

सफल उद्यमिता

भावी उद्यमियों के लिए एक गाइड

GURINDER "RICKY" SINGH

सफल उद्यमिता

यह पुस्तक कॉपीराइट है। इस पुस्तक में प्रयुक्त सभी उद्धरण द्वितीयक स्रोतों से हैं। यदि इस पुस्तक से उद्धृत किया गया है, तो कृपया संबंधित संदर्भ का उपयोग करें। यदि रिकी सिंह को उद्धृत कर रहे हैं, तो कृपया उद्धरण का संदर्भ लें।

वेबसाइट

www.ricky-singh.com

इस पुस्तक की अतिरिक्त प्रतियां ऑर्डर करने के लिए, कृपया देखें:

अमेजन डॉट कॉम

या रिकी सिंह से संपर्क करें:

ई-मेल: 711ricky@gmail.com

302-740-7066

कृपया अपना नाम और फोन छोड़ दें
नंबर और लेखक संपर्क करेंगे
तुम। आप पाठ संदेश भी भेज सकते हैं।

द्वारा प्रकाशित: रिकी सिंह

द्वारा वितरित: किंडल डायरेक्ट पब्लिशिंग

पुस्तक सर्वाधिकार सुरक्षित है-----गुरिन्दर सिंह

आईएसबीएन: 97984947251

निष्ठा

यह पुस्तक उन सभी संभावित उद्यमियों को समर्पित है जो व्यवसाय शुरू करने की सोच रहे हैं। यह मौजूदा उद्यमियों को भी समर्पित है जिन्हें अपने व्यावसायिक प्रयासों को और विकसित करने के लिए प्रेरित किया जा सकता है। उद्यमिता पूंजीवादी समाजों की नींव है और मानव प्रगति के लिए सर्वोत्तम संभावना के रूप में कार्य करती है। अतः यह पुस्तक पाठक को तहे दिल से समर्पित है।

आभार

उद्यमिता में मेरी सफलता कई आकाओं के कारण है जिन्होंने मुझे सफलता की ओर बहुत मुश्किल और अनिश्चित रास्तों पर मार्गदर्शन किया है। मैं इन आकाओं और कई अन्य लोगों को स्वीकार करता हूँ जिन्होंने मुझे व्यवसाय की सफलता की यात्रा पर प्रोत्साहित किया है।

इसके अलावा, मैं अपनी पत्नी मंजीत कौर को मेरे सभी व्यावसायिक प्रयासों में उनके निरंतर समर्थन के लिए पहचानना चाहता हूँ। उनके धैर्य, दृढ़ता और ज्ञान ने हमेशा मेरा साथ दिया है। कई व्यावसायिक प्रयासों के कारण, मैं घर पर उतना समय नहीं बिता पा रहा हूँ जितना मैं चाहता हूँ, और मेरी पत्नी ने हमारे दोनों बच्चों की परवरिश के साथ एक असाधारण काम किया है। यह केवल उसके साथ है। समर्थन और प्रोत्साहन कि मैं अपने व्यावसायिक उद्यमों और व्यक्तिगत उपलब्धियों का विस्तार करने में सक्षम हूँ।

अंतर्वस्तु

तीन मार्गदर्शक सिद्धांत

1

उद्यमिता का परिचय

3 - 62

सफल उद्यमियों के गुण

63 - 136

रचनात्मकता

64

निष्ठा

66

FLEXIBILITY

69

नेतृत्व

71

जोश

74

खुद पे भरोसा

77

स्मार्ट सड़क

80

उद्यमी दृष्टि

83

उद्यमशीलता की मानसिकता

85

अवसर पहचान

87

अनुशासन

90

आत्म जागरूकता

93

उपाय कुशलता

96

प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता

98

सहानुभूति

101

स्व प्रेरणा

104

कठिन लक्ष्यों को प्राप्त करना

107

लचीलापन

109

आत्म प्रभावकारिता

112

नियंत्रण का ठिकाना

114

अनिश्चितता सहिष्णुता

117

जोखिम लेने

120

प्रबंधन

123

आत्म प्रतियोगिता

125

ग्राहक उन्मुखीकरण

128

नेटवर्क की क्षमता

130

आशावाद

134

प्रतिक्रिया दें संदर्भ

137-140

लेखक के बारे में

141

तीन मार्गदर्शक सिद्धांत

सिर्फ एक आइडिया होना काफी नहीं है। एक महान कार्य नीति की आवश्यकता है और घूसे को अवशोषित करने के लिए पेट होना चाहिए। उतार-चढ़ाव से गुजरने के लिए एक मजबूत दृढ़ता विकसित की जानी चाहिए जो अनिवार्य रूप से किसी भी व्यावसायिक उद्यम का अनुसरण करेगी।

— रिकी सिंह

उद्यमिता यह सीखने से शुरू होती है कि समाज के मूल्यों और समाज के मूल्यों के साथ कैसे जुड़ना है।

— रिकी सिंह

एक उद्यमी की पहचान है कि जैसे-जैसे विकास होता है, जैसे-जैसे परिस्थितियाँ बदलती हैं, वैसे-वैसे सोचने की क्षमता होती है, और नवीन और अनुकूली समाधानों के साथ आने में सक्षम होते हैं, जो अभी भी लाभ कमाते हुए ग्राहकों / ग्राहकों की सेवा कर सकते हैं।

— रिकी सिंह



एमिल जेलिनेक-मर्सिडीज (1853-1918), यहां अपने फीनिक्स डबल-फेटन के स्टीयरिंग व्हील पर, एक यूरोपीय उद्यमी थे जिन्होंने पहली आधुनिक कार को डिजाइन करने में मदद की थी।^{0.1}

उद्यमिता का परिचय



पैसा, पैसा, और अधिक पैसा! ज्यादातर लोग पैसा चाहते हैं और इससे ज्यादा चाहते हैं। वित्तीय और व्यक्तिगत लक्ष्यों को पूरा करने के लिए जीवन में कई रास्ते अपनाए जा सकते हैं। बिना किसी संदेह के, उद्यमिता लगभग किसी भी नौकरी में किसी और के लिए काम करके मौजूदा वित्तीय सीमाओं को तोड़ने का एक तरीका प्रदान करती है। अपने स्वयं के व्यवसाय में वित्तीय विकास की संभावनाएं किसी और के व्यवसाय में कर्मचारी होने से कहीं अधिक हैं। बहरहाल, उद्यमिता हर किसी के लिए नहीं है। किसी की दृष्टि के लिए अनिवार्य कुल प्रतिबद्धता के साथ जोखिम, लंबे घंटे हैं।

एक पूंजीवादी व्यवस्था के भीतर किसी के समुदाय और बड़े पैमाने पर समाज को कुछ मूल्य प्रदान करने के विचार के साथ उद्यमिता वाले प्राणी। मूल्य बनाने और निकालने की क्षमता किसी के व्यवसाय को शुरू करने के मूल में है। सफलता की अनिश्चितता को देखते हुए निस्संदेह जोखिम हैं और कुछ प्रयासों में, जोखिम उस से अधिक हो सकते हैं जो आमतौर पर एक व्यवसाय शुरू करने में होता है। बहरहाल, एक उद्यमी होने के लिए, किसी भी नए व्यवसाय को डिजाइन

करने, लॉन्च करने और सफलतापूर्वक चलाने की क्षमता के विकास की आवश्यकता है। इस तरह के विकास के कई पहलू हैं, जैसे विशेषज्ञता और कुछ जोखिमों को स्वीकार करने के साथ-साथ एक व्यावसायिक उद्यम शुरू करने की इच्छा, अंततः लाभ कमाने के लिए। मौजूदा उत्पाद को वितरित करने या वर्तमान में अस्तित्व में नहीं एक नया उत्पाद / सेवा बनाने में एक नए दृष्टिकोण की कल्पना करने की क्षमता उन लोगों के भीतर विकसित हो सकती है जो व्यावसायिक अवसरों में रुचि रखते हैं। इसके अतिरिक्त, किसी उत्पाद / सेवा के लिए किसी के जुनून को विकसित करने के लिए शिक्षा, आगे सीखने की इच्छा और सफलता की दिशा में सटीक कदम उठाने की आवश्यकता होती है।

इसमें कोई संदेह नहीं है कि एक कर्मचारी के रूप में काम करने के कई लाभ भी हो सकते हैं, जैसे कि अधिक सुरक्षा, आय की स्थिरता, और किसी के बंद होने पर "नौकरी के साथ किए जाने" की भावना। उद्यमिता, विशेष रूप से शुरुआती चरणों में, कई अनिश्चितताएं हैं जिनका सामना साहस, कड़ी मेहनत और शुरुआती स्टार्ट-अप चुनौतियों के बावजूद आगे बढ़ने के लिए निरंतर भूख के साथ किया जाना चाहिए। उद्यमी वे लोग होते हैं जो व्यवसाय बनाते हैं और इस प्रकार समाज को आगे ले जाते हैं।

यह भी एक तथ्य है कि खराब व्यावसायिक निर्णय, उपयुक्त व्यवसाय योजना की कमी, सरकारी नीतियों के बारे में जागरूकता की कमी, आर्थिक अस्थिरता, बाजार की मांग में उतार-चढ़ाव आदि जैसे कई कारकों के कारण स्टार्ट-अप व्यवसायों का एक महत्वपूर्ण प्रतिशत बंद होना चाहिए। पर्याप्त पूर्व योजना के साथ इन कठिनाइयों के माध्यम से नेविगेट करने के लिए आंतरिक शक्ति की एक व्यक्ति को आविष्कारों, प्रौद्योगिकियों और नए दृष्टिकोणों को व्यवहार्य उत्पादों और सेवाओं में अनुवाद करने की अनुमति देता है। व्यावसायिक

अवसरों की पहचान करना, अवसरों का दोहन करने के लिए आवश्यक संसाधनों की पहचान करना, और उन्हें अपनी शैक्षिक और कार्य पृष्ठभूमि से मिलाना किसी को उद्यमी बनने की संभावना पर निष्पक्ष रूप से विचार करने की अनुमति देता है। हालांकि बहुत से लोग उद्यमी बनने का सपना देखते हैं, ऐसे सपनों को साकार करना मौजूदा बाजार प्रवृत्तियों के स्पष्ट अध्ययन से शुरू होता है जहां आर्थिक संसाधनों को एक क्षेत्र से दूसरे क्षेत्र में स्थानांतरित किया जा सकता है। किसी भी संभावित उद्यमी के दिमाग में अधिक गुणवत्ता, उत्पादकता, उपज और उपभोक्ता संतुष्टि के नए क्षेत्र में इस तरह के स्थानांतरण को बनाए रखने की आवश्यकता है। अवसरों की पहचान करना, समाज के भीतर की आवश्यकता को पहचानना, और लाभ सृजन के लिए संसाधनों के पुनर्संयोजन के लिए एक रचनात्मक दृष्टि सभी किसी भी व्यावसायिक प्रयास को शुरू करने से पहले पर्याप्त समय लेने का हिस्सा है। एक अवसर को पहचानने की क्षमता ही एक आवश्यक पहला कदम है। इसके लिए खुले दिमाग, ऐसे रास्ते पर चलने वाले अन्य लोगों के अच्छे मार्गदर्शन और धैर्य की आवश्यकता होती है। धैर्य और सावधानीपूर्वक अध्ययन के बिना, जो लोग भावनात्मक रूप से एक त्वरित लाभ कमाने के लिए प्रेरित होते हैं, वे काफी समय, धन और ऊर्जा खो सकते हैं। ऐसा नुकसान निराशाजनक, भावनात्मक रूप से थका देने वाला और आर्थिक रूप से विनाशकारी हो सकता है। इसलिए, सर्वोत्तम योजना, अनुसंधान, अध्ययन, धैर्य और एक प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता अनावश्यक जोखिम के खिलाफ एक सुरक्षा कवच बनाती है।

समाज को किसी उत्पाद/सेवा की पेशकश करना, अलग ढंग से या नवोन्मेषी रूप से किसी भी व्यावसायिक प्रयास के लिए केंद्रीय है। बहुत से लोग अंतिम लक्ष्य जैसे धन संचय, नाम, प्रसिद्धि आदि पर ध्यान केंद्रित करते हैं, लेकिन यह सब विशिष्ट और रचनात्मक रूप से समाज की सेवा करने के बारे में है। एक बार

जब रचनात्मक गुण जागृत हो जाते हैं, तो उद्यमी के दिमाग में नई संभावनाएं पैदा हो जाती हैं, जहां समाज की जरूरतों और चाहतों को सबसे आगे रखा जाता है। मौजूदा उत्पाद/सेवा को अधिक दक्षता और बढ़ी हुई अपील के साथ प्रदान करना संभव है। नए उत्पाद/सेवाएं बनाने और उपभोक्ता मांग उत्पन्न करने की भी संभावना है। इस तरह के नवाचार दुर्लभ होते हैं और किसी के व्यवसाय को अधिक ऊंचाइयों पर ले जाने के दौरान बड़ी संख्या में लोगों को प्रभावित करने की काफी संभावनाएं होती हैं। लाभ कमाने के लिए एक नए व्यावसायिक उद्यम (उद्यमों) को विकसित करने और भाग लेने की क्षमता और इच्छा बाजार में नए उत्पादों / सेवाओं को पेश करने की अनुमति देती है। इस तरह की दृष्टि समाज के सामाजिक-आर्थिक विकास में विविध तरीकों से योगदान करती है।

उपभोक्ता की जरूरतों/इच्छाओं/इच्छाओं की संतुष्टि की तलाश उद्यमशीलता के उपक्रमों के लिए केंद्रीय है। इसके लिए लगातार बाजार जांच की आवश्यकता होती है जो मौजूदा उपभोक्ता जरूरतों में अंतर्दृष्टि प्रदान करती है। उद्यमिता औपचारिक और अनौपचारिक व्यावसायिक प्रयासों के माध्यम से बेरोजगारी की खाई को पाटने में मदद करती है जो विकासशील और उन्नत देशों में बड़ी संख्या में लोगों को काम पर रख सकती है। करों के भुगतान के माध्यम से, व्यवसाय सरकारी आय में योगदान करते हैं जिसके परिणामस्वरूप आर्थिक विकास के योगदान और विकास के संबंध में किसी भी राष्ट्र के समग्र विकास और संरक्षण में तेजी आती है। उद्यमी परियोजनाएं उनके पड़ोस में ढांचागत विकास को खोलती हैं। व्यवसाय शुरू करने से अक्सर परिवहन और संचार नेटवर्क का विकास होता है, जो कंपनियों द्वारा बनाए गए बुनियादी ढांचे की आवश्यकता से प्रेरित होता है। उद्यम अच्छे परिवहन और संचार आउटलेट का लाभ उठाते हुए, संपन्न व्यवसायों को जड़ें जमाने में सक्षम बनाते हुए, इलाकों में

सुधार कर सकते हैं।

उद्यमी कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व में अपनी भागीदारी के माध्यम से शिक्षा, स्वास्थ्य देखभाल, व्यवसाय प्रशिक्षण और परामर्श, और किसी भी समाज के विकास के लिए आवश्यक अन्य सामाजिक पूर्वापेक्षाओं के लिए बुनियादी ढांचे के निर्माण में भाग लेते हैं और योगदान करते हैं। लगभग 200 वर्षों के लिए, उद्यमशीलता कौशल ने महत्वपूर्ण आर्थिक प्रगति को बढ़ावा दिया। बाजार परिवर्तन के सामने पूंजीवादी व्यवस्था के लचीलेपन का प्रदर्शन करते हुए, नवीन उत्पादों / सेवाओं द्वारा पर्याप्त नवाचार चक्रों को बढ़ावा दिया गया है।

पूंजीवाद का लचीलापन मानव स्वभाव के साथ प्रतिध्वनित और विकसित होने वाले पूंजीवाद का लक्षण है। किसी भी अर्थव्यवस्था की दुर्घटनाओं से उबरने और खुद को फिर से स्थापित करने की क्षमता आर्थिक परिस्थितियों की परवाह किए बिना वस्तुओं और सेवाओं की आपूर्ति के नए तरीकों की महत्वपूर्ण प्रकृति के लिए एक श्रद्धांजलि है। उद्यमशीलता से प्रेरित आविष्कार के परिणामस्वरूप मानव इतिहास में कई महत्वपूर्ण क्षण आए हैं। एक बार प्रज्वलित होने के बाद, यह आत्मा स्थिर रह सकती है और लगातार बढ़ सकती है। कल्पना से प्रेरित नवाचार एक उद्यमशीलता की मानसिकता का एक मौलिक सिद्धांत है जो मानवता के लिए जीवन-निर्वाह और आर्थिक विकास को जारी रखने की इच्छा से प्रेरित है। उद्यमिता और संबद्ध फर्मों के लिए धन के सृजन के परिणामस्वरूप जीवन स्तर में वृद्धि हुई है। नवोन्मेष जिसके परिणामस्वरूप नई और बेहतर सेवाओं/उत्पादों का परिणाम होता है, नए बाजारों के निर्माण को सक्षम बनाता है। इस प्रकार का बाजार निर्माण मानव सभ्यता को आगे बढ़ाता है और बहु-पीढ़ी के आर्थिक विकास और विस्तार में सहायता करता है। नवोन्मेषी वस्तुओं/उत्पादों/सेवाओं में एक व्यापक प्रभाव पैदा करने की क्षमता है, जो नए

प्रयास को बनाए रखने के लिए आवश्यक आसन्न व्यवसायों को उत्तेजित करता है। इसके परिणामस्वरूप अधिक आर्थिक विकास होता है और धन की आवाजाही और संचय की सुविधा होती है।

कृपया ध्यान दें कि लेखक एक नए व्यावसायिक प्रयास की शुरुआत पर विचार करने वाले किसी भी व्यक्ति के लिए एक मूल्य-उन्मुख अवलोकन और एक अच्छा प्रारंभिक बिंदु प्रदान करता है। प्रस्तुत किए गए विचार स्थापित व्यवसायों के लिए भी उपयोगी हैं, क्योंकि वे अधिक स्थिरता या अधिक विस्तार की दिशा में जारी हैं। सर्वोत्तम मानसिकता और अनिश्चितताओं से निपटने की क्षमता के साथ-साथ महत्वपूर्ण गुणों पर चर्चा की गई है। इसके अतिरिक्त, एक यथार्थवादी दृष्टिकोण के साथ-साथ जोश के महत्व, इसे सब कुछ देने, साहस और दृढ़ संकल्प पर बल दिया जाता है। इंटरकनेक्टेड विशेषताएँ, गुण और विचार हैं जो एक उद्यमशीलता की दृष्टि को विकसित करने के लिए एक व्यावहारिक मार्गदर्शिका के साथ प्रोत्साहित कर सकते हैं।

एक व्यक्ति को अपने दम पर हड़ताल करने और व्यवसाय शुरू करने के लिए क्या प्रेरित करता है? संभवतः एक व्यक्ति को एक या अधिक बार बंद कर दिया गया है। कभी-कभी कोई व्यक्ति अपनी वर्तमान नौकरी से निराश हो जाता है और उसे करियर की कोई बेहतर संभावना नहीं दिखाई देती है। कभी-कभी एक व्यक्ति को पता चलता है कि उसकी नौकरी खतरे में है। एक फर्म कटौती पर विचार कर सकती है जो नौकरी समाप्त कर सकती है या कैरियर या वेतन की संभावनाओं को सीमित कर सकती है। शायद एक व्यक्ति को पहले ही पदोन्नति के लिए पारित कर दिया गया है या अपने हितों और कौशल वाले किसी व्यक्ति के लिए मौजूदा व्यवसायों में कोई अवसर नहीं देखता है। कुछ लोगों को किसी और के लिए काम

करने के विचार से घृणा होती है। वे एक ऐसी प्रणाली पर आपत्ति जताते हैं जहां पुरस्कार अक्सर उपलब्धि के बजाय वरिष्ठता पर आधारित होता है, या जहां उन्हें कॉर्पोरेट संस्कृति के अनुरूप होना पड़ता है। अन्य लोग उद्यमी बनने का निर्णय लेते हैं क्योंकि नौकरशाही या किसी स्थापित व्यवसाय या पेशे में आगे बढ़ने में शामिल राजनीति से उनका मोहभंग हो जाता है। कुछ ऐसे उत्पाद, सेवा, या व्यवसाय करने के तरीके को बढ़ावा देने की कोशिश करते-करते थक गए हैं जो एक बड़ी कंपनी के मुख्यधारा के संचालन से बाहर है। इसके विपरीत, कुछ लोग व्यवसाय शुरू करने के लाभों से उद्यमिता की ओर आकर्षित होते हैं।¹

उद्यमी उनके नियोक्ता होते हैं और अपने निर्णय स्वयं लेते हैं, जो उद्यमिता के प्राथमिक लाभों में से एक है। वे अपने व्यावसायिक साझेदारों और उन कार्यों का चयन करते हैं जो वे भागीदार करेंगे। काम के घंटे, कर्मचारियों के लिए वेतन दें, कर्मचारी लाभ जैसे छुट्टियां, और ऐसे अन्य निर्णय तय किए जाते हैं। उद्यमिता किसी अन्य व्यवसाय में रोजगार की तुलना में बड़े वित्तीय पुरस्कार प्राप्त करने का एक बेहतर मौका प्रदान करती है। इसके अतिरिक्त, यह गर्भाधान से लेकर रणनीति/डिजाइन, गठन/निर्माण, बिक्री, कॉर्पोरेट प्रक्रियाओं और उपभोक्ता प्रतिक्रिया तक, फर्म के सभी पहलुओं में भागीदारी को सक्षम बनाता है। उद्यमिता में कमान में रहने का विशेषाधिकार शामिल है। यह एक व्यक्ति को इक्विटी जमा करने का अवसर प्रदान करता है, जिसे निरंतर विकास और उन्नति के लिए बनाए रखा जा सकता है, विपणन किया जा सकता है और अगली पीढ़ी को सौंप दिया जा सकता है। इसके अतिरिक्त, उद्यमिता एक व्यक्ति को महत्वपूर्ण योगदान करने का अवसर प्रदान करती है। अधिकांश नए उद्यम स्थानीय अर्थव्यवस्था के विकास

में योगदान करते हैं। कुछ व्यक्ति अपने नवाचारों के माध्यम से समाज में योगदान करते हैं। ऐसा ही एक उदाहरण उद्यमी स्टीव जॉब्स हैं, जिन्होंने 1976 में *Apple* की सह-स्थापना की और बाद में डेस्कटॉप कंप्यूटर क्रांति का नेतृत्व किया। कुछ व्यक्ति अपने क्षेत्र में व्यावसायिक और व्यावसायिक अवसरों का आकलन करते हैं और निजी उद्यम को आगे बढ़ाने के लिए एक निर्धारित निर्णय लेते हैं। किसी उद्यम को शुरू करने के किसी व्यक्ति के निर्णय को हल्के में नहीं लिया जाना चाहिए। उद्यमिता में काफी साहस, निर्णय लेने की क्षमता, तप, आविष्कार और अनुकूलन क्षमता की आवश्यकता होती है। उद्यमिता को एक करियर मार्ग के रूप में देखते समय, यह निर्धारित करने के लिए कुछ आत्म-प्रतिबिंबों का संचालन करना आवश्यक है कि कैसे, क्यों और कब उद्यमिता आपके लिए सबसे अच्छा करियर विकल्प हो सकता है। अपने इच्छित प्रयास से जुड़ी गतिविधियों और पदों का अध्ययन, अनुसंधान और परीक्षण करना उद्यमिता के लिए अपना मार्ग निर्धारित करने की दिशा में एक महत्वपूर्ण कदम है। आपके लिए उपलब्ध संभावित उद्योगों या उद्यमशीलता के अवसरों पर शोध करना कुछ हद तक आराम प्रदान करेगा और आगे क्या करना है, इस पर आपके निर्णय को सही ठहराएगा। इसे पूरा करने का एक व्यावहारिक तरीका यह है कि आप अपने पसंदीदा क्षेत्र के विशेषज्ञ को "छाया" दें। यह उस प्रकार के व्यवसाय को चलाने में क्या जाता है, इसका प्रत्यक्ष ज्ञान प्राप्त करने के लिए एक विशिष्ट कार्यदिवस के दौरान एक पर्यवेक्षक की व्यवस्था करने पर जोर देता है। इसके अतिरिक्त, आप एक प्रशिक्षु, प्रशिक्षु या स्वतंत्र ठेकेदार के रूप में काम करके अनुभव प्राप्त करने में सक्षम हो सकते हैं। उद्यमिता अप्रतिबंधित वित्तीय और व्यक्तिगत प्रगति का मार्ग है। कोई प्रतिबंध नहीं है। आप अपने भाग्य के वास्तविक शासक हैं, केवल अपनी दृष्टि से

सीमित हैं। एक अवसर का लाभ उठाने के लिए जो अभी तक खोजा नहीं गया है, एक "उद्यमी प्रयास" के लिए एक नई कंपनी या संगठन के गठन की आवश्यकता होती है, साथ ही साथ एक निश्चित मात्रा में जोखिम की स्वीकृति भी होती है। आदर्श रूप से, इस खंड में वर्णित अवधारणाएं उद्योग की परवाह किए बिना किसी भी और सभी उद्यमशीलता के प्रयासों पर लागू होंगी। उदाहरण के लिए, व्यवसाय बड़ी बाधाओं के बावजूद बचाए रखने में सक्षम रहे हैं क्योंकि वे दृढ़ रहने के लिए दृढ़ थे। जब एक झटके का सामना करना पड़ता है, तो उद्यमी स्थिति के बुरे पहलुओं पर ध्यान देने के बजाय समाधान ढूंढते हैं। बाहरी परिस्थितियों को एक उद्यमी के अपने लक्ष्यों और उद्देश्यों को प्राप्त करने के प्रयासों में हस्तक्षेप नहीं करना चाहिए। कई उद्यमियों को अपनी नौकरी (यदि उनके पास एक है), पारिवारिक जिम्मेदारियों और अपने व्यवसाय के दिन-प्रतिदिन के संचालन के प्रबंधन के लिए लगभग निश्चित रूप से सहायता की आवश्यकता होगी। केंद्रित रहने और अपने विचारों को पूरा होने तक देखने के लिए, उद्यमी उन्हें संगठित रहने में सहायता करने के लिए एक दैनिक नियम बनाते हैं। एक छोटी कंपनी के मालिक के रूप में, आप अंततः व्यवसाय संचालन के दौरान होने वाली हर चीज के लिए जिम्मेदार होते हैं। उद्यमियों को अधिक तेजी से और स्पष्ट रूप से सोचने में सक्षम होने से लाभ होता है क्योंकि यह उन्हें अप्रभावी विचारों या गतिविधियों पर समय बिताने से बचने की अनुमति देता है। आत्मनिर्भरता से तात्पर्य किसी व्यक्ति की सहायता के बिना अपने दम पर मुद्दों से निपटने की क्षमता से है। उद्यमी बहुत ही असामान्य हैं क्योंकि वे जोखिम लेने से डरते नहीं हैं और अपने दम पर जवाब देते हैं। एक व्यक्ति जिसने किसी कंपनी के लिए लंबे समय तक काम किया

है, वह अधिक स्वतंत्रता पाने के लिए स्व-रोजगार में जाने का फैसला कर सकता है।

व्यवसाय की सफलता एक उद्यमी की बदलती परिस्थितियों के साथ तालमेल बिठाने की क्षमता पर निर्भर करती है। कई मानक 9 से 5 की नौकरी की जिम्मेदारियों को निभाने में असमर्थ या अनिच्छुक हैं। ऐसे लोग दिन हो या रात, यहां तक कि सप्ताहांत पर भी काम करते रहना चाहते हैं, क्योंकि वे हमेशा नए विचारों की तलाश में रहते हैं। अपनी अतृप्त जिज्ञासा के परिणामस्वरूप, कई सफल व्यवसायियों और महिलाओं ने उन क्षेत्रों में स्नातक की डिग्री और उन्नत डिग्री अर्जित की है जिनमें उनका एक विशेष जुनून है। नतीजतन, उन्हें अपने लक्षित जनसांख्यिकीय की बेहतर समझ होगी। जो लोग उद्यमिता में प्रगति करना चाहते हैं, उनमें से अधिकांश इस निष्कर्ष पर पहुंचे हैं कि उनके विचारों को लागू करने से पहले आगे की जांच की आवश्यकता है। किसी भी व्यावसायिक प्रयास के लिए बॉक्स के बाहर सोचने और किसी भी व्यावसायिक क्षेत्र में सुधार करने की क्षमता की आवश्यकता होती है। परिस्थितियों में खामियों को देखने की क्षमता और उन्हें ठीक करने के लिए सिफारिशें करने की क्षमता भी विकास की आवश्यकता है।

यदि आप अपना खुद का व्यवसाय शुरू करना चुनते हैं, तो आप खुद को किस भूमिका निभाने का अनुमान लगाते हैं? कुछ भौतिक विशेषताओं को नाम देने के लिए उद्यमी विभिन्न प्रकार के रूपों और आकारों के साथ-साथ विभिन्न आयु और शैक्षिक स्तरों में आते हैं। अल्पावधि में सफल माने जाने के लिए, आपको लंबे समय में सफल माने जाने से पहले कई चरणों से गुजरना होगा। प्रत्येक स्तर पर, प्रत्येक व्यक्ति को विशिष्ट नेतृत्व, संचार और उद्यमशीलता क्षमताओं

का विकास करना चाहिए। जैसा कि रोजगार बाजार में पूरे वर्ष उतार-चढ़ाव होता है, विविध पृष्ठभूमि और रुचियों वाले व्यक्ति विभिन्न प्रकार की फर्मों और उद्योगों की ओर आकर्षित होते हैं। व्यवसाय में, निर्माता, निर्माता और संचालक होते हैं। किसी व्यवसाय का निर्माता या वास्तुकार पूरी तरह से एक निश्चित उत्पाद या अवधारणा के लिए समर्पित होता है और उसके पास एक उज्ज्वल / रचनात्मक दिमाग होता है जो हमेशा नए और मूल विचार उत्पन्न करता है। निर्माता अक्सर विविध प्रकार के व्यवसायों के लिए व्यावसायिक विचार उत्पन्न करते हैं।

उद्यमिता एक यात्रा है जिसमें कई उतार-चढ़ाव होंगे। उनमें से प्रत्येक को शांत और स्पष्ट दिमाग से संभालने के लिए तैयार रहना चाहिए। यदि आप एक उद्यम शुरू करने के लिए तैयार हैं, तो आपको अपने हितों को आगे बढ़ाने के लिए कई परिस्थितिजन्य अवसर मिलेंगे। आप जहां काम करते हैं, आपके पारिवारिक दायित्व, आपके विचार या आविष्कार, आपकी अनूठी रचनात्मक अभिव्यक्ति, या हाल ही में करियर की खोज या नौकरी में बदलाव जैसे कारकों के आधार पर एक स्थितिजन्य अवसर उपलब्ध हो जाता है। उद्यमिता का विकास, उद्यमशीलता की सोच के प्रति आपकी ग्रहणशीलता और कई मौजूदा और उभरते मंच इसे संभव बनाते हैं।^{12.1}

अपने उद्यम की योजना बनाते समय, आपको इन क्षेत्रों में अवसरों पर विचार करना चाहिए:²

- काम पर। कुछ कार्यस्थल उद्यमशीलता-दिमाग वाले व्यक्तियों के लिए कंपनी के भीतर बनाए गए इंटरप्रेन्योरियल अवसर या उद्यम प्रदान करते हैं। उदाहरण के लिए, फर्म 3M ने ऐतिहासिक रूप से कर्मचारी रचनात्मकता का पोषण किया है और कर्मचारियों के लिए नवीन अवसरों को बढ़ावा

दिया है। इस माहौल ने एक कर्मचारी परियोजना को प्रेरित किया जिसके परिणामस्वरूप पोस्ट-इट नोट्स का आविष्कार हुआ। यहां तक कि अगर कोई कंपनी उद्यम निर्माण का समर्थन नहीं करती है, तो भी आपके उद्यम को बनाने के लिए उद्यमशीलता के विचार को कंपनी से बाहर ले जाने की संभावना है।

- पारिवारिक दायित्व। आप परिवार के स्वामित्व वाले व्यवसाय में काम कर सकते हैं या परिवार के सदस्यों के सेवानिवृत्त होने या परिवार के अन्य सदस्यों को स्वामित्व हस्तांतरित करने के बाद कार्यभार संभाल सकते हैं।
- फ्रेंचाइजी। आप एक मौजूदा फ्रेंचाइजी खरीद सकते हैं, एक उद्यमी को फ्रेंचाइजी के नाम से संचालित करने के लिए दिया गया लाइसेंस।
- वेब आधारित उद्यम। आप Etsy, Shopify, या किसी अन्य ई-कॉमर्स वेबसाइट के माध्यम से एक उत्पाद उद्यम शुरू कर सकते हैं।
- भाड़े के लिए काम, या स्वतंत्र ठेकेदार। आप एक लचीले शेड्यूल पर क्लाइंट, अनुभव और आय प्राप्त करने के लिए एक परामर्श व्यवसाय शुरू कर सकते हैं या एक स्वतंत्र ठेकेदार के रूप में काम कर सकते हैं।
- बेरोजगारी। बेरोजगार या बेरोजगार होने से उद्यमिता आर्थिक स्वतंत्रता का मार्ग बन सकती है।
- खरीदना। आप किसी सेवानिवृत्त व्यक्ति, अपनी वर्तमान कंपनी या किसी व्यवसाय के स्वामी परिवार से मौजूदा व्यवसाय खरीद सकते हैं। जैसे-जैसे व्यवसाय के स्वामी के जीवन की परिस्थितियाँ बदलती हैं, उम्र बढ़ने या नए हितों के कारण, व्यवसाय नए स्वामित्व के लिए उपलब्ध हो जाता है। एक कंपनी के लिए काम करना मौजूदा मालिक को नया मालिक बनने के लिए खरीदने का विकल्प प्रदान कर सकता है। किसी मौजूदा कंपनी को खरीदना ऐतिहासिक वित्तीय डेटा और भविष्य की सफलताओं का समर्थन

