అనిశ్చితితో ఉద్దేశపూర్వకంగా లేదా తెలియకుండానే నియంత్రించబడిన చర్యగా నిర్వచించబడింది, అలాగే ఒకరి లేదా ఇతరుల భౌతిక, ఆర్థిక లేదా మానసిక సామాజిక శ్రేయస్సుకు సంభావ్య ప్రయోజనాలు లేదా ఖర్చులు.

* రిస్కలను తీసుకోవడం ఆవిష్కరణను అనుమతిస్తుంది మరియు ప్రోత్సహిస్తుంది, ఇది ఉత్పత్తి లేదా సేవకు కీలకమైన వ్యత్యాసం కావచ్చు. విఫలమయ్యే ప్రమాదాలు తప్పనిసరిగా చెడ్డవి కావు. వారు కొన్నిసార్లు వ్యాపారవేత్తకు అత్యంత ముఖ్యమైన వ్యాపార పాఠాలను బోధించవచ్చు. భవిష్యత్ కంపెనీ ఆలోచనల అభివృద్ధిలో వైఫల్యం సహాయపడుతుంది మరియు చివరికి విస్తరణకు దారితీయవచ్చు.

* లక్ష్యాన్ని సాధించడానికి రిస్క తీసుకోవడానికి తెలియని భయాన్ని ఎదుర్కొనే ధైర్యం అవసరం. ఫలితంతో సంబంధం లేకుండా మేము ప్రక్రియ ద్వారా అభివృద్ధి చెందుతాము మరియు మరింత దృఢంగా మరియు నమ్మకంగా ఉంటాము. ఇంకా మంచిది, అటువంటి సామర్థ్యాలను పెంపొందించుకోవడం వలన మీరు మరిన్ని రిస్కులు తీసుకునేలా ప్రోత్సహిస్తుంది మరియు భవిష్యత్తు లక్ష్యాలను సాధించే అవకాశాలను పెంచుతుంది.

* సంస్థ యొక్క మూలధనం మరియు లాభాలకు నష్టాలను గుర్తించడం, మూల్యాంకనం చేయడం మరియు నిర్వహించడం అనే ప్రక్రియను రిస్క మేనేజ్మెంట్ అంటారు.

* రిస్క ఐడెంటిఫికేషన్: ప్రాజెక్ట్ విజయానికి సాధ్యమయ్యే ముప్పులను గుర్తిస్తుంది.

- రిస్క యొక్క సంభావ్యతను లెక్కించడం, దానిని అర్థం చేసుకోవడం మరియు కంపెనీ లక్ష్యాలపై దాని ప్రభావం అన్నీ రిస్క అనాలిసిస్లో భాగం.
- రిస్క మూల్యాంకనం మరియు మూల్యాంకనం: రిస్క ఆమోదయోగ్యమైనదా మరియు కంపెనీ రిస్క ఆకలి తీర్చబడిందా అని నిర్ణయించండి.
- గుర్తించబడిన నష్టాలను తగ్గించడానికి వ్యూహాన్ని అభివృద్ధి చేయండి.
- రిస్క మానిటరింగ్: అన్ని సమయాల్లో కొత్త మరియు ఇప్పటికే ఉన్న ప్రమాదాలపై నిఘా ఉంచండి.

* రిస్క్ మేనేజ్మెంట్ కోసం వ్యూహాలు

రిస్క్ ఎగవేత: విపత్తు విపత్తు యొక్క ఖరీదైన మరియు విఘాతం కలిగించే పరిణామాలను నివారించడానికి వీలైనన్ని ఎక్కువ నష్టాలను తప్పికోట్టడం రిస్క్ ఎగవేత వ్యూహం యొక్క లక్ష్యం.

రిస్క్ తగ్గింపు: మొత్తం ప్రాజెక్ట్ ప్లాన్ లేదా వ్యాపార ప్రక్రియ యొక్క నిర్దిష్ట అంశాలను సవరించడం ద్వారా లేదా దాని పరిధిని తగ్గించడం ద్వారా, కంపెనీ కార్యకలాపాలపై కొన్ని రిస్క్లు చూపే ప్రభావాన్ని మీరు తగ్గించవచ్చు.

రిస్క్ షేరింగ్: రిస్క్ యొక్క పర్యవసానాలు అనేక ప్రాజెక్ట్ పార్టీసిపెంట్స్ లేదా కార్పొరేట్ విభాగాలతో పాటు మూడవ పక్షం, అంటే విక్రేత లేదా వ్యాపార భాగస్వామి వంటి వాటిలో భాగస్వామ్యం చేయబడతాయి లేదా విభజించబడతాయి.

రిస్క్ నిలుపుకోవడం: ప్రాజెక్ట్ యొక్క ఆశించిన లాభం దాని సాధ్యమయ్యే రిస్క్ ఖర్చులను మించిపోయినప్పుడు, రిస్క్ను ఉంచడం మరియు ఏవైనా సంభావ్య పరిణామాలను ఎదుర్కోవాలనే నిర్ణయం తీసుకోబడుతుంది.

* సాధారణంగా, వ్యవస్థాపకులు తమ ప్రత్యర్థుల నుండి తమను తాము వేరు చేయడానికి రిస్క్ తీసుకుంటారు. నేటి పోటీ వాతావరణంలో, రిస్క్ తీసుకోవడానికి సిద్ధంగా ఉన్నవారు నాయకులుగా ఉన్నారు, మరికొందరు వెనుకబడి ఉన్నారు.

* రిస్క్ తీసుకునేవారిని మూడు వర్గాలుగా విభజించవచ్చు: 1. దూకుడుగా ఉండే రిస్క్-టేకర్ ఏదైనా వాణిజ్యపరమైన నష్టాలను అంగీకరించడానికి భయపడడు. 2. మితమైన రిస్క్ తీసుకునేవారు అవకాశాలు తీసుకునే విషయంలో మరింత జాగ్రత్తగా ఉంటారు. 3. సాంప్రదాయిక రిస్క్-టేకర్ ఎలాంటి రిస్క్ తీసుకోకుండా జాగ్రత్తగా ఉంటాడు.