करने वाले निर्णय प्रदान करता है। यदि आप कंपनी द्वारा नियोजित हैं, तो आपके पास व्यवसाय को कैसे प्रबंधित किया जाता है, इसके बारे में विवरण सीखने का अवसर है, एक ऐसा लाभ जो कंपनी को खरीदने और प्रबंधित करने में आपकी सफलता का समर्थन कर सकता है।³

कंपनी के अगले बड़े अवसर की पहचान करना उद्यमिता के सबसे कठिन तत्वों में से एक है। हमेशा एक और अवसर होगा, लेकिन यह आपकी जिम्मेदारी है कि आप अच्छे को बुरे से अलग करें और ठोस व्यावसायिक निर्णय लें जिससे आपको या आपकी कंपनी को लंबे समय में फायदा हो। उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री बनाने से आपके व्यवसाय को उसके क्षेत्र में एक नेता के रूप में स्थान मिलता है। नई बिक्री उत्पन्न करने के लिए असाधारण सामग्री का उत्पादन सबसे प्रभावी तरीका है, और इसलिए प्रत्येक व्यवसाय के मालिक को प्रतिस्पर्धा में बढ़त हासिल करने के लिए इस अवसर का उपयोग करना चाहिए। अपनी कंपनी और ब्रांड को संवादों के केंद्र में रखकर और एक ब्रांड संस्कृति विकसित करके, आप ग्राहकों के साथ महत्वपूर्ण मुद्दों पर बातचीत करके अपने आप को प्रतिद्वंद्वियों से सफलतापूर्वक अलग कर सकते हैं। यदि आप वर्तमान में कार्यरत हैं, तो उन व्यावसायिक अवसरों की जांच करना उपयोगी हो सकता है जिनमें न्यूनतम समय या प्रयास की आवश्यकता होती है। घर से या ऑनलाइन भी कई अंशकालिक व्यवसाय करना संभव है। कुछ व्यवसायों को निष्क्रिय राजस्व उत्पन्न करने के लिए डिज़ाइन किया गया है, जिसका अर्थ है कि उन्हें बनाए रखने के लिए बहुत समय या प्रयास की आवश्यकता नहीं होती है। अन्य व्यावसायिक अवसरों का विस्तार किया जा सकता है, जिससे लोग अपनी मौजूदा नौकरियों से उद्यमिता में

संक्रमण कर सकते हैं। संयोग ही आपको अवसर प्रदान कर सकते हैं, लेकिन उन्हें पहचानने और उन पर कार्रवाई करने की गहरी नजर आपको उन अवसरों को भुनाने में मदद करेगी।

किसी के व्यावसायिक अनुभवों और उद्यमशीलता की सोच प्रक्रिया के डिजाइन और एकीकरण में सहायता करने के लिए कई रूपरेखाएँ हैं। ढांचे के निर्माण में दो बुनियादी विचार हैं: लागत संरचना और राजस्व धाराएं। लागत संरचना, प्रमुख भागीदारों की पहचान, मुख्य गतिविधियां, और प्रासंगिक संसाधन सभी एक ढांचे के निर्माण का हिस्सा हैं। इसके अतिरिक्त, ग्राहकों के साथ संबंध के प्रकार का निर्धारण, ग्राहक खंडों से संबंधित राजस्व धारा के विभिन्न चैनल ढांचे के विकास का हिस्सा हैं। किसी के ढांचे के हिस्से के रूप में, उत्पाद सुधार और बाजार के रुझान के अनुसार आगे के विकास के लिए ग्राहकों की प्रतिक्रिया की आवश्यकता होती है। आवश्यक पृष्ठभूमि अनुसंधान बाजार के रुझानों की स्पष्ट समझ को बढ़ावा देता है जहां इस तरह के शोध के आधार पर लागत संरचना और राजस्व धाराएं विकसित की जा सकती हैं।⁴

समस्याओं और विभिन्न व्यवहार्य समाधानों को संबोधित करने और हल करने के लिए, एक व्यवस्थित और तार्किक दृष्टिकोण की आवश्यकता होती है। डिजाइन सोच एक शब्द है जो उत्पाद निर्माण विचारों को उत्पन्न करने के लिए उपयोग की जाने वाली संज्ञानात्मक, रणनीतिक और व्यावहारिक प्रक्रियाओं के संग्रह को संदर्भित करता है। मूल्य निर्माण विकास में तीन प्रमुख तत्व होते हैं: कंपनी अपने ग्राहकों को क्या मूल्य प्रदान कर सकती है (ग्राहक को प्राप्त होने

वाला मूल्य'); संगठन को अपने संरक्षकों से प्राप्त मूल्य का निर्धारण करना ('मूल्य संगठन प्राप्त करता है') और इस मूल्य विनिमय को सफलतापूर्वक प्रबंधित करके वांछनीय ग्राहक क्षेत्रों के आजीवन मूल्य को अधिकतम करना। उद्यमशीलता की प्रक्रिया को पांच चरणों में विभाजित किया जा सकता है: अवधारणा निर्माण, अवसर मूल्यांकन, योजना, व्यवसाय निर्माण / लॉन्च, और विकास। चार-चरणीय ढांचा वर्तमान वस्तुओं को परिष्कृत करते समय विचार करने के लिए चार आवश्यक गतिविधियों की पहचान करता है। याद रखने के लिए ये शब्द हैं: बढ़ाना, घटाना, हटाना और उत्पन्न करना। बाजार में उपलब्ध उपभोक्ता वस्तुओं को मूल्य प्रदान करने की कंपनी की क्षमता के विरुद्ध रेखांकन करना और इसलिए समय के साथ प्रतिस्पर्धी बने रहना। नई मांग पैदा करने और नए बाजार स्थान खोलने के लिए एक ही समय में विशिष्टता और कम लागत का पीछा करना एक तरीका है। यह निर्विरोध बाजार स्थान हासिल करने और प्रतिस्पर्धियों को अप्रचलित करने के बारे में है। चार-चरणीय ढांचा वर्तमान वस्तुओं को परिष्कृत करते समय विचार करने के लिए चार आवश्यक गतिविधियों की पहचान करता है। याद रखने के लिए ये शब्द हैं: बढ़ाना, घटाना, हटाना और उत्पन्न करना। बाजार में उपलब्ध उपभोक्ता वस्तुओं को मूल्य प्रदान करने की कंपनी की क्षमता के विरुद्ध रेखांकन करना और इसलिए समय के साथ प्रतिस्पर्धी बने रहना।

एक ढांचा बनाने के लिए पहले लक्षित बाजार क्षेत्र का अध्ययन करने और इसकी व्यावसायिक क्षमता को समझने की आवश्यकता होती है। व्यापार जगत में प्रतिस्पर्धा स्वाभाविक है और स्वस्थ भी। प्रतिस्पर्धा के प्रकार के संबंध में किसी के ढांचे का निर्माण करने की आवश्यकता है जिसका सामना करना पड़ेगा।

फ्रेमवर्क विकास एक खोजपूर्ण मानसिकता से शुरू होता है जो अंततः आगे एक स्पष्ट रास्ता तय करने की ओर ले जाता है। आज, कई उद्योग मौजूद नहीं हैं - अप्रयुक्त बाजार क्षेत्र, प्रतिद्वंद्विता से मुक्त। मांग सृजन एक रणनीतिक तकनीक है। आकर्षक और त्वरित विस्तार दोनों के लिए बहुत जगह है। इस तरह की रणनीति में प्रतिस्पर्धा का कोई मतलब नहीं है क्योंकि खेल के नियम अभी तक स्थापित नहीं हुए हैं। बेरोज़गार बाज़ार क्षेत्र में एक बड़ी, अधिक गहन क्षमता है। लाभप्रद विस्तार की दृष्टि से विशालता, गहराई और शक्ति है। विभिन्न दृष्टिकोणों से व्यवसाय के विकास और निरंतरता को प्रभावित करने वाले कारकों को समझना, सर्वोत्तम रणनीति के कार्यान्वयन और चयन के संबंध में किसी के निर्णय को सीधे प्रभावित करता है।

आपकी उद्यम विकास प्रक्रिया के दौरान किसी बिंदु पर, अपने विचारों और इरादों को सार्थक और उत्पादक तरीके से पकड़ना महत्वपूर्ण हो जाता है। एक अनुकूलित कार्य योजना बनाना - एक संगठित, चरण-दर-चरण रूपरेखा या मार्गदर्शिका जो उद्यमशीलता की सफलता के लिए चरण निर्धारित करने में मदद करने के लिए आवश्यक विचारों, विचारों और महत्वपूर्ण कदमों को एक साथ खींचती है - प्रारंभिक चरण में उद्यमशीलता की प्रक्रिया को बहुत आसान बना देगा और लंबे समय में संभावित रूप से अधिक सफल।⁵

आरंभ करने में आपकी सहायता करने के लिए एक व्यावसायिक कार्य योजना का होना महत्वपूर्ण है। यह एक आंतरिक व्यावसायिक दस्तावेज़ है जो उन चरणों को निर्दिष्ट करता है जिन्हें आपको अपनी फर्म चलाते समय एक लक्ष्य तक पहुँचने के लिए एक विशेष समय सीमा के भीतर करना चाहिए। इन पांच चरणों

का पालन करके अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में आपकी सहायता के लिए एक कार्य योजना बनाएं:

स्मार्ट लक्ष्य निर्धारित करें।
कार्यों की एक सूची बनाएं।
एक समयरेखा निर्धारित करें।
संसाधनों को नामित करें।
प्रगति की निगरानी करें।

कार्य योजना बनाने से आपको किन तरीकों से मदद मिल सकती है? अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए, आपके पास एक ऐसी रणनीति होनी चाहिए जो आपको प्रेरित रखे और सुनिश्चित करे कि आप उचित समय में अपने गंतव्य तक पहुँचें। जब एक संचार उपकरण के रूप में उपयोग किया जाता है, तो कार्य योजनाएं जटिल कार्यक्रमों और पहलों को सरल बना सकती हैं। कार्य योजनाओं के उदाहरणों में अतिरिक्त हरी जगह, सुविधाओं, पैदल पथ, और बढ़ी हुई रेल सेवा के साथ एक समुदाय विकसित करने की पहल शामिल है।

कार्य योजना की प्रक्रिया को आठ चरणों में विभाजित किया गया है।

- 1) समस्या की परिभाषा
- 2) समस्या की पहचान और परिभाषा
- 3) डेटा संकलित और मूल्यांकन करें
- 4) मौजूदा मुद्दों को पहचानें और प्राथमिकता दें
- 5) उपलब्ध विकल्पों में से प्रत्येक के लिए, अपने लिए एक लक्ष्य विवरण लिखें
- 6) समाधान को व्यवहार में लाने के लिए कार्य योजना।
- 7) हर चीज पर सावधानीपूर्वक नजर रखें और प्रेक्षणों को लिख लें।
- 8) यदि आवश्यक हो, तो एक नई समस्या से शुरुआत करें या एक पुरानी समस्या को बढ़ाएं।

आपकी कार्य योजना उस तरीके को परिभाषित करती है जिससे आप अपना व्यवसाय चलाना और प्रबंधित करना चाहते हैं। आपकी कंपनी की मार्केटिंग और बिक्री रणनीति अपने वित्तीय और बिक्री उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए उन चरणों का पालन करती है जिनका वह अनुसरण करना चाहती है। एक व्यावसायिक कार्य योजना बताती है कि आप भविष्य में अपने संगठन को कैसे संचालित और प्रबंधित करना चाहते हैं।

*** एक वार्षिक व्यापार योजना के शीर्ष 5 तत्व:**

1. एक स्थिति विश्लेषण करें। वर्तमान स्थिति को एक परिदृश्य विश्लेषण द्वारा परिभाषित किया गया है, जो एक वस्तुनिष्ठ मूल्यांकन होना चाहिए।
2. स्टॉक एक्सचेंज। अपने प्रतिस्पर्धियों और उनकी मार्केटिंग रणनीतियों की विस्तार से जांच करें...
3. उत्पाद या सेवा की स्थिति...
4. उद्देश्य निर्धारित करना...
5. रणनीति

एक छोटे व्यवसाय की सफलता अनुकूलन क्षमता, तप और कड़ी मेहनत पर निर्भर करती है। आप अपनी फर्म को कैसे चलाएंगे और उसका प्रबंधन कैसे करेंगे, यह कार्य योजना में उल्लिखित है। आपके वित्तीय और बिक्री लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए, विपणन और बिक्री योजनाएं उन कदमों को परिभाषित करती हैं जो आपकी फर्म उन्हें प्राप्त करने के लिए उठाएगी। आपकी फर्म का संचालन और प्रबंधन कैसे होगा? यही कार्य योजना के लिए है! इच्छित उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए, एक कार्य योजना में योजनाओं का संपूर्ण संग्रह होना चाहिए। व्यक्तिगत कार्य योजनाएं किसी व्यक्ति की नींव को मजबूत करती हैं, जिससे वे आगे बढ़ते हैं और अपने लक्ष्यों को प्राप्त करते हैं। प्रक्रिया के प्रत्येक चरण के लिए एक

निर्धारित समयरेखा के साथ, एक अच्छी कार्य योजना आपको अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए सभी आवश्यक कार्यों को परिभाषित करके अपने लक्ष्य को प्राप्त करने में मदद करेगी। अपनी आवश्यकताओं और प्राथमिकताओं के आधार पर, आप इस टेम्पलेट का उपयोग एक या कई उद्देश्यों को परिभाषित करने के लिए कर सकते हैं। अंतिम परिणाम को ध्यान में रखते हुए व्यक्ति को रणनीति के साथ सोचने, योजना बनाने और कार्य करने की अनुमति मिलती है। व्यावसायिक सफलता अच्छी तरह से बनाई गई रणनीतियों और प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता के विकास पर आधारित है।

कुछ लोगों के लिए, उद्यमशीलता का दृष्टिकोण स्पष्ट और तार्किक है। उदाहरण के लिए, बायोमेडिकल लैब में करियर में अनुसंधान और नैदानिक परीक्षण शामिल हो सकते हैं जो किसी उत्पाद को बाजार में बेचने के लिए पेटेंट आवेदनों की ओर ले जाते हैं, जिससे एक नया उद्यम शुरू होता है। अन्य लोग गैर-परंपरागत तरीकों के माध्यम से उद्यमशीलता के मार्ग का अनुभव करते हैं, जैसे कि एक अप्रत्याशित अवसर उत्पन्न होता है। जैसे-जैसे वैश्विक बाजार विकसित हो रहा है, ऐसे व्यक्तियों के लिए नए उद्यमशीलता के अवसर खुलेंगे जो रचनात्मकता और नवाचार पर आधारित अवसरों के लिए खुले हैं।⁶

उद्यमिता के चार प्राथमिक प्रकार हैं: स्टार्ट-अप, मध्यम आकार के व्यवसाय और गैर-लाभकारी संगठन। दूसरे शब्दों में, ये सभी मॉडल उद्यमी के कई कौशल पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय एक फर्म को चलाने और चलाने के बारे में हैं। कंपनियों को समय के साथ विकसित होना चाहिए, क्योंकि उनके आसपास की दुनिया बदलती है। उद्यमी अब अधिक जोखिम उठा सकते हैं और नए और

रोमांचक नवाचार पेश कर सकते हैं, जो उनके लिए एक बड़ी जीत है। किसी भी प्रकार का छोटा व्यवसाय जिसे एक एकल व्यक्ति द्वारा स्थापित किया गया है, बिना विकास या प्रेंचाइज़िंग के लक्ष्य के "लघु व्यवसाय उद्यमिता" कहा जाता है। जब अधिकांश लोग अपने लिए व्यवसाय में जाने का निर्णय लेते हैं, तो वे अक्सर कई स्थान खोलते हैं। नाखून सैलून, जनरल स्टोर, टैको ट्रक आदि सहित कई उदाहरण मौजूद हैं। आपको अपनी कंपनी को धरातल पर उतारने के लिए शायद स्थानीय कर्मचारियों या शायद परिवार के सदस्यों की भर्ती करनी होगी, और आपको अपने संसाधनों को व्यवसाय में लगाना होगा।

"स्केलेबल स्टार्टअप्स" पर ध्यान केंद्रित करने वाली कंपनियों के पास ऐसे व्यवसाय मॉडल होते हैं जिन्हें दोहराया और विकसित किया जा सकता है, जो इस विश्वास से उपजा है कि ऐसा करने से दुनिया एक बेहतर जगह बन जाएगी (अधिक संसाधनों के साथ अधिक बिक्री)। तेजी से और लाभप्रद रूप से विस्तार करने के लिए, इस प्रकार की फर्म शुरू से ही तेज विकास और बड़े मुनाफे पर ध्यान केंद्रित करने के लिए निकलती है। सबसे पहले, निवेशकों की सहायता से उद्यमी अपने विचारों को गैरेज से पृथ्वी पर सबसे अधिक आबादी वाले महाद्वीप तक ले जाते हैं। हालाँकि, ऐसे कई उदाहरण हैं, जिनका दुनिया पर महत्वपूर्ण प्रभाव पड़ा है, जैसे कि *Amazon*, *Google* और *Apple*, फिर भी, उन सभी के अपने मतभेद हैं। इस प्रकार की उद्यमिता अधिकांश लोगों के लिए नहीं है, इसलिए बहुत कम व्यक्ति इसका लाभ उठा पाएंगे। सामान्य तौर पर, खरीदार के पास एक बड़ा निवल मूल्य होता है और वह पहले से ही धन का आनंद लेता है। वे केवल एक फर्म खरीदते हैं यदि उन्हें लगता है कि यह समृद्ध होगा। एक बार जब वे कंपनी खरीद लेते हैं, तो वे कुछ समायोजन करते हैं और इसे सामान्य रूप

से चलने देते हैं। एक खरीद-उद्यमी-निवेश निवेश को निधि देने के लिए, एक खरीदार को या तो सफल होना चाहिए या उसके पक्ष में समृद्ध निवेशक होना चाहिए।

कई व्यक्ति आय के द्वितीयक स्रोत के रूप में अपना स्वयं का व्यवसाय शुरू करते हैं, जैसे कि सोलोप्रीनर। भले ही वे अपने दिन के काम को छोड़ने की योजना नहीं बना रहे हों, फिर भी उन्हें कुछ अतिरिक्त धन से लाभ होगा। हो सकता है कि उनका प्यार कला या किसी अन्य शिल्प के लिए हो, और वे इसे साझा करना चाहते हों। एक एकल-संचालित लघु व्यवसाय या एकमात्र स्वामित्व एक पुरुष या एक महिला शो है। चूंकि उनके पास अपने संचालन को बढ़ाने के बारे में सोचने का समय नहीं है, इसलिए कोई भी उनके लिए काम नहीं करता है। एक बिल्डर की प्राथमिकता कंपनी के विकास और लाभप्रदता को बढ़ावा देना है। कंपनियों बनाने और बेचने वाले संस्थापक सबसे अधिक प्रचलित होते हैं। उच्च क्षमता वाले कर्मचारियों, निवेशकों और उपभोक्ताओं को परियोजनाओं की ओर आकर्षित करने की प्रतिभा का होना बिल्डरों के बीच एक सामान्य कौशल है।

कई उद्यमियों को मिमिक कहा जाता है, और वे अद्वितीय व्यावसायिक अवधारणाएँ लेते हैं और उन्हें विकसित करते हैं। वे अपने उत्पाद को बेहतर बनाने के लिए हमेशा नए तरीके खोजकर बाजार में एक फायदा हासिल करना चाहते हैं। यह जोखिम लेने वालों और नियम तोड़ने वालों का एक संयोजन है जिनके पास बहुत अधिक आत्म-विश्वास है। सभी उद्यमियों का अंतिम लक्ष्य हमेशा समान होता है। रास्ते अलग हो सकते हैं लेकिन सबका सपना एक ही होता है। सच्ची वित्तीय स्वतंत्रता सपना है।

एक हितधारक का एक कंपनी में निहित स्वार्थ होता है और वह किसी व्यवसाय के संचालन और प्रदर्शन से प्रभावित या प्रभावित हो सकता है। विशिष्ट हितधारक निवेशक, कर्मचारी, ग्राहक, आपूर्तिकर्ता, समुदाय, सरकार या व्यापार संघ हैं।⁷

अधिकांश व्यक्तियों का मानना है कि व्यवसाय केवल अपने ग्राहकों को सेवाएं देने के लिए मौजूद है। चूंकि सेवा/उत्पादों की गुणवत्ता और ऐसी चीजों और सेवाओं का मूल्य उन्हें प्रभावित करता है, इसलिए ग्राहकों को एक फर्म में हितधारक माना जाता है। ग्राहक अपने जीवन को एक एयरलाइन को सौंप देते हैं, उदाहरण के लिए, उनके साथ उड़ान भरकर। एक निगम में, शेयरधारकों और ऋणधारकों दोनों को उद्यम में निवेशक के रूप में मान्यता प्राप्त है। जब शेयरधारक किसी कंपनी में निवेश करते हैं, तो वे अपने पैसे पर एक विशिष्ट रिटर्न प्राप्त करने की उम्मीद के साथ ऐसा करते हैं। निवेश के संबंध में, शेयरधारक मूल्य का विचार आमतौर पर चिंता का एक स्रोत होता है। विभिन्न प्रकार के पूंजी स्रोत, जैसे ऋणदाता और संभावित अधिग्रहणकर्ता, को "अन्य पूंजी प्रदाताओं" की श्रेणी में वर्गीकृत किया गया है। परिभाषा के अनुसार, सभी शेयरधारक हितधारक हैं, लेकिन हितधारक शेयरधारक नहीं हैं, और शेयरधारक हितधारक नहीं हैं, साथ ही साथ दूसरी तरफ भी। निम्नलिखित प्रमुख हितधारक हैं: लेनदार संस्थान, बोर्ड के सदस्य या निगमों के निदेशक, कर्मचारी, सरकार (और इसकी एजेंसियां), निगमों के मालिक (शेयरधारक), आपूर्तिकर्ता, श्रमिक संघ, और वह समुदाय जिससे निगम अपने संसाधन प्राप्त करता है। मुख्य हितधारकों की आवश्यकताओं और प्रतिबंधों को उनके संबंधित उद्योगों से प्राप्त जानकारी के आधार पर ध्यान में रखते हुए परियोजना की बाधाओं और खतरों को निर्धारित करने के लिए सूचना का उपयोग किया जा सकता है। अपने पूरे प्रोजेक्ट में हितधारकों को शामिल करके

और शामिल करके, आप खतरों को कम करने और उन्हें पहचानने में सक्षम होने की संभावनाओं को बढ़ाते हैं। जब हितधारकों की बात आती है, तो उपयोगकर्ता हमेशा विचार करने के लिए सबसे आवश्यक होते हैं। आखिरकार, एक फर्म क्या अच्छा है यदि उसके पास कोई ग्राहक या उपभोक्ता नहीं है जिसे वह अपनी वस्तुओं और सेवाओं की पेशकश कर सके? मुख्य रूप से, निगम के प्रमुख हितधारक वे व्यक्ति या संगठन होते हैं जिनका संगठन के साथ लगातार और प्रत्यक्ष आर्थिक संपर्क होता है। कुछ उदाहरण देने के लिए महत्वपूर्ण हितधारकों के कुछ उदाहरण कर्मचारी, ग्राहक और आपूर्तिकर्ता हैं। एक कंपनी के द्वितीयक हितधारक ऐसे व्यक्ति या संस्थाएं हैं जो सीधे कंपनी की आर्थिक गतिविधियों में शामिल नहीं हैं और इसकी निर्णय लेने की प्रक्रियाओं में भाग नहीं लेते हैं। जब हितधारक अपेक्षाओं को ठीक से प्रबंधित करने की बात आती है, तो ध्यान में रखने के लिए चार आवश्यक विचार हैं: सुनिश्चित करें कि किसी परियोजना पर काम करना शुरू करने से पहले आपके पास "परियोजना की सफलता" को परिभाषित करने का एक स्पष्ट विचार है। सुनिश्चित करें कि निवेश के लाभों को प्राप्त करने से पहले हितधारकों को अधिक समय तक इंतजार नहीं करना पड़ेगा। परियोजना की सफलता प्राप्त करने के लिए उद्देश्यों के अनुरूप योजना को क्रियान्वित करना आवश्यक है। परियोजना हितधारकों के साथ व्यवहार करते समय, भ्रम से बचने के लिए चीजों को यथासंभव सरल रखें। कंपनी के संचालन में कर्मचारी सबसे महत्वपूर्ण आंतरिक हितधारक हैं क्योंकि वे सबसे अधिक इनपुट प्रदान करते हैं। संगठन के लिए प्रमुख वित्तीय और समय की प्रतिबद्धताओं के अलावा, कर्मचारी संगठन की समग्र रणनीति के साथ-साथ इसकी सामरिक और परिचालन योजनाओं के निर्माण में भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। हितधारकों के पास जानकारी की अधिकता है, जिसमें वर्तमान प्रथाएं,

ऐतिहासिक डेटा और उद्योग विशेषज्ञता शामिल है। अक्सर ऐसा होता है कि व्यक्तियों के इस समूह ने परियोजना प्रबंधक या टीम के अन्य सदस्यों की तुलना में फर्म में या परियोजना पर अधिक समय बिताया है। एक फर्म की दीर्घकालिक सफलता सभी हितधारकों के साथ संबंधों के प्रबंधन पर निर्भर करती है।

व्यवसाय और उद्यमशीलता नैतिकता के एक व्यापक दृष्टिकोण के लिए शेयरधारकों, एक छोटे समूह जो मालिक (या स्टॉकहोल्डर) हैं, और हितधारकों के बीच अंतर की समझ की आवश्यकता होती है, एक बड़ा समूह जिसमें वे सभी लोग और संगठन शामिल होते हैं जिनका व्यवसाय में निहित स्वार्थ होता है। शेयरधारकों की जरूरतों को पूरा करना संगठनात्मक उद्देश्य के सीमित दृष्टिकोण पर आधारित है।⁸

व्यापार गोलमेज सम्मेलन से एक निगम के उद्देश्य पर निम्नलिखित एक बयान है: "अमेरिकी एक ऐसी अर्थव्यवस्था के लायक हैं जो प्रत्येक व्यक्ति को कड़ी मेहनत और रचनात्मकता के माध्यम से सफल होने और अर्थ और सम्मान का जीवन जीने की अनुमति देता है। हम मानते हैं कि मुक्त बाजार प्रणाली अच्छी नौकरियां पैदा करने, एक मजबूत और टिकाऊ अर्थव्यवस्था, नवाचार, एक स्वस्थ वातावरण और सभी के लिए आर्थिक अवसर पैदा करने का सबसे अच्छा साधन है। व्यवसाय रोजगार पैदा करके, नवाचार को बढ़ावा देकर और आवश्यक सामान और सेवाएं प्रदान करके अर्थव्यवस्था में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। व्यवसाय उपभोक्ता उत्पाद बनाते और बेचते हैं; निर्माण उपकरण और वाहन; राष्ट्रीय रक्षा का समर्थन; भोजन उगाना और पैदा करना; स्वास्थ्य सेवा प्रदान करना; ऊर्जा उत्पन्न करना और वितरित करना; और वित्तीय, संचार, और अन्य सेवाएं प्रदान करते हैं जो आर्थिक विकास को आधार बनाते हैं। जबकि हमारी

प्रत्येक व्यक्तिगत कंपनी अपने स्वयं के कॉर्पोरेट उद्देश्य को पूरा करती है, हम अपने सभी हितधारकों के लिए एक मौलिक प्रतिबद्धता साझा करते हैं। हम इसके लिए प्रतिबद्ध हैं:९

हमारे ग्राहकों को मूल्य प्रदान करना। हम अमेरिकी कंपनियों की परंपरा को आगे बढ़ाएंगे जो ग्राहकों की अपेक्षाओं को पूरा करने या उससे आगे निकलने का मार्ग प्रशस्त करेगी।

हमारे कर्मचारियों में निवेश। यह उन्हें उचित रूप से मुआवजा देने और महत्वपूर्ण लाभ प्रदान करने के साथ शुरू होता है। इसमें प्रशिक्षण और शिक्षा के माध्यम से उनका समर्थन करना भी शामिल है जो तेजी से बदलती दुनिया के लिए नए कौशल विकसित करने में मदद करते हैं। हम विविधता और समावेश, गरिमा और सम्मान को बढ़ावा देते हैं।

हमारे आपूर्तिकर्ताओं के साथ निष्पक्ष और नैतिक रूप से व्यवहार करना। हम बड़ी और छोटी अन्य कंपनियों के लिए अच्छे साझेदार के रूप में सेवा करने के लिए समर्पित हैं, जो हमारे मिशन को पूरा करने में हमारी मदद करती हैं।

उन समुदायों का समर्थन करना जिनमें हम काम करते हैं। हम अपने समुदायों में लोगों का सम्मान करते हैं और अपने व्यवसायों में स्थायी प्रथाओं को अपनाकर पर्यावरण की रक्षा करते हैं।

शेयरधारकों के लिए दीर्घकालिक मूल्य उत्पन्न करना, जो पूंजी प्रदान करते हैं जो कंपनियों को निवेश, विकास और नवाचार करने की अनुमति देता है। हम शेयरधारकों के साथ पारदर्शिता और प्रभावी जुड़ाव के लिए प्रतिबद्ध हैं।

हमारा प्रत्येक हितधारक आवश्यक है। हम अपनी कंपनियों, अपने समुदायों और अपने देश की भविष्य की सफलता के लिए उन सभी को मूल्य प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं।

जब आप अपने पेशेवर और व्यक्तिगत जीवन दोनों में अपने द्वारा मांगे जाने वाले व्यवहार पर विचार करते हैं, तो आप व्यवहार के उन मानदंडों के बारे में अपने आप से दार्शनिक बातचीत कर रहे हैं जिन्हें आप बनाए रखना चाहते हैं-आपकी नैतिकता। आप तय कर सकते हैं कि आपको हमेशा अपने परिवार, दोस्तों, ग्राहकों, ग्राहकों और हितधारकों से सच बोलना चाहिए और यदि आप ऐसा नहीं कर सकते हैं, तो आपके पास बहुत अच्छे कारण होने चाहिए। आपके पास अपने

व्यावसायिक भागीदारों को कभी भी धोखा देने या गुमराह करने का विकल्प भी नहीं है। आप यह भी तय कर सकते हैं कि जब आप अपने व्यवसाय में लाभ कमाना चाहते हैं, तो आपको आने वाले सभी धन की आवश्यकता नहीं है। इसके बजाय, आपके अलावा अन्य हितधारकों को उनमें से एक हिस्सा देने के लिए पर्याप्त कमाई हो सकती है, जैसे कि जो महत्वपूर्ण हैं क्योंकि उन्होंने आपकी सहायता की है या आपकी फर्म द्वारा किसी तरह से छुआ है। यह व्यावसायिक नैतिकता के माध्यम से है कि उद्यमी और उनकी फर्म कानून का पालन करती हैं और अपने ग्राहकों, ग्राहकों और श्रमिकों के साथ-साथ आसपास के समुदाय सहित अपने हितधारकों का सम्मान करती हैं। मालिक/संस्थापक का प्रत्येक हितधारक के साथ सबसे अच्छा और उत्पादक संबंध होना चाहिए। कोई भी उद्यम तब तक सफल नहीं हो सकता जब तक कि शेयरधारक और हितधारक एक ही पृष्ठ पर न हों। नैतिक कार्य वास्तव में सफल उद्यमिता की नींव हैं। कानूनों को काटने की कोशिश केवल किसी के व्यवसाय, प्रतिष्ठा और भविष्य की संभावनाओं को नुकसान पहुंचाती है।

कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी (सीएसआर) शब्द का तात्पर्य उन निगमों द्वारा की जाने वाली प्रथाओं और नीतियों से है, जिनका उद्देश्य दुनिया पर सकारात्मक प्रभाव डालना है। सीएसआर के पीछे मुख्य विचार निगमों के लिए मुनाफे को अधिकतम करने के अलावा अन्य सामाजिक-सामाजिक उद्देश्यों को आगे बढ़ाने के लिए है। सामान्य सीएसआर उद्देश्यों के उदाहरणों में पर्यावरणीय बाहरीताओं को कम करना, कंपनी के कर्मचारियों के बीच स्वयंसेवा को बढ़ावा देना और दान में दान करना शामिल है।¹⁰

कॉर्पोरेट सामाजिक जिम्मेदारी (सीएसआर) एक अत्यधिक उन्नत प्रबंधन अवधारणा है जो दीर्घकालिक लक्ष्यों और लाभप्रदता पर प्राथमिकता देती है। यह अधिकाधिक लोकप्रिय होता जा रहा है। कानूनी और नैतिक मानकों से ऊपर और परे जाने वाले कार्यक्रमों की पहचान और कार्यान्वयन के माध्यम से, कॉर्पोरेट सामाजिक उत्तरदायित्व (सीएसआर) हितधारकों के साथ संबंधों में सामंजस्य स्थापित करना चाहता है। कॉर्पोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी एक प्रबंधन अवधारणा है जिसके तहत कंपनियां अपने व्यवसाय संचालन और अपने हितधारकों के साथ बातचीत में सामाजिक और पर्यावरणीय चिंताओं को एकीकृत करती हैं। 11 सामाजिक, पर्यावरणीय और वित्तीय पहलुओं के बीच एक नाजुक संतुलन है जो समग्र लाभ के लिए क्रॉस-कनेक्ट होता है। सर्वोत्तम दृष्टिकोण का निर्धारण करने के लिए सावधानीपूर्वक अध्ययन, धैर्य और सर्वोत्तम संभव कार्यान्वयन के साथ जिम्मेदारी विकसित करने की इच्छा की आवश्यकता होती है। सीएसआर के प्रमुख पहलू: पर्यावरण प्रबंधन, पर्यावरण दक्षता, जिम्मेदार सोर्सिंग, हितधारक जुड़ाव, श्रम मानक, और काम करने की स्थिति, कर्मचारी और सामुदायिक संबंध, सामाजिक समानता, लिंग संतुलन, मानवाधिकार, सुशासन और भ्रष्टाचार विरोधी उपाय। 12 प्रत्येक सीआरएस किसी के विशिष्ट व्यवसाय के संबंध में इस मुद्दे पर विचार किया जाना चाहिए और सर्वोत्तम संभव तरीके से लागू किया जाना चाहिए। एक उद्यमी अलगाव में सफल नहीं होता है। सफलता तभी संभव है जब सीआरएस के प्रत्येक पहलू के साथ सबसे अच्छे संबंध विकसित हों।

पूँजी और बाजारों तक पहुंच में सुधार, बिक्री और मुनाफे में वृद्धि, संचालन से लागत बचत, उत्पादकता में वृद्धि, सेवा की गुणवत्ता में सुधार, एक अधिक कुशल मानव संसाधन आधार, बेहतर ब्रांड छवि और प्रतिष्ठा, ग्राहकों की वफादारी में सुधार, निर्णय लेने की प्रक्रियाओं में सुधार, और जोखिम प्रबंधन प्रक्रियाओं में सुधार एक उचित रूप से कार्यान्वित सीएसआर अवधारणा के सभी संभावित लाभ हैं। कॉर्पोरेट सामाजिक जिम्मेदारी पारंपरिक रूप से चार श्रेणियों में विभाजित है: पर्यावरण, परोपकारी, नैतिक और आर्थिक जिम्मेदारी।¹³

पर्यावरणीय जिम्मेदारी इस विश्वास को संदर्भित करती है कि संगठनों को यथासंभव पर्यावरण के अनुकूल व्यवहार करना चाहिए। यह कॉर्पोरेट सामाजिक जिम्मेदारी के सबसे सामान्य रूपों में से एक है। कुछ कंपनियां ऐसी पहलों को संदर्भित करने के लिए "पर्यावरण प्रबंधन" शब्द का उपयोग करती हैं। कंपनियां जो पर्यावरणीय जिम्मेदारी को स्वीकार करना चाहती हैं, वे कई तरीकों से ऐसा कर सकती हैं: प्रदूषण को कम करना, ग्रीनहाउस गैस उत्सर्जन, एकल-उपयोग वाले प्लास्टिक का उपयोग, पानी की खपत और सामान्य अपशिष्ट।¹³

नैतिक जिम्मेदारी का संबंध यह सुनिश्चित करने से है कि कोई संगठन निष्पक्ष और नैतिक रूप से काम कर रहा है। नैतिक उत्तरदायित्व अपनाने वाले संगठनों का उद्देश्य नेतृत्व, निवेशकों, कर्मचारियों, आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों सहित सभी हितधारकों के साथ उचित व्यवहार करना है।¹³

परोपकारी जिम्मेदारी एक व्यवसाय के उद्देश्य को सक्रिय रूप से दुनिया और समाज को एक बेहतर जगह बनाने के लिए संदर्भित करती है।¹³

आर्थिक जिम्मेदारी ऊपर सूचीबद्ध क्षेत्रों में अच्छा करने की अपनी प्रतिबद्धता में अपने सभी वित्तीय निर्णयों का समर्थन करने वाली एक फर्म का अभ्यास है। अंतिम लक्ष्य केवल लाभ को अधिकतम करना नहीं है, बल्कि पर्यावरण, लोगों और समाज पर सकारात्मक प्रभाव डालना है।

कॉर्पोरेट सामाजिक जिम्मेदारी पहल, उनके स्वभाव से, व्यापार जगत के नेताओं को कर्मचारियों, स्रोत उत्पादों या घटकों को काम पर रखने और प्रबंधित करने और ग्राहकों को मूल्य प्रदान करने से संबंधित प्रथाओं की जांच करने के लिए मजबूर करती है।

सामाजिक उद्यमिता उन उद्यमियों द्वारा शुरू किए गए उपक्रमों का वर्णन करती है जो सामाजिक कारणों के लिए सबसे पहले और सबसे प्रमुख अधिवक्ता या चैंपियन हैं। हालांकि, वे आर्थिक रूप से व्यवहार्य संगठन को विकसित करने और बनाए रखने के लिए एक मंच के रूप में उस कारण का लाभ उठाने में सक्षम हैं। ये व्यक्ति मुख्य रूप से उच्च दृष्टि या व्यापक उद्देश्य से प्रेरित और प्रेरित होते हैं। उद्यमियों की यह नई नस्ल अपने सामाजिक लक्ष्यों और व्यक्तिगत एजेंडे को आगे बढ़ाने के लिए एक वाहन या मंच के रूप में अपनी स्थिति, समुदाय में उनकी स्थिति, और एक उद्यम की संभावित तालमेल और धन-सृजन शक्ति का लाभ उठाती है। इन सामाजिक कारणों में अक्सर एक महंगी और पुरानी सामाजिक समस्या या दर्द का समाधान शामिल होता है, एक सामाजिक गलत या अन्याय जिसे ठीक किया जाना चाहिए, या एक वैश्विक मुद्दा जिसे समाज या संगठनों द्वारा या तो अनदेखा या हाशिए पर डाल दिया गया है।¹⁴

एक सामाजिक उद्यम के लिए उद्यमी-विशिष्ट लाभ हैं, जिनमें निम्न शामिल हैं:

a) अन्य व्यवसायों की तुलना में सामाजिक उद्यमियों के लिए वित्त प्राप्त करना अक्सर आसान होता है। इस संबंध में, सरकार कई प्रमुख प्रोत्साहन और कार्यक्रम

प्रदान करती है। इस देश में निवेश उद्योग के नैतिक चरित्र के कारण, बाजार के औसत से नीचे की दरों पर धन जुटाना आसान है।

b) इन व्यवसायों के लिए मार्केटिंग और विज्ञापन भी बहुत सीधे हैं। चूंकि एक सामाजिक समस्या को समाधान के साथ संबोधित किया जा रहा है, इस पहल के लिए जनता और मीडिया का ध्यान आकर्षित करना आसान है। प्रदान किए गए उत्तर की विशिष्टता के आधार पर नियमित रूप से प्राप्त होने वाले जोखिम का स्तर बदलता रहता है।

डॉ. जो जॉनसन एक उद्यमी हैं जिन्होंने 25 वर्षों से अधिक समय तक इस क्षेत्र का अध्ययन किया है। वह वेलफॉट के संस्थापक हैं, जिसने एक दर्जन से अधिक स्टार्ट-अप को वित्त पोषित और लॉन्च किया है। डॉ. जॉनसन ने चार सबसे सामान्य प्रकार के सामाजिक उद्यमियों को रेखांकित किया है।¹⁵

1. सामुदायिक सामाजिक उद्यमी

यह उद्यमी एक छोटे से भौगोलिक क्षेत्र के भीतर एक समुदाय की सामाजिक आवश्यकताओं की पूर्ति करना चाहता है। ये उद्यमशीलता की पहल हाशिए के सदस्यों के लिए नौकरी के अवसर पैदा करने से लेकर सामुदायिक केंद्र बनाने तक कुछ भी हो सकती है। इस पैमाने पर सामाजिक उद्यमी आमतौर पर व्यक्ति या छोटे संगठन होते हैं। माइक्रोफाइनेंस ऋण एक उदाहरण है - बैंकिंग तक पहुंच न रखने वाले स्थानीय लोगों को वित्तीय समाधान प्रदान करना।¹⁵

ये उद्यमी सीधे समुदाय के सदस्यों के साथ काम करते हैं। इसका मतलब है अधिक निहित स्वार्थ और धीमी निर्णय प्रक्रिया, लेकिन यह दीर्घकालिक समाधानों के लाभ के साथ आता है। दोनों समुदाय के सदस्य और स्थानीय संगठन उद्यमी की

प्रत्यक्ष भागीदारी के बिना भी परियोजना के साथ सतत रूप से आगे बढ़ने की संभावना रखते हैं।¹⁵

2. गैर-लाभकारी सामाजिक उद्यमी

ये उद्यमी सामाजिक लाभ पर केंद्रित हैं, भौतिक लाभ पर नहीं, जिसका अर्थ है कि वे पारंपरिक व्यावसायिक जरूरतों पर सामाजिक कल्याण को प्राथमिकता देते हैं। वे सेवाओं के आगे विस्तार की सुविधा के लिए व्यवसाय में किसी भी लाभ का पुनर्निवेश करते हैं।¹⁵

3. परिवर्तनकारी सामाजिक उद्यमी

ये लोग एक ऐसा व्यवसाय बनाने पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं जो उन सामाजिक आवश्यकताओं को पूरा कर सके जिन्हें सरकारें और अन्य व्यवसाय वर्तमान में पूरा नहीं कर रहे हैं। परिवर्तनकारी श्रेणी अक्सर वह होती है जो पर्याप्त समय और विकास के साथ गैर-लाभकारी विकसित होती है। वे नियमों और विनियमों के साथ बड़े संगठन बन जाते हैं - कभी-कभी सरकारी निकायों में काम करने या एकीकृत होने के बिंदु तक बढ़ते हैं।¹⁵

4. वैश्विक सामाजिक उद्यमी

ये उद्यमी विश्व स्तर पर प्रमुख सामाजिक जरूरतों को पूरा करने के लिए सामाजिक व्यवस्था को पूरी तरह से बदलना चाहते हैं। यह अक्सर होता है जहां बड़ी कंपनियां अपनी सामाजिक जिम्मेदारी का एहसास करती हैं और केवल मुनाफे के बजाय सकारात्मक बदलाव पर ध्यान केंद्रित करना शुरू कर देती हैं। यह वह जगह भी है जहां बिल एंड मेलिंडा गेट्स फाउंडेशन जैसे सबसे बड़े चैरिटी संगठन खड़े हैं।¹⁵

शिक्षा की मुफ्त पहुंच से लेकर स्वच्छ जल तक की वैश्विक आवश्यकता कुछ भी हो सकती है। यह आमतौर पर एक बड़ा लक्ष्य होता है जो महाद्वीपों तक फैला होता है और कई संगठनों और हितों को एक साथ जोड़ता है। हालांकि, ट्रेड-ऑफ जांच में है - यदि वैश्विक सामाजिक उद्यमी जरूरतों को पूरा करने और पर्याप्त समर्थन हासिल करने में विफल रहते हैं, तो उनकी विफलता का छोटे संगठनों की तुलना में बड़ा प्रभाव पड़ता है।¹⁵

ये संगठन आमतौर पर एक विशेष कारण से जुड़े होते हैं और इसे पूरा करने के लिए अन्य सामाजिक उद्यमियों के साथ काम करते हैं। इस प्रकार, यदि आप अन्य सामाजिक उद्यमियों से जुड़ते हैं और सामाजिक मुद्दों को सुलझाने के लिए एक वैश्विक समुदाय का निर्माण करते हैं, तो आप इन ऊंचाइयों को प्राप्त करने की अधिक संभावना रखते हैं।¹⁵

सामाजिक कारणों के लिए एक जुनून को खुद को व्यक्त करने के लिए उचित संरचना देने की जरूरत है। सामाजिक समस्याओं को हल करने के लिए उद्यमशीलता के दृष्टिकोण का उपयोग करने से अधिक सफलता मिलती है।

सामाजिक उद्यमिता के समान, पर्यावरण उद्यमिता एक सार्थक और लाभकारी सामाजिक कारण की वकालत करती है जो आर्थिक रूप से व्यवहार्य भी है। यह पर्यावरणीय फोकस उन पहलों से संबंधित है जो हमारे पारिस्थितिक तंत्र को संरक्षित करती हैं जैसे स्वच्छ और नवीकरणीय ऊर्जा, अपशिष्ट प्रबंधन, जलवायु परिवर्तन का मुकाबला करने के लिए कार्यक्रम, बेहतर जल आपूर्ति, जैव विविधता की सुरक्षा, और पर्यावरणीय गिरावट और वनों की कटाई में कमी। ये

पहलें व्यापार के दृष्टिकोण से आर्थिक रूप से मजबूत हैं और साथ ही, प्रदूषित, बर्बाद, नष्ट नहीं करते हैं, और एक नकारात्मक पर्यावरणीय पदचिह्न छोड़ते हैं।¹⁶

आर्थिक सफलता के लिए पर्यावरण के प्रति जागरूक उद्यमी महत्वपूर्ण हैं। हरित उद्यमियों में बेरोजगारी, गरीबी और पर्यावरणीय मुद्दों के उन्मूलन में महत्वपूर्ण योगदान देने की क्षमता है। अन्य व्यवसायों की तुलना में, हरित उद्यमी पर्यावरण के अनुकूल गतिविधियों और पर्यावरण कर्तव्यों में बड़ी भूमिका निभाते हैं। हरित उद्यमी पर्यावरण के अनुकूल तकनीकों के उपयोग के माध्यम से हरित व्यवसायों की खेती करता है। उद्यमी अवधारणाओं के ज्ञान के माध्यम से, एक हरित उद्यमी एक पर्यावरणीय या सामाजिक समस्या / आवश्यकता को जानबूझकर हल करता है। पर्यावरण उद्यमिता में टिकाऊ उत्पाद डिजाइन को शामिल करने के कई तरीकों में निम्नलिखित शामिल हैं:

डिजाइन जटिलता को कम करें - कम सामग्री का उपयोग करें और स्थायी सामग्री प्रतिस्थापन की तलाश करें

सामग्री को स्थायी रूप से प्राप्त करें - ऐसे संसाधनों का चयन करें जिनके निष्कर्षण से आसपास के पर्यावरण को नुकसान न हो और सबसे अधिक पर्यावरण के अनुकूल निष्कर्षण विधियों को नियोजित करें।

सामग्री में कमी - सामग्री के वजन को कम करना या परिवहन किए गए सामान की मात्रा को कम करना

उत्पादन का अनुकूलन - निर्माण प्रक्रियाओं का उपयोग करें जिनके संभावित नकारात्मक पर्यावरणीय परिणाम सबसे कम हों, जैसे कि खतरनाक रासायनिक निर्वहन, अपशिष्ट और उत्सर्जन

वितरण में वृद्धि - कम या पुनः प्रयोज्य पैकेजिंग का उपयोग करें, अधिक प्रभावी ढंग से वस्तुओं का परिवहन और वितरण करें

अपना प्रभाव कम करें - अपने ऊर्जा उपयोग को कम करें और सौर या पवन ऊर्जा जैसे हरित ऊर्जा स्रोतों पर स्विच करें।

लंबे जीवन - उत्पाद के स्थायित्व और निर्भरता को बढ़ाएं, मरम्मत सेवाएं प्रदान करें, और टूटी हुई या अनावश्यक वस्तुओं का पुनः उपयोग करें

कचरा प्रबंधन - पुनर्चक्रण और पुनः उपयोग की पहल को लागू करना। उत्पादों को रीसायकल करें और उनका सुरक्षित रूप से निपटान करें।

पर्यावरण उद्यमिता (ए. यह मुहावरा 1990 के दशक में लोकप्रिय हुआ। इंटरनेट पर पर्यावरण-उद्यमिता के कई उदाहरणों में निम्नलिखित शामिल हैं:

- एक उद्देश्य के साथ ब्लॉगिंग
- सोशल मीडिया का प्रभाव
- पॉडकास्टिंग
- एक इलेक्ट्रॉनिक किताब या ऑडियोबुक बनाना

- एक डिजिटल उत्पाद या प्रशिक्षण पाठ्यक्रम विकसित करना
- एक एप्लिकेशन या सास विकसित करना (एक सेवा के रूप में सॉफ्टवेयर)

जैसा कि आप प्रतिस्पर्धी रणनीतियों के बीच अपनी पसंद बनाते हैं, विचार करें: समय, प्रयास, जोखिम, उपलब्ध नकदी और निवेशकों के साथ संबंध का प्रकार। स्थिरता कार्यों और जीवन के एक तरीके से संबंधित है जो भविष्य की पीढ़ियों की निरंतरता पर विचार करती है। यह नैतिक/नैतिक कार्य करने में गहराई से निहित है। उदाहरण के लिए, ऐसी कार्रवाई करना अन्यायपूर्ण है जो वर्तमान पीढ़ी को भविष्य की पीढ़ियों के नुकसान के लिए लाभ पहुंचाती है। इसका मतलब यह है कि एक स्थायी उद्यमी भी एक व्यवसाय के मालिक होने और चलाने के लिए एक सामाजिक रूप से जिम्मेदार दृष्टिकोण के लिए एक वकील है और दुनिया में मूल्य जोड़ने के लिए अक्षय और आसानी से उपलब्ध संसाधनों की आर्थिक क्षमता का लाभ उठाता है। हालाँकि, स्थिरता का अर्थ केवल पर्यावरण जागरूकता से अधिक है। स्थिरता की एक सरल परिभाषा एक निश्चित दर या स्तर पर बनाए रखने की क्षमता है। इसका मतलब न केवल पर्यावरण, बल्कि प्राकृतिक संसाधन, मानव संसाधन, उत्पाद आपूर्ति श्रृंखला और कई संबंधित अवधारणाएं भी हैं। स्थिरता के संदर्भ में, स्थायी उद्यमिता व्यावसायिक संभावनाओं की खोज, निर्माण और शोषण को संदर्भित करती है जो उद्यम के लिए सामाजिक और पर्यावरणीय लाभ पैदा करते हुए समाज में लोगों को लाभ पहुंचाती है। "स्थिरता" का क्या अर्थ है? इस अवधारणा की जड़ें स्थिरता की अवधारणाओं पर बनी हैं, जो कि इसके प्रतीक के लिए मौलिक हैं। इस वजह से, स्थिरता तीन स्तंभों पर बनी है: अर्थव्यवस्था, समाज और पर्यावरण (या पर्यावरणवाद)। इन अवधारणाओं को अनौपचारिक रूप से लाभ, लोग और पर्यावरण के रूप में भी संदर्भित किया जाता

है। यह अनूठा दृष्टिकोण, जो भविष्य की पीढ़ियों की भलाई पर ध्यान देने के साथ आर्थिक, सामाजिक और पर्यावरणीय लाभों के विकास को जोड़ता है, को स्थायी व्यवसाय में महत्वपूर्ण योगदान माना जा सकता है। पर्यावरण और सामाजिक मुद्दों को ध्यान में रखने वाली कंपनियों को अभिनव के रूप में देखा जाता है। स्थायी रणनीतियाँ किसी संगठन की संपूर्ण जोखिम प्रोफ़ाइल को कम करने, कम करने और संभावित दोषों को दूर करने का एक साधन प्रदान करती हैं जो संगठन की दीर्घकालिक सफलता प्राप्त करने की क्षमता को बाधित करने की संभावना है। सतत विकास के लिए पांच महत्वपूर्ण उपाय किए जाने हैं।

(1) प्रौद्योगिकी; (2) दृष्टिकोण को कम करना, पुनः उपयोग करना और पुनर्चक्रण करना; (3) पर्यावरण शिक्षा और जागरूकता; (4) वहन क्षमता के अनुसार संसाधन उपयोग; और (5) सामाजिक, सांस्कृतिक और आर्थिक आयामों सहित जीवन की गुणवत्ता में सुधार। किसी दी गई दर या गतिविधि के स्तर को बनाए रखने की क्षमता स्थिरता की एक सीधी परिभाषा है। इसमें न केवल पर्यावरण, बल्कि प्राकृतिक संसाधन, मानव संसाधन, उत्पाद आपूर्ति नेटवर्क और पर्यावरण से जुड़े कई अन्य विचार भी शामिल हैं। एक उद्यमी द्वारा विविध विषयों पर विचार किया जाएगा जो स्थिरता के आसपास की चुनौतियों के प्रति सचेत है। उदाहरणों में बिजली या पानी का जिम्मेदारी से उपयोग करना, आपूर्तिकर्ता विविधता/जिम्मेदार सोर्सिंग कार्यक्रमों में शामिल होना, या कर्मचारी कल्याण कार्यक्रमों के लिए वित्तीय सहायता प्रदान करना शामिल हो सकता है। जब यह नीचे आता है, तो स्थिरता की अवधारणा अल्पावधि के बजाय लंबे समय में सोचने के बारे में है। एक स्थायी उद्यमी नई व्यावसायिक संभावनाओं की खोज करता है जो समाज में लोगों के लिए सामाजिक और पर्यावरणीय लाभ

प्रदान करते हैं, साथ ही साथ स्वयं के लिए लाभ भी प्रदान करते हैं। इस तरह की खोज करने के लिए खुले दिमाग, अच्छे शोध और उन लोगों से सहायता प्राप्त करने की आवश्यकता होती है जो पहले से ही सफल उद्यमी हैं।

जिन मूल्यों का हम सम्मान करना चुनते हैं, वे स्वयं का सार हैं, और हम जहां भी रहते हैं, काम करते हैं और खेलते हैं, हम उन्हें अपने साथ ले जाते हैं। जैसा कि हमने नोट किया है, आपके द्वारा चुने गए उद्यमशीलता पथ को आपके मूल्यों को प्रतिबिंबित करना चाहिए, चाहे आप लाभ के लिए या गैर-लाभकारी संगठन बनाते हों। यह भी संभव है कि आप गैर-लाभकारी क्षेत्र में अपनी या अपनी फर्म की ओर से बड़े पैमाने पर एक लाभकारी कंपनी और स्वयंसेवक स्थापित कर सकते हैं। आपका उद्यमशीलता का मार्ग चाहे जो भी हो, यह महत्वपूर्ण है कि अपने सुविचारित मूल्यों को दूसरों द्वारा कम न होने दें, उदाहरण के लिए, जो वफादारी या मेहनतीपन का पुरस्कार नहीं देते हैं।¹⁶

अपने मूल्यों की पहचान करना:

अपने व्यक्तिगत मूल्य ढूँढना:

1. उन सभी मूल्यों में से आपके लिए पांच सबसे महत्वपूर्ण मूल्यों को चुनें जो आपके लिए आवश्यक हैं (जैसे, सच्चाई, अखंडता, वफादारी, निष्पक्षता, सम्मान, आशा, और इसी तरह)।

नीचे लिखें जहां आपको लगता है कि आपने उसके बाद प्रत्येक मूल्य प्राप्त किया (उदाहरण के लिए, परिवार, स्कूल, खेल टीम, विश्वास समुदाय, कार्य)।

3. आपके द्वारा पहचाने गए प्रत्येक मूल्य को जीने का प्रयास करते समय आपके सामने आने वाली वास्तविक या संभावित बाधा की पहचान करें। जहां तक संभव हो, स्पष्ट रहें।

4. मान लें कि प्रत्येक मूल्य के समर्थन में एक विशिष्ट कार्रवाई की जिम्मेदारी यहां भी विशिष्टता आवश्यक है।

उद्यमियों को व्यक्तिगत विशेषताओं जैसे ईमानदारी, उत्साह, दृढ़ संकल्प और आत्मविश्वास की आवश्यकता होती है। कोई भी अभिमानी, अहंकारी, बर्खास्त और अहंकारी व्यक्तियों के साथ व्यापार नहीं करना चाहता। प्रत्येक उद्यमशीलता का प्रयास उद्यमी के व्यक्तिगत मूल्यों, दृष्टिकोणों और विश्वासों को दर्शाता है। व्यावसायिक मूल्य मानवीय गुण हो सकते हैं जैसे ईमानदारी, दृढ़ता, दृढ़ संकल्प, नवाचार, सम्मान, उत्साह और निष्पक्षता। मूल्य विचार उद्यमियों की उद्यमशीलता की सफलता को उनकी कंपनी के निर्णयों के माध्यम से प्रभावित करता है। क्योंकि एक उद्यमी की व्यक्तिगत मूल्य प्रणाली का प्रभाव इस बात पर पड़ता है कि वह घटनाओं को कैसे देखता है, मुद्दों को हल करता है, निर्णय लेता है, व्यक्तिगत संबंध विकसित करता है, सफलता को मानता है और प्रशासनिक रूप से प्रदर्शन करता है। महत्वपूर्ण मूल्यों में दृढ़ संकल्प, जिम्मेदारी, परिणाम-उन्मुख व्यवहार, जुनून, सहयोग, अनुकूलन क्षमता, सम्मान और करुणा शामिल हैं। उद्यमशीलता की स्थिति की तुलना में आपके व्यक्तिगत विश्वासों और मिशन की जांच करने के लिए कोई बेहतर वातावरण नहीं हो सकता है। केवल अवधारणाओं के आधार पर स्टार्टअप को कायम नहीं रखा जा सकता है। वस्तुतः किसी भी अन्य प्रकार के प्रयास की तुलना में उन्हें यथार्थवादी उत्तरों और प्रभावी प्रक्रियाओं की आवश्यकता होती है। उद्यमी अक्सर ऐसे उत्पाद या सेवा की खोज

से शुरू करते हैं जो किसी दिए गए बाजार में दुर्लभ या प्रचुर मात्रा में लेकिन महंगा या अविश्वसनीय है। स्टार्टअप को प्रेरित करने वाली समग्र मार्गदर्शक शक्ति तब कंपनी के मिशन का निष्पादन है, जो फर्म की प्राथमिक दिशा के एक बड़े हिस्से को निर्धारित करती है, जिसमें अंडरसर्व्ड ग्राहकों की पहचान, संचालन की भौगोलिक स्थिति और भागीदारों, आपूर्तिकर्ताओं, कर्मचारियों और शामिल हैं। वित्तपोषण जो कंपनी को जमीन पर उतरने और फिर विस्तार करने में सहायता करता है। जिस तरह किसी व्यक्ति का मिशन स्टेटमेंट समय के साथ विकसित हो सकता है, उसी तरह कंपनी का मिशन बदलती परिस्थितियों, उद्योग की प्रगति और ग्राहकों की मांगों को प्रतिबिंबित कर सकता है। व्यापार संबंधों के बारे में है, और उन अंतःक्रियाओं की ताकत स्वयं की स्वीकृति और दूसरों के लिए करुणा पर निर्भर है। ये नम्रता और वीरता के गुणों से पोषित होते हैं। दोनों का अभ्यास करना जीवन का कठिन लेकिन आवश्यक कर्तव्य है। यही एकमात्र तरीका है - और संभवतः एकमात्र तरीका है - जिसमें हम मानवीय और प्रभावी व्यावसायिक पेशेवर बन सकते हैं। हम जो कहते हैं और जो हम करते हैं, उसके बीच निरंतरता बनाए रखना, जिसे अक्सर सत्यनिष्ठा के रूप में जाना जाता है, एक अत्यधिक मूल्यवान विशेषता है। सत्यनिष्ठा के साथ कार्य करके, हम नैतिक सिद्धांतों के एक सेट के प्रति एक मजबूत प्रतिबद्धता प्रदर्शित करते हैं जो हमें प्रिय है।

सफल स्टार्टअप की एक सामान्य विशेषता प्रतिस्पर्धी मानसिकता वाले करिश्माई, संचालित संस्थापक हैं। आखिरकार, एक स्टार्टअप लीडर का सामना करने वाली अपरिहार्य निराशाओं से निकलने के लिए एक मोटी त्वचा और शक्तिशाली अहंकार की आवश्यकता होती है। अक्सर, हालांकि, कंपनियों को पता चलता है कि जैसे-जैसे वे बढ़ते हैं, एक अलग नेतृत्व लोकाचार आवश्यक होता है। क्या उद्यमी अभी भी सफल हो सकते हैं यदि वे भी शुरुआत में एक

मानवतावादी नेतृत्व शैली को अपनाते हैं, या क्या यह सफलता की पहले से ही कम प्रारंभिक बाधाओं को कम कर देगा? यह एक कठिन समस्या है जिससे कई फर्म कुशली लड़ती हैं। समर्पित कर्मचारियों को कठोर नेताओं की मांग करके, सफलता प्राप्त करने के बाद भी वफादार कार्यकर्ताओं को थोड़ा पीछे देकर हटाया जा सकता है।¹⁷

उद्यमशीलता संस्कृति के चार तत्व हैं - स्पष्टता, अनुकूलनशीलता, परिणाम और पुरस्कार, और विकास के आधार पर एक संगठन विकसित करना - जिसका सीधे व्यावसायिक वातावरण में अनुवाद किया जा सकता है। उद्यमशीलता के प्रयास के लिए संस्कृति महत्वपूर्ण है क्योंकि यह वह दृष्टिकोण है जो इसके संस्थापकों के सिद्धांतों को संस्थागत बनाता है। संस्कृति किसी संगठन/व्यवसाय के नए सदस्यों को सामाजिक बनाने का कार्य करती है।

एक उद्यमी संस्कृति को एक वास्तविकता बनाना: आरंभ करने के लिए कदम इस प्रकार हैं:

1. यह स्पष्ट करें कि आप फीडबैक की तलाश में हैं।
2. नए विचार प्रस्तुत करने और उन पर कार्रवाई करने के लिए एक स्पष्ट प्रक्रिया स्थापित करें।
3. सभी विचारों पर सकारात्मक प्रतिक्रिया देकर उद्यमशीलता की सोच को प्रोत्साहित करें।
4. विफलता की अनुमति दें।
5. अपने कर्मचारियों को अधिकार सौंपें।
6. नवाचार के लिए प्रोत्साहन जो कंपनी की वित्तीय सफलता में योगदान करते हैं।

सबसे सफल संस्कृतियों की ओर ले जाने वाली उद्यमशीलता की विशेषताएं क्या हैं?