* అవకాశాలను తీసుకోవడం వలన, “ఏమిటి?” అని ఆశ్చర్యపోయే సామర్థ్యాన్ని తొలగిస్తుంది. భవిష్యత్తులో. మీరు విఫలమైనప్పటికీ, మీరు మరింత అనుభవం

మరియు సమాచారాన్ని పొందుతారు, ఇది ఇతర రంగాలలో గొప్ప విజయానికి దారితీయవచ్చు.

ప్రమాదాలను పరిమితం చేయడం మరియు భద్రతను పెంచడం లక్ష్యం. ఆమోదయోగ్యమైన ప్రమాదం మరియు హానికరమైన ప్రమాదాల మధ్య తేడాను గుర్తించాలి. మానసిక మరియు ఆర్థిక హానిని నివారించడం ముందంజలో ఉంచాలి.

నిర్వహణ

సరిగ్గా నడిపించడం అంటే ఏమిటి? వ్యాపారంలో లీడర్షిప్ అనేది ఉద్యోగులను వారు చేయగలిగిన గొప్ప స్థాయిలో పని చేయడానికి, పోటీని అధిగమించడానికి, ప్రతిష్టాత్మక లక్ష్యాలను స్థాపించడానికి మరియు సాధించడానికి, అవసరమైనప్పుడు త్వరగా మరియు నిర్ణయాత్మకంగా కదలడానికి మరియు దాని కోసం బార్ను సెట్ చేయడానికి వారిని ప్రేరేపించే సామర్థ్యం. ఇతరులు అనుసరించాలి.⁴⁹

*మీరు మీ సంస్థను నిర్వహించడానికి ఎంచుకున్న వాతావరణంతో సంబంధం లేకుండా, వ్యవస్థాపక నిర్వహణ అనేది మీ విజయానికి ఖచ్చితంగా అవసరమైన అంశంగా ఉంటుంది. ప్రతిభను పెంపొందించడం, వినూత్న వస్తువులు మరియు సేవలను ప్రారంభించడం, సంస్థాగత ప్రభావాన్ని పెంపొందించడం మరియు మరింత మార్కెట్ వాటాను పొందడం వంటివి నాయకత్వ అభివృద్ధిలో పెట్టుబడి పెట్టడం వల్ల కలిగే కొన్ని ప్రయోజనాలు.

* నాయకత్వ నైపుణ్యాల ఆధారంగా వ్యవస్థాపక నిర్వహణ గురించి మాట్లాడేటప్పుడు, సమస్యలను ఆర్థిక మరియు సామాజిక విలువ వృద్ధికి అవకాశాలుగా మార్చడానికి సంస్థలను నెట్టివేసే మనస్తత్వం.

* వ్యవస్థాపకతను విశ్వసించే మరియు వ్యవస్థాపకతకు మద్దతు ఇచ్చే ఒక వ్యక్తి

ఇతరులపై ఉద్దేశపూర్వక ప్రభావాన్ని చూపడం ద్వారా సమూహం లేదా సంస్థలో చర్యలు మరియు కనెక్షన్లకు దర్శకత్వం వహించడం మరియు మద్దతు ఇవ్వడం యొక్క సాంకేతికతను వ్యవస్థాపక నాయకత్వంగా సూచిస్తారు. ఈ పదం సమూహం లేదా సంస్థ సందర్భంలో ఉపయోగించబడుతుంది మరియు వ్యవస్థాపక నాయకత్వం యొక్క భావనను సూచిస్తుంది. ఆవిష్కరణ చేయాలనే వ్యక్తి యొక్క కోరిక అనేది డిపెండెంట్ వేరియబుల్, ఇది చాలా ముఖ్యమైనదిగా రెండవ స్థానంలో ఉంది.

* వ్యవస్థాపక ప్రయత్నాలలో నాయకత్వం మరియు నిర్వహణ అనేది ఒకే లక్షణం ద్వారా ఉదహరించబడదు, కానీ వ్యక్తులు కలిగి ఉన్న విభిన్న లక్షణాల సేకరణ ద్వారా. ఈ సామర్థ్యాలలో ముందస్తుగా ప్లాన్ చేయగల సామర్థ్యం, సంభావ్య ఫలితాలను దృశ్యమానం చేయడం, అనుకూలతను నిలుపుకోవడం, వ్యూహాత్మకంగా ఆలోచించడం మరియు దీర్ఘకాలికంగా సంస్థ యొక్క నిరంతర సాధ్యతను నిర్ధారించే మార్పులను అమలు చేయడానికి ఇతరులతో కలిసి పనిచేయడం వంటివి ఉంటాయి. ఒకరి బృందంతో కలిసి పని చేస్తున్నప్పుడు నాయకత్వ స్థానాన్ని కొనసాగించడం ఒక సవాలుగా ఉండే బ్యాలెన్సింగ్ చర్య కావచ్చు, కానీ అద్భుతమైన వ్యాపార నాయకులు వారి కంపెనీలు మరియు వారి ఉద్యోగుల గురించి లోతుగా శ్రద్ధ వహిస్తారు. ఈ రెండు వర్గాల వారు ఆందోళన చెందడంలోనే ఈ ఆందోళన కనిపిస్తోంది.

* వ్యవస్థాపక నాయకుడు పనిలో సానుకూల వాతావరణాన్ని పెంపొందించడానికి, అవకాశాలను గుర్తించే మరియు స్వాధీనం చేసుకునే ప్రక్రియను నిర్వహించడానికి మరియు అసలు ఆలోచనల ఉత్పత్తికి చురుకుగా సహకరించడానికి బాధ్యత వహిస్తాడు.

* ప్రతి వ్యవస్థాపకుడు తాము చేసే ప్రతి పని విజయవంతం కాదనే వాస్తవాన్ని అంగీకరించాలి మరియు వైఫల్యాలను ఆరోగ్యకరమైన రీతిలో ఎలా ఎదుర్కోవాలో నేర్చుకోవడం కూడా విజయాలను మెచ్చుకోవడం అంతే కీలకం. వైఫల్యానికి గల కారణాలను గుర్తించడం మరియు భవిష్యత్తులో ఇలాంటి లోపాలు జరగకుండా చూసుకోవడం విషయానికి వస్తే ఇది ప్రత్యేకంగా వర్తిస్తుంది.

* నాయకత్వాన్ని ఒకే, సరళమైన ఆలోచనలో సంగ్రహించడం సాధ్యమవుతుంది, అంటే ఇతరులు అనుసరించడానికి సానుకూల ఉదాహరణగా పనిచేయడం ప్రయోజనకరం. వ్యాపారాలు ఇబ్బందులు ఎదుర్కొంటున్నప్పుడు మరియు కార్మికులు తమ ఉద్యోగాలు మరియు వారి తదుపరి చెల్లింపులో చెల్లించే డబ్బు గురించి ఆందోళన చెందుతున్నప్పుడు, ముఖ్యంగా ఆర్థికంగా కష్టపడుతున్న ఈ కాలంలో ఇది చాలా ముఖ్యమైన ఆలోచన. అనూహ్యత చాలా ఎక్కువగా ఉన్నప్పుడు మరియు భవిష్యత్తు ఏమిటో తెలుసుకోవడానికి మార్గం లేనప్పుడు, ఉద్యోగులు తమ ఆసక్తులు, ఉన్నత నిర్వహణ ప్రయోజనాలతో పాటు, గుర్తించబడతాయని మరియు రక్షించబడతారని నమ్మకం కలిగి ఉండాలి.

* లీడర్షిప్ మరియు మేనేజ్మెంట్ అనేవి రెండు విభిన్నమైనవి కానీ కాంప్లిమెంటరీ ఐడియాలు, అవి తరచుగా ఒకదానితో ఒకటి పరస్పరం మార్చుకునేలా ఉపయోగించబడుతున్నప్పటికీ ఒకదానితో ఒకటి గందరగోళం చెందకూడదు. నియంత్రణ అనేది నిర్వాహక స్థానాల్లో నిజంగా అవసరమైన నైపుణ్యం.

కష్ట సమయాల్లో, ప్రజలు పరిష్కారంలో భాగం కావాలని కోరుకుంటారు మరియు సంస్థ యొక్క ఉన్నత స్థాయి నుండి త్యాగం వస్తుందని వారు విశ్వసిస్తే త్యాగాలు చేయడానికి సిద్ధంగా ఉంటారు.

స్వీయ-పోటీ

ఇంతకుముందు విజయాలు సాధించిన కొంతమంది వ్యవస్థాపకులు తమ మూలధనాన్ని మళ్లీ మళ్లీ రిస్క్ చేయడం ఎందుకు? వారు ఎందుకు పదవీ విరమణ చేయరు? ఒక అవకాశం ఏమిటంటే, ఈ వ్యవస్థాపకులు ప్రపంచంలోనే అత్యుత్తమంగా ఉండటానికి ప్రయత్నిస్తున్నారు లేదా ఇచ్చిన భూభాగం లేదా స్థలం. మరొక అవకాశం ఏమిటంటే, వారు తమ పూర్వపు వ్యక్తుల కంటే మెరుగ్గా ఉండటానికి ప్రయత్నిస్తున్నారు. స్వీయ-పోటీ అంటే వ్యక్తులు తమను తాము

మెరుగుపరుచుకోవాలనే కోరికను లేదా వారి పూర్వపు వ్యక్తులపై అభివృద్ధి చెందుతారు. వ్యవస్థాపకతను వ్యక్తులు తమను తాము మెరుగుపరుచుకోవడానికి ఉపయోగించే ప్రవర్తనలుగా చూడవచ్చు. ఈ ఆలోచన వ్యక్తులు వారి వ్యక్తిగత ఉత్తమమైన వాటిని ట్రాక్ చేసి, వారి పూర్వపు అత్యుత్తమ వ్యక్తులతో పోల్చుకునే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటారని కూడా ఊహిస్తుంది.⁵⁰

* మీ విలువలు మరియు కొలమానాలను ఎంచుకునే ఎంపిక ఒకరితో ఒకరు పోటీపడటానికి అత్యంత ముఖ్యమైన అంశం. ఏదైనా సందర్భంలో, మీరు మీతో పోటీ పడినప్పుడు, ఇతరుల పోటీ మరియు విలువలకు మీరు ప్రలోభపడరు. ముందుకు కొనసాగండి, కానీ ముఖ్యమైన అంశాల ఆధారంగా మాత్రమే మిమ్మల్ని మీరు అంచనా వేయండి.

స్వీయ-పోటీ యొక్క ఆరోగ్యకరమైన భావనకు మార్గం

1. మీ కోసం పెద్ద, ఉత్తేజకరమైన లక్ష్యాలను పెట్టుకోండి. నిర్దిష్టమైన, కొలవగల, సాధించగల, సంబంధితమైన మరియు సమయానుకూలంగా ఉండే స్మార్ట్ లక్ష్యాలు చికాకు కలిగించేవి కాకూడదు.
2. మీ విలువలను ఏర్పరచుకోండి. స్వీయ-రచయిత అనేది మీ సూత్రాల ఆధారంగా మీరు నిర్ణయాలు తీసుకోగల భావన.
3. ఎదుగుదల మనస్తత్వాన్ని అలవర్చుకోండి.

* పోటీగా ఉండటం వలన మీరు ఆత్మసంతృప్తి చెందకుండా లేదా మునుపటి విజయాలతో సంతృప్తి చెందకుండా ఉంటారు. అభివృద్ధిని కొనసాగించడానికి ప్రేరేపించబడుతున్నప్పుడు మేము మా విజయాలతో సంతోషంగా ఉండవచ్చు. గత వైఫల్యాన్ని స్ఫూర్తిగా ఉపయోగించుకోగలిగితే ముందుకు సాగడం సులభం. అనే క్లారిటీ వస్తుంది.

* ముఖ్యమైనది ప్రక్రియ, అలాగే ఇతరులకు కాకుండా మీకే మీరు ప్రదర్శిస్తారు. ఇది

కూడా ప్రయోజనకరంగా ఉంటుంది, ఎందుకంటే విజయం అంటే ఏమిటో పునర్నిర్వచించడానికి ఇది మీకు సహాయపడుతుంది: ఇది కొత్త నైపుణ్యాన్ని సంపాదించడానికి మరియు నిరంతరం మిమ్మల్ని మీరు పెంచుకోవడానికి చిహ్నంగా మారుతుంది. ఇది నెరవేరుతుంది కాబట్టి దాని గురించి గొప్పగా చెప్పుకోవలసిన అవసరం లేదు.