- एक अच्छा नेता होना जरूरी है।
- आशावादी होना अच्छी बात है।
- आत्मविश्वासी होना।
- पटाखा होना।
- अनुशासित व्यक्ति होना।
- प्रोएक्टिव होना जरूरी है।
- खुले दिमाग को बनाए रखना।
- प्रतिस्पर्धी माहौल में रहना।

एक नेता को सफल होने के लिए व्यवसायिक तरीके से काम करने में सक्षम होना चाहिए। नतीजतन, अवसरों की पहचान की जाती है और अच्छे विचारों को लागू किया जाता है। लोग या समूह इन गतिविधियों में भाग ले सकते हैं, और उन्हें आम तौर पर कल्पना और प्रेरणा के साथ-साथ कुछ जोखिमों को स्वीकार करने की इच्छा की आवश्यकता होती है। इस व्यवहार को दिखाने के कई तरीके हैं: सही कार्य वातावरण बनाने के लिए किसी की कंपनी के भीतर सुरक्षा सुनिश्चित करने की क्षमता की आवश्यकता होती है।

यह कहा गया है कि उद्यमशीलता संस्कृति इस उद्देश्य को प्राप्त करने के लिए किसी संस्था या संगठन में एक समूह या व्यक्ति के दृष्टिकोण, विश्वास, योग्यता और अधिकार को संदर्भित करती है। हमें यह ध्यान रखना चाहिए कि उद्यमशीलता संस्कृति का विश्लेषण करते समय नवाचार कंपनी के विकास और सफलता के सबसे महत्वपूर्ण घटकों में से एक है।

रचनात्मक उद्यमिता एक रचनात्मक उद्योग में एक व्यवसाय स्थापित करने - या स्वयं को स्वरोजगार के रूप में स्थापित करने का अभ्यास है। रचनात्मक उद्यमी का ध्यान विशिष्ट व्यावसायिक उद्यमी से भिन्न होता है या, वास्तव में, सामाजिक उद्यमी रचनात्मक या बौद्धिक पूंजी के निर्माण और शोषण के साथ सबसे पहले और सबसे महत्वपूर्ण है। अनिवार्य रूप से, रचनात्मक उद्यमी प्रतिभा में निवेशक होते हैं - अपने या अन्य लोगों के। सबसे प्रसिद्ध रचनात्मक उद्यमियों ने बहु-मिलियन-डॉलर के व्यापारिक साम्राज्य का निर्माण करने के लिए उद्यमशीलता की क्षमता के साथ रचनात्मक स्वभाव को जोड़ा है। उदाहरणों में रूपोर्ट मर्डोक, मैडोना और रिचर्ड ब्रैनसन शामिल हैं।¹⁸

रचनात्मक गतिविधियों को अर्थव्यवस्था के अन्य क्षेत्रों से सात प्रमुख आर्थिक या "आधारभूत" विशेषताओं से अलग किया जाता है:

- मांग अप्रत्याशित है
- रचनात्मक पेशेवर अपने काम के प्रति भावुक होते हैं - कुछ रचनात्मक सामान प्रतिभाओं की एक विस्तृत श्रृंखला की जरूरत है
- अनोखा सामान
- खड़ी अलग प्रतिभा
- गति सार की है
- लंबे समय तक चलने वाले उत्पाद और रेंटल

रचनात्मक उद्यमी वे हैं जो अपने रचनात्मक या बौद्धिक ज्ञान और क्षमताओं का उपयोग आजीविका कमाने के लिए करते हैं, या तो व्यवसाय के संचालन के माध्यम से या एक स्वतंत्र सलाहकार के रूप में। यह पारंपरिक उद्यमिता के विपरीत है, जो ज्यादातर औद्योगिक वस्तुओं के निर्माण और वितरण पर केंद्रित है।

एक सफल रचनात्मक उद्यमी के लक्षण इस प्रकार हैं:

- व्यवसाय शुरू करने की क्षमता
- जोखिम लेने की क्षमता विश्लेषण करने, आनंद लेने और खतरों का सामना करने की क्षमता है।
- एक व्यक्ति जिसके पास विचारों को सफलतापूर्वक आगे बढ़ाने की क्षमता और पहल है।
- अपने रचनात्मक क्षेत्र के लिए जुनून की एक मजबूत भावना: रचनात्मक उद्यमी मध्यस्थ होते हैं जो बाजार में नवीन सामान लाते हैं, और उन्हें अपनी और दूसरों की रचनात्मकता को पहचानने, सम्मान करने, समझने और प्रबंधित करने में सक्षम होना चाहिए।

कॉर्पोरेट कौशल के उदाहरण निम्नलिखित हैं: व्यावसायिक कौशल, व्यावसायिक जागरूकता, प्रबंधन क्षमता, दृष्टि और रणनीति। नीचे दिखाए गए 9 गुण भी हैं:

- 1) किसी विचार की मार्केटिंग करने की क्षमता, बातचीत और नेटवर्क सभी उदाहरण हैं रचनात्मक उद्यमिता के लिए आवश्यक पारस्परिक कौशल की।
- 2) दर्शकों और समुदायों के लिए रचनात्मक कार्य लाने के लिए नए, आविष्कारशील तरीकों की पहचान और विकास करता है - उत्पादन, वितरण और मूल्य के नए मॉडल - ऐसा करने से होने वाले व्यापक सामाजिक, आर्थिक और सांस्कृतिक लाभों पर जोर देते हुए।
- 3) लचीलेपन का प्रदर्शन करते हुए मूल विचारों को उत्पन्न करने की क्षमता और उन्हें बाजार में लाने में आत्मविश्वास।
- 4) नेतृत्व क्षमता / उनके उद्योग में परिवर्तन को प्रभावित करने की क्षमता
- 5) अपने राष्ट्रीय रचनात्मक समुदाय में एक नेता बनने के लिए अपनी रचनात्मक और उद्यमशीलता की प्रतिभा को संयोजित करने की दृष्टि रखें।
- 6) प्रभावी ढंग से संवाद करने की क्षमता

7) चेंज एजेंट: फर्क करने की क्षमता - सिर्फ होने से नहीं वाणिज्यिक दृष्टि से सफल, लेकिन घरेलू बाजार में शामिल होने से देश के बुनियादी ढांचे पर लाभकारी प्रभाव पड़ता है।

8) बाजार की जागरूकता और समझ

9) स्थानीय बाजार के माहौल और उसमें उनकी स्थिति का ज्ञान; बाजार में खामियों की पहचान करने और इन संभावनाओं को वास्तविक समाधान में बदलने की क्षमता सभी महत्वपूर्ण हैं।

व्यावसायिकता, प्रदर्शन उत्कृष्टता और परिचालन प्रतिभा जैसे महत्वपूर्ण पैरामीटर कंपनियों में बहुत महत्व रखते हैं। प्रबंधन लोगों के लिए सम्मान, सहानुभूति और समर्थन प्रदर्शित करता है जिसके परिणामस्वरूप लोगों से मजबूत दृढ़ता, प्रेरणा और जुड़ाव होता है। यह केवल सभी आंतरिक हितधारकों के साथ-साथ बाहरी ग्राहकों के दिमाग में उच्च अखंडता, ईमानदारी और वफादारी का एक पारिस्थितिकी तंत्र बनाता है। पारस्परिक संबंध एक ही संगठन में एक साथ काम करने वाले व्यक्तियों के बीच एक मजबूत जुड़ाव को संदर्भित करता है। अच्छी सलाह, किसी के व्यवसाय की एक व्यापक छवि प्राप्त करना, और अच्छी साझेदारी बनाए रखना पारस्परिक संबंधों को बेहतर बनाने के सभी तरीके हैं, जैसा कि सावधानीपूर्वक निर्णय लेने में समय लगता है कि किस प्रकार का संबंध का निरंतर विकास, और किसी के व्यवसाय की समग्र दृष्टि प्राप्त करने के लिए सर्वोत्तम है। पारस्परिक संबंधों में वृद्धि स्वाभाविक रूप से तब सामने आएगी जब किसी के चुने हुए क्षेत्र में आगे बढ़ने की इच्छा उन लोगों के प्रति सम्मान के साथ जोड़ी जाएगी जो अपने करियर में आगे हैं। पारस्परिक कौशल व्यावसायिक संस्कृतियों को प्रभावित करते हैं क्योंकि वे नौकरी के प्रदर्शन को प्रभावित करते हैं, जो बदले में कंपनी की सफलता के परिणाम को तय करने में मदद करता है। ... अक्सर सॉफ्ट स्किल्स के रूप में जाना जाता है, पारस्परिक कौशल लोगों को प्रभावी ढंग से संवाद करने, संघर्षों को संभालने और दूसरों की जरूरतों के अनुसार प्रतिक्रिया करने की अनुमति देता है। उद्यमिता का सार नेटवर्किंग और साझा करना है, और

यह एक व्यक्ति द्वारा नहीं किया जा सकता है। नतीजतन, जब एक सफल व्यवसाय स्वामी बनने की बात आती है तो पारस्परिक कौशल व्यक्तिगत लोगों के समान ही महत्वपूर्ण होते हैं। इन स्थितियों में उद्यमियों के लिए संचार और ठोस लोगों का कौशल आवश्यक है।

किसी भी कार्य वातावरण में अपने संबंधपरक कौशल में सुधार करने के लिए इन अनुशंसाओं का पालन करें:

1) सकारात्मकता के महत्व को अधिक महत्व नहीं दिया जा सकता है। आशावादी बने रहने के लिए दैनिक आधार पर अपने जीवन और नौकरी के सकारात्मक पहलुओं की याद दिलाएं। यदि आप काम के बाद किसी निजी बात को लेकर परेशान हैं, तो उसे एक तरफ रख दें। सकारात्मकता की तलाश करना और उन पर निर्माण करना काम के तनाव से निपटने का सबसे बड़ा तरीका है।

2) अपनी प्रतिक्रियाओं पर नियंत्रण रखें। काम के मामले में अपनी भावनाओं पर नियंत्रण रखना सबसे अच्छा है। चिढ़ा हुआ? अवसादग्रस्त? क्या आप परम प्रसन्न हैं? एक गहरी सांस लें और अपनी भावनाओं को नियंत्रण में रखने का प्रयास करें। बोलते समय हमेशा शांत और सहनशील व्यवहार करें।

3) दूसरों के ज्ञान का सम्मान करें। आपके सहकर्मियों की विशेषज्ञता आपको कार्यस्थल पर विश्वास स्थापित करने में मदद कर सकती है। परियोजनाओं पर उनकी मदद का अनुरोध करें और उन लोगों के लिए क्रेडिट की पेशकश करें जिन्होंने मदद की है।

4) आपको अपने सहकर्मियों में भी रुचि होनी चाहिए। क्योंकि आप अपने कर्मचारियों के साथ दिन में आठ घंटे बिताते हैं, उनके निजी जीवन के बारे में सुनना स्वाभाविक ही है। अपने सहकर्मियों और उनकी प्राथमिकताओं के बारे में जानने का प्रयास करें। यह उनके साथ मजबूत संबंध बनाने में आपकी सहायता करेगा।

5) प्रत्येक सहकर्मी में एक अनुकूल व्यक्तित्व विशेषता की पहचान करें। यदि आप अपने सहकर्मियों के साथ नहीं मिलते हैं, तो उनके साथ काम न करें। यदि किसी सहकर्मी का व्यक्तित्व आपके अपने व्यक्तित्व से बिल्कुल अलग है, तो उनमें से कम से कम एक अनुकूल विशेषता का पता लगाना सबसे अच्छा है, आदर्श रूप से कुछ पेशेवर।

6) एक नेता की भूमिका निभाएं। अपनी आवश्यकताओं और प्रतिबंधों को व्यक्त करने से न डरें।

7) दूसरों के लिए अपनी सहानुभूति में सुधार करें। किसी और के दृष्टिकोण से चीजों पर विचार करें। सहानुभूति रखने की आपकी क्षमता आपको ऐसे समाधान विकसित करने में मदद करेगी जो इसमें शामिल सभी पक्षों के लिए फायदेमंद हों।

8) दोस्तों और परिवार के साथ संपर्क बनाए रखें। सोशल मीडिया या ईमेल के माध्यम से कॉलेज के पुराने दोस्तों और सहकर्मियों के संपर्क में रहें, और कुछ आमने-सामने मिलने का प्रयास करें। वे देखेंगे कि आप उनकी कितनी परवाह करते हैं, जो आपके काम में सफल होने में आपकी मदद कर सकता है।

उद्यमशीलता की प्रक्रिया को पांच चरणों में विभाजित करना उपयोगी है: विचार निर्माण, अवसर मूल्यांकन, योजना, कंपनी गठन/लॉन्च, और विकास।²¹

1. आइडिया जनरेशन: हर नया उद्यम एक विचार से शुरू होता है। हमारे संदर्भ में, हम एक संभावित समाधान की अवधारणा के साथ मिलकर किसी निर्वाचन क्षेत्र की आवश्यकता या समस्या के विवरण के रूप में एक विचार लेते हैं। (इस साइट पर इस चरण का एक लक्षण वर्णन अभी भी प्रक्रिया में है।)

2. अवसर मूल्यांकन: यह वह कदम है जहां आप सवाल पूछते हैं कि क्या निवेश करने का कोई अवसर है। निवेश मुख्य रूप से पूंजी है, चाहे कंपनी में व्यक्तियों से या बाहरी निवेशकों से, और लोगों के एक समूह का समय और ऊर्जा। लेकिन आपको अन्य संपत्तियों जैसे बौद्धिक संपदा, व्यक्तिगत संबंध, भौतिक संपत्ति आदि पर भी विचार करना चाहिए।

3. योजना: एक बार जब आप एक अवसर का फैसला कर लेते हैं, तो आपको उस अवसर को भुनाने के लिए एक योजना की आवश्यकता होती है। एक योजना विचारों के काफी सरल सेट के रूप में शुरू होती है और फिर व्यवसाय के आकार लेने के साथ और अधिक जटिल हो जाती है। नियोजन चरण में, आपको दो चीजें बनाने की आवश्यकता होगी: रणनीति और संचालन योजना।

4. कंपनी का गठन / लॉन्च: एक बार पर्याप्त रूप से सम्मोहक अवसर और एक योजना होने के बाद, उद्यमी टीम कॉर्पोरेट इकाई का सही रूप चुनने और वास्तव में एक कानूनी इकाई के रूप में उद्यम बनाने की प्रक्रिया से गुजरेगी।

5. विकास: लॉन्च के बाद, कंपनी अपने उत्पाद या सेवा को बनाने, राजस्व उत्पन्न करने और स्थायी प्रदर्शन की ओर बढ़ने की दिशा में काम करती है। योजना से क्रियान्वयन पर जोर दिया जाता है। इस बिंदु पर, आप प्रश्न पूछना जारी रखते हैं लेकिन अपना अधिक समय अपनी योजनाओं को पूरा करने में लगाते हैं।

* एक अच्छी उद्यमशीलता प्रक्रिया में ग्राहकों को सुनना, समय के साथ अपने विचार और रोडमैप को परिष्कृत करना और पुनरावृत्ति की प्रक्रिया शामिल है। यह सुनिश्चित करता है कि आपका व्यावसायिक विचार व्यवहार्य है, ग्राहकों के लिए इसका मूल्य है, और यह कि आपका प्रतिस्पर्धात्मक लाभ समय के साथ टिकाऊ है।²²

* अनुकूलनशीलता, दृढ़ता और कड़ी मेहनत, छोटे व्यवसाय में सफलता की कुंजी है, लेकिन ये तीन महत्वपूर्ण गुण हैं चाहे आपका प्रयास कुछ भी हो।

* एक उद्यमशीलता गतिविधि का चयन कैसे करें:²⁴

1. समाजों की जरूरतों और चाहतों को जानना चाहिए।
2. जब आप पहले से ही समाजों की एक निश्चित आवश्यकता या आवश्यकता - अपने लक्षित बाजार को चुनते हैं - तो आपको पता होना चाहिए कि आपको कैसे आपूर्ति करनी है और लोगों की मांगों को पूरा करना है।
3. आपको कौन सी कानूनी आवश्यकताएं तैयार करने की आवश्यकता है?

उद्यमी उद्यमशीलता प्रक्रिया के खोज चरण के हिस्से के रूप में व्यावसायिक संभावनाओं की पहचान और मूल्यांकन करता है। अवसरों की पहचान और मूल्यांकन का कार्य जटिल है; एक उद्यमी सर्वोत्तम व्यावसायिक अवसर पर पहुंचने के लिए कर्मचारियों, ग्राहकों, चैनल भागीदारों, तकनीकी विशेषज्ञों, आदि सहित व्यक्तियों की एक विस्तृत श्रृंखला से इनपुट मांगता है। एक व्यावसायिक रणनीति बनाना: एक बार अवसर मिलने के बाद, एक उद्यमी को

एक विस्तृत व्यवसाय योजना विकसित करनी चाहिए। किसी भी नए उद्यम की सफलता के लिए एक व्यवसाय योजना आवश्यक है क्योंकि यह यह निर्धारित करने के लिए आधार रेखा और मूल्यांकन मानदंड के रूप में कार्य करता है कि क्या संगठन अपने उद्देश्यों को पूरा करने के लिए ट्रैक पर है। रिसोर्सिंग: रिसोर्सिंग उद्यमशीलता की प्रक्रिया में तीसरा चरण है, और इसमें उद्यमी को वित्त पोषण और मानव संसाधनों के स्रोतों की पहचान करना शामिल है। यहां, उद्यमी को अपने नए उद्यम के साथ-साथ कर्मचारियों को इसके संचालन के लिए फाइनेंसर मिलते हैं। व्यवसाय का प्रबंधन: वित्त जुटाए जाने और कर्मचारियों को नियोजित करने के बाद, निम्नलिखित चरण स्थापित उद्देश्यों को पूरा करने के लिए व्यवसाय संचालन शुरू करना है। सबसे पहले और सबसे महत्वपूर्ण, एक उद्यमी को प्रबंधन संरचना या पदानुक्रम का निर्धारण करना चाहिए जो परिचालन संबंधी मुद्दों को विकसित करने के लिए आवश्यक होगा। कटाई: उद्यमशीलता की प्रक्रिया में कटाई अंतिम चरण है, जिसमें एक उद्यमी व्यवसाय की संभावनाओं, जैसे कि उसकी वृद्धि और विकास पर निर्णय लेता है। वस्तुओं और सेवाओं की गुणवत्ता को ध्यान में रखते हुए पूरी उद्यमशीलता प्रक्रिया का मार्गदर्शन करता है, जिससे एक बड़ा निचला रेखा बनता है।

अधिकांश उद्यमी अपना व्यवसाय शुरू करने से पहले या उसके दौरान संगठनों के लिए काम करते हैं। मर्दाना उद्यमिता हठधर्मिता है जो कहती है कि आपको पूरी तरह से जाना है, "डर" का अनुभव करना है और अपने उद्यम के लिए सप्ताह में 80 घंटे खुद को समर्पित करना है। इसमें निहित यह धारणा है कि एक उद्यमी सफल नहीं हो सकता है यदि वे रोजगार में एक पैर रखकर अपने दांव को हेज करते हैं। स्टार्टअप में क्यों जाएं यदि स्टार्टअप संभाव्य घटनाएं हैं, गिवेंस नहीं। कई नियोक्ता और नियामक कर्मचारियों को पक्ष में नए उद्यमों को आगे बढ़ाने की स्वतंत्रता देते हैं, विशेष रूप से वे जो सीधे अपने नियोक्ताओं के साथ प्रतिस्पर्धा

नहीं करते हैं (और इसलिए वफादारी के कर्तव्य का उल्लंघन नहीं करते हैं)। हाइब्रिड उद्यमिता उद्यमिता को संदर्भित करती है जिसके तहत एक कर्मचारी एक व्यवसाय शुरू करता है और स्टार्टअप एक निश्चित आकार तक पहुंचने तक अपना दिन का काम रखता है। एक बार जब व्यवसाय इतना बड़ा हो जाता है कि संस्थापक का पूरा ध्यान आकर्षित कर लेता है, तब कर्मचारी बाहर निकल जाता है।²⁵

हाइब्रिड उद्यमी वे होते हैं जो पूर्णकालिक रूप से काम करते हुए एक कंपनी की स्थापना करते हैं। हाइब्रिड उद्यमिता अंशकालिक उद्यमिता से इस मायने में भिन्न है कि यह बेरोजगार या बेरोजगार उद्यमियों को समाप्त करती है जो बहुत छोटे हैं, बहुत बुजुर्ग हैं, या काम करने में असमर्थ हैं (जैसे, शारीरिक या मानसिक दुर्बलताओं के कारण), साथ ही अंशकालिक कर्मचारी, जो कम काम करते हैं उनके रोजगार में प्रति सप्ताह 30 घंटे से अधिक।

*** सफल होने के लिए हाइब्रिड उद्यमी बनने के लिए क्या करना होगा?**

1. शुरुआत: दुनिया में हर कोई इस बारे में बात करता है कि वे क्या करना चाहते हैं, उन्हें क्या करना चाहिए, वे क्या कर सकते थे, और उनके अन्य सभी विचार, लेकिन कोई भी इसके बारे में कभी कुछ नहीं करता है। बस एक चुनाव करें और शुरू करें।
2. संघर्ष: कुछ कठिन क्षण आएंगे, लेकिन यदि आप अपनी कंपनी के छात्र होने और एक मजबूत कार्य नैतिकता के लिए प्रतिबद्ध हैं, तो आप उनसे पार पाने में सक्षम होंगे।
3. बड़ा होना: अपनी गलतियों से सीखें और अपने प्रदर्शन में सुधार करें।

1. विजयी बनें: हर कोई सफल नहीं होगा क्योंकि हर कोई लड़ाई के दौरान दृढ़ नहीं रहेगा। पहचानें कि कैसे ठीक किया जाए और मजबूत वापसी की जाए।

* हाइब्रिड उद्यमिता के लाभ

- आपका रनवे अभी तक खुला नहीं है: किसी व्यवसाय का रनवे उस समय की लंबाई है जब उसके पास पैसे खत्म हो जाते हैं और विफल हो जाते हैं। आप धन जुटाकर या आय बढ़ाकर अपने रनवे को लंबा कर सकते हैं, लेकिन यदि आप बहुत जल्द छलांग लगाते हैं, तो आप बर्बाद हो जाएंगे। यदि आप अभी जो कर रहे हैं उस पर ध्यान केंद्रित करते हैं, तो घड़ी टिकना शुरू नहीं करती है, और आपको कीमती समय मिलता है।

- आप अपने संपर्क रखें। संस्थापक का नेटवर्क व्यवसाय शुरू करने के सबसे कम आंका जाने वाले तत्वों में से एक है। जब आप नौकरी छोड़ते हैं, तो आप उस नेटवर्क के अधिकांश संसाधनों तक पहुंच खो देते हैं, जिससे धन उगाहने वाले अभियान शुरू करने या ग्राहकों को प्राप्त करने के खतरनाक पानी को नेविगेट करना अधिक कठिन हो जाता है।

- यदि आप असफल होते हैं तो आप तेजी से वापसी कर सकेंगे। आप स्टार्टअप उद्योग के साथ आने वाले क्रशिंग स्ट्रेन को तब तक नहीं समझ सकते जब तक आप इसका हिस्सा नहीं बन जाते। यदि आपको हाइब्रिड उद्यमिता में झटका लगता है तो यह दुनिया का अंत नहीं है। यदि आप इसमें डूबने के बाद होते हैं और गलती की कोई गुंजाइश नहीं है, तो यह आपको बहुत कठिन लगता है।

हाइब्रिड उद्यमिता उन व्यक्तियों के लिए एक व्यवहार्य विकल्प है जो अपने व्यावसायिक लक्ष्यों को अधिक प्राकृतिक और जोखिम मुक्त तरीके से प्राप्त करना चाहते हैं। बहुत से उद्यमी पूर्णकालिक व्यवसाय के स्वामी बनने की इच्छा नहीं रखते हैं। कुछ लोगों को उद्यमशीलता के प्रयासों के माध्यम से पैसा कमाने के

साथ-साथ अच्छी तरह से भुगतान, सुरक्षित और प्रतिष्ठित काम करने का लाभ मिलता है जो उन्हें अपनी जीवन शैली को बढ़ाने में मदद कर सकता है। यह न तो अच्छा है और न ही बुरा है कि कुछ हाइब्रिड उद्यमियों के पास अपने व्यवसाय का विस्तार करने या अंशकालिक से पूर्णकालिक उद्यमिता में संक्रमण की कोई योजना नहीं है। उद्यमशीलता के पानी का परीक्षण करने के लिए और उद्यम की उल्टा क्षमता या उद्यमशीलता के माहौल में एक व्यक्ति के फिट के बारे में जानने के लिए, स्व-रोजगार में पूर्ण विसर्जन के लिए हाइब्रिड उद्यमिता बेहतर हो सकती है। कम आत्मविश्वास वाले उद्यमी तार्किक रूप से हाइब्रिड उद्यमिता का चयन कर सकते हैं ताकि वे अपनी अनिश्चित क्षमताओं पर डेटा एकत्र करते हुए अपनी डूबी हुई प्रतिबद्धता को न्यूनतम रख सकें।

किसी व्यक्ति के व्यवहार के सबसे महत्वपूर्ण निर्धारक व्यवहार में संलग्न होने का इरादा है- व्यवहार के प्रति उनका दृष्टिकोण नहीं है क्योंकि इनसे केवल इरादों को प्रभावित करने की उम्मीद है। इरादों की अवधारणा को एक व्यक्ति की प्रेरणा और सचेत निर्णय या व्यवहार के बारे में प्रयास करने की योजना के रूप में परिभाषित किया गया है।²⁶

जब इरादे और कार्रवाई के बीच कम समय का अंतराल होता है, साथ ही जब इरादे और कार्रवाई के बीच उचित स्तर की सटीकता होती है, तो यह भविष्यवाणी की जाती है कि इरादे और कार्रवाई के बीच की कड़ी मजबूत होगी। व्यक्तित्व, जनसांख्यिकीय विशेषताओं, दृष्टिकोण या विश्वासों के विपरीत, उद्यमशीलता एक जानबूझकर निर्णय है, और इसलिए इरादे अन्य कारकों की तुलना में सफलता के अधिक सटीक भविष्यवक्ता हैं। उद्यमी इरादे विचारों,

विश्वासों, सूचनाओं और क्षमताओं से शुरू होते हैं, जो बदले में उद्यमशीलता की कार्रवाई से शुरू होते हैं। उद्यमिता को उद्यमशीलता के प्रयासों की शुरूआत, जुड़ाव और प्रदर्शन के रूप में परिभाषित किया गया है जो पर्यावरणीय परिस्थितियों में अंतर्निहित हैं, जहां एक उद्यमशीलता प्रयास को संसाधनों के निवेश (यानी, संज्ञानात्मक, व्यवहारिक, वित्तीय और अन्य संसाधनों) के रूप में परिभाषित किया जाता है। या शोषण) एक संभावित अवसर की पहचान की जाती है। यह वह हित है जो आचरण के माध्यम से परिलक्षित होता है जिसे इरादे माना जाता है। रुचियां, जबकि दूसरे के मानसिक क्षेत्र में मौजूद हैं, तब तक इरादे नहीं हैं जब तक कि वे स्वयं में स्पष्ट न हो जाएं। इरादों के केंद्र में एक संज्ञानात्मक और व्यवहारिक प्रक्रिया में रुचियों का संक्रमण है जो एक सचेत लक्ष्य की ओर उन्मुख होता है। व्यक्तिगत इरादा निश्चित रूप से व्यवहार का पूर्वसूचक है। इरादा विचारों के आधार पर मन की स्थिति को संदर्भित कर सकता है और किसी के व्यवसाय को विकसित करने के बारे में किसी की प्रेरणा का भी उल्लेख कर सकता है। प्रेरणा और इच्छा को तार्किक रूप से एक दूसरे के पूरक होने की आवश्यकता है। इच्छा प्रेरणा उत्पन्न कर सकती है और इसे कार्य का एक सुरक्षात्मक दायरा दिया जाना चाहिए। इस तरह के एक सुरक्षात्मक दायरे के बिना, केवल प्रेरणा अच्छी गुणवत्ता वाले नियोजित व्यवहार को नुकसान पहुंचा सकती है। इच्छा, वरीयता और निर्णय सभी सावधानीपूर्वक निर्णय लेने की प्रक्रिया का हिस्सा हैं। सभी उद्यमियों को जोखिम को कम करते हुए उपलब्ध सर्वोत्तम जानकारी पर निर्णय लेने होते हैं। जोखिम के स्तर, भावनात्मक अनुभवों और आगे बढ़ने में तार्किक दृष्टिकोण के बीच एक नाजुक संतुलन है। व्यक्ति को अपने संभावित कार्यों को उन कार्रवाई कदमों से संबंधित रखना चाहिए जिन्हें दैनिक रूप से करने की आवश्यकता होती

है। मानसिक इरादे सही कदम उठाने का एक पूर्व-प्रदर्शन स्तर हैं। इरादा भी व्यवसाय की समग्र दृष्टि से उत्पन्न होता है। यह दृष्टि जितनी स्पष्ट होगी, व्यक्ति के इरादे उतने ही स्पष्ट होंगे और उसके बाद के कार्य। उद्यमिता शिक्षा और व्यक्तिगत दृष्टिकोण सर्वोत्तम कदम आगे बढ़ाने के इरादे और प्रेरणा को प्रभावित करते हैं। जैसा कि आमतौर पर जाना जाता है, "ज्ञान शक्ति है।" किसी के पसंद के व्यवसाय के संबंध में शिक्षा की सर्वोत्तम गुणवत्ता सकारात्मक दृष्टिकोण और सर्वोत्तम व्यवहार कदमों को आगे बढ़ाने के लिए समग्र इरादे को बढ़ाती है। परिवार का समर्थन उद्यमशीलता के इरादे को भी बढ़ाता है क्योंकि परिवार अनावश्यक जोखिम उठाकर पारिवारिक वित्त को खतरे में डाले बिना उद्यमी को मार्गदर्शन, भावनात्मक समर्थन और समर्थन प्रदान करता है। समग्र लाभ के लिए "नियोजित व्यवहार" के लिए नियमित पारिवारिक चर्चा एक अच्छा तरीका है। उद्यमी विचाराधीन मुद्दों के संबंध में और व्यवसाय में आगे बढ़ने के योग्य हैं। जानबूझकर व्यवहार एक मानसिकता का परिणाम है जिसका उद्देश्य व्यापारिक दुनिया में महत्वपूर्ण योगदान देना है। ऐसा करने में, व्यक्ति वित्तीय सफलता और उसके बाद के अवसरों का लक्ष्य रखता है जो इस तरह की सफलता को खोलता है।

आवेगशीलता का अर्थ है पहले इसके बारे में सोचे बिना कार्रवाई करना और निर्णय लेने से पहले डेटा पर विचार करना। बिना सोचे-समझे कार्य करना उन स्थितियों में तेजी से निर्णय लेने की विशेषता है, जिनके लिए व्यापक विश्लेषण और विचार-विमर्श की आवश्यकता होती है। वे यह समझने के लिए आगे बढ़ते हैं कि व्यक्तियों को कुछ उद्यमशीलता की स्थितियों में आवेगपूर्ण रूप से कार्य करने की आवश्यकता होती है क्योंकि अनिश्चितता, अस्पष्टता और तात्कालिकता के कारण पूरे विश्लेषण को पूरा करना असंभव है। विश्लेषण पक्षाघात के आगे

घटने टेकने के बजाय, उद्यमी विश्वास की छलांग लगाते हैं कि अधिकांश अन्य लोग इसके लिए तैयार नहीं हैं। आवेगी व्यक्ति अप्रत्याशित परिस्थितियों, जैसे उद्यमिता के लिए तैयार होते हैं, और अनिश्चितता के बावजूद कार्य करने की अधिक संभावना होती है। मौजूदा शोध मुख्य रूप से उद्यमिता को व्यवहार पर अनिश्चितता के प्रभाव के लिए पर्याप्त रूप से लेखांकन के बिना एक जागरूक संज्ञानात्मक प्रक्रिया के रूप में चित्रित करता है। किसी भी घटना के प्रत्येक दिन के अंत में एक डायरी रखें जिसमें आपको लगा कि आपने खराब आवेग नियंत्रण का प्रदर्शन किया है और बहुत तेजी से प्रतिक्रिया दी है, साथ ही ऐसी घटनाएं जिनमें आपको लगा कि आपने अच्छा आवेग नियंत्रण प्रदर्शित किया और अपने आवेगों पर कार्य करने से पहले सुनी और प्रतीक्षा की। दो सप्ताह के अंत में किसी भी पैटर्न के लिए अपने लॉग की जांच करें। किसी भी ट्रिगर की तलाश करें, जिसने आपको बहुत जल्द कार्रवाई में धकेल दिया, साथ ही साथ कोई भी ट्रिगर जो आपको अपना संयम और एकाग्रता बनाए रखने की अनुमति देता है। ट्रिगर में विशिष्ट व्यक्ति, परिस्थितियाँ या कार्य शामिल हो सकते हैं। उद्यमियों को अनिश्चित उद्यमशीलता के अवसरों के बारे में निर्णय लेना चाहिए, अवसर की खिड़कियां बंद होने से पहले जल्दी से कार्य करना चाहिए, और प्रतिक्रिया से सीखना चाहिए क्योंकि अनिश्चितता सफल होने के लिए सामने आती है। एक व्यक्ति जो यह निर्धारित करता है कि क्या स्थिति एक अवसर का प्रतिनिधित्व करती है, उसके पास यह जानने का कोई तरीका नहीं है कि क्या स्थिति एक "वास्तविक" उद्देश्य अवसर का प्रतिनिधित्व करती है या क्या वह व्यक्ति अवसर को प्राप्त करने में सक्षम है; दूसरे शब्दों में, उद्यमशीलता के अवसर अनिश्चितता पर आधारित होते हैं। अनिश्चित स्थितियों के प्रति व्यक्तियों की प्रतिक्रियाएँ (उदाहरण के लिए, जब एक नए अवसर को पहचानते हैं) भावात्मक अनुभवों से प्रभावित होते हैं, जो अक्सर चिंतनशील विचार प्रक्रियाओं के बजाय आवेगी का परिणाम नहीं होते हैं। जब तत्काल अनिश्चितता या भविष्य में अनिश्चित परिणामों की संभावना का

सामना करना पड़ता है, तो चिंता, भय या चिंता जैसे नकारात्मक भावात्मक अनुभव विलंब का कारण बन सकते हैं और कार्रवाई की शुरुआत को रोक सकते हैं। हिचकिचाहट, संदेह और विलंब उद्यमशीलता की अनिश्चितता के सभी सामान्य परिणाम हैं, और ये सभी कार्रवाई की शुरुआत में देरी में योगदान करते हैं। आनंद के परिणामस्वरूप, वे महसूस करते हैं कि जोखिम भरी परिस्थितियों का मूल्यांकन करते समय और भविष्य के लाभों के लिए उनकी उच्च उम्मीदें हैं, संवेदना चाहने वाले ऐसे अनुभवों के बदले में शारीरिक, सामाजिक, कानूनी और वित्तीय जोखिमों का सामना करने के लिए तैयार हैं। पुरस्कारों पर नजर रखें लेकिन अपने उत्साह पर नियंत्रण रखें।

जब अनिश्चितता का सामना करना पड़ता है, तो कुछ लोग निर्णायक, ऊर्जावान और बार-बार कार्य करते हैं। दूसरी ओर, अन्य, सतर्क हैं और निष्क्रियता के कारण निष्क्रियता से पीड़ित हैं। किसी भी उद्यमशीलता के निर्णय में आवेग को नियंत्रण में रखने की आवश्यकता है। इसमें वित्तीय, भावनात्मक और पारिवारिक क्षति होने की संभावना है। उच्च स्तर की आवेगशीलता प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता के लिए अनुकूल नहीं है। सभी व्यवसायों की सफलता के लिए टीम वर्क महत्वपूर्ण है। एक सार्थक और आजीवन करियर बनाने के लिए, आपको दूसरों के साथ अच्छा काम करने की ज़रूरत है, यही वजह है कि पेशेवर दुनिया में टीम वर्क इतना महत्वपूर्ण है। उद्यमी लगातार मुद्दों के नए और रचनात्मक समाधान की तलाश में रहते हैं। इसमें कोई संदेह नहीं है कि आपका अनूठा दृष्टिकोण कंपनी की समग्र रूप से सहायता करेगा। एक कंपनी को ऐसे कर्मचारियों के व्यापक संग्रह के लिए समृद्ध होने की आवश्यकता है जो प्रत्येक अपने अद्वितीय विचारों का योगदान कर सकें।