* క్రమం తప్పకుండా ఇతరులతో పోటీ పడడం ద్వారా, మిమ్మల్ని మీరు ఇతరులతో, ముఖ్యంగా మీ కంటే మెరుగైన వారితో నిరంతరం పోల్చుకోవడానికి శిక్షణ పొందుతారు. పర్యవసానంగా, మీరు ఎప్పటికీ సరిపోరని మీరు భావిస్తారు, ఇది జీవితంలో మీ ఉత్సాహాన్ని హరిస్తుంది. అంతేకాకుండా, ఇతరులతో తనను తాను పోల్చుకోవడం వల్ల మీ వద్ద ఉన్నవాటిని అభినందించడం కష్టమవుతుంది.

* ఒకరితో ఒకరు పోటీపడటంలో, మీరు ఇతరుల పనితీరు కొలమానాలను విస్మరిస్తారు. మీరు పిచ్చిగా ఉన్నారని లేదా మీ సమయాన్ని వృధా చేస్తున్నారని కొందరు అనుకోవచ్చు, ఇతరులు మీ గురించి ఏమనుకుంటున్నారో మీరు కట్టుబడి ఉండరు కాబట్టి ఇది మీకు పట్టంపు లేదు. వాటిపై స్పందించాల్సిన అవసరం లేదు.

* మీ స్నేహితుడు, సహోద్యోగి, పొరుగువారు లేదా జీవిత భాగస్వామితో మిమ్మల్ని మీరు పోల్చుకోవడం ఇప్పుడే ఆపండి. మిమ్మల్ని మీరు ఇతరులతో పోల్చుకోవడం ఏకాగ్రతను కోల్పోవడానికి మరియు మీరు ఏమి చేయాలనుకుంటున్నారో ట్రాక్ చేయడానికి వేగవంతమైన మార్గం. మీ లక్ష్యాలపై లేజర్-ఫోకస్ అవ్వడం మరియు విజయం అంటే మీకు, ఒక మనిషిగా, మీరు మీ కోసం, అలాగే ప్రపంచం కోసం చేయగల అత్యుత్తమమైన పని.

* ఇతరులతో పోటీ పడుతున్నప్పుడు, మిమ్మల్ని మీరు ఇతరులతో, ప్రత్యేకించి మీ కంటే మెరుగైన వారితో పోల్చుకునేలా మిమ్మల్ని మీరు తీర్చిదిద్దుకుంటారు. ఫలితంగా, మీరు ఎప్పటికీ సరిపోరని మీరు భావిస్తారు, ఇది మీ ఆనందాన్ని దోచుకుంటుంది.

మీరు అన్నింటినీ కలిగి ఉండలేరు మరియు మీరు కలిగి ఉంటే, అది మిమ్మల్ని దయనీయంగా మారుస్తుంది. మీరు మీ లక్ష్యాలను చేరుకోలేకపోయినా, వాటిని సాధించడానికి ప్రయత్నించే చర్య మీకు సంతోషాన్నిస్తుంది.

కస్టమర్ ఓరియంటేషన్

కస్టమర్ ఓరియంటేషన్ అనేది వ్యాపార విధానం, దీనిలో కంపెనీ మొదట కస్టమర్ కోసం పరిష్కరిస్తుంది. కస్టమర్లు తమ లక్ష్యాలను చేరుకోవడంలో సహాయం చేయడంపై దృష్టి సారించడం గురించి ఇదంతా. ముఖ్యంగా, కస్టమర్ యొక్క అవసరాలు మరియు కోరికలు వ్యాపార అవసరాల కంటే విలువైనవి. కస్టమర్ సేవ కోసం, మీ మద్దతు బృందం కస్టమర్ అవసరాలను తీర్చడంపై దృష్టి పెట్టినది దీని అర్థం.⁵¹

* కస్టమర్-ఆధారిత విధానాన్ని ఎలా స్వీకరించాలి

1. తగిన సిబ్బందిని నియమించుకోండి:

మీరు నియమించుకునే వ్యక్తులు మీ కస్టమర్ సేవా బృందం విజయానికి కీలకం. బోధించగల సామర్థ్యాల కోసం నియామకం కాకుండా, వైఖరి మరియు స్నేహపూర్వకత కోసం నియమించుకోండి. అదనంగా, సమస్యను పరిష్కరించగల సామర్థ్యం ఉన్న సానుభూతి గల వ్యక్తులను వెతకండి. కస్టమర్ కేర్ టీమ్ కోసం తగిన వ్యక్తులను కనుగొనడం దానిని తయారు చేయవచ్చు లేదా నాశనం చేయవచ్చు.

2. మీ ఉద్యోగులను అభినందించండి:

కస్టమర్ సేవ తరచుగా కృతజ్ఞత లేని ఉద్యోగం. అయితే, ఇది అలా ఉండకూడదు. మీ ఉద్యోగులను బాగా చూసుకోవడం యొక్క ప్రాముఖ్యతను ఎప్పుడూ విస్మరించవద్దు. వారు తమ పనిదినాన్ని ఆస్వాదిస్తే, ఖాతాదారులపై దృష్టి పెట్టడం వారికి సులభతరం చేస్తుంది.

3. అత్యుత్తమ శిక్షణను అందించండి:

మీ మొత్తం వర్క్ ఫోర్స్ కస్టమర్-ఫస్ట్ మైండ్ సెట్ లో శిక్షణ పొందాలి. కస్టమర్ సేవా శిక్షణ ఉత్పత్తి పరిజ్ఞానం, బ్రబుల్నాటింగ్ మరియు కస్టమర్ కేర్ ను నొక్కి చెప్పాలి.

4. ఒక మంచి ఉదాహరణను సెట్ చేయండి:

మొత్తం నాయకత్వం మరియు నిర్వహణ బృందం తప్పనిసరిగా కస్టమర్-సెంట్రిక్ వ్యూహాన్ని హృదయపూర్వకంగా అనుసరించాలి. వారు అలా చేయకుంటే, మీ బృందానికి ఈ విధానాన్ని అమలు చేయడానికి అవసరమైన విశ్వాసం ఉండదు. ఉదాహరణకు, మీరు కస్టమర్ యొక్క సమస్యను పరిష్కరించినందుకు సిబ్బందికి జరిమానా విధించలేరు. మీ కార్పొరేట్ సంస్కృతి తప్పనిసరిగా మీరు పేర్కొన్న ఆదర్శాలను ప్రతిబింబిస్తుందని దీని అర్థం. ఉదాహరణకు, ఉత్పత్తి సిఫార్సులను అందించినందుకు సహాయక సిబ్బందికి జరిమానా విధించకూడదు.

5. కస్టమర్ ని గుర్తించండి:

మీ కస్టమర్ ను అర్థం చేసుకోవడం చాలా ముఖ్యం. కస్టమర్ సేవ కోసం, సంతృప్తి చెందని కస్టమర్ లతో సానుభూతి పొందడం. వాటిపై శ్రద్ధ వహించండి. మీ కస్టమర్ సపోర్ట్ సిబ్బంది మీ క్లయింట్ల డిమాండ్లను పూర్తిగా అర్థం చేసుకోవాలి.

6. మీ ప్రక్రియను పునరావృతం చేయడం కొనసాగించండి:

మీ క్లయింట్ల అవసరాలు నిరంతరం మారుతున్నాయని మరియు కాలక్రమేణా అభివృద్ధి చెందుతున్నాయని గుర్తుంచుకోండి. మీ వ్యాపారం అభివృద్ధి చెందాలి మరియు వారితో లాక్స్టెప్ లో మారాలి. కస్టమర్-సెంట్రిక్ విధానంతో, మీ సంస్థ ఎల్లప్పుడూ అభివృద్ధి చెందుతున్న క్లయింట్ అవసరాలను ఊహించడం మరియు కల్పించడంపై దృష్టి పెట్టాలి.

7. మీ ఉద్యోగులను శక్తివంతం చేయండి:

క్లయింట్ సమస్యలను మెజారిటీని పరిష్కరించడానికి మీ కస్టమర్ సేవా బృందానికి

అధికారం ఉండాలి. అదనంగా, మీ మద్దతు సిబ్బందికి దీర్ఘకాలికంగా కస్టమర్లకు ప్రయోజనం చేకూర్చే నిర్వహణ మార్పులను సూచించే అధికారం ఉండాలి.

8. అభిప్రాయాన్ని కోరండి:

వినియోగదారు అవసరాలు నిరంతరం మారుతున్నందున, మీరు మీ కస్టమర్లతో వారి అవసరాలు మరియు కోరికల గురించి కమ్యూనికేట్ చేయాలి. అలా చేయడానికి కస్టమర్ సపోర్ట్ ప్రత్యేకంగా అర్హత పొందింది. మీ కస్టమర్ కేర్ సిబ్బందికి కస్టమర్లు ఫిర్యాదు చేయడానికి కారణమయ్యే సమస్యలు మరియు ఎలాంటి మెరుగుదలలు చేయవచ్చు అనే విషయాల గురించి తెలుసుకుంటారు.

మీరు మీ భావజాలానికి కట్టుబడి ఉండాలి, దానిని బోధించాలి మరియు ఆచరించాలి. కస్టమర్-సెంట్రిక్ విధానం మీరు మాట్లాడితేనే ప్రభావవంతంగా ఉంటుంది. కస్టమర్ సేవలో, క్లయింట్ ఫిర్యాదులకు వెంటనే మరియు వృత్తిపరంగా ప్రతిస్పందించడం ద్వారా మీరు కస్టమర్-ఆధారిత వైఖరిని ప్రదర్శించవచ్చు. మీ వ్యాపారానికి నేరుగా లాభదాయకం కానప్పటికీ మీరు క్లయింట్లకు సహాయం చేయవచ్చు మరియు వారి సమస్యలను పరిష్కరించవచ్చు.

నెట్వర్క్ సామర్థ్యం

వ్యాపార నెట్వర్కింగ్ అనేది సమాచారాన్ని మార్పిడి చేసుకోవడానికి, కొత్త వృత్తిపరమైన పరిచయాలను ఏర్పరచుకోవడానికి మరియు సహాయక సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవడానికి ఇతరులను కలుసుకునే ప్రక్రియ. మీరు కొత్త ఉద్యోగం కోసం చూస్తున్నప్పుడు, మీ నైపుణ్యాలను పెంపొందించుకోవడానికి లేదా మీ పరిశ్రమ పరిజ్ఞానాన్ని పెంచుకోవడానికి ఈ సంబంధాలు ఉపయోగపడతాయి. మీరు అదే ఫీల్డ్లో

లేదా మీకు ఆసక్తి ఉన్న కంపెనీలో పనిచేసే వారితో లేదా భవిష్యత్తులో మీకు రిఫరెన్స్ లేదా క్లయింట్‌ను అందించగల వారితో మీరు కనెక్ట్ కావచ్చు. వృత్తిపరంగా నెట్‌వర్క్ ఎలా చేయాలో తెలుసుకోవడం వలన మీరు విలువైన కనెక్షన్‌లను ఏర్పరచుకోవడం సులభం మరియు వేగవంతం చేస్తుంది.⁵²

* సమాచారం మరియు సేవలను పంచుకోవడానికి సాధారణ ఆసక్తులు కలిగిన వ్యక్తులు మరియు సమూహాల నెట్‌వర్క్‌ను సృష్టించడం విజయవంతమైన వ్యవస్థాపకులందరికీ అవసరమైన నాణ్యత. వ్యక్తులు అత్యంత ముఖ్యమైన ఆస్తులు ఎందుకంటే ఒకరి వ్యాపారంతో అనుసంధానించబడిన వారితో ఉత్తమ నాణ్యత సంబంధాలు లేకుండా ఎటువంటి పురోగతి జరగదు. సరైన మద్దతు వ్యవస్థ లేకుండా, ఒక వ్యక్తికి ఎంత జ్ఞానం మరియు నైపుణ్యం ఉన్నప్పటికీ వ్యాపారంలో విజయం సాధించలేరు.