एक समूह की सहयोग करने की क्षमता समस्या-समाधान में सहायता कर सकती है। विचार-मंथन के कारण, टीम नए और कल्पनाशील समाधानों के साथ आने में सक्षम हो सकती है। सबसे बड़े उत्तर खोजने के लिए सहयोग की आवश्यकता होती है। एक साथ काम करना सुनिश्चित करता है कि समय सीमा पूरी हो गई है और उच्च गुणवत्ता वाला काम किया गया है। यदि टीम का एक सदस्य पीछे छूट जाता है, तो दूसरा कार्यभार संभाल लेगा। चूंकि कार्य टीम के सदस्यों के बीच वितरित किए जाते हैं, इसलिए समूहों में कार्य तेजी से और अधिक कुशलता से पूरा किया जाता है। यदि आप एक समान लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए एक साथ काम करते हैं तो आपका समूह करीब आ जाएगा। वास्तविक परिणाम उत्पन्न करने वाली परियोजना में भाग लेने से आपको अपने काम में मूल्यवान महसूस करने में मदद मिल सकती है। जब आप कोई नया तरीका सुझाते हैं जो उत्पादकता को बढ़ा सकता है, तो आप आत्मविश्वास का निर्माण करते हैं और टीम के भीतर विश्वास बढ़ाते हैं। एक समूह के रूप में विशेषज्ञता के विविध सेट तैयार किए जा सकते हैं। सफलतापूर्वक एक साथ काम करने वाले व्यक्तियों और समूहों में एक दूसरे से संबंधित होने की मजबूत भावना और सामान्य उद्देश्य के लिए एक मजबूत प्रतिबद्धता होती है। एक उद्यमी टीम में दो या दो से अधिक व्यक्ति होते हैं, जिनकी रुचि, वित्तीय और अन्यथा, उद्यम के भविष्य और सफलता के प्रति प्रतिबद्धता में होती है; जिसका काम सामान्य लक्ष्यों और उद्यम की सफलता की खोज में अन्योन्याश्रित है; जो उद्यमी टीम और उद्यम के लिए जवाबदेह हैं। उद्यमी टीम को एक ऐसे भविष्य को स्पष्ट करने में सक्षम होना चाहिए जो सभी वर्तमान और संभावित कर्मचारियों के साथ-साथ संभावित ग्राहकों और ग्राहकों के लिए वांछनीय और प्राप्य दोनों हो। जो लोग इक्विटी चाहते हैं उन्हें कंपनी में इतना निवेश किया जाना चाहिए कि वे अपने पैसे का योगदान करने को तैयार हों या इसके बदले में एक बड़ा वेतन कटौती करें। यहाँ एक प्रभावी टीम की पाँच भूमिकाएँ हैं: लीडर, क्रिएटिव एडमिनिस्ट्रेटर, इनिशिएटर, इंस्ट्रक्टर और

पार्टिसिपेंट। ये सभी एक टीम के प्रमुख घटक हैं, लेकिन इन्हें प्रतिबंधित करने की आवश्यकता नहीं है। एक नेता अलग-अलग समय पर एक अभिनव निदेशक और एक प्रशिक्षक के रूप में भी कार्य कर सकता है। सक्रिय सुनना और प्रभावी बोलना संचार और सामाजिक कौशल में से एक है जिसे टीम वर्क के माध्यम से सीखा जा सकता है। एक टीम में अपने कर्तव्यों का पालन करने के लिए, बच्चों को सीखना चाहिए कि नेताओं और कोचों को कैसे सुनना है। उन्हें एक दूसरे की बात सुननी चाहिए ताकि वे एक टीम के रूप में काम कर सकें। एक टीम के रूप में कार्य करने के लिए सभी को एक समान उद्देश्य के लिए प्रतिबद्ध होने और सहक्रियात्मक रूप से एक साथ काम करने की आवश्यकता होती है। टीमवर्क प्रत्येक टीम के सदस्य की क्षमताओं को अधिकतम करके उनमें सर्वश्रेष्ठ लाता है।

इस पुस्तक के पहले खंड को समाप्त करते हुए, लेखक इस बात पर जोर देना चाहेंगे कि अनुशासन दो प्रकार के होते हैं: आंतरिक और बाहरी। जब किसी का जीवन बाहरी कारकों द्वारा नियंत्रित होता है, तो इसे बाहरी अनुशासन के रूप में जाना जाता है। बाहरी अनुशासन समय के साथ एक आंतरिक अनुशासन बन सकता है। उद्यमिता में सफलता विभिन्न व्यवसायों में अनुभव प्राप्त करने, रस्सियों को सीखने और किसी के बाहरी अनुशासन को विकसित करने से शुरू हो सकती है। यह विकास गतिविधि के एक सुविचारित पैटर्न का पालन करने के लिए आंतरिक शक्ति की सुविधा प्रदान करता है जिससे किसी के व्यवसाय का विकास और सफल विकास होता है। इस तरह के आंतरिक अनुशासन के लिए तप, कड़ी मेहनत, धैर्य और कई अन्य गुणों की आवश्यकता होती है। इन सभी अद्भुत गुणों का दोहन (जैसा कि इस पुस्तक के अगले भाग में वर्णित है) आंतरिक अनुशासन का सार है, जिससे किसी के व्यवसाय की निरंतर वृद्धि होती है। बेशक, जीवन में

कोई गारंटी नहीं है। प्रत्येक व्यक्ति को प्रत्येक दृष्टिकोण से अपने जीवन की जांच करनी होती है और यह तय करना होता है कि क्या उद्यमशीलता का रास्ता अपनाने लायक है। ऐसे कई लोग हैं जो पर्याप्त योजना और तैयारी के बिना विभिन्न व्यावसायिक प्रयासों में कूद पड़ते हैं। इससे काफी अनावश्यक जोखिम और संभावित नुकसान हो सकता है। लेखक का इरादा पाठकों को इस पुस्तक में प्रस्तुत विचारों की भीड़ पर धैर्य और विकास की भावना के साथ चिंतन करने के लिए प्रोत्साहित करना है। अगले भाग में, सफल उद्यमियों के गुणों को प्रस्तुत किया जाता है ताकि सभी पाठकों को इन गुणों को विकसित करने के लिए प्रोत्साहित किया जा सके यदि वे किसी व्यावसायिक प्रयास को आगे बढ़ाने जा रहे हैं।

सफल उद्यमियों के गुण

रचनात्मकता

उद्यमिता में रचनात्मकता एक आंतरिक चिंगारी है जो एक नए उत्पाद / सेवा के विकास या एक नया उत्पाद / सेवा प्रदान करने का एक अलग तरीका है। किसी की सोच को नवीन रूप से उपयोग करने के लिए एक आंतरिक ड्राइव है। समाज निर्धारित सूत्र प्रदान करता है। कोई उन्हें समझता है और बॉक्स के बाहर सीखता, पूछताछ करता और सोचता रहता है।²⁷

* रचनात्मकता के पांच घटक हैं: प्रवीणता, आविष्कारशील सोच कौशल; एक साहसी चरित्र; निहित उत्साह; और एक कल्पनाशील वातावरण जो रचनात्मक विचारों को प्रज्वलित, मजबूत और परिष्कृत करता है।

* रचनात्मकता हमें समस्याओं को अधिक खुले तौर पर और मौलिकता के साथ समझने और सुलझाने की अनुमति देती है। रचनात्मकता दिमाग को खोलती है। जिस समाज का अपने रचनात्मक पक्ष से संपर्क टूट गया है, उसमें फंस जाता है, लोगों की पीढ़ियां संकीर्ण सोच वाली हो सकती हैं। यह हमारी धारणाओं को विस्तृत करता है और पूर्व धारणाओं को दूर करने में हमारी मदद कर सकता है।

रचनात्मकता कौशल के उदाहरण:

- संबंध बनाना।
- सवाल पूछे जा रहे हैं।
- अवलोकन करना।
- बातचीत और नेटवर्किंग।
- जांच और प्रयोग।

* रचनात्मकता विशेष रूप से कुछ नया बनाने के बारे में नहीं है। यह सफल होने के लिए आवश्यक महत्वपूर्ण कौशल विकसित करने के लिए भी उधार देता है। उदाहरण के लिए: रचनात्मक अभ्यासों में शामिल होने से हमारी समस्या-समाधान दक्षताओं का निर्माण करने में मदद मिलती है, एक पुराने कार्य को पूरा करने की नई तकनीक खोजने या कुछ नया बनाने से।

*सफल उद्यमियों को बनाए रखने और खेती करने के लिए रचनात्मकता शायद सबसे महत्वपूर्ण विशेषता है। आखिरकार, रचनात्मकता शक्तियों का आविष्कार पुरानी चुनौतियों के लिए नए कोण और समाधान स्थापित करता है और व्यापारिक नेताओं को अपने उद्यमों के लिए एक साहसिक अवधारणा बनाने और इसे सावधानी से आगे बढ़ाने के लिए प्रोत्साहित करता है।

*प्रतिस्पर्धी लाभ के लिए नई अवधारणाएँ बनाना। उद्यमिता की पूरी प्रक्रिया नए विचारों के निर्माण और अन्वेषण में निहित है। जब एक उद्यमी एक नया विचार उत्पन्न कर सकता है जो व्यवहार्य होने के साथ-साथ कुशल भी हो, तो यह उसे प्रतिस्पर्धा में बढ़त देता है। अलग-अलग निशानों की जांच करने की क्षमता एक सीखे हुए कौशल या संसाधन की तरह होती है जो किसी व्यक्ति के पास होती है। अपने उत्पाद के निर्माण और व्यवसाय को बेहतर बनाने के लिए नवीन तरीकों के बारे में सोचने के लिए एक आंतरिक ड्राइव रचनात्मक शक्ति को अपने भीतर विकसित करने की अनुमति देता है। मौजूदा उत्पादों या सेवाओं में सुधार रचनात्मक दृष्टि से सुगम होता है, जिससे किसी के चुने हुए व्यवसाय का अनुकूलन होता है। एक व्यवसाय के डिलिवरेबल्स में विस्तार के लिए हमेशा जगह होती है; यह कल्पनाशील उद्यमी है जो यह पता लगा सकता है कि इसे कैसे करना है। असंभव, आउट-ऑफ-द-बॉक्स सोचने से प्रगति होती है। रचनात्मकता को सबसे अधिक समझ से बाहर के विचारों को उत्पन्न करने के लिए कल्पना की

आवश्यकता होती है। "सामान्य" और "नियमित" की सीमा को पार करने और बॉक्स के बाहर सोचने के लिए प्रेरणा और कल्पना की आवश्यकता होती है। यह व्यवसायियों को प्रथागत समाधानों से परे सोचने, कुछ अलग, रोमांचक, बहुमुखी, और सफलता की क्षमता के साथ आने की अनुमति देता है। विभिन्न क्षेत्रों में समान पैटर्न खोजना तब होता है जब कोई व्यक्ति किसी भी व्यावसायिक विचार को नए दृष्टिकोण से देखता है। कभी-कभी किसी दिनचर्या या आदत का पालन करने के कारण सोचने की प्रक्रिया भी उन स्थापित प्रक्रियाओं के अनुरूप चली जाती है। रचनात्मकता लोगों को असंबंधित और असंबंधित विषयों को जोड़ने और प्रभावी उद्यमशीलता के विचार बनाने में सक्षम बनाती है।

रचनात्मकता एक ही समस्या को अलग तरह से देख रही है और गैर-पारंपरिक समाधानों के साथ आ रही है।

निष्ठा

समर्पण वह है जो उद्यमी को कड़ी मेहनत करने के लिए प्रेरित करता है, दिन में 12 घंटे या उससे अधिक, यहां तक कि सप्ताह में सात दिन, विशेष रूप से शुरुआत में, प्रयास को धरातल पर उतारने के लिए। सफल होने के लिए योजना और विचारों को कड़ी मेहनत से जोड़ना होगा। समर्पण इसे साकार करता है।²⁸

* एक प्रतिबद्ध उद्यमी साथी प्रतिस्पर्धियों को पछाड़ने और लगातार व्यावसायिक अवसरों का पता लगाने के लिए स्व-प्रेरित होता है। इसके साथ ही, प्रतिबद्धता और समर्पण कठिन समय के माध्यम से आसानी से नौकायन में मदद करता है और हमेशा गारंटी देता है कि उद्यमी किसी के व्यवसाय को विकसित करने में सुसंगत और सुसंगत है।

* उद्यमशीलता की गतिविधियों और इससे जुड़ी विभिन्न प्रक्रियाओं के माध्यम से दूर करने के लिए कई चुनौतियां होंगी। इन चुनौतियों से निपटने के लिए, एक उद्यमी को संकल्प, दृढ़ संकल्प और परिश्रम का प्रदर्शन और व्यक्त करना चाहिए। रणनीतियों को विकसित करने और अपने वांछित लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए दृढ़ता की भी आवश्यकता होती है।

* दृढ़ संकल्प काम पाने की लालसा है और इसमें पहल, दृढ़ता, प्रभुत्व और लंबे समय तक प्रयास जैसी विशेषताएं शामिल हैं। दृढ़ संकल्प वाले लोग खुद को मुखर करने के लिए तैयार होते हैं, वे सकारात्मक और पूर्वव्यापी होते हैं, और उनमें बाधाओं का सामना करने की क्षमता होती है। दृढ़ संकल्प सफलता तक पहुंचने की अत्यंत प्रबल इच्छा है। इसमें दृढ़ता और कठिन समय के बाद वापस उछाल की क्षमता शामिल है। यह उद्यमी को 10वीं फोन कॉल करने के लिए प्रोत्साहित करता है, नौ के बाद कुछ भी नहीं निकला है। सच्चे उद्यमी के लिए पैसा प्रेरणा नहीं है। सफलता और उपलब्धि प्रेरक हैं; पैसा इनाम है।

* उद्यमी आकांक्षाएं व्यक्तिगत परिवर्तन का अवतार हैं। यह आपके संदेहों, आशंकाओं और अविश्वासों को दूर करने के बारे में है कि एक उद्यमी होना क्या है। और यह आपको बड़े पैमाने पर कार्रवाई करने और ऐसा जीवन जीने के लिए प्रोत्साहित करने के बारे में है जिसकी आपने कल्पना की थी। समर्पण जीवन में विजय की सर्वोच्च कुंजी है। आप अपने लिए जितना बड़ा लक्ष्य निर्धारित करेंगे, उसे प्राप्त करने के लिए आपको उतना ही अधिक समय निर्धारित करना चाहिए। ... लक्ष्य अक्सर आपकी सराहना से अधिक समय लेते हैं। जब आप भविष्य में

एक लंबा रास्ता तय कर सकते हैं और उसके लिए प्रतिबद्ध हो जाते हैं, तो आप उन लक्ष्यों के होने की अधिक संभावना रखते हैं।

* समर्पण आपको अपने मुख्य लक्ष्य, अपने "क्यों" पर केंद्रित रहने और अपने उपभोक्ताओं को पहले रखने में मदद करता है। इसके बिना, आप केवल अपने लिए काम कर रहे हैं। आपको किसी बड़ी चीज़ के लिए काम करना चाहिए, कुछ पाने लायक, क्योंकि यह आपकी सफलता की कुंजी बन जाती है।

* उद्यमिता कई कार्यों और चुनौतियों के साथ आती है क्योंकि उद्यमी कई भूमिकाएँ निभाता है। यह विशेष रूप से सच है यदि उद्यमी उद्यम में एकमात्र कर्मचारी है। व्यवसाय मॉडल के बावजूद, सभी उद्यमियों को अपने उद्यमशीलता उद्यम को बढ़ाने और अपने व्यक्तिगत जीवन के प्रति समर्पण के बीच अपने जीवन में संतुलन प्राप्त करने में सक्षम होना चाहिए। एक अवधारणा विकसित करना जिसमें आपके पेशेवर और व्यक्तिगत जीवन के विभिन्न क्षेत्र शामिल हों, इस प्रकार के संतुलन को यथार्थवादी बनाने में मदद कर सकते हैं।

* उद्यमियों के लिए सफलता के कारकों में शामिल हैं: फोकस बनाए रखें। महान उद्यमी एक ऐसी संभावना पर गहन लक्ष्य रखते हैं जहां दूसरों को कुछ भी दिखाई न दे। कड़ी मेहनत। जीत मेहनत से ही मिलती है। सफर का मज़ा। अपने आंत अंतर्ज्ञान पर भरोसा करें। लचीले रहें लेकिन लगातार बने रहें। लचीलापन और समर्पण/दृढ़ता साथ-साथ चलती है। अपनी टीम पर भरोसा करें। अपनी टीम के साथ सर्वोत्तम संभव संबंध विकसित करें और एकता बढ़ाएं। निष्पादन पर ध्यान

दें। प्रत्येक व्यावहारिक कदम पर ध्यान दें जो अल्पकालिक और दीर्घकालिक लक्ष्यों तक पहुंचने के लिए आवश्यक है।

समर्पण कोई 9 से 5 का प्रयास नहीं है। यह एक जीवन शैली है, सोचने का एक तरीका है, और यह हमेशा व्यावसायिक जरूरतों को आपकी व्यक्तिगत जरूरतों से आगे रखता है।

FLEXIBILITY

लचीलापन बाजार की बदलती जरूरतों के जवाब में तेजी से आगे बढ़ने की क्षमता है। बाजार की वास्तविकताओं के प्रति जागरूक होने के साथ-साथ यह एक सपने के लिए सच है। एक उद्यमी के बारे में एक कहानी बताई गई है, जिसने केवल फ्रेंच पेस्ट्री बेचने वाली एक फैसी दुकान शुरू की थी। लेकिन ग्राहक मफिन भी खरीदना चाहते थे। इन ग्राहकों के नुकसान को जोखिम में डालने के बजाय, उद्यमी ने इन जरूरतों को पूरा करने के लिए अपने दृष्टिकोण को संशोधित किया।²⁹

* उद्यमी अनुकूलनीय होते हैं, सीखने की एक विकसित क्षमता के साथ और उतार-चढ़ाव और बदलते वातावरण के लिए अभ्यस्त हो जाते हैं। सफल उद्यमी खुले दिमाग के होते हैं और अपने निर्णयों को बदलने में झिझक से पीड़ित नहीं होते हैं यदि पेशेवरों और विपक्षों का मूल्यांकन करने के बाद, वे यह निष्कर्ष निकालते हैं कि उनकी स्थिति में बदलाव की मांग है। संभावित वायदा में आगे की सोच लचीलेपन की एक महत्वपूर्ण पहचान है।

* शारीरिक लचीलेपन पर विचार करने वाला पहला प्रकार का लचीलापन है। क्या आप अपने काम के शारीरिक दबाव को संभाल सकते हैं? शारीरिक

लचीलापन समग्र स्वास्थ्य और व्यवसाय से संबंधित कार्यों को पूरा करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। एक कमजोर शरीर, एक लचीला शरीर, या एक स्थिर शरीर उद्यमशीलता के विकास का पूरक नहीं है। एक स्वस्थ भौतिक शरीर एक नींव है जिस पर सभी गतिविधि दैनिक आधार पर होती है।

*लचीला होने के लिए, नए विचारों के लिए खुला होना चाहिए। खुले दिमाग के लिए, किसी को कई विकल्पों का पता लगाने में सक्षम होना चाहिए, जिसे अक्सर एक रोमांचक और स्फूर्तिदायक अनुभव माना जाता है। वैज्ञानिक शोध के अनुसार, जैसे आपकी संज्ञानात्मक लचीलेपन की डिग्री बढ़ती है, आपके लिए उन समस्याओं के उत्तर खोजना आसान हो जाएगा जो कठिन प्रतीत होती हैं, और आप उन चुनौतियों से बेहतर तरीके से पार पाने में सक्षम होंगे जिनका कोई स्पष्ट समाधान नहीं है। . शारीरिक व्यायाम में संलग्न होने और नए कौशल और रुचियों को प्राप्त करके संज्ञानात्मक लचीलेपन में सुधार किया जा सकता है।

* वित्तीय बहुमुखी प्रतिभा, निश्चित रूप से, लचीलेपन का एक प्रमुख रूप है। आपकी कंपनी के लिए वित्तीय रूप से लचीला होने के लिए, आपको अपने राजस्व और खर्चों को इस तरह से संभालने के लिए तैयार रहना चाहिए कि जब आपको इसकी सबसे अधिक आवश्यकता हो तो आपके पास कुछ वित्तीय बैकअप उपलब्ध हो सके।

* समय का लचीलापन लचीलेपन का चौथा रूप है। समय के लचीलेपन का तात्पर्य है कि आप अपनी समय सारिणी कैसे स्थापित करते हैं और अपने दिनों का प्रबंधन कैसे करते हैं, इस पर आपका कुछ नियंत्रण और स्वतंत्रता है। ऐसे दिन होंगे जब आप अधिक काम करेंगे और ऐसे दिन होंगे जब आप कम काम करेंगे और एक कंपनी की रणनीति होगी जो इसके लिए आपको एक उद्यमी के रूप में

विकसित होने की अनुमति देती है।

* पर्यावरणीय लचीलापन लचीलेपन का छठा रूप है। इसका मतलब है कि आपको कम से कम कभी-कभी अलग जगह पर काम करने में सक्षम होना चाहिए।

* भावनात्मक लचीलापन लचीलेपन का छठा रूप है। यह अनुकूलनशीलता एक व्यवसाय के स्वामी के रूप में दुनिया के साथ व्यवहार करने में व्यक्तिगत लचीलापन को संदर्भित करती है। भावनात्मक लचीलापन व्यक्ति को भावनात्मक रूप से अक्षुण्ण और आंतरिक रूप से स्वस्थ बनाए रखने के लिए सावधानी बरतते हुए भावनाओं की एक विस्तृत श्रृंखला का अनुभव करने की अनुमति देता है।

* भविष्य का लचीलापन विचार करने के लिए लचीलेपन का सातवां और अंतिम रूप है। जब आप आगे देखते हैं तो क्या आप भविष्य के बारे में सुरक्षा और उत्साह की भावना रखते हैं? क्या आप मानते हैं कि आपके पास वांछित परिणाम प्राप्त करने की क्षमता है?

एक उद्यमी जिस परिवेश में कार्य करता है वह सदैव परिवर्तनशील होता है। बदलती परिस्थितियों के अनुकूल होने की क्षमता के साथ एक खुला दिमाग महत्वपूर्ण है सफलता.

नेतृत्व

नेतृत्व नियम बनाने और लक्ष्य निर्धारित करने की क्षमता है। यह देखने की क्षमता है कि नियमों का पालन किया जाता है, और लक्ष्यों को पूरा किया जाता है। 30

ऐसे चार परिदृश्य हैं जिनमें एक विशिष्ट शैली के साथ उद्यमी नेतृत्व की आवश्यकता होती है। ये सब हैं:

1) एक नया व्यवसाय खोलने का निर्णय लेना। परंपरागत रूप से, उद्यमी स्टार्ट-अप कंपनियों से जुड़े होते हैं। निस्संदेह, सफल उद्यमी वे हैं जो मौजूदा बाजार अंतराल की पहचान कर सकते हैं और उन्हें भर सकते हैं और साथ ही नए ग्राहकों और निवेशकों को आकर्षित कर सकते हैं। छोटी फर्मों को अलग तरह से कार्य करना चाहिए क्योंकि उनके पास विशाल निगमों के समान संसाधन नहीं हैं। परिणाम प्राप्त करने के लिए इसके लिए कम लागत वाले प्रयोग और टीम वर्क की आवश्यकता होती है।

2) दो मुख्य प्रकार के व्यवसाय हैं, आर्थिक और सामाजिक स्टार्टअप। इन दोनों का एक ही उद्देश्य है कि अधूरी सामाजिक या आर्थिक जरूरतों को पूरा किया जाए। सामाजिक परियोजनाओं के नेताओं को अन्य समूहों और व्यक्तियों के साथ सहयोग करने में अधिक समय देना चाहिए। आर्थिक व्यवसाय फ़ायदेमंद मॉडल द्वारा संचालित होते हैं, जबकि सामाजिक व्यवसाय समाज की बेहतरी के लिए मिशन-संचालित होते हैं।

3) एक पारिवारिक मामला, यही इसके बारे में है। परिवार के स्वामित्व वाली फर्म चलाने वालों को एक साथ व्यक्तिगत और कॉर्पोरेट चिंताओं से निपटना चाहिए। बाजार की बदलती परिस्थितियों के अनुकूल होने के लिए, व्यवसाय को परिवार इकाई द्वारा अद्यतन और नियंत्रित किया जाना चाहिए जो एक टीम के रूप में काम करती है।

4) संगठनात्मक नवाचार की कला और विज्ञान। शुरुआत कैसे करें? सभी

संगठनों, बड़े या छोटे, को लगातार बदलते परिवेश में जीवित रहने और फलने-फूलने के लिए अभिनव होना चाहिए। इच्छित परिणाम प्राप्त करने के लिए, रणनीति और संस्कृति को एक दूसरे के साथ तालमेल बिठाना होगा। उद्यमी नेतृत्व इस लक्ष्य को पूरा करने के साधन के रूप में रचनात्मकता और नवाचार को बढ़ावा देता है।

उद्यमी नेतृत्व आपकी सफलता के लिए महत्वपूर्ण होगा, चाहे आप जिस वातावरण में भी काम करते हों। प्रतिभा विकसित करने, नई वस्तुओं और सेवाओं को लॉन्च करने, दक्षता बढ़ाने और बाजार हिस्सेदारी जीतने के लिए नेतृत्व क्षमता विकसित करें। ऐसी नेतृत्व शैली के निर्माण के लिए विकासोन्मुख दृष्टिकोण का उपयोग किया जाता है।

यहां कुछ आवश्यक नेतृत्व क्षमताएं हैं जो किसी भी व्यवसाय के स्वामी को विकसित करनी चाहिए:

1. एक सामरिक दृष्टि बनाएं: व्यवसाय में पनपने के लिए जुनून और एक शानदार कंपनी अवधारणा से अधिक की आवश्यकता होती है।

2. खुलेपन के साथ संवाद करें: अपनी टीम को अपनी सफलताओं और गलतियों के बारे में बताएं। जब सूचना स्पष्ट रूप से संप्रेषित की जाती है तो उन्हें परिप्रेक्ष्य और फर्म से संबंधित होने की भावना मिलती है।

3. सबसे बड़ी प्रतिभा को पहचानें और बनाए रखें: आपकी कंपनी उतनी ही सफल है जितनी कि इसके लिए काम करने वाले व्यक्ति। एक बात जो सभी महान व्यावसायिक अधिकारियों में समान है, वह यह है कि वे अपने आप को उज्ज्वल, बहादुर और भरोसेमंद व्यक्तियों से घेरते हैं।

4. जानें कि कब और कैसे सौंपना है: उद्यमी स्वभाव से आत्मविश्वासी होते हैं। जब उनकी फर्म की बात आती है तो लगभग हर उद्यमी घोषणा करता है, "मुझसे बेहतर कोई नहीं कर सकता"।

5. एक अच्छा उदाहरण सेट करें: आप जो कुछ भी करते हैं, ईमानदार और नैतिक बनें। मजबूत नैतिक सिद्धांत हों। आप जो उपदेश देते हैं उसका अभ्यास करना चाहिए।

6. सलाह लें: परिवर्तन किसी के व्यवसाय को बदल देते हैं, भले ही कोई अपने क्षेत्र को कितनी अच्छी तरह जानता हो। उद्यमियों को अंधे धब्बे विकसित होने या आगे बढ़ने और निम्नलिखित कदम उठाने के बारे में भ्रमित होने का खतरा होता है।

7. नेताओं का विकास करें: हालांकि नेतृत्व कंपनी के शीर्ष पर शुरू होना चाहिए, नेता अक्सर अधिकार के पदों से नहीं निकलते हैं। उन्हें कंपनी के भीतर किसी भी स्तर पर पाया जा सकता है।

नेतृत्व खिताब के बारे में नहीं है, बल्कि इसमें शामिल सभी दलों के लिए जीत की स्थिति पैदा करने के बारे में है।

जोश

जुनून वह है जो उद्यमियों को शुरू करता है और उन्हें वहीं रखता है। यह उद्यमियों को दूसरों को उनकी दृष्टि में विश्वास करने के लिए मनाने की क्षमता देता है। यह

योजना की जगह नहीं ले सकता, लेकिन इससे उन्हें ध्यान केंद्रित रहने और दूसरों को अपनी योजनाओं को देखने में मदद मिलेगी।³¹

* जुनून वह आंतरिक ऊर्जा है जिसे उद्यमियों को आगे और आगे बढ़ते रहने की जरूरत है। जुनून उद्यमियों की रचनात्मकता, दृढ़ता और उद्यम के प्रदर्शन का एक प्रमुख भविष्यवक्ता है। दूसरे शब्दों में, उद्यमी जितना अधिक भावुक होता है, सफलता की संभावना उतनी ही अधिक होती है।

* कुछ उद्यमियों को आविष्कार करने का शौक होता है: वे नए अवसरों की खोज करने या नए उत्पादों या सेवाओं के उत्पादन पर जोर देते हैं। ये विशिष्ट वैज्ञानिक या उत्पाद-उन्मुख उद्यमी हैं।

* कुछ उद्यमी व्यवसाय शुरू करने की इच्छा से प्रेरित होते हैं, और वे व्यवसाय को जमीन से ऊपर उठाने और स्थापित करने के लिए अपने प्रयासों को समर्पित करते हैं। ये उद्यमी एक फर्म शुरू करने के कार्य से सक्रिय होते हैं। वे अक्सर एक विशेष चरण में बाहर निकलते हैं और एक नए उद्यम के साथ फिर से प्रक्रिया शुरू करते हैं।

* अन्य उद्यमी विकास से प्रेरित होते हैं: वे फर्म को विकसित करने, नए ग्राहकों की भर्ती करने, नए कर्मचारियों को काम पर रखने और संगठनात्मक संस्कृति स्थापित करने पर केंद्रित होते हैं।

* यहां कुछ कारण बताए गए हैं कि एक उद्यमी के रूप में सफलता के लिए उत्साह की प्रबल भावना होना क्यों आवश्यक है:

1. आपकी व्यावसायिक दृष्टि आपके जुनून से प्रेरित है, भले ही वह ऐसे क्षेत्र में हो जहां पहले कोई नहीं गया हो।
2. आपकी फर्म सही ग्राहकों को आकर्षित करेगी यदि आप जो करते हैं उसके बारे में भावुक हैं।
3. जुनून एक वास्तविक ब्रांड और कहानी के निर्माण में सहायता करता है।
4. जब आप फंस जाते हैं या अस्पष्ट होते हैं, तो आपका जुनून स्पष्टता खोजने में आपकी सहायता कर सकता है।
5. जुनून मौलिक सिद्धांतों की स्थापना में सहायता करता है और आपके संगठन के लिए एक मजबूत आधार है। जुनून आपको प्रेरणा और आत्मविश्वास देता है कि आपको अपने मिशन और उद्देश्य को पूरा करने की आवश्यकता है कि आप क्या करते हैं और क्यों करते हैं।
6. जुनून आपको सही लोगों से जुड़ने की अनुमति देता है जो आपके दृष्टिकोण को साझा करते हैं।
7. आप अपनी जगह के मालिक हो सकते हैं और अगर आप में इसके लिए जुनून है तो आप जो करते हैं उसमें विशेषज्ञ बन सकते हैं।
8. जुनून वास्तविक सामग्री के निर्माण में सहायता करता है जो इच्छित दर्शकों के साथ प्रतिध्वनित होता है।
9. यदि आप जो कर रहे हैं उसके प्रति जुनूनी हैं तो आप भीड़ से अलग दिखाई देंगे।

* उद्यमी जुनून एक प्रेरक विचार है जो सकारात्मक भावनात्मक उत्साह, आंतरिक ड्राइव और व्यक्तिगत रूप से सार्थक कार्य के साथ जुड़ाव द्वारा चिह्नित है जो उद्यमी की आत्म-पहचान के लिए केंद्रीय है।

* उद्यमी के जुनून के परिणामस्वरूप, ग्राहक, निवेशक और कार्यकर्ता उद्यमी और उनके उत्पाद को अधिक अनुकूल प्रकाश में देखते हैं। लोगों को एक उद्यमी के जुनून से राजी होने की अधिक संभावना होती है जब वे इसे समझ सकते हैं। जुनून इन लोगों के लिए निम्नलिखित का एक प्रमुख संकेतक है: प्रेरणा, प्रतिबद्धता का स्तर, उनकी दृष्टि में विश्वास, बाधाओं का सामना करने में दृढ़ता, और वे अपने उद्यम में दूसरों को कितनी अच्छी तरह नेतृत्व कर सकते हैं, अनुनय कौशल इसलिए, यह आवश्यक है ग्राहकों, कर्मचारियों और किसी भी व्यक्ति के साथ जोश के साथ फंडिंग के फैसले कर रहा है, क्योंकि इससे उन्हें उद्यम या दृष्टि का समर्थन करने के लिए राजी करने में मदद मिलेगी।

जुनून हर मौसम में चलने वाला ईंधन है जो आपके उद्यम को गर्भाधान से सफलता की ओर ले जाता है।

खुद पे भरोसा

आत्मविश्वास पूरी तरह से योजना बनाने से आता है, जो अनिश्चितता और जोखिम के स्तर को कम करता है। यह विशेषज्ञता से भी आता है। आत्मविश्वास उद्यमी को आसानी से प्रभावित या भयभीत हुए बिना सुनने की क्षमता देता है। "स्मार्ट" में संबंधित व्यवसाय या प्रयास में ज्ञान या अनुभव के साथ सामान्य ज्ञान शामिल होता है। पूर्व एक व्यक्ति को अच्छी वृत्ति देता है, बाद वाला, विशेषज्ञता। बहुत

से लोगों के पास ऐसे स्मार्ट होते हैं जिन्हें वे नहीं पहचानते। एक व्यक्ति जो सफलतापूर्वक एक बजट पर धर रखता है उसके पास संगठनात्मक और वित्तीय कौशल होते हैं। रोजगार, शिक्षा और जीवन के अनुभव सभी स्मार्ट में योगदान करते हैं।³²

* आत्मविश्वासी उद्यमियों के पास एक नई फर्म शुरू करने और सफल होने की अधिक संभावना होती है। आत्म-प्रभावकारिता उन्हें विश्वास दिलाती है कि वे सफल हो सकते हैं। इस वजह से, वे एक नई कंपनी उद्यम शुरू करने का जोखिम उठाने की अधिक संभावना रखते हैं। नतीजतन, उस व्यवसाय में सफलता प्राप्त करने से आत्मविश्वास और भी बढ़ जाता है। नतीजतन, यह आपकी सामान्य भलाई में सुधार करता है और आपको अधिक सफल बनाता है।

* आत्मविश्वासी व्यवसायी हैं:

- अवसरों के पीछे जाने की अधिक संभावना
- लगातार दृढ़ता
- बाधाओं को दूर करने में अधिक सक्षम
- अन्य लोग अधिक हद तक विचारों को स्वीकार करेंगे

स्व-आश्वासित उद्यमियों के लिए एक नए व्यवसाय में स्थापित और संपन्न होने की संभावना अधिक होती है। उन्हें लगता है कि उनके पास हासिल करने की क्षमता है क्योंकि उनमें आत्म-प्रभावकारिता है। नतीजतन, वे अन्य लोगों की तुलना में एक नया व्यावसायिक प्रयास शुरू करने का जोखिम उठाने के लिए अधिक इच्छुक हैं। उस व्यवसाय में सफल होने से उस सफलता के फलस्वरूप

आत्मविश्वास और भी अधिक बढ़ता है। नतीजतन, यह आपके समग्र कल्याण को बढ़ाता है और आपको अधिक उपलब्धि हासिल करने में मदद करता है।

* यदि आप नौकरी में विश्वास रखते हैं तो आप स्थितिजन्य रूप से सक्रिय, आक्रामक और केंद्रित हो सकते हैं। आत्मविश्वास हासिल करने के लिए, उन्हें कार्य करना चाहिए और अधिक से अधिक मानक स्थापित करने में संकोच नहीं करना चाहिए। स्वयं की एक मजबूत भावना उन्हें प्रभावी ढंग से नेतृत्व करने में मदद करती है।

* दृढ़ विश्वास जरूरी है क्योंकि यह आपको संघर्ष से बेहतर तरीके से निपटने में मदद करता है, आपके संचार कौशल को बढ़ाता है, और आपको काम पर खुश कर सकता है।

* आत्मविश्वास का महत्व यह है कि यह अनजाने में दूसरों को बताता है कि वे किसी ऐसे व्यक्ति की संगति में हैं जो एक नेता है और अपनी क्षमताओं में विश्वास रखता है... जिन लोगों में स्वयं की एक मजबूत भावना है और जो अपने भीतर की अभिव्यक्ति को व्यक्त करने में सक्षम हैं। आत्मविश्वास उनके जीवन में वृद्धि, पदोन्नति और समग्र सफलता प्राप्त करने की अधिक संभावना है।

* सफलता प्राप्त करने के लिए आत्मविश्वास एक आवश्यक उद्यमशीलता कौशल है। आत्मविश्वास का संबंध किसी व्यक्ति की अपनी क्षमताओं के प्रति धारणा से है। एक सफल उद्यमी को अपनी प्रतिभा पर विश्वास होता है। अज्ञात क्षेत्र, जोखिम और कठिन निर्णयों के सामने, वह जोखिम लेने और कठिन निर्णय लेने से नहीं डरता।

* जब किसी का आत्म-सम्मान कम होता है, तो उसे अपनी क्षमताओं पर विश्वास की कमी होती है। वे अक्सर मानते हैं कि वे अयोग्य, अवांछित या अपर्याप्त हैं। सामान्य तौर पर, जो लोग कम आत्मसम्मान से जूझते हैं, वे हमेशा गलतियाँ करने या दूसरे लोगों को नीचा दिखाने के लिए चिंतित रहते हैं।

* "स्वस्थ आत्म-विश्वास" क्या है और यह कैसे काम करता है? आत्म-विश्वास की अच्छी भावना बनाए रखने के लिए स्वयं के बारे में संतुलित दृष्टिकोण रखने में सक्षम होना आवश्यक है। इसका मतलब है कि अपनी कमियों और कमजोरियों के क्षेत्रों को पहचानने के साथ-साथ अपनी ताकत का आनंद लेना।

आत्मविश्वास आपकी क्षमताओं में एक विश्वास है कि चाहे कितनी भी बाधाएँ क्यों न हों, आप उन्हें दूर करेंगे और अंततः सफल होंगे।

स्मार्ट सड़क

"स्मार्ट" में संबंधित व्यवसाय या प्रयास में ज्ञान या अनुभव के साथ सामान्य ज्ञान शामिल होता है। पूर्व एक व्यक्ति को अच्छी वृत्ति देता है, बाद वाला, विशेषज्ञता। बहुत से लोगों के पास ऐसे स्मार्ट होते हैं जिन्हें वे नहीं पहचानते। एक व्यक्ति जो सफलतापूर्वक एक बजट पर घर रखता है उसके पास संगठनात्मक और वित्तीय कौशल होते हैं। रोजगार, शिक्षा और जीवन के अनुभव सभी स्मार्ट में योगदान करते हैं।³³

* एक चतुर व्यक्ति अवसरों को पहचानता है, दिन-प्रतिदिन के मुद्दों/समस्याओं के समाधान की कल्पना करता है। ऐसा व्यक्ति मुद्दों को प्रस्तुत करने के माध्यम से

नेविगेट करने के लिए उपलब्ध संसाधनों का उपयोग कर सकता है।

* अनुकूलन, आकार देने और चयन की तीन प्रक्रियाओं के माध्यम से, व्यक्ति अपने और अपने पर्यावरण के बीच एक आदर्श फिट बनाते हैं। इस प्रकार की बुद्धिमत्ता को अक्सर "स्ट्रीट स्मार्ट" कहा जाता है। अनुकूलन तब होता है जब कोई अपने परिवेश में बेहतर समायोजन के लिए अपने भीतर परिवर्तन करता है।^{33.1}

* व्यावहारिक बुद्धि में वास्तविक दुनिया में दैनिक कार्यों से निपटने की क्षमता शामिल है। आप इसे "स्ट्रीट स्मार्ट" कह सकते हैं जो यह दर्शाता है कि कोई व्यक्ति बाहरी वातावरण से कितनी अच्छी तरह संबंधित है। इसे उन लक्ष्यों की ओर भी निर्देशित किया जाता है जो आपके आस-पास की दुनिया को अनुकूलित करने या बदलने का प्रयास करते हैं।^{33.2}

* बुद्धिमानी से काम लें। इसमें रोजगार शुरू करने से पहले स्मार्ट बनने के लिए आत्म-अनुशासन का अभ्यास करना शामिल है। आप जिस व्यवसाय डोमेन को लक्षित करना चाहते हैं, उसके बारे में जितना हो सके उतना जानें। एक परिवर्तन-उन्मुख, भविष्य-केंद्रित मानसिकता, साथ ही एक कार्रवाई योग्य निष्पादन रणनीति बनाए रखें। जब कोई कहता है कि वे कड़ी मेहनत कर रहे हैं तो यह अक्सर समझदारी से काम न करने का बहाना होता है।

* सब कुछ दिखाना चाहिए। यदि आप किसी प्रतिबद्धता को समझाने या अर्जित करने का प्रयास कर रहे हैं, तो मौखिक बकबक से परे सोचने के अनुशासन का अभ्यास करें। किसी के उत्पाद/सेवा की तैयारी, पूर्वाभ्यास, निष्पादन और बिक्री एक अच्छी प्रस्तुति के चार चरण हैं। भागीदारों, उपभोक्ताओं और समूह के सदस्यों के साथ सभी इंटरैक्शन में उन्हें शामिल करें।

*आपको दूसरों के साथ बातचीत करनी होगी। यह आपका स्टार्टअप नहीं है जिसके साथ लोग व्यापार करना चाहते हैं; वे आपके साथ व्यापार करना चाहते हैं। यदि आपके पास अच्छी तरह से विकसित लोगों के कौशल हैं तो आप अधिक सुखद, दयालु, खुले और प्रभावी होंगे। खुद को उनकी स्थिति में रखें और चीजों को उनके नजरिए से देखें। बोलने से पहले धैर्य और सक्रिय रूप से सुनना आवश्यक है। स्ट्रीट स्मार्ट उद्यमी इस अनुशासन का पालन तब तक करते हैं जब तक यह काम करना बंद नहीं कर देता।

* अपने वित्त पर नजर रखें। रचनात्मक व्यापार मालिकों के लिए वित्तीय मामलों से नापसंद या भयभीत होना असामान्य नहीं है। यदि ऐसा है, तो एक ऐसे व्यावसायिक भागीदार की तलाश करें जो फर्म के विश्लेषणात्मक पक्ष के लिए आपके जुनून को साझा करता हो। पैसे को अच्छी तरह से संभालने की क्षमता के लिए वित्तीय विशेषज्ञ होने की आवश्यकता नहीं है। इसे केवल हाथ में काम पर सख्त ध्यान देने की जरूरत है।

* हर कोई मुनाफा कमाने के धंधे में है। स्टार्टअप में सभी को, स्थिति की परवाह किए बिना, बेचना चाहिए। जब आप पहली बार किसी निवेशक या उपभोक्ता से मिलते हैं, तो आप उनके दिमाग में एक धारणा और धारणा बनाते हैं। आपकी दुनिया आपके दृष्टिकोण से आकार लेती है, और आपको इसे ठीक करने का केवल एक मौका मिलता है।

एक स्ट्रीट-स्मार्ट व्यक्ति वह होता है जो बहुत बोधगम्य होता है और अपनी शिक्षा की परवाह किए बिना जीवन और लोगों को समझता है। स्ट्रीट स्मार्ट होने के साथ शिक्षा का स्तर बहुत कम हो सकता है।

उद्यमी दृष्टि

सफल उद्यमी किसी ऐसी छवि, विचार या अवधारणा से शुरू करते हैं जो एक नया व्यवसाय शुरू करने के लिए भावुक ऊर्जा को उत्तेजित करती है। एक उद्यमी की दृष्टि एक रोडमैप की शुरुआत है जो यह निर्धारित करेगी कि किसी का व्यवसाय शुरू करने का मार्ग संभव है या नहीं। किसी की दृष्टि का विकास शिक्षा, अनुभव और किसी के उत्पाद/सेवा को बेचने की व्यवहार्यता के बारे में आंतरिक विश्वास पर आधारित होता है। एक विजन स्टेटमेंट का विकास वह चित्र है जो व्यक्ति अपने दिमाग में बनाता है और फिर उसे ठोस बनाता है।³⁴

इसके विपरीत, मिशन उन व्यक्तियों के बारे में एक बयान है जिन्हें उद्यम द्वारा मदद की जा सकती है, जबकि दृष्टि इस बारे में एक बयान है कि आप एक संगठन के रूप में क्यों मायने रखते हैं और भविष्य में कंपनी क्या होगी। इन कथनों को परिष्कृत करके अपने उद्यमशीलता के आख्यान को स्पष्ट किया जा सकता है।

*दृष्टि होने से फर्म को दिशा और उद्देश्य का अहसास होता है। जैसे-जैसे आप आगे बढ़ते हैं, आपकी दृष्टि आपको अपने छोटे और दीर्घकालिक लक्ष्यों को स्थापित करने और आपके कार्यों को प्रभावित करने में मदद करेगी। सफल होने के लिए, एक नेता के पास दूरदृष्टि और विश्वास होना चाहिए कि कुछ भी संभव है। हम यह देखने के लिए इंतजार नहीं कर सकते कि वह आगे क्या हासिल करेगा!"

* अपने वित्त को क्रम में रखने के लिए, आपके पास मूल्यों का एक सेट होना चाहिए जो कठिन समय में आपका मार्गदर्शन करेगा। एक स्पष्ट दृष्टि और मिशन आपको अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए सही रास्ते पर रखेगा। उनका समग्र स्वर और दिशा आपके इंटरनेट उद्यम के सामान्य स्वर और दिशा को निर्धारित करेगी

* मामूली आकांक्षाओं के द्वारा, व्यक्ति स्वेच्छा से अपनी असीमित रचनात्मकता और क्षमता को जेल की कोठरी तक सीमित रखता है। अपने वास्तविक जुनून का पालन करें यदि आप विकसित और फलना-फूलना चाहते हैं, साथ ही दूसरों और अपने लिए जबरदस्त मूल्य उत्पन्न करना चाहते हैं। जब आप दूसरों के लिए मूल्य उत्पन्न करते हैं, तो आपके धन का अनुसरण होगा।

* स्पष्ट करने के लिए, उनका मिशन इस बारे में एक बयान है कि उनके मिशन से किसे लाभ हो सकता है, जबकि उनकी दृष्टि इस बारे में एक बयान है कि उनका मिशन इतना महत्वपूर्ण क्यों है। इन वाक्यों के बीच एक बेहतर संतुलन बनाने से आप अपनी उद्यमशीलता की कथा को दूर कर सकेंगे।

कॉर्पोरेट दृष्टि क्यों मायने रखती है?

1) यह लोगों को एक साथ खींचता है।

जब किसी संगठन का उद्देश्य या विजन स्टेटमेंट स्पष्ट होता है तो हर कोई किसी बड़ी चीज का हिस्सा महसूस करता है। इससे एक गहरा अर्थ प्राप्त होता है, साथ ही हर कोई एक एकजुट टीम होता है जो परियोजना के उद्देश्य पर संगठित और केंद्रित होता है।

2. यह ज्ञानवर्धक है।

स्पष्ट रूप से यह देखने में सक्षम होना कि आप कहाँ जाना चाहते हैं, मुक्ति है। इसके अलावा, यह सभी को अपना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने के लिए प्रोत्साहित करता है। परिणाम भक्ति और परिवर्तन में वृद्धि हुई है। हालांकि यह कठिन समय के दौरान विशेष रूप से महत्वपूर्ण है, यह आपको यह याद दिलाकर प्रेरित रहने में भी मदद कर सकता है कि आपने शुरुआत क्यों की।

3. लक्ष्य निर्धारण और व्यवसाय नियोजन सहायता।

जब एक फर्म के पास एक दृष्टि होती है, तो उसमें उद्देश्य और उद्देश्यपूर्णता की भावना होती है। आप अपनी दृष्टि से निर्देशित होंगे और जैसे-जैसे आप आगे बढ़ेंगे, छोटे और दीर्घकालिक लक्ष्य निर्धारित करेंगे।

सबसे पहले, आपके पास एक ऐसा दृष्टिकोण होना चाहिए जो आपके लिए महत्वपूर्ण हो और इसे दूसरों के सामने व्यक्त करें ताकि वे आपसे जुड़ना चाहें। कई महान उद्यमी अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए, एक समय में एक को प्राप्त करने के लिए छोटे कदम उठाते हैं, जो वे चाहते हैं की स्पष्ट दृष्टि से शुरू करते हैं।

एक कंपनी का भविष्य हमेशा सीईओ के लिए चिंता का विषय रहा है। जब उन्हें शुरू में जनता के सामने प्रस्तुत किया जाता है, तो महान व्यापार सीईओ को आमतौर पर उनकी रणनीतिक योग्यता या दृष्टि के संदर्भ में चित्रित किया जाता है।

दृष्टि वह नींव है जिस पर किसी के कार्य और कार्य नीति उद्यमशीलता की सफलता का निर्माण करने वाली है। अपनी दृष्टि विकसित करने के लिए समय निकालें और अपने दिमाग में अंतिम उत्पाद को स्पष्ट रूप से देखें। दृष्टि के सफल विकास के लिए धैर्य और सावधानीपूर्वक अध्ययन आवश्यक है।

उद्यमशीलता की मानसिकता

एक उद्यमी मानसिकता, जागरूकता और एक समस्या को हल करने के माध्यम से एक अवसर की पहचान करने पर ध्यान केंद्रित करना, और उस विचार को आगे बढ़ाने के लिए आगे बढ़ने की इच्छा किसी भी व्यवसाय के विकास के लिए महत्वपूर्ण है। उद्यमी मानसिकता वह लेंस है जिसके माध्यम से उद्यमी दुनिया को देखता है, जहां उद्यमशीलता व्यवसाय के आलोक में सब कुछ माना जाता है। जब उद्यमी कोई निर्णय लेता है तो व्यवसाय हमेशा एक विचार होता है। ज्यादातर मामलों में, उद्यमी जो कार्रवाई करता है वह व्यवसाय के लाभ के लिए होता है, लेकिन कभी-कभी, यह उद्यमी को उपयुक्त मानसिकता अपनाने के लिए तैयार होने में मदद करता है। उद्यमी के लिए मानसिकता जीवन का एक तरीका बन जाती है।³⁵

* उद्यमी होने के लिए, आपके पास सही विश्वास प्रणाली के साथ-साथ सफल होने के लिए सूचना और संज्ञानात्मक प्रक्रियाएं होनी चाहिए। अधिकांश उद्यमियों का मानवतावादी दृष्टिकोण होता है, वे बाहर की ओर देखने वाले होते हैं, और मानते हैं कि मूल्य अन्य लोगों के लिए मुद्दों को हल करके बनाया जाता है।

उद्यमी मानसिकता क्या है?

- 1) दृढ़ संकल्प उद्यमों को हार मानने से इंकार कर जीवित रखता है। जब एक झटके का सामना करना पड़ता है, तो उद्यमी नकारात्मक पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय समाधान खोजते हैं।
- 2) उद्यमी विकर्षणों को अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने से नहीं रोकते हैं। कई उद्यमियों को इन क्षमताओं को विकसित करने की आवश्यकता होगी, जिसमें उनके रोजगार (यदि वे अभी भी कार्यरत हैं), पारिवारिक कर्तव्यों और सामान्य व्यवसाय संचालन शामिल हैं।
- 3) उद्यमी अपने विचारों को वास्तविकता बनाने के लिए इतने प्रेरित होते हैं कि वे ट्रैक पर बने रहने में मदद करने के लिए दैनिक दिनचर्या विकसित करते हैं।
- 4) जब आप एक उद्यमशील उद्यम के नियंत्रण में होते हैं, तो सब कुछ आप पर निर्भर करता है। एक उद्यमी की त्वरित और तर्कसंगत निर्णय लेने की क्षमता उसे अनुत्पादक विचारों और प्रथाओं से बचने में सहायता कर सकती है।
- 5) आत्मनिर्भरता: उद्यमी समस्याओं को स्वयं हल करने से नहीं डरते। जिन लोगों ने लंबे समय तक किसी कंपनी में काम किया है, वे स्वायत्तता की इच्छा के कारण इसे अकेले जाने का विकल्प चुन सकते हैं।
- 6) प्रामाणिकता: उद्यमी धोखेबाज नहीं होते हैं; वे असली हैं। वे क्या हासिल करना चाहते हैं, इसके लिए व्यक्तियों की उत्तेजना, भले ही वे हमेशा अपने विचारों में विश्वास न करें, पर सवाल नहीं उठाया जा सकता है।
- 7) लचीलापन: उद्यमियों के लिए 9 से 5 की नौकरी आकर्षक विकल्प नहीं हो सकती है। उन्हें दिन या रात के किसी भी समय काम करने से नहीं रोका जा सकता क्योंकि वे हमेशा अपने विचारों के बारे में सोचते रहते हैं।

8) अतृप्त जिज्ञासा: उद्यमी स्वाभाविक रूप से जिज्ञासु होते हैं, यही कारण है कि वे स्नातक की डिग्री प्राप्त करते हैं। हालाँकि, वे सचेत हैं कि इन विचारों को अपनाने से पहले इन विचारों को पूरा करने के लिए और अध्ययन की आवश्यकता है।

9) आपको बॉक्स के बाहर सोचने और व्यवसाय में बढ़ने के लिए आवश्यक होने पर सुधार करने में सक्षम होना चाहिए। इसके अलावा, उनके पास स्थिति का आकलन करने और यह कल्पना करने की क्षमता है कि यह कैसे बेहतर हो सकता है।

कोई भी उद्यमी मानसिकता के साथ पैदा नहीं होता है। यह एक अर्जित कौशल है। एक उद्यमी मानसिकता मोक्ष प्राप्त करने के समान है। यह जोखिम लेने की सही मात्रा है, अपने सपनों का पालन करना, आदि। जिन लोगों ने उद्यमशीलता की मानसिकता हासिल की है, उन्होंने इस बात का इष्टतम मिश्रण निकाला है कि वे कितना जोखिम सहन कर सकते हैं, इसके विभिन्न पहलुओं पर उन्हें कितना समय और ध्यान देने की आवश्यकता है। उनकी जिन्दगी। एक उद्यमी मानसिकता हर समय केवल आपके व्यवसाय के बारे में नहीं सोच रही है। यह सही संतुलन का पता लगाने के बारे में है, जैसे नींद महत्वपूर्ण है, पारिवारिक और व्यक्तिगत लक्ष्य आदि सभी बूस्टर हैं।

संस्थापक के विजन और मिशन से जुनून को शांत किया गया है। जुनून के लिए
जुनून काफी नहीं है।

अवसर पहचान

अवसर की पहचान एक ऐसी प्रक्रिया है जिसमें व्यक्ति और संगठन सक्रिय रूप से नए उत्पादों और सेवाओं के अवसरों की तलाश करते हैं, साथ ही साथ अनुभव भी करते हैं। इसकी तुलना लगातार विचार-मंथन की स्थिति से की जा सकती है, जहां व्यवसाय हमेशा कुछ नया करने या सुधारने के तरीकों की तलाश में रहते हैं।³⁶

* अवसर की पहचान में शामिल तीन अलग-अलग प्रक्रियाएं प्रतीत होती हैं:

(1) बाजार की जरूरतों और/या अल्परोजगार संसाधनों को समझना या समझना,
(2) विशिष्ट बाजार जरूरतों और संसाधनों के बीच "फिट" को पहचानना या खोजना, और (3) एक बनाना अलग बाजार की जरूरतों और संसाधनों के बीच नया "फिट"।

व्यक्तियों और व्यवसायों को उन नए उत्पादों और सेवाओं के बारे में सोचने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है जिनकी बाजार में जरूरत होती है जब वे किसी अवसर को पहचानते हैं।

* अवसर की पहचान व्यक्तियों और व्यवसायों को बाजार में आवश्यक नए उत्पादों और सेवाओं के बारे में सोचने के लिए प्रोत्साहित करके नवाचार को प्रभावित करती है। विधि निरंतर प्रक्रिया में सुधार की अनुमति देती है, जिसका अर्थ है मौजूदा उत्पादों और सेवाओं में सुधार के तरीकों की खोज करना और साथ ही साथ उन्हें बेहतर बनाना।

* अवसरों को पहचानना एक संज्ञानात्मक प्रक्रिया है जो मस्तिष्क में होती है। यह व्यक्तियों की पैटर्न की पहचान करने और उनके बीच संबंध बनाने की क्षमता पर आधारित है। अपने पिछले ज्ञान और अनुभव के आधार पर, लोग सूचनाओं के अलग-अलग टुकड़ों के बीच संबंध स्थापित कर सकते हैं। वे उन्हें उन मुद्दों या जरूरतों से जोड़ने में सक्षम हैं जो वे या उनके आसपास के अन्य लोग अनुभव कर रहे हैं।

* एक अवसर की पहचान करने के लिए, तीन चरण हैं:

- प्रवृत्तियों का अवलोकन

- एक समस्या का समाधान

- बाजार में कमियों की पहचान की जाती है और उन्हें भरा जाता है।

* एक व्यावसायिक अवसर एक नए व्यावसायिक उद्यम के निर्माण के लिए एक उत्प्रेरक है, और इसमें बाजार की स्थितियों का एक समूह शामिल है जो एक कंपनी के विचार को एक सफल व्यावसायिक प्रयास में बदलना संभव बनाता है। एक व्यावसायिक अवधारणा का मूल्यांकन और सत्यापन विभिन्न प्रकार के उपकरणों और पद्धतियों के उपयोग के माध्यम से पूरा किया जा सकता है, जिनकी चर्चा नीचे की गई है।

* अच्छे व्यावसायिक अवसरों की तलाश करना व्यर्थ है यदि आप उन्हें पहचानने में असमर्थ हैं जब आप उनके सामने आते हैं। अच्छे अवसरों को पहचानने के लिए क्षमता की आवश्यकता होती है, चाहे आप अपने दाँत डूबने के लिए कुछ खोज रहे हों या आप पहले ही सफलता प्राप्त कर चुके हों और इसे दोहराना चाहते हों।

* संभावनाओं का विश्लेषण करने और धन-सृजन करने वाले संसाधनों की खोज करने के लिए जिन्हें उद्यमी द्वारा प्रबंधित और शोषण किया जा सकता है, अवसर मूल्यांकन किया जाता है।

* अवसर की पहचान चार अलग-अलग तरीकों से की जा सकती है: जागरूकता, पिछला ज्ञान, पैटर्न पहचान, और इन विधियों का एक संयोजन। जनता का ध्यान आकर्षित करना; असामान्य, मूल, या आकर्षक वस्तुओं या सेवाओं की बिक्री के माध्यम से धन अर्जित करना जिनका पहले शोषण नहीं किया गया था

*इस संबंध में विचार करने के लिए तीन प्रमुख बातें हैं: (1) अवसरों की सक्रिय खोज, (2) अवसरों को पहचानने के लिए जागरूकता, और (3) किसी उद्योग में पूर्व ज्ञान और विशेषज्ञता। यह पैटर्न मान्यता या तो अनुकरणीय मॉडल या प्रोटोटाइप, या इन दो विधियों के संयोजन के आधार पर की जाती है।

* व्यापारिक दुनिया में एक विचार और एक अवसर के बीच एक महत्वपूर्ण अंतर है, भले ही शब्दों को अक्सर एक दूसरे के स्थान पर इस्तेमाल किया जाता है।

सर्वोत्तम व्यावसायिक अवसर वे हैं जो व्यक्ति के जुनून से मेल खाते हैं ... एक संचालित संस्थापक के पास अपनी कंपनी को बाज़ार में एक सफल भविष्य के माध्यम से देखने के लिए एक आंतरिक ड्राइव है।

अनुशासन

अनुशासन: व्यवसाय शुरू करना और संचालन करना कोई आसान उपलब्धि नहीं है। एक पारंपरिक नौकरी के विपरीत जहां आपके पास अक्सर उच्च-स्तरीय प्रबंधन होता है जो व्यावसायिक उद्देश्यों को चलाता है और आपको जवाबदेह रखता है, एक उद्यमी होने के लिए जब आपके पास ऐसा करने के लिए "बॉस" नहीं होता है तो खुद को जवाबदेह रखने की क्षमता की आवश्यकता होती है। जो लोग बाहरी कारकों के बिना भी पौधों को बनाने और निष्पादित करने में सक्षम हैं, उन्हें व्यवसाय में प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त हासिल है। जब एक उद्यमी के पास आत्म-अनुशासन होता है तो वे विलंब करने की इच्छा को प्रबंधित करने में सक्षम होते हैं और आवश्यकता पड़ने पर निर्णायक कार्रवाई कर सकते हैं। यह पहचानना महत्वपूर्ण है कि किसी भी स्टार्टअप की सफलता के लिए फोकस और अनुशासन महत्वपूर्ण हैं। यह अनुशासित कार्यान्वयन है जो लोगों को लाभदायक उद्यमी बनाता है।³⁷

* अनुशासित व्यक्ति जो एक सिस्टम से काम करते हैं उनके जीवन में सफल होने का एक बेहतर मौका होता है। वे व्यापक नोट्स लेते हैं, सूचियाँ लिखते हैं, कैलेंडर रखते हैं, अपने फोन पर रिमाइंडर लगाते हैं, और गतिविधियों का एक दैनिक कार्यक्रम रखते हैं जिसके आसपास वे यह सुनिश्चित करने के लिए अपने प्रयासों की व्यवस्था करते हैं कि वे कुछ भी न भूलें। एक व्यक्ति जितना अधिक व्यवस्थित और अनुशासित होता है, उतनी ही कम अराजक उनकी रोजमर्रा की घटनाएं उनकी धारणा में दिखाई देती हैं। प्रत्येक व्यक्ति ने स्वयं को व्यवस्थित करने का एक तरीका विकसित किया है जो उनके लिए प्रभावी है। कोई फर्क नहीं पड़ता कि वे इसे कैसे करते हैं, अनुशासित व्यक्ति अपनी नियोजित प्रणाली को हर दिन क्रियान्वित करते हैं, जिससे उन्हें अपने समय और अवसरों का अधिकतम संभव उपयोग करने की अनुमति मिलती है।

* अनुशासित होने के सबसे आवश्यक पहलुओं में से एक है अनम्य होने से बचना और इसके बजाय आविष्कारशील होना। एक अनुशासित व्यक्ति को जरूरत पड़ने पर दिशा की तलाश करने या व्यवहार के नए पैटर्न विकसित करने के लिए अपने आराम क्षेत्र से बाहर कदम रखने में संकोच नहीं होता है जिससे उन्हें भविष्य में फायदा होगा। यदि उनके पास वह नहीं है जिसकी उन्हें आवश्यकता है, तो अनुशासित लोग अपनी कमी को प्राप्त करने का एक तरीका खोजने के प्रयासों में दृढ़ हैं। क्योंकि वे साधन संपन्न हैं, ये व्यक्ति नकारात्मक प्रतिक्रिया को स्वीकार नहीं करेंगे क्योंकि वे किसी न किसी फैशन में अपनी स्थिति का समाधान खोज लेंगे।

* अनुशासन जीवन में सबसे सफल व्यक्तियों द्वारा साझा किया जाने वाला एक गुण है। अनुशासन मौलिक कौशल से बना है जिसका उपयोग हम उन मुद्दों और

चुनौतियों से निपटने के लिए करते हैं जो जीवन हम पर फेंकता है।

* अनुशासित लोगों का मानना है कि जब उनका सामना उच्च स्तर की जलन से होगा, तो वे सबसे अधिक बढ़ेंगे। वे जिन कठिनाइयों का सामना करते हैं, वे उन्हें असफलता से अलग करती हैं और उन्हें असफल के बजाय सफल के रूप में परिभाषित करने में मदद करती हैं। अनुशासित व्यक्तियों की समस्या-समाधान क्षमताओं को तब सामने लाया जाता है जब उन्हें चुनौती दी जाती है या निराश किया जाता है, और वे अपने खुलेपन और प्रतिबद्धता को बनाए रखते हैं। अनुशासित व्यक्ति अनिश्चित समय के दौरान कई तरह की चुनौतियों का सामना करते हैं, और उनके चरित्र की ताकत अंततः इस बात से निर्धारित होती है कि वे कैसे प्रतिक्रिया देते हैं।

* अनुशासित व्यक्ति मानते हैं कि जीवन या व्यवसाय में सफल होने के लिए, उन्हें सबसे पहले और सबसे महत्वपूर्ण स्वस्थ होना चाहिए। नतीजतन, लोग केवल अपने कार्यस्थल पर अनुशासित होने पर ध्यान केंद्रित नहीं करते हैं। वे स्वस्थ भोजन करने, सक्रिय व्यायाम करने और पर्याप्त नींद लेने के लिए प्रतिबद्ध हैं।

* केवल अनुशासित व्यक्तियों द्वारा सफलता के संदर्भ में सोचने का एक जानबूझकर निर्णय। वे आशावादी दृष्टिकोण बनाए रखते हैं। यह देखते हुए कि सफलता हमेशा आसान नहीं होती है, उनकी विफलताओं को उन्नति के अवसरों के रूप में देखा जाता है जो उन्हें भविष्य में और अधिक सफल पथ पर ले जाएगा।

अनुशासित लोग समझते हैं कि उनके सोचने का तरीका उन्हें नुकसान पहुंचा सकता है या विकसित कर सकता है।

आत्म जागरूकता

आत्म-जागरूकता: उद्यमी जिनके पास आत्म-जागरूकता की भावना है कि वे व्यावसायिक सफलता प्राप्त करने के लिए पेशेवर रूप से आवेदन करने में सक्षम हैं। जब एक उद्यमी आत्म-जागरूक होता है तो वे अपने व्यवसाय को चलाने से संबंधित अपनी ताकत और कमजोरियों को स्वीकार करने में सक्षम होते हैं। इस जागरूकता के साथ, वे व्यवसाय चलाने के कार्यों और तत्वों पर शून्य कर सकते हैं जिसमें वे उत्कृष्टता प्राप्त कर सकते हैं और उन क्षेत्रों को सौंपने के लिए अधिक इच्छुक हैं जिनमें वे उतने मजबूत नहीं हैं। आत्म-जागरूक होने का एक और लाभ यह है कि यह किसी की क्षमता को बढ़ाता है सार्थक प्रतिक्रिया दें, प्राप्त करें और लागू करें।³⁸

* आत्म-जागरूक होना और लोगों का सही मूल्यांकन करना जानना उद्यमियों को ऐसे कर्मचारियों को खोजने में सक्षम बनाता है जो कंपनी की आवश्यकताओं के लिए एक अच्छा मेल हैं। आत्म-जागरूक होना महत्वपूर्ण है क्योंकि इससे आप एक विश्वसनीय व्यक्तिगत ब्रांड बनाने में सक्षम होंगे। बेहतर निर्णय लेने में बेहतर आत्म-जागरूकता से सहायता मिलती है।

* साथ ही, नेता अपनी टीम के सदस्यों के साथ-साथ अपनी टीम के सदस्यों की ताकत और कमजोरियों को समझने और स्वीकार करने और अपने स्वयं के पूर्वाग्रहों को पहचानने और स्वीकार करने के द्वारा अपने टीम के सदस्यों का विश्वास बढ़ा सकते हैं। नेताओं को खुद को और अपनी क्षमता को नेताओं के रूप में पहचानने में सक्षम होना चाहिए ताकि वे पेशेवर रूप से सुधार कर सकें और व्यवसाय पर सकारात्मक प्रभाव डाल सकें।

* जब हम अपनी पहचान से अवगत होते हैं, तो हम खुद को अलग और विविध लोगों के रूप में देख सकते हैं। साथ ही उन क्षेत्रों की पहचान करते हुए जहां हम विकास कर सकते हैं, हम अपनी ताकत और कमजोरियों को पहचान सकते हैं और बदल सकते हैं।