* కొత్త అవకాశాలను కనుగొనడం, ప్రేరణ పొందడం, ఒకరి ఆలోచనలను ప్రోత్సహించడం మరియు ఉత్తమ అభిప్రాయాన్ని పొందడం నెట్‌వర్కింగ్ ద్వారా సాధ్యమవుతుంది. భాగస్వాములను కనుగొనడానికి, సంభాష్య కస్టమర్‌లతో కనెక్ట్ అవ్వడానికి, పెట్టుబడిదారులతో సంబంధాలను ఏర్పరచుకోవడానికి మరియు మొత్తం కమ్యూనిటీ మద్దతును రూపొందించడానికి నెట్‌వర్కింగ్ అనుమతిస్తుంది.

* కొత్త వారిని కలవడం

- మీరు కొత్త వారిని కలిసినప్పుడు, వారు మీ కోసం సేవ చేయమని అభ్యర్థించవద్దు. మీరు వారికి సహాయం చేయగలిగితే, మీ సేవలను అందించండి.

- కొత్త వ్యక్తిని కలిసిన తర్వాత, మీ సంభాషణలను క్లుప్తంగా మరియు పాయింట్‌గా ఉంచండి. వారితో ఎక్కువగా "చేతులు" చేయవద్దు లేదా వారిని అనుసరించవద్దు. అలాంటి ప్రవర్తన ప్రతికూల అభిప్రాయాన్ని మరియు చికాకును కూడా సృష్టిస్తుంది.

- చాలా వ్యక్తిగత విచారణలు అడగడం లేదా చాలా జోకులు వేయడం మానుకోండి. వృత్తిపరమైన ప్రవర్తనను కొనసాగించండి మరియు సంబంధాన్ని అభివృద్ధి చేయడానికి అనుమతించండి.

- అవమానకరమైన భాషను (అంటే, సమస్యలు) ఉపయోగించడం మానుకోండి. సానుకూల భాషను ఉపయోగించాలి (అంటే, సవాళ్లు).

- ఎవరైనా మీ ఏకాగ్రతకు అంతరాయం కలిగిస్తే, వారిని నిర్లక్ష్యం చేయకండి. వారితో కంటి సంబంధాన్ని పునరుద్ధరించండి మరియు మీ సంభాషణలో వారిని చేర్చుకోండి.

- వాక్యం మధ్యలో లేచి సంభాషణను విడిచిపెట్టవద్దు. వారి సమయం కోసం వారికి ధన్యవాదాలు మరియు దయచేసి మిమ్మల్ని క్షమించండి.

- బాడీ లాంగ్వేజ్, సరిగ్గా ఉపయోగించినప్పుడు, మీరు మరింత విజయాన్ని సాధించడంలో సహాయపడుతుంది. ఇది సానుకూల వ్యాపార సంబంధాలను పెంపొందించడంలో, మీకు నివేదించే వారిని ప్రభావితం చేయడంలో మరియు ప్రేరేపించడంలో, ఉత్పాదకతను పెంచడంలో, బృంద సభ్యులతో బంధాన్ని పెంచడంలో మరియు మీ ఆలోచనలను మెరుగ్గా ప్రదర్శించడంలో మీకు సహాయపడుతుంది.

- మీరు చెప్పేది కాదు, మీరు ఎలా చెప్పారనేది మీ స్వరాన్ని నిర్ణయిస్తుంది. ఇందులో మీరు ఎంచుకున్న పదాలు మాత్రమే కాకుండా, వాటి ప్లేస్ మెంట్, రిథమ్ మరియు టెంపో కూడా ఉంటాయి. వ్యాపారం మరియు మార్కెటింగ్ ప్రపంచంలో, 'టోన్ ఆఫ్ వాయిస్' అనే పదం వ్రాతపూర్వకంగా - మాట్లాడే పదాలను సూచిస్తుంది, ఇది కొంచెం తప్పుదారి పట్టించేది.

* సమర్థవంతమైన కమ్యూనికేషన్ కోసం బలమైన కంటి సంబంధాన్ని నిర్వహించడం ఒక ముఖ్యమైన నైపుణ్యం అయినప్పటికీ, చాలా మంది వ్యక్తులు కార్యాలయంలో మరియు వెలుపల మార్పును కలిగించే దాని శక్తిని తక్కువగా అంచనా వేస్తారు. మీరు మాట్లాడుతున్న వారితో కంటి సంబంధాన్ని కొనసాగించడం మీరు వారి పట్ల ఆసక్తిని కలిగి ఉన్నారని మరియు మీరు శ్రద్ధ చూపుతున్నారని చూపిస్తుంది.

* మంచి నాణ్యత ఇతరులను వినడం అనేది ఉద్దేశపూర్వక అభ్యాసంతో అభివృద్ధి చేయగల నైపుణ్యం. ఎదుటివారి మాటలు వింటే, మాట్లాడే వ్యక్తి పట్ల సహజంగానే గౌరవం ఉంటుంది. ఈ గౌరవం చివరికి పరస్పరం అవుతుంది మరియు పరస్పర అవగాహనపై ఆధారపడిన మంచి సంబంధాలను నిర్మించడానికి ఉపయోగపడుతుంది. ఇతరుల మాటలను గౌరవంగా వినడం ద్వారా అనేక తప్పుడు సమాచార మార్పిడిని నివారించవచ్చు మరియు మెరుగైన నెట్వర్కింగ్

ఫలితాలు పొందవచ్చు.

* సన్నిహిత స్థలం, వ్యక్తిగత స్థలం, సామాజిక స్థలం మరియు పబ్లిక్ స్పేస్ మధ్య వ్యత్యాసం గురించి తెలుసుకోండి. ఇతరులతో నెట్‌వర్కింగ్ చేసేటప్పుడు, సన్నిహిత స్థలాన్ని నివారించడానికి ప్రయత్నించండి మరియు వ్యక్తిగత స్థలంలో ఉండటానికి ప్రయత్నించండి.

* మౌఖిక భాష కంటే బాడీ లాంగ్వేజ్ "మాట్లాడుతుంది". నిజమైన ఉద్దేశ్యాలతో సమర్థవంతమైన మౌఖిక భాషను ఉపయోగించడం వలన "బాడీ లాంగ్వేజ్" అటువంటి ఉద్దేశాలను సహజంగా వ్యక్తీకరించడానికి అనుమతిస్తుంది. నెట్‌వర్కింగ్ చేస్తున్నప్పుడు, సాధారణ మైదానాన్ని మరియు ఒకరి బాడీ లాంగ్వేజ్‌ను సహజంగా కనుగొనడానికి ప్రయత్నించడం ఈ ఉమ్మడి మైదానంతో ప్రతిధ్వనిస్తుంది.

* ఎల్లప్పుడూ మంచి నాణ్యమైన వ్యాపార కార్డులను ఉంచుకోండి మరియు ప్రాక్టీస్ చేసిన పిచ్‌ను సిద్ధంగా ఉంచుకోండి. ఎవరితోనైనా ఒక్క సంభాషణ ఎక్కడికి దారితీస్తుందో ఎవరికీ తెలియదు.

వ్యాపార అభివృద్ధికి నెట్‌వర్కింగ్ పునాది. మీరు చేసే చిన్న పరిచయాన్ని కూడా ఎప్పుడూ విస్మరించవద్దు. ఎందుకంటే ఇది అసాధారణ విజయానికి కీలకం.

ఆస్తిమిజం

వ్యవస్థాపకులు ఒక ప్రణాళికతో కలలు కనేవారు: వారు పరిస్థితి యొక్క సానుకూల వైపు చూస్తారు మరియు ఎల్లప్పుడూ ముందుకు సాగుతారు. ఆశావాదం సృజనాత్మకతకు మద్దతు ఇస్తుంది, కాబట్టి ఇది వ్యాపార నాయకులు వారి ఉత్పత్తులు లేదా సేవల కోసం కొత్త ఆలోచనలను కనుగొనడంలో సహాయపడుతుంది మరియు వారి విజయావకాశాలను పెంచుతుంది. మీ ఆశావాదాన్ని పెంపొందించుకోవడానికి, మిమ్మల్ని ఆపగలిగే సమస్యలకు బదులుగా మీరు సవాళ్లను వృద్ధి అవకాశాలుగా పరిగణించవచ్చు. అంతిమ లక్ష్యాన్ని గుర్తుంచుకోండి మరియు గత సమస్యలపై దృష్టి పెట్టవద్దు.⁵³

ఆశావాదులు ప్రతికూల పరిస్థితులను ఎదుర్కొన్నప్పటికీ, వారు తమ చర్యలను

ప్రభావితం చేయగలరని భావిస్తారు, అందువల్ల వారు ఏమి చేస్తారు మరియు భవిష్యత్తు గురించి సానుకూల దృక్పథాలు మరియు అభిప్రాయాలను కలిగి ఉంటారు.

* ఆశావాదం ఎదురుదెబ్బ తర్వాత తిరిగి పుంజుకోవడం సులభం చేస్తుంది.

* దృఢత్వం ఆశావాద పారిశ్రామికవేత్తలకు దారితీస్తుంది. భావోద్వేగ స్థితిస్థాపకత ఎదురుదెబ్బలను నిర్వహించడంలో ఎక్కువ అంతర్దృష్టిని మరియు అంతర్గత శక్తిని తెస్తుంది. ఒక వ్యక్తి విఫలమైనప్పుడు, మొత్తం పరిస్థితి గురించి అనేక పునరావృత ఆలోచనలు ఉన్నాయి మరియు చాలా సార్లు, విచారం మరియు స్వీయ-నిందలు ఉంటాయి. ఆశావాదులు వారి తప్పుల నుండి నేర్చుకుంటారు మరియు వారి వ్యాపారం మరియు వ్యక్తిగత జీవితంలో తదుపరి దశలతో ముందుకు సాగడంపై దృష్టి పెడతారు.

* స్థితిస్థాపకత అనేది ఒక జ్ఞాన లక్షణం. సానుకూల ఆలోచన ప్రజలను మరింత విస్తృతంగా ఆలోచించేలా ప్రోత్సహిస్తుంది, ఇది వారిని మరింత అనుకూలీకరించడానికి మరియు కొత్త ఆలోచనలకు తెరవడానికి అనుమతిస్తుంది. వారు మరింత వేగంగా ఉన్నత-నాణ్యత ఆలోచనలకు వెళ్లగలుగుతారు. మరోవైపు నిరాశావాదులు సంకుచితంగా ఆలోచిస్తారు. ఇది కొన్ని సందర్భాల్లో ప్రయోజనకరంగా ఉన్నప్పటికీ, వ్యాపార వైఫల్యం నుండి కోలుకునే మీ సామర్థ్యాన్ని ఇది అణచివేస్తుంది.

* ఆశావాదం అంటువ్యాధి. విజయం (వైఫల్యం యొక్క ద్రువ వ్యతిరేకం) ఒక లక్ష్యం లేదా లక్ష్యాన్ని సాధించడం మరియు పూర్తి చేయడం. విజయవంతం కావడం అనేది ఒకరి ఉద్దేశించిన ఆకాంక్షలు మరియు లక్ష్యాలను సాధించడం. “డబ్బు, శ్రేయస్సు మరియు/లేదా కీర్తిని సాధించడం” అనేది విజయానికి ఒక నిర్వచనం.

* ఆశావాదం చర్యకు కారణమవుతుంది. ప్రతి రోజు, వ్యవస్థాపకులు కష్టమైన నిర్ణయాలను ఎదుర్కొంటారు. ఆశావాదులు ఎదురుచూడకుండా, సంకోచించకుండా, అలాంటి పరిస్థితుల్లో వ్యవహరించడానికి వెనుకాడరు. ఎందుకు అని చూడటం సులభం. ఆశావాదులు తమ ముందు ఉజ్వల భవిష్యత్తును చూస్తారు, వారు

సాధించాలనుకుంటున్నారు. వ్యవస్థాపకులకు, నిర్ణయాత్మకంగా వ్యవహరించడం అంటే కార్యాచరణ ప్రణాళికను ఎంచుకుని, దానిని అమలు చేయడం. ఇలాంటి విధానం కంపెనీ ప్రయత్నాన్ని కొనసాగించడంలో మరియు కొనసాగించడంలో సహాయపడుతుంది.