* अपनी भावनाओं को मिटाने के बजाय उन्हें समझने के लिए आत्म-जागरूकता की आवश्यकता होती है। एक बार जब आप अपनी भावनाओं, विचारों और व्यवहारों के प्रति सचेत हो जाते हैं, तो आप खुद को बेहतर बनाने और दूसरों की सेवा करने के लिए काम कर सकते हैं।

* जब आप अपने वचनों और कर्मों के प्रभाव को दूसरों पर समझते हैं, और जब आप उन प्रभावों पर दया करते हैं, तो आपको आत्म-जागरूकता कहा जाता है। आप आत्म-जागरूक होना चाहते हैं या नहीं, आपके शब्द और कार्य दूसरों को प्रभावित करते हैं। इस तरह की जागरूकता को सामाजिक जागरूकता के रूप में जाना जाता है।

* भावनात्मक बुद्धिमत्ता रखने के लिए आपको आत्म-जागरूक होने की आवश्यकता है। प्रबंधक और टीम के सदस्य जिनके पास उच्च स्तर की भावनात्मक बुद्धिमत्ता है, उन्हें उच्च *EQ* रखना सुविधाजनक लगता है। आत्म-जागरूकता के लिए किसी के व्यक्तित्व, ताकत और (सबसे महत्वपूर्ण) कमजोरियों की समझ आवश्यक है।

* उच्च स्तर की आत्म-जागरूकता होने से एक नेता को अपनी विशेष प्रतिभा को पहचानने और उसका उपयोग करने में मदद मिलती है। आत्म-चेतना रखने वाले नेताओं में न केवल अधिक संचार प्रभावशीलता होती है, बल्कि वे दूसरों

पर अपने प्रभाव का पता लगाने के लिए बेहतर ढंग से सुसज्जित होते हैं।

* यदि आप आत्म-जागरूक नहीं हैं, तो आप अपने दैनिक कार्यों में अपने विचारों और भावनाओं को कैसे व्यक्त करते हैं, इसका सुराग नहीं लगा पाएंगे। जब आप अपने विचारों और व्यवहार में पैटर्न के प्रति सचेत रहने की कोशिश कर रहे हैं, तो आप कभी भी सफल नहीं होंगे। तनावग्रस्त व्यक्ति इसके प्रति अधिक प्रवण होते हैं, क्योंकि उन्हें इस बात की बहुत कम समझ होती है कि अपने लक्ष्यों को बेहतर ढंग से फिट करने के लिए अपने निर्णयों को कैसे संशोधित किया जाए।

* वर्तमान परिपेक्ष्य में स्वयं का एक मजबूत बोध होना आवश्यक है। अपने आप को ठीक से जाने बिना, आप एक शिक्षित निर्णय लेने में असमर्थ हैं। अंत में, नेताओं को सफल होने के लिए आत्म-जागरूक होना चाहिए। बिना यह जाने कि कहां से शुरू किया जाए, कोई भी प्रभावी नेता नहीं बन सकता।

* वास्तविक जागरूकता पूर्वाग्रह और विकृतियों के बजाय स्वयं को, जैसा है, देखने से आती है। किसी का अहंकार स्वयं को स्पष्ट रूप से देखने के रास्ते में आ सकता है। ऐसे में अच्छी मेंटरशिप होना बहुत जरूरी है।

किसी की भावनाओं और व्यवहारों के बारे में जागरूकता आत्म-पहचान का एक रूप है। जब आप इस अवधारणा को पूरी तरह से समझ लेंगे, तो आपको अपनी महत्वाकांक्षाओं को साकार करने के लिए अपने जीवन के पहलुओं को संशोधित करने की स्वतंत्रता और क्षमता होगी।

उपाय कुशलता

साधन संपन्नता: कई उद्यमियों को ऐसे कार्यों और चुनौतियों का सामना करना पड़ता है जिनका उन्होंने पहले कभी सामना नहीं किया। साधन संपन्न होने की क्षमता एक मानसिकता है जो उद्यमियों को उन्हें प्राप्त करने के स्पष्ट तरीके के बिना उच्च लक्ष्यों तक पहुंचने में मदद करती है। जब उद्यमी संसाधनों से काम कर सकते हैं, तो वे प्रभावी ढंग से समस्या-समाधान कर सकते हैं और ऐसा करने के लिए सभी उत्तरों या संसाधनों के बिना अपने व्यवसायों को बढ़ा सकते हैं और बढ़ा सकते हैं। साधन संपन्न होने के लिए तत्काल जानकारी के बिना किसी व्यवसाय को प्रभावी ढंग से प्रबंधित करने के लिए रचनात्मक रूप से काम करने की इच्छा और कार्य करने की इच्छा की आवश्यकता होती है।³⁹

* किसी और से ज्यादा काम करने और ज्यादा सीखने की इच्छा जरूरी है। जबकि धन और संसाधनों तक पहुंच लाभप्रद है, एक उद्यमी होने के सबसे महत्वपूर्ण घटकों में से एक आत्मनिर्भरता है। यहां कोई छोटा रास्ता नहीं है; आपको लगन से काम करना चाहिए और अपने आप को इस तरह से स्थापित करने का प्रयास करना चाहिए कि, यदि भाग्य आपका साथ देता है, तो आप अवसर को पहचान सकते हैं और उसका लाभ उठा सकते हैं।

* व्यापार जगत में, संसाधन कुशलता को समस्याओं को हल करने और उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उपलब्ध संसाधनों की खोज और उपयोग करने की क्षमता के रूप में वर्णित किया गया है। यह एक मानसिकता है जो कठिनाइयों को हल की जाने वाली समस्याओं के बजाय संभावनाओं के रूप में देखती है।

* एक साधन संपन्न व्यक्ति बाहरी परिस्थितियों को यह परिभाषित करने की

अनुमति नहीं देता कि वे कब या कैसे कार्य करते हैं; अन्यथा, वे हमेशा कम पर समझौता करेंगे। एक साधन संपन्न मानसिकता नवीन सोच, नए विचारों की पीढ़ी और सफलता के सभी संभावित रास्तों को देखने की क्षमता को बढ़ावा देती है।

* साधन संपन्नता मुद्दों के त्वरित और नवीन उत्तरों की पहचान करने, प्रतीत होने वाली दुर्गम बाधाओं को दूर करने के तरीके पर काम करने और इसलिए उन अवसरों को देखने के बारे में है जो दूसरों को याद आती हैं। संक्षेप में, संसाधन कुशलता सबसे महत्वपूर्ण गुण है।

* साधन संपन्न होने के साथ-साथ बार को बढ़ाते हुए अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए रणनीति तैयार करना शामिल है। इस विशेषता को प्रदर्शित करने वाले व्यक्तियों में एक नवीन, साहसिक मानसिकता होती है और वे सफल होने के अन्य तरीकों पर विचार करते हुए अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए तैयार होते हैं।

* आशावादी दृष्टिकोण अपनाने से कार्यस्थल की कुशलता में काफी वृद्धि होती है। सकारात्मकता नए विचारों के प्रति खुले दिमाग को बनाए रखती है और यहां तक कि सबसे अनुभवी नेताओं को भी सीखने को जारी रखने के लिए प्रेरित करती है।

* साधन संपन्नता बाधाओं और बाधाओं के बावजूद कार्यों को करने की क्षमता है। यह हाथ में काम का सामना करना और आपके पास जो कुछ भी है उसे अनुकूलित करना है, चाहे आप कुछ नया विकसित कर रहे हों या बस कुछ बेहतर करने के बारे में सोच रहे हों। साधन संपन्न नेता नवोन्मेषी और लगातार होते हैं।

* सरल लोग उपयुक्त प्रश्न पूछते हैं, उपयुक्त चित्र बनाते हैं, और उपयुक्त शब्द

बोलते हैं। इसका मतलब है कि उन्हें कभी किसी से सवाल न पूछने या अधिक चौकस न रहने का पछतावा नहीं होता है। नवोन्मेषी होना बुद्धिमान होने की तुलना में कुछ भी उत्पन्न करने के बारे में कम है। आप वस्तुओं की उपस्थिति में सुधार करके और पुराने को फिर से तैयार करके हमेशा के लिए साधन संपन्न हो जाते हैं। अभिनव विचार आते हैं और जल्दी चले जाते हैं; अगर एक काम नहीं करता है, तो दूसरा प्रयास करें। उन अनुशंसाओं में से एक आपको उस समाधान की दिशा में इंगित कर सकता है जिसे आप ढूंढ रहे हैं।

* वफ़ादारी: शायद साधन संपन्न व्यक्तियों का सबसे महत्वपूर्ण गुण उनकी सत्यनिष्ठा है। आप किसी ऐसे व्यक्ति से कभी नहीं मिलेंगे जो किसी कार्य या प्रतिबद्धता के बारे में उत्कृष्ट झूठ बोलने में सक्षम हो। वे जो नहीं रख सकते हैं, उस पर अधिक वादा करने के बजाय अपने वादों को निभाने के लिए उनकी सराहना की जाती है। "नहीं" या "मुझे यकीन नहीं है" का जवाब देना ठीक है, क्योंकि झूठ बोलना अंततः शोध करने और दूसरों को देखने की तुलना में अधिक समय लेगा।

एक जानकार व्यक्ति हमेशा अपनी विशिष्ट आवश्यकताओं के लिए संभावनाओं को तैयार करता है। साधन संपन्नता किसी के व्यवसाय को विकसित करने में नए दृष्टिकोण की ओर ले जाती है और बेहतर नेटवर्किंग की ओर ले जाती है।

प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता

प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता: किसी भी सफल उद्यमी के लिए ठोस प्रक्रियाओं का होना आवश्यक है। व्यवसाय की दुनिया में, एक प्रक्रिया चरणों की एक दोहराई जाने वाली श्रृंखला है जो व्यवसाय के भीतर काम करने वालों को आवश्यक कार्यों को पूरा करने में मदद करती है। प्रक्रियाएं व्यवसाय के विभिन्न पहलुओं पर लागू हो सकती हैं, जिसमें बिक्री, टीम के नए सदस्यों को शामिल करना, उत्पादन

और उत्पाद की पूर्ति शामिल है। जब व्यवसाय के मालिकों की प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता होती है, तो वे अधिक कठिन नहीं, बल्कि बेहतर तरीके से काम कर सकते हैं। व्यवसाय के विभिन्न क्षेत्रों में प्रक्रियाओं को लागू करने से बर्बादी को रोका जा सकता है, जिससे व्यवसाय के मालिक अपने व्यवसाय का विस्तार और विकास कर सकते हैं।⁴⁰

* स्व-अनुशासित व्यक्ति स्थापित प्रणालियों और संरचनाओं में अच्छी तरह से बस जाते हैं। प्रक्रिया अभिविन्यास ऊर्जावान रूप से यात्रा के साथ-साथ गंतव्य पर भी ध्यान केंद्रित करता है। ऐसे उद्यमी व्यावसायिक मानकों से अवगत होते हैं और चीजों को सुचारू रूप से चलाने में माहिर होते हैं।

* किसी और से ज्यादा काम करने और ज्यादा सीखने की इच्छा जरूरी है। जबकि धन और संसाधनों तक पहुंच लाभप्रद है, एक उद्यमी होने के सबसे महत्वपूर्ण घटकों में से एक आत्मनिर्भरता है। यहां कोई छोटा रास्ता नहीं है; आपको लगन से काम करना चाहिए और अपने आप को इस तरह से स्थापित करने का प्रयास करना चाहिए कि, यदि भाग्य आपका साथ देता है, तो आप अवसर को पहचान सकते हैं और उसका लाभ उठा सकते हैं।

* व्यवसाय की दुनिया में, एक प्रक्रिया-उन्मुख व्यक्ति जो समस्याओं को हल करने और उद्देश्यों को पूरा करने के लिए उपलब्ध संसाधनों की खोज और उपयोग करने की क्षमता रखता है। यह एक मानसिकता है जो कठिनाइयों को हल की जाने वाली समस्याओं के बजाय संभावनाओं के रूप में देखती है।

* एक प्रक्रिया-उन्मुख व्यक्ति साधन संपन्न होता है और बाहरी परिस्थितियों को यह परिभाषित करने की अनुमति नहीं देता है कि वे कब या कैसे कार्य करते हैं;

अन्यथा, वे हमेशा कम पर समझौता करेंगे। एक साधन संपन्न मानसिकता नवीन सोच, नए विचारों की पीढ़ी और सफलता के सभी संभावित रास्तों को देखने की क्षमता को बढ़ावा देती है।

* साधन संपन्नता मुद्दों के त्वरित और नवीन उत्तरों की पहचान करने, प्रतीत होने वाली दुर्गम बाधाओं को दूर करने के तरीके पर काम करने और इसलिए उन अवसरों को देखने के बारे में है जो दूसरों को याद आती हैं। संक्षेप में, संसाधन कुशलता सबसे महत्वपूर्ण गुण है।

* प्रक्रिया-उन्मुख होने के साथ-साथ बार को बढ़ाते हुए उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए रणनीति तैयार करना आवश्यक है। इस गुण को प्रदर्शित करने वाले व्यक्तियों में एक नवीन, साहसिक मानसिकता होती है और वे सफल होने के अन्य तरीकों पर विचार करते हुए अपने लक्ष्यों को प्राप्त करने के लिए निकल पड़ते हैं।

* एक प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता के हिस्से के रूप में एक आशावादी दृष्टिकोण अपनाने से, कार्यस्थल की कुशलता में काफी वृद्धि होती है। सकारात्मकता नए विचारों के प्रति खुले दिमाग को बनाए रखती है और यहां तक कि सबसे अनुभवी नेताओं को भी सीखने को जारी रखने के लिए प्रेरित करती है।

* साधन संपन्नता बाधाओं और बाधाओं के बावजूद कार्यों को करने की क्षमता है। यह हाथ में काम का सामना करना और आपके पास जो कुछ भी है उसे अनुकूलित करना है, चाहे आप कुछ नया विकसित कर रहे हों या बस कुछ बेहतर करने के बारे में सोच रहे हों। साधन संपन्न नेता नवोन्मेषी और लगातार होते हैं।

* सरल लोग उपयुक्त प्रश्न पूछते हैं, उपयुक्त चित्र बनाते हैं, और उपयुक्त शब्द

बोलते हैं। इसका मतलब है कि उन्हें कभी किसी से सवाल न पूछने या अधिक चौकस न रहने का पछतावा नहीं होता है। नवोन्मेषी होना बुद्धिमान होने की तुलना में कुछ भी उत्पन्न करने के बारे में कम है।

* शायद साधन संपन्न व्यक्तियों का सबसे महत्वपूर्ण गुण उनकी सत्यनिष्ठा है। प्रक्रिया-उन्मुख व्यक्तियों की सराहना की जाती है कि वे जो नहीं रख सकते हैं, उस पर अधिक वादा करने के बजाय अपने वादों को निभाने के लिए।

एक प्रक्रिया-उन्मुख मानसिकता किसी भी उद्यमशीलता के प्रयास में दीर्घकालिक सफलता की नींव है।

सहानुभूति

सहानुभूति: उद्यमियों के लिए सहानुभूति एक आवश्यक गुण है। चाहे कोई व्यवसाय स्वामी कर्मचारियों की एक बड़ी टीम का प्रबंधन करता हो या अपने ग्राहकों के साथ उच्च प्रदर्शन करने वाले एकल उद्यमी के रूप में सीधे काम करता हो, उन्हें वास्तविक स्तर पर दूसरों के साथ जुड़ने में सक्षम होना चाहिए। सफल उद्यमी अपने कर्मचारियों और ग्राहकों के दृष्टिकोण पर विचार करते हुए खुद को दूसरों के स्थान पर रख सकते हैं क्योंकि वे प्रमुख व्यावसायिक निर्णयों को नेविगेट करते हैं। व्यवसाय में, सहानुभूति आपके ग्राहक की ज़रूरतों का अनुमान लगाने, आपकी टीम के सदस्यों को ज़रूरत पड़ने पर रिचार्ज करने के लिए समय निकालने और कर्मचारियों और ग्राहकों दोनों को उनकी राय और चिंताओं को सुनने के लिए स्थान देने के लिए सशक्त बनाने जैसी दिख सकती है।⁴¹

* सहानुभूति कनेक्शन का आधार है, और कनेक्शन उद्यमिता का एक आवश्यक घटक है। सहानुभूति विभिन्न प्रकार के परिदृश्यों में व्यावसायिक अधिकारियों को

लाभान्वित कर सकती है, चाहे वे अगले बड़े विचार की तलाश में हों, लक्षित बाजार की पहचान करने में कठिनाई हो, या केवल नई राजस्व धाराओं की तलाश कर रहे हों।

* कार्यस्थल पर नेताओं के माध्यम से सहानुभूति को बढ़ावा दिया जाता है:

- भावनात्मक प्रतिक्रिया विकसित करना। मैं जानता हूँ।
- कोने के कार्यालय से छुटकारा।
- करुणा और सहिष्णुता के साथ सहानुभूति रखें।
- नेतृत्व के लिए कनेक्शन उद्देश्यों की स्थापना।
- सुनना जारी है।
- आशावादी रवैया अपनाएं।
- व्यक्तिगत जिम्मेदारी लेना।
- अपनी प्रशंसा को वैयक्तिकृत करना।
- मानव संसाधन कर्मचारियों में निवेश।

* किसी अन्य व्यक्ति के दृष्टिकोण पर विचार सहानुभूति का एक संज्ञानात्मक घटक है, और यह संज्ञानात्मक और भावात्मक दोनों घटकों से बना है जो दूसरे को समझने से जुड़ी मनोवैज्ञानिक अवस्थाओं की व्याख्या करता है। मनोवैज्ञानिक तंत्र को बेहतर ढंग से समझने के लिए जिसके माध्यम से उद्यमी अवसर देखते हैं, हमने विश्लेषणात्मक ढांचे में एक भावनात्मक घटक, जिसे सहानुभूति या सहानुभूति देखभाल के रूप में जाना जाता है, शामिल किया है। सहानुभूति देखभाल को किसी अन्य व्यक्ति की सच्ची भावनाओं, भावनाओं और चिंताओं को पहचानने और समझने की क्षमता के रूप में परिभाषित किया गया है, अर्थात्, किसी अन्य व्यक्ति की परेशानियों के लिए भावनात्मक प्रतिक्रिया।

* सहानुभूतिपूर्ण देखभाल की अभिव्यक्ति से करुणा की भावना उत्पन्न होती है, जिसे दूसरों की सहायता करने की प्रेरणा या इच्छा के रूप में परिभाषित किया जाता है।

कुछ उद्यमी अन्य प्रकार के व्यक्तियों की तुलना में कम परोपकारी हो सकते हैं, और दूसरों की सहायता करने की उनकी इच्छा अन्य प्रकार के व्यक्तियों की तुलना में कमजोर हो सकती है। सहानुभूतिपूर्ण चिंता, परिप्रेक्ष्य लेने के अलावा, कर्मचारियों की करुणा की भावनाओं या ग्राहकों की सहायता करने की इच्छा को प्रोत्साहित करके इन कमियों को दूर करने में मदद करेगी, जो बदले में, उन विचारों के विकास में योगदान देगी जो बाजार के साथ अधिक संरेखित हैं, और अधिक व्यवहार्य, और ग्राहकों के लिए अधिक आकर्षक।

* प्रत्येक व्यक्ति में भावनाएँ होती हैं। किसी के व्यवसाय में काम करने वालों की भावनाओं से जुड़ना मानसिक सहानुभूति का एक रूप है। इसके लिए अच्छे अवलोकन की आवश्यकता होती है क्योंकि किसी की टीम से जानकारी सावधानीपूर्वक एकत्र की जाती है। संज्ञानात्मक सहानुभूति व्यवसाय में किसी भी स्थिति को दूसरे के दृष्टिकोण से देखने की क्षमता है। किसी के व्यावसायिक लक्ष्यों को ध्यान में रखते हुए टीम के प्रत्येक व्यक्ति के साथ सही मायने में जुड़ने के लिए "परिप्रेक्ष्य लेने" के अभ्यास बेहद उपयोगी हैं।

* किसी के संदर्भ और अनुभव के फ्रेम के बाहर कल्पना करने की क्षमता किसी की टीम के साथ ध्यान से सुनने, देखने और बात करने से विकसित हो सकती है। इस तरह का संचार पूर्वाग्रह के बिना और संवेदनशीलता के साथ होना चाहिए। नियोक्ता और कर्मचारी के बीच एक सच्चा सहानुभूति बंधन किसी की टीम को और मजबूत कर सकता है।

कारोबारी माहौल में सच्ची सहानुभूति मालिक के लिए खुद को कर्मचारी की भूमिका में रखने के लिए है। ऐसा करने से एक सहानुभूतिपूर्ण संबंध होने की अनुमति मिलती है।

स्व प्रेरणा

स्व-प्रेरणा: सीधे शब्दों में कहें, जब आप अपने बॉस होते हैं तो आपको प्रभावी ढंग से और लगातार काम करने के लिए खुद को प्रेरित रखने में सक्षम होना चाहिए। उद्यमियों को अपने व्यवसाय को चालू रखने के लिए रचनात्मक रस्सियों और बिना प्रेरणा के महसूस करने वाले बिंदुओं के माध्यम से काम करने में सक्षम होना चाहिए। यह इस बात को जानने से शुरू होता है कि प्रेरणा कम होने पर आपको आगे बढ़ने और आवश्यक प्रेरणा लेने के लिए क्या प्रेरित करता है।⁴²

* एक औसत व्यक्ति को एक महान व्यवसायी के रूप में परिवर्तित किया जा सकता है जो उद्यम प्रेरणा के माध्यम से अवसरों का उत्पादन कर सकता है और अधिकतम धन और आर्थिक उन्नति में योगदान कर सकता है ... मान्यता, सम्मान और आत्म-प्राप्ति के लिए एक उच्च-स्तरीय इच्छा उद्यमशीलता की गतिविधि को संचालित करती है, और स्वरोजगार से इन इच्छाओं की पूर्ति होती है।

* हम सभी ने अपने जीवन में कभी न कभी एक व्यवसाय शुरू करने की कल्पना की है। हालांकि इसके कई फायदे हैं, फिर भी इस धारणा को रोमांटिक बनाना आसान है। उद्यमिता एक स्पष्ट लक्ष्य की तरह लग सकता है, लेकिन ऐसे कई कारण हैं जिनकी वजह से कोई इसे आगे बढ़ाना चाहता है। एक व्यवसाय के स्वामी के रूप में, आपको अपने कर्मचारियों की प्रेरणाओं को जानना और

समझना चाहिए।

* जीवन में सबसे प्रतिष्ठित परिणामों में से एक समृद्धि है। अपने आप को यह समझाने की कोशिश करना एक तरह का आत्म-भ्रम है कि आप हर समय पैसे के बारे में नहीं सोचते रहे हैं। यदि आपके पास समय और सही अवधारणा है, तो आप एक पारंपरिक करियर में पैसा हासिल करने में सक्षम हो सकते हैं जो अन्यथा असंभव होगा (बेशक, यह इतना आसान नहीं है)।

* किसी की पहल पर कार्य करने की क्षमता आत्म-प्रेरणा का एक पहलू है। निर्णय लेने, टीम बनाने और समय की कमी के तहत अंतिम निर्णय लेने की स्वतंत्रता महत्वपूर्ण गुण हैं। अपना खुद का व्यवसाय करने से आप निर्णय लेने की क्षमता हासिल कर सकते हैं।

* किसी व्यक्ति की अपनी आंखों से देखने की क्षमता: व्यवसाय शुरू करना कुछ व्यवसाय मालिकों द्वारा दुनिया में बदलाव लाने के तरीके के रूप में देखा जाता है। उनकी प्रेरणा पैसा या घर से काम करने की क्षमता नहीं है; बल्कि, यह भविष्य के लिए एक विजन है जो उन्हें सफल होने के लिए प्रेरित करता है।

* विडंबना यह है कि प्रेरित रहने का पहला कदम यह महसूस करना है कि उत्साह टिकता नहीं है - कम से कम बिना किसी काम के। प्रेरक क्रियाओं में "उकसाना," "उत्तेजित करना" और "प्रेरित करना" शामिल हैं। समग्र रूप से, वे सभी किसी ऐसी चीज़ को ऊपर उठाने की बात कर रहे हैं जिसे प्रदर्शन के उच्च स्तर तक नीचा दिखाया गया है।

*कुछ उतार-चढ़ाव चक्रीय होते हैं। नतीजतन, आप सब कुछ पूरा करने में सक्षम

नहीं हो सकते हैं। अन्य दिनों में, कपड़े पहनना एक संघर्ष हो सकता है। जिस तरह आपके व्यवसाय के एक दूसरे पहलू के रूप में, प्रेरणा के लिए निरंतर देखभाल और पोषण की आवश्यकता होती है। परिणामस्वरूप, यदि आपने रॉक बॉटम मारा है तो हार न मानें।

*प्रेरणा कोई ऐसी चीज नहीं है जो बस हो जाती है, और यह ऐसी चीज नहीं है जो बनी रहती है। प्रक्रिया को पूरा करने के लिए एकाग्रता, समर्पण और जानबूझकर प्रयास की आवश्यकता होती है। रोने के बजाय, अपनी आस्तीन ऊपर रोल करें और अपने व्यवसाय को विकसित करने के लिए काम पर वापस आ जाएं!

* कई व्यवसाय के मालिक अपनी सफलताओं को पहचानने और अपनी असफलताओं से सीखने में असफल होते हैं। हार और जीत दोनों ही उद्यमी अभियान के सुप्रसिद्ध रहस्य हैं, इसलिए यह शर्म की बात है। यदि आपने पहले से नहीं किया है तो उन्हें प्रेरक के रूप में देखें।

* जब आप प्रेरित महसूस नहीं कर रहे हों, तो देखें कि आपने पहले से क्या किया है। अपने आप को बधाई देने के लिए कुछ समय निकालें और सफलता की रोशनी में आनंद लें। आप पा सकते हैं कि आपको अधिक उपलब्धि प्राप्त करने के लिए प्रेरित करने के लिए एक संक्षिप्त ब्रेक की आवश्यकता है।

सफलता और असफलता के बावजूद आगे बढ़ने का साहस ही प्रेरणा है।

कठिन लक्ष्यों को प्राप्त करना

प्रतिस्पर्धी भावना: उद्यमी कठिन लक्ष्यों को प्राप्त करना और प्राप्त करना पसंद करते हैं। चूंकि एक कंपनी की स्थापना सबसे चुनौतीपूर्ण चीजों में से एक है जिसे एक व्यक्ति पूरा कर सकता है, उन्हें ऐसा करने की आवश्यकता होगी। व्यवसाय में, आप हमेशा अपने प्रतिद्वंद्वियों के साथ अधिक ग्राहक और एक बड़ा बाजार हिस्सा हासिल करने के लिए लड़ाई में रहते हैं। अपने आप पर ध्यान केंद्रित करने के लिए इस सारी जानकारी का उपयोग करना और एक पैसा बनाने वाली बिजलीघर में एक फर्म बनाना जो लाभ के लिए बेचा या हासिल किया जा सकता है, यह भी एक व्यक्तिगत चुनौती है।

* कोई भी व्यवसाय, चाहे वह निगम हो या अनुसंधान प्रयोगशाला, केवल एक प्रतिस्पर्धी भावना को बढ़ावा दे सकता है यदि प्रबंधन को अधिकार दिया जाता है और श्रमिकों को लगता है कि उनके कौशल और प्रयासों को स्वीकार किया जाता है और प्रोत्साहित किया जाता है। ऐसी सेटिंग बनाएं, सफलता जरूर मिलेगी।²

* आज के प्रतिस्पर्धी माहौल में, यह महत्वपूर्ण है कि प्रबंधक अपने कार्यकर्ताओं की व्यक्तिपरकता को स्वीकार करें और प्रत्येक व्यक्ति के अद्वितीय दृष्टिकोण, अभिविन्यास और मनोविज्ञान को समझने का प्रयास करें। यदि आप एक प्रयोगशाला प्रबंधक हैं जो कार्यो को निष्पादित करने के लिए आपकी टीम पर निर्भर करता है, तो आपको पहले यह समझना होगा कि टीम के प्रत्येक सदस्य को क्या प्रेरित और प्रेरित करता है।³

* कई मनोवैज्ञानिकों का मानना है कि प्रत्येक व्यक्ति में अपनी पूर्ण क्षमता का

एहसास करने की तीव्र इच्छा होती है और मास्लो (1971) के अनुसार, पूर्ण क्षमता को महसूस करने का एकमात्र तरीका आत्म-साक्षात्कार है, जिसे निम्नलिखित में प्राप्त किया जा सकता है आठ तरीके:⁴

1. एकाग्रता। हर चीज को यथासंभव पूर्ण रूप से महसूस करें, हर चीज को बहुत विस्तार से देखें, और जो हम कर रहे हैं उसे अच्छी तरह से आत्मसात करें।
2. विकास के विभिन्न विकल्प यदि हम जीवन को निर्णयों का एक क्रम मानते हैं, तो आत्म-साक्षात्कार को स्वयं की रक्षा करने के बजाय विकसित करने के लिए चुनने की प्रक्रिया के रूप में देखा जा सकता है।
3. आत्म-जागरूकता। आत्म-साक्षात्कार वह प्रक्रिया है जिसके माध्यम से हम अपनी आंतरिक प्रकृति के प्रति अधिक सचेत हो जाते हैं और उस प्रकृति के अनुरूप व्यवहार करते हैं।
4. ईमानदारी। आत्म-साक्षात्कार के लिए यह बहुत आवश्यक है कि हम अपनी गतिविधियों के लिए पूर्ण और ईमानदारी से जिम्मेदारी स्वीकार करें। एक बात करते हुए दूसरी बात कहना हमारे लिए संभव नहीं है।
5. निर्णय। हमें यह पता लगाना होगा कि अपने विश्वास को अपने विवेक पर कैसे रखा जाए और अपनी भावनाओं के महत्व को स्वीकार किया जाए।
6. आत्म-विकास। हमारी शारीरिक, भावनात्मक और मानसिक क्षमता का विकास एक सतत प्रक्रिया है जो आत्म-साक्षात्कार के लिए आवश्यक है।
7. पीक अनुभव। आत्म-साक्षात्कार के ये क्षणभंगुर क्षण ऐसे उदाहरण हैं जिनमें हम अधिक संपूर्ण, एकीकृत और अपने प्रामाणिक स्वयं की तरह महसूस करते हैं।
8. अहंकार रक्षा तंत्र की अनुपस्थिति हमारे अहंकार की रक्षा की प्राप्ति और उन बाधाओं का जानबूझकर त्याग आत्म-साक्षात्कार का अंतिम चरण है।

* जादू से कोई सपना सच नहीं हो सकता; बल्कि, यह पसीने, समर्पण और श्रम के माध्यम से है। "भाग्य एक ऐसी चीज है जिसमें मैं बहुत अधिक स्टॉक रखता हूँ, और जितना अधिक प्रयास करता हूँ, उतना ही अधिक आकर्षित करता हूँ।" यह सेकंड आपको अगले सेकंड के लिए सबसे अच्छी स्थिति में डाल देगा। "कड़ी मेहनत प्रतिभा पर काबू पाती है अगर प्रतिभा कड़ी मेहनत नहीं करती है।

* आत्म-अनुशासन एक ऐसी चीज है जिसे समय के साथ प्रयास और श्रम के माध्यम से विकसित किया जा सकता है। यहां तक कि जब हम जानते हैं कि हमारी छोटी-छोटी जिम्मेदारियों को भी टालने से हम असफल होने की स्थिति में आ सकते हैं, तब भी हम खुद को तोड़फोड़ करने के तरीके खोजते हैं। ऐसे समय होते

हैं जब हमें यह भी नहीं पता होता है कि हम ऐसा क्यों करना जारी रखते हैं! लेकिन जब आप किसी कठिन कार्य को पूरा करने के लिए अपना ध्यान केंद्रित करते हैं, तो स्वाभाविक रूप से आत्म-अनुशासन का पालन होगा।

*किसी के निर्धारित लक्ष्यों को प्राप्त करने की प्रक्रिया लचीली होनी चाहिए।
स्थिरता की ओर लक्षित लचीलेपन के लिए धैर्य, अध्ययन और सीखते रहने की
इच्छा की आवश्यकता होती है।*

लचीलापन

लचीलापन: सफल उद्यमियों में लचीलेपन की भावना होनी चाहिए। व्यवसाय चलाते समय, उद्यमियों के लिए बंद दरवाजों का सामना करना और संभावित ग्राहकों से "नहीं" कहा जाना आम बात है और वे जिनसे वे धन की मांग कर रहे हैं। कई उद्यमी खुद को कई व्यवसाय शुरू करते हुए पा सकते हैं यदि उनका प्रारंभिक विचार आगे नहीं बढ़ता है। श्रम सांख्यिकी ब्यूरो के अनुसार, पहले चार वर्षों में लगभग आधे छोटे व्यवसाय विफल हो जाते हैं। कुछ सफल व्यवसाय मालिकों को लग सकता है कि उनके पहले कुछ व्यावसायिक विचार लंबे समय तक टिकाऊ नहीं थे, लेकिन वे उन सीखों को नए व्यवसायों में लागू कर सकते हैं। चाहे किसी उद्यमी को बिक्री या अवसर न दिया गया हो या उसे पहले वर्ग से शुरुआत करनी हो, चुनौतियों का सामना करने के लिए लचीला और आविष्कारशील होना जरूरी है।⁴⁴

*उद्यमियों को, किसी भी अन्य समूह की तुलना में, बुरी परिस्थितियों से पीछे हटने की क्षमता की आवश्यकता होती है। यदि कोई एक समूह है जिसे इस कौशल की आवश्यकता है, तो वह वह है जो अपना व्यवसाय शुरू करता है। यदि आपके