* ఆశావాదం సృజనాత్మక ఆలోచనలను మరియు తాజా ఆలోచనలను ప్రోత్సహిస్తుంది. ఆశావాద వ్యక్తులు మరింత సృజనాత్మకంగా ఉంటారు. భవిష్యత్తు యొక్క సందిగ్ధత ప్రతికూల పరిమితుల నుండి తప్పించుకోవడానికి మరియు మంచి ఫలితాలను చూసేందుకు ఆశావాదులను అనుమతించింది. ఈ రకమైన భవిష్యత్తు ప్రణాళిక పారిశ్రామికవేత్తలకు ప్రయోజనకరంగా ఉంటుంది. భవిష్యత్తును దృష్టిలో ఉంచుకుని (ఆశావాదులలాగా) మరియు మంచి భవిష్యత్తును స్పష్టంగా ఊహించుకునే వారు (ఇప్పటి నుంచి పది సంవత్సరాల తరువాత ప్రపంచం ఎలా ఉంటుంది? అటువంటి ప్రపంచం ఏమి కలిగి ఉంటుంది మరియు మనం అక్కడికి ఎలా చేరుకోవచ్చు అనే ఊహాజనిత ఊహగానాలను ఇది ప్రేరేపిస్తుంది. ఆలోచన రకం కొత్త ఉత్పత్తులు, సేవలు లేదా కంపెనీ ఆలోచనలు విజయవంతమయ్యే అవకాశాలను పెంచుతుంది.

* అతి విశ్వాసం మరియు ఆశావాదం మధ్య చాలా ముఖ్యమైన వ్యత్యాసం ఉంది. అతి విశ్వాసం ఉన్న వ్యవస్థాపకుడు త్వరిత మరియు ప్రమాదకర నిర్ణయాలకు దారితీసే ఫలితాల-కేంద్రీకృత విధానం ద్వారా నడపబడతాడు. ఒక ఆశావాద వ్యవస్థాపకుడు రిస్క్ మరియు మానసిక క్షోభను పరిమితం చేస్తూ ప్రక్రియ-ఆధారిత విధానాన్ని నిర్వహిస్తాడు.

* అభిజ్ఞా పక్షపాతాలు వ్యవస్థాపక నిర్ణయాధికారాన్ని కలుషితం చేస్తాయి. ఒకరి పక్షపాతాల గురించిన అవగాహన తగ్గిన అతి విశ్వాసం మరియు సరైన నిర్ణయం తీసుకోవడానికి దారితీస్తుంది. ఆశావహ దృక్పథంతో సమతుల్యం కావడానికి ఆశయం, నైతికత, సంకల్పం మరియు పట్టుదల అవసరం. ఈ లక్షణాలన్నింటికీ ఒకదానితో ఒకటి ఉత్తమ సమతుల్యతను కనుగొనడానికి సహనం అవసరం.

మీ స్వంత వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడం చాలా ప్రేరణ, కృషి, పట్టుదల మరియు చర్య తీసుకుంటుంది. కానీ మీరు మీ ప్రయత్నాలలో విజయం సాధించగలరని మీకు అనిపించకపోతే మీరు ఇవన్నీ ఎలా చేయగలరు?

ప్రస్తావనలు

^{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-cbef6ab1374a>

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.sciencedirect.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

రచయిత గురుంచి



మిస్టర్ రిశీ సింగ్ భారతదేశంలోని న్యూ డిల్లీలో జూలై 28, 1969న ముగ్గురు పిల్లలలో (అంటే ఇద్దరు సోదరీమణులు మరియు రిశీ) పెద్దగా జన్మించారు. 1988లో యునైటెడ్ స్టేట్స్ కు వలస వచ్చిన రిశీ తన మొదటి వ్యాపారాన్ని 1992లో కొనుగోలు చేశాడు మరియు ఆ సమయం నుండి వెనుదిరిగి చూడలేదు. అతను విభిన్న వ్యాపార అనుభవాలు మరియు నైపుణ్యం కలిగి ఉన్నాడు, సాకర్యవంతమైన దుకాణాలు, గ్యాస్ స్టేషన్లు, 7-ఎలెవెన్స్, పొగాకు దుకాణాలు, టెక్నాలజీ స్టార్టప్లు, రెస్టారెంట్లు, డెలిస్ మరియు ఇతర ఆహార సంస్థలను నడుపుతున్నాడు. విజయాలు క్రింది వాటిని కలిగి ఉంటాయి:

- ఎ) విజయవంతమైన సీరియల్ వ్యవస్థాపకుడు
- బి) డెలావేర్లోని అన్ని స్పీడ్ గ్యాస్ స్టేషన్ల యజమాని
- సి) 50 రాష్ట్రాల్లో 52 మారథాన్లను పూర్తి చేశారు
- డి) అల్ట్రా-ఎండ్యూరెన్స్ అడ్లెట్, 5K నుండి 135 మైళ్ల వరకు అనేక దూరాలు పరుగెత్తడం
- ఇ) మౌంట్ మానసలు (8వ ఎత్తైన ప్రదేశం) మరియు మౌంట్ ఎవరెస్ట్తో సహా బహుళ శిఖరాలను అధిరోపించారు.
- ఫి) ఎవరెస్ట్ శిఖరాన్ని అధిరోపించిన మూడవ భారతీయ అమెరికన్ మరియు మొదటి అమెరికన్ సిక్కు
- గి) ఉద్యోగభరితమైన పరోపకారి, మానవ ఉద్ధరణపై ఆసక్తి
- హి) విభిన్న సెట్టింగ్లలో ఒక ప్రరణాత్మక వక్త

Mr. సింగ్ ఇద్దరు పిల్లలతో ప్రేమగల తండ్రి, తన భార్యతో వైవాహిక జీవితానికి అంకితమయ్యాడు మరియు తన తల్లిదండ్రులను చూసుకోవడంలో దృఢంగా నమ్ముతాడు. అతని తల్లి అతనితో పాటు విల్మింగ్టన్ డెలావేర్లోని వారి ఇంటిలో నివసిస్తుంది.