पास लचीलापन नहीं है तो हर खोया हुआ ग्राहक एक त्रासदी की तरह लगता है। वापस उठने और धुरी बनाने की क्षमता कुछ ऐसी है जो कुछ उद्यमी दूसरों की तुलना में बेहतर होते हैं।

*उद्यमियों को, किसी भी अन्य समूह की तुलना में, बुरी परिस्थितियों से पीछे हटने की क्षमता की आवश्यकता होती है। यदि कोई एक समूह है जिसे इस कौशल की आवश्यकता है, तो वह वह है जो अपना व्यवसाय शुरू करता है। यदि किसी के पास लचीलापन नहीं है तो हर खोया हुआ ग्राहक एक त्रासदी की तरह लगता है। विफलता एक ऐसी दहलीज प्रतीत होती है जिसके आगे कोई रास्ता नहीं है, भले ही यह एक सामान्य, हालांकि दर्दनाक है, कुछ मामलों में व्यवसाय स्थापित करने का परिणाम है।

* लचीलापन एक द्विआधारी अवधारणा नहीं है। वापस उठने और धुरी बनाने की क्षमता कुछ ऐसी है जो कुछ उद्यमी दूसरों की तुलना में बेहतर होते हैं।

* उद्यमी जो लचीला हैं वे अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए कड़ी मेहनत करते हैं और नई संभावनाओं का लाभ उठाने और प्रक्रिया में अपनी त्रुटियों से सीखने के लिए परिवर्तनों में तेजी से समायोजन करते हैं। शोध के अनुसार, लचीला उद्यमी कंपनी के नुकसान का प्रबंधन करने और उद्यमशीलता की दुनिया में फिर से प्रवेश करने में सक्षम हैं।

* जबकि लचीला होना महत्वपूर्ण है, अपने उद्देश्यों को प्राप्त करने में दृढ़ता और भी महत्वपूर्ण है जब आपके वित्तीय साधन प्रतिबंधित हैं और आपके अवसर की खिड़की कम है। उद्यमी जो लचीले होते हैं वे अपना संयम बनाए रखते हैं और अप्रत्याशित कठिनाइयों का सामना करते हुए शांत रहते हैं।

* उद्यमियों के लिए एक मजबूत नेटवर्क होना महत्वपूर्ण है। किसी समस्या को हल करने या जीवन की गुणवत्ता में सुधार करने के लिए एक विचार को एक तरह के और आवश्यक समाधान के रूप में दुनिया के सामने पेश करते समय आपके पक्ष में विश्वास की एक छलांग की आवश्यकता होती है। हम सभी को सफल होने के लिए इतनी बड़ी मात्रा में आत्मविश्वास की आवश्यकता है।

* दूसरी ओर सफलता हासिल करने वाले उद्यमियों ने सृजन की कला में महारत हासिल कर ली है। जबकि एक रणनीति विकसित की जा रही है, आपको रास्ते में बहुत कम और कभी-कभी महत्वपूर्ण समायोजन करने के लिए तैयार रहना चाहिए। किसी की खामियों को पहचानने की क्षमता, साथ ही उन क्षेत्रों को पहचानना जहां किसी के दीर्घकालिक लक्ष्यों और डिजाइन अवधारणाओं में सुधार किया जा सकता है, अपने आप में एक कौशल है।

* प्रतिकूलता में आपके विकास में मदद करने की क्षमता है। व्यक्तियों को सफलता प्राप्त करने के लिए, उन्हें पहले कठिनाई के दौर से गुजरना होगा। एक उद्यमी जो दुर्भाग्य से पीछे हट सकता है, वह कठिनाई को अवसर में बदलने में सक्षम हो सकता है।

* कई व्यवसायों के अनुसार जो बुरी परिस्थितियों से मजबूत होकर बाहर आए हैं, लचीलापन की एक परिभाषा यह पहचान रही है कि यद्यपि आप उस तरह से वापस नहीं जा सकते जैसे संकट से पहले थे, आप अनुभव के परिणामस्वरूप मजबूत और समझदार बन सकते हैं।

लचीलापन उच्च आत्म-सम्मान और शक्तिशाली तकनीकों का एक संयोजन है जो किसी के व्यवसाय को सफल होने में मदद करता है।

आत्म प्रभावकारिता

आत्म-प्रभावकारिता एक निश्चित तरीके से प्रदर्शन करने की क्षमता है और कठिनाइयों का सामना करने पर कैसे सफल होना है। आत्म-प्रभावकारिता की धारणा किसी के व्यवहार को कम से कम तीन तरीकों से प्रभावित करती है: (ए) किसी की गतिविधियों की पसंद, जिसे किया जाएगा (बी) किसी की प्रदर्शन गुणवत्ता (सी) कठिन कार्यों में किसी की दृढ़ता। यह असफलताओं को दूर करने की ताकत भी बढ़ाता है। जिन लोगों को आत्म-प्रभावकारिता में विश्वास नहीं है, वे अपनी अक्षमता पर जोर देते हैं और मानते हैं कि संभावित बाधाओं को दूर नहीं किया जा सकता है। किसी के प्रदर्शन की गुणवत्ता और कठिन कार्यों के लिए दृढ़ता आत्म-प्रभावकारिता विश्वासों से प्रभावित हो सकती है।⁴⁵

* चार स्रोत उनकी आत्म-प्रभावकारिता के बारे में किसी के विश्वास को प्रभावित करते हैं: सक्रिय महारत के अनुभव, विचित्र अनुभव, मौखिक अनुनय, और शारीरिक और भावनात्मक स्थिति।^{37.1}

* खोज और सह-निर्माण की प्रक्रिया के रूप में, उद्यमिता को आमतौर पर उन उत्पादों और सेवाओं के उत्पादन की संभावनाओं के रूप में वर्णित किया जाता है जिनकी पहचान, मूल्यांकन और शोषण किया जाता है।

* उद्यमी आत्म-प्रभावकारिता, जो उद्यमशीलता के परिणामों को प्राप्त करने के लिए लक्षित गतिविधियों और जिम्मेदारियों को निष्पादित करने की अपनी क्षमता में किसी व्यक्ति के विश्वास को संदर्भित करती है, यह चुनते समय महत्वपूर्ण है कि उद्यमी व्यवसायों को आगे बढ़ाया जाए या नहीं और उद्यमशीलता गतिविधि में

भाग लिया जाए।

* व्यक्तियों की आत्म-प्रभावकारिता सामान्य आबादी और पारिवारिक व्यवसाय सेटिंग्स में उद्यमी रोल मॉडल के संपर्क से अनुकूल रूप से जुड़ी हुई है, और एक उद्यमी के दोस्तों और परिवार के साथ मजबूत संबंध उनकी उद्यमशीलता की आत्म-प्रभावकारिता से सकारात्मक रूप से संबंधित हैं।

* अनावश्यक जोखिम लेने के प्रलोभनों से अवगत होना आत्म-प्रभावकारिता में वृद्धि का हिस्सा है। आत्म-प्रभावकारिता बुद्धिमान निर्णय लेने वाली है, जबकि प्रलोभनों के बल पर किए गए निर्णय किसी के व्यवसाय और उसके जीवन के कई अन्य क्षेत्रों के लिए गंभीर रूप से हानिकारक हो सकते हैं।

*** आत्म-प्रभावकारिता के उच्च स्तर में निम्नलिखित गुण होते हैं:**

- बाजार परिवर्तन के साथ प्रभावी ढंग से और तार्किक रूप से (भावनात्मक संतुलन के साथ) निपटने की क्षमता।
- किसी के व्यवसाय के समग्र संदर्भ में सर्वोत्तम विपणन दृष्टिकोण का उपयोग करना।
- किसी के व्यवसाय के प्रबंधन के संबंध में सर्वोत्तम व्यावसायिक रणनीतियों को लागू करना।
- जोखिम लेने को कम करना और तर्कसंगत विकल्पों को अधिकतम करना।
- रचनात्मक नवाचार के लिए अपनी मानसिक शक्ति का उपयोग करना।
- सख्त वित्तीय नियंत्रण रखें।
- एक अभिनव वातावरण बनाएं।
- निवेशक संबंधों का अन्वेषण करें।
- अपने मूल उद्देश्य को ध्यान में रखें।
- अप्रत्याशित चुनौतियों का सामना करें।
- मानव संसाधन का विकास जारी रखें।

* न केवल प्रदर्शन और प्रदर्शन उपलब्धियां आत्म-प्रभावकारिता का परिणाम हैं, बल्कि वे आत्म-प्रभावकारिता के भविष्यवक्ता भी हैं। आत्म-प्रभावकारिता के

विकास और मूल्यांकन में सबसे महत्वपूर्ण कारक प्रदर्शन उपलब्धियों के लिए निर्धारित है। आत्म-प्रभावकारिता की भावना को विकसित करने और बनाए रखने के लिए व्यक्ति अपने प्रदर्शन की निगरानी और मूल्यांकन करते हैं। इस प्रकार, प्रदर्शन और आत्म-प्रभावकारिता परस्पर प्रबल हैं। आत्म-प्रभावकारिता रुचि, प्रेरणा और दृढ़ता के माध्यम से प्रदर्शन को प्रभावित करती है, जबकि प्रदर्शन प्रतिक्रिया देता है जिस पर आत्म-प्रभावकारिता का मूल्यांकन किया जाता है और आगे बदल दिया जाता है।

* अपनी खुद की कंपनी शुरू करने और चलाने के विकल्प को उद्यमशीलता का निर्णय कहा जाता है। यह एक जटिल प्रक्रिया है जो विभिन्न प्रकार के चरों से प्रभावित होती है। कई कारकों को निर्धारित करने वाले सापेक्ष और व्यक्तिगत चर। इन कारकों में शामिल हैं; नौकरी के स्थानांतरण और पिछले कार्य अनुभव जैसे पर्यावरणीय चर। उनमें सफलता की इच्छा, नियंत्रण का आंतरिक स्थान, आत्मविश्वास का स्तर और जोखिम भरे प्रलोभनों को संभालने की क्षमता जैसी विशेषताएं भी शामिल हैं।

आत्म-प्रभावकारिता किसी की क्षमताओं की पहचान करने और उन्हें ध्यान से सिंक्रनाइज करने के साथ शुरू होती है। ऐसी समकालिकता के माध्यम से दैनिक कदम उठाना आत्म-प्रभावकारिता है।

नियंत्रण का ठिकाना

उद्यमियों के पास नियंत्रण का एक मजबूत आंतरिक नियंत्रण होता है। नियंत्रण का नियंत्रण एक अवधारणा है जो परिभाषित करती है कि क्या कोई व्यक्ति मानता है कि वह अपने भविष्य के नियंत्रण में है या किसी और के नियंत्रण में है। उदाहरण के लिए, हम सभी ऐसे लोगों को जानते हैं जो मानते हैं कि उनका अपने जीवन

पर कोई नियंत्रण नहीं है। उनका मानना है कि उनके साथ जो होता है वह बाहरी ताकतों द्वारा तय किया जाता है। जो लोग महसूस करते हैं कि वे बाहरी ताकतों के शिकार हैं, उनके पास नियंत्रण का एक बाहरी ठिकाना है - "यह मेरी गलती नहीं है कि यह मेरे साथ हुआ।" इसके विपरीत, उद्यमियों के पास नियंत्रण का एक बहुत मजबूत आंतरिक ठिकाना होता है। उनका मानना है कि उनका भविष्य उनके द्वारा किए गए विकल्पों से निर्धारित होता है। एक छोटे ग्रामीण व्यवसाय के संदर्भ में, एक उद्यमी वह होता है जो कृषि वस्तुओं और उत्पादों के लिए बाजार के अवसर की पहचान करता है और अवसर का पीछा करने के लिए एक व्यावसायिक संगठन बनाता है। उद्यमियों को समझने में आपकी मदद करने के लिए, यहां सफल उद्यमियों की चार विशेषताएं दी गई हैं।⁴⁶

* नियंत्रण रेखा सिद्धांत के अनुसार, एक व्यक्ति का अपने जीवन में होने वाली घटनाओं के प्रति दृष्टिकोण अंतर्निहित कारणों पर आधारित होता है। क्या आपका भविष्य आपके हाथों में है, या यह बाहरी कारकों (जैसे भाग्य, भगवान, या अन्य मजबूत लोगों) द्वारा निर्धारित होता है?

* सफल उद्यमियों द्वारा व्यावसायिक संभावनाओं को अधिक आसानी से पहचाना जा सकता है। वे नकारात्मक बातों पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय अपनी गलतियों से सीखने का प्रयास करते हैं।

* जो उद्यमी सफल होते हैं वे कार्योन्मुखी होते हैं। तात्कालिकता की भावना मुझे इस तरह से कार्य करने के लिए प्रेरित करती है। नतीजतन, उनमें सफल होने की तीव्र इच्छा होती है, जो उन्हें अपने विचारों को व्यवहार में लाने के लिए प्रेरित करती है।

* सफल उद्यमियों को सफलता के मुख्य तत्वों और सभी को अपने व्यवसाय में लगाने के लिए आवश्यक शारीरिक सहनशक्ति की पूरी समझ होती है।

* अपनी प्रतिभा, विशेषज्ञता और क्षमताओं के अलावा, सफल उद्यमी बाहरी समर्थन पर निर्भर होते हैं। वे अपने जुनून के कारण महत्वपूर्ण निवेशकों, भागीदारों, लेनदारों और श्रमिकों की भर्ती कर सकते हैं।

* नियंत्रण का आंतरिक नियंत्रण एक ऐसे व्यक्ति का वर्णन करता है जो मानता है कि वे स्वयं अपने स्वामी हैं और अपने रहने की स्थिति को बदलने के लिए कार्य कर सकते हैं। ... इसके विपरीत, आंतरिक नियंत्रण वाले उद्यमियों का मानना है कि सफलता उसके प्रयासों और क्षमताओं से निर्धारित होती है।

* आंतरिक नियंत्रण वाले व्यक्ति को लगता है कि वे अपने भाग्य के प्रभारी हैं और अपनी परिस्थितियों को सुधारने के लिए कार्रवाई कर सकते हैं। दूसरी ओर, आंतरिक नियंत्रण वाले उद्यमी सोचते हैं कि उनके प्रयास और प्रतिभा यह निर्धारित करेगी कि वे सफल होंगे या नहीं।

* एक व्यावसायिक सेटिंग में किसी संगठन का प्रबंधन, मार्गदर्शन और सुरक्षा करने के लिए संगठनात्मक नियंत्रण प्रक्रियाएं और प्रक्रियाएं कहलाती हैं। यह योजना बनाने, व्यवस्थित करने और नेतृत्व करने के साथ-साथ चार प्राथमिक प्रबंधन कार्यों में से एक है... आपके नकदी प्रवाह को शुरू करने के लिए एक उत्कृष्ट स्थान के रूप में भी नियंत्रित किया जा सकता है।

* उद्यमी लोगों के पास एक मजबूत उपलब्धि ड्राइव, मध्यम जोखिम लेने, अधिक इच्छा और नवाचार करने की क्षमता, और नियंत्रण का एक आंतरिक

केंद्र (बाहरी एक के बजाय) है। व्यवसाय करने के नए तरीकों का अवलोकन करना और उनका लाभ उठाना "नवाचार" का अर्थ है।

* नियंत्रण वाले व्यक्ति का मानना है कि उनके पास अपने जीवन की परिस्थितियों पर शक्ति या नियंत्रण है। व्यापार मालिकों को नियंत्रण के एक स्थान से लाभ होता है क्योंकि यह एक शक्तिशाली तनाव-घटाने की रणनीति है परिणामस्वरूप, निर्णय लेने की प्रक्रिया तनाव से नकारात्मक रूप से प्रभावित हो सकती है। उद्यमियों में सफल होने की तीव्र इच्छा, मध्यम जोखिम लेने, एक मजबूत इच्छा और नवाचार करने की क्षमता, नियंत्रण के एक मजबूत नियंत्रण की आवश्यकता होती है।

मैं अपने हालात नहीं हूँ। मैं वह व्यक्ति हूँ जिसे मैंने चुना है। परिस्थितियाँ मेरे लिए बेहतर चुनाव करने का एक साधन मात्र हैं।

अनिश्चितता सहिष्णुता

अस्पष्ट जानकारी हर जगह है और इससे यह निष्कर्ष निकल सकता है कि कोई रास्ता नहीं है, समझने का कोई तरीका नहीं है, या आगे बढ़ने का कोई व्यवहार्य तरीका नहीं है। निर्णय लेने की प्रक्रिया उस अस्पष्टता से पंगु हो सकती है जो निर्णायक नुस्खे को रोकती है। जब किसी विशेष उद्यमशीलता उद्यम के बारे में उच्च स्तर की अनिश्चितता मौजूद होती है, तो वे व्यक्ति जो अस्पष्टता के उच्च स्तर की सहनशीलता का प्रदर्शन करते हैं, उनके सफल होने की संभावना अधिक होती है। परस्पर विरोधी सूचनाओं को सहन करने और गुम सूचनाओं से निपटने की क्षमता से फर्क पड़ता है।⁴⁷

* व्यक्तियों की विरोधाभासी जानकारी और सटीक जानकारी की मांगों को सहन

करने की क्षमता तेजी से महत्वपूर्ण हो जाती है और एक विशिष्ट आर्थिक संभावना अधिक अनिश्चित हो जाती है। एक ओर, हम अधिक सुसंगत बाजार जानकारी प्राप्त करने के लिए स्थापित कंपनी प्रकारों (रेस्तरां, उदाहरण के लिए) में उद्यमों की उम्मीद कर सकते हैं, जबकि उभरते क्षेत्रों (उदाहरण के लिए प्रौद्योगिकी फर्म) में उद्यम अधिक भ्रमित बाजार जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। जब उद्यमी नई फर्मों को शुरू करने के लिए रणनीतियों को लागू करते हैं, तो वे इस संभावना के बारे में बहुत कम जानकारी के साथ ऐसा करते हैं कि उनके प्रयास सफल होंगे। वे अपनी जान जोखिम में डालने के बजाय अनिश्चितता का शिकार हो रहे हैं।

* नई रणनीतियों को लागू करना, नए सामान विकसित करना और नए बाजारों में विस्तार करना सभी अनिश्चितताओं के साथ हैं। एक प्रतिद्वंद्वी को खरीदने के लाभकारी परिणामों में होने की अनिश्चित संभावना हो सकती है। व्यापार अनिश्चितता को स्वीकार करके लाभ कमाया जा सकता है, और जितनी अधिक अनिश्चितता को स्वीकार किया जाता है, उतना ही अधिक लाभ कमाया जा सकता है। अनिश्चितता और लाभ के बीच की कड़ी प्रकृति में रैखिक या यहां तक कि घातीय हो सकती है, जब बाजार में अनिश्चितता का स्तर अधिक होता है तो बड़े भुगतान होते हैं। अनिश्चितता वाली परिकल्पना के अनुसार उद्यमी अनिश्चितता के वाहक माने जाते हैं। उद्यमिता सिद्धांत अनिश्चितता की स्थिति में निर्णय लेने के लिए उद्यमी की क्षमता पर एक मजबूत ध्यान देता है।

* हम सपने देखने वालों और उद्यमियों के लिए अपने भविष्य के ऋणी हैं, वे दुर्लभ व्यक्ति जो वेतन की सुरक्षा को छोड़ देते हैं, अपना सब कुछ गिरवी रख देते हैं, और एक लक्ष्य का पालन करते हैं जो हमारे भविष्य का उत्पादन करता है। इसे ही शानदार अर्थशास्त्री जोसेफ शुम्पीटर ने कहा: "विनाश का आवर्ती तूफान।" नतीजतन, व्यापार को आदेश और निष्पक्षता के विपरीत असमानता और

अस्थिरता की विशेषता है।

*उद्यमियों को दैनिक आधार पर उच्च स्तर के जोखिम और अनिश्चितता का सामना करना पड़ता है। उनके पास कोई दूसरा विकल्प नहीं है। भविष्य को आकार देना उनके ऊपर है। यह उन पर निर्भर करता है कि वे सफल होते हैं या असफल। परिणामस्वरूप, उद्यमियों को अपनी फर्म और अपने कर्मचारियों की आजीविका के लिए जिम्मेदार होने के खतरे और अनिश्चितता से निपटने का तरीका सीखना चाहिए।

* अनिश्चित सेटिंग्स में अवसर उत्पन्न हो सकते हैं, और बाद में उन्हें आगे बढ़ाने के लिए संसाधनों को प्रतिबद्ध करने के लिए जोखिम-आधारित निर्णय की आवश्यकता हो सकती है। यह विशेष रूप से सच है जब बाहरी निवेशक शामिल होते हैं, जो किसी उद्यम या परियोजना में निवेश करने से पहले जोखिम का अनुमान चाहते हैं। इस प्रकार, किसी के निर्णय को अस्पष्ट और जोखिम भरी स्थितियों को खोजपूर्ण और शोषणकारी संदर्भों से जोड़ने की आवश्यकता है।

* अनिश्चितता निम्नलिखित तरीकों से मौजूद है: (ए) भविष्य की घटनाओं के परिणामों की संभावना; (बी) भविष्य की घटनाओं की संभावना, अन्य घटनाओं की प्राप्ति के लिए सशर्त; (सी) भविष्य की घटना की संभावना का निर्धारण करने में जानकारी को कैसे शामिल किया जाए।

ऐसा लगता है कि अनिश्चितता का एक बड़ा सौदा है, यह कई नई संभावनाओं पर विचार करने का अवसर है।

जोखिम लेने

जोखिम लेने वाला वह व्यक्ति होता है जो उपलब्धि की आशा में सब कुछ जोखिम में डालता है या निर्णयों में हानि की अधिक संभावना को स्वीकार करता है और अनिश्चितता को सहन करता है। इसके विपरीत, कुछ प्रबंधक जोखिम से बचने वाले होते हैं, और वे ऐसे विकल्प चुनते हैं जिनमें कम जोखिम होता है और वे परिचित और निश्चितता पसंद करते हैं।⁴⁸

* जोखिम लेने को परिणाम के बारे में एक कथित अनिश्चितता के साथ जानबूझकर या अनजाने में विनियमित कार्रवाई के रूप में परिभाषित किया गया है, साथ ही किसी के या दूसरों के शारीरिक, आर्थिक, या मनोसामाजिक कल्याण के संभावित लाभ या लागत के रूप में परिभाषित किया गया है।

* जोखिम लेना नवाचार की अनुमति देता है और बढ़ावा देता है, जो किसी उत्पाद या सेवा के लिए एक महत्वपूर्ण अंतर हो सकता है। असफल होने वाले जोखिम जरूरी नहीं कि बुरे हों। वे कभी-कभी एक उद्यमी को सबसे महत्वपूर्ण व्यावसायिक सबक सिखा सकते हैं। भविष्य में कंपनी के विचारों के विकास में विफलता सहायता और अंततः विस्तार हो सकता है।

* किसी लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए जोखिम उठाने के लिए अज्ञात के भय का सामना करने की बहादुरी की आवश्यकता होती है। हम परिणाम की परवाह किए बिना प्रक्रिया के माध्यम से विकसित होते हैं, और अधिक मजबूत और आत्मविश्वासी बन जाते हैं। बेहतर अभी भी, ऐसी क्षमताओं को विकसित करने से आपको अधिक जोखिम लेने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है और भविष्य के उद्देश्यों को पूरा करने की संभावना बढ़ जाती है।

* किसी संगठन की पूंजी और मुनाफे के जोखिमों का पता लगाने, मूल्यांकन करने और प्रबंधन करने की प्रक्रिया को जोखिम प्रबंधन के रूप में जाना जाता है।

* जोखिम की पहचान: किसी परियोजना की सफलता के लिए संभावित खतरों की पहचान करता है।

- किसी जोखिम की संभावना की गणना करना, उसे समझना और कंपनी के लक्ष्यों पर उसके प्रभाव, ये सभी जोखिम विश्लेषण का हिस्सा हैं।

- जोखिम मूल्यांकन और मूल्यांकन: निर्धारित करें कि क्या जोखिम स्वीकार्य है और क्या कंपनी की जोखिम उठाने की क्षमता पूरी होती है।

- पहचाने गए जोखिमों को कम करने के लिए एक रणनीति विकसित करें।

- जोखिम निगरानी: हर समय नए और मौजूदा खतरों पर नजर रखें।

*जोखिम प्रबंधन के लिए रणनीतियाँ

जोखिम से बचाव: जोखिम से बचने की रणनीति का लक्ष्य एक विनाशकारी तबाही के महंगे और विघटनकारी नतीजों को रोकने के लिए जितना संभव हो उतने जोखिमों से बचाव करना है।

जोखिम में कमी: एक समग्र परियोजना योजना या व्यवसाय प्रक्रिया के विशिष्ट तत्वों को संशोधित करके, या इसके दायरे को कम करके, आप कंपनी के संचालन पर कुछ जोखिमों के प्रभाव की मात्रा को कम कर सकते हैं।

जोखिम साझा करना: एक जोखिम के परिणाम कई परियोजना प्रतिभागियों या

कॉर्पोरेट डिवीजनों के साथ-साथ एक विक्रेता या व्यावसायिक भागीदार जैसे तीसरे पक्ष में साझा या विभाजित होते हैं।

जोखिम बनाए रखना: जब किसी परियोजना का अपेक्षित लाभ उसके संभावित जोखिम के खर्च से अधिक हो जाता है, तो जोखिम को बनाए रखने और किसी भी संभावित परिणामों से निपटने का निर्णय लिया जाता है।

* सामान्य तौर पर, उद्यमी अपने प्रतिद्वंद्वियों से खुद को अलग करने के लिए जोखिम उठाते हैं। आज के प्रतिस्पर्धी कॉर्पोरेट माहौल में, जो जोखिम लेने के लिए तैयार हैं, उन्हें नेता के रूप में तैनात किया जाता है, जबकि अन्य पीछे रह जाते हैं।

* जोखिम लेने वालों को तीन श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है: 1. एक आक्रामक जोखिम लेने वाला किसी भी व्यावसायिक जोखिम को स्वीकार करने से नहीं डरता। 2. जब जोखिम लेने की बात आती है तो मध्यम जोखिम लेने वाला अधिक सतर्क होता है। 3. रूढ़िवादी जोखिम लेने वाला किसी भी प्रकार का जोखिम लेने से सावधान रहता है।

* चांस लेने से सोचने की क्षमता खत्म हो जाती है, "क्या होगा?" भविष्य में। यदि आप असफल होते हैं, तो भी आपको अधिक अनुभव और जानकारी मिलेगी, जिससे अन्य क्षेत्रों में अधिक सफलता मिल सकती है।

जोखिम सीमित करना और सुरक्षा को अधिकतम करना लक्ष्य है। स्वीकार्य जोखिम और हानिकारक जोखिम के बीच अंतर करना चाहिए। भावनात्मक और आर्थिक नुकसान को रोकने में सबसे आगे रहना चाहिए।

प्रबंधन

नेतृत्व करने का वास्तव में क्या अर्थ है? व्यवसाय में नेतृत्व एक कंपनी के प्रबंधन की क्षमता है जो कर्मचारियों को उस उच्चतम स्तर पर प्रदर्शन करने के लिए प्रेरित करता है जो वे सक्षम हैं, प्रतिस्पर्धा से बेहतर प्रदर्शन करने के लिए, महत्वाकांक्षी उद्देश्यों को स्थापित करने और पूरा करने के लिए, आवश्यक होने पर जल्दी और निर्णायक रूप से आगे बढ़ने के लिए, और बार सेट करने के लिए दूसरों का अनुसरण करना।⁴⁹

* चाहे जिस माहौल में आप अपनी फर्म को संचालित करने के लिए चुनते हैं, उद्यमिता प्रबंधन आपकी सफलता का एक अत्यंत आवश्यक घटक होने जा रहा है। प्रतिभा की खेती, नवीन वस्तुओं और सेवाओं का शुभारंभ, संगठनात्मक प्रभावशीलता में वृद्धि, और अधिक बाजार हिस्सेदारी का अधिग्रहण कुछ ऐसे लाभ हैं जो नेतृत्व विकास में निवेश से प्राप्त हो सकते हैं।

* एक मानसिकता जो फर्मों को आर्थिक और सामाजिक मूल्य के विकास के लिए मुद्दों को अवसरों में बदलने के लिए प्रेरित करती है, जब हम नेतृत्व कौशल के आधार पर उद्यमशीलता प्रबंधन के बारे में बात करते हैं तो हमारा मतलब होता है।

* उद्यमिता में विश्वास रखने वाले और उद्यमिता का समर्थन करने वाले एक व्यक्ति द्वारा दूसरों पर जानबूझकर प्रभाव डालकर किसी समूह या संगठन के भीतर कार्यों और कनेक्शनों को निर्देशित और समर्थन करने की तकनीक को उद्यमिता नेतृत्व कहा जाता है। यह शब्द किसी समूह या संगठन के संदर्भ में प्रयोग किया जाता है और उद्यमशीलता नेतृत्व की अवधारणा को संदर्भित करता है। व्यक्ति की

नवप्रवर्तन की इच्छा आश्रित चर है जिसे सबसे आवश्यक होने के कारण दूसरे स्थान पर रखा गया है।

* उद्यमशीलता के प्रयासों में नेतृत्व और प्रबंधन का उदाहरण किसी एक विशेषता से नहीं, बल्कि व्यक्तियों के पास मौजूद विशिष्ट लक्षणों के संग्रह द्वारा दिया जाता है। इन क्षमताओं में आगे की योजना बनाने, संभावित परिणामों की कल्पना करने, अनुकूलन क्षमता बनाए रखने, रणनीतिक रूप से सोचने और अन्य लोगों के साथ मिलकर काम करने की क्षमता शामिल है जो लंबे समय तक संगठन की निरंतर व्यवहार्यता सुनिश्चित करेगा। अपनी टीम के साथ मिलकर काम करते हुए नेतृत्व की स्थिति बनाए रखना एक चुनौतीपूर्ण संतुलन कार्य हो सकता है, लेकिन उत्कृष्ट व्यापारिक नेता अपनी कंपनियों और अपने कर्मचारियों दोनों के बारे में गहराई से ध्यान रखते हैं। यह चिंता इस बात में दिखाई देती है कि वे इन दोनों समूहों को लेकर चिंतित हैं।

* उद्यमी नेता काम पर सकारात्मक माहौल पैदा करने, अवसरों का पता लगाने और जब्त करने की प्रक्रिया को व्यवस्थित करने और मूल विचारों की पीढ़ी में सक्रिय रूप से योगदान देने के लिए जवाबदेह है।

* प्रत्येक उद्यमी को इस तथ्य को स्वीकार करना होगा कि वे जो कुछ भी करते हैं वह सफल नहीं होगा, और स्वस्थ तरीके से असफलताओं का सामना करना सीखना उतना ही महत्वपूर्ण है जितना कि उपलब्धियों की सराहना करना। यह विशेष रूप से सच है जब विफलता के अंतर्निहित कारणों को निर्धारित करने और यह सुनिश्चित करने की बात आती है कि भविष्य में इसी तरह की त्रुटियां नहीं की जाती हैं।

* नेतृत्व को एक ही, सीधे विचार में सारांशित करना संभव है, जो कि दूसरों के अनुसरण के लिए एक सकारात्मक उदाहरण के रूप में सेवा करना फायदेमंद है। यह एक आवश्यक विचार है, विशेष रूप से इन कठिन आर्थिक समय में, जब व्यवसायों को परेशानी हो रही है और श्रमिक अपनी नौकरी के बारे में चिंतित हैं और उनकी अगली तनख्वाह में उन्हें कितनी राशि का भुगतान किया जाएगा। जब बहुत अधिक अप्रत्याशितता होती है और यह जानने का कोई तरीका नहीं है कि भविष्य क्या है, तो कर्मचारियों को यह विश्वास करने की आवश्यकता है कि शीर्ष प्रबंधन के हितों के अलावा, उनके हितों को स्वीकार किया जाएगा और उनकी रक्षा की जाएगी।

* नेतृत्व और प्रबंधन दो अलग-अलग लेकिन पूरक विचार हैं जिन्हें एक दूसरे के साथ भ्रमित नहीं होना चाहिए, इस तथ्य के बावजूद कि वे अक्सर एक दूसरे के साथ परस्पर उपयोग किए जाते हैं। नियंत्रण एक ऐसा कौशल है जो प्रबंधकीय पदों पर होने के लिए वास्तव में आवश्यक है।

कठिन समय में, लोग समाधान का हिस्सा बनना चाहते हैं और यदि वे मानते हैं कि संगठन के शीर्ष से बलिदान आ रहा है तो वे बलिदान करने को तैयार हैं।

आत्म प्रतियोगिता

ऐसा क्यों है कि कुछ उद्यमी जिनकी पूर्व उपलब्धियां हैं, वे अपनी पूंजी को बार-बार जोखिम में डालते रहते हैं? वे सेवानिवृत्त क्यों नहीं होते? एक संभावना यह है कि ये उद्यमी दुनिया या किसी दिए गए क्षेत्र या स्थान में सर्वश्रेष्ठ बनने की कोशिश कर रहे हैं। एक और संभावना यह है कि वे अपने पूर्व स्वयं से बेहतर होने का प्रयास कर रहे हैं। आत्म-प्रतिस्पर्धा वह है जहां व्यक्ति स्वयं को सुधारने की इच्छा विकसित करते हैं, या बल्कि, अपने पूर्व स्वयं पर। उद्यमिता को उन

व्यवहारों के रूप में देखा जा सकता है जिनका उपयोग व्यक्ति स्वयं को बेहतर बनाने के लिए करते हैं। यह विचार यह भी मानता है कि व्यक्ति अपने व्यक्तिगत सर्वश्रेष्ठ का ट्रैक रखते हैं और अपने पूर्व सर्वश्रेष्ठ से अपनी तुलना करने की क्षमता रखते हैं।⁵⁰

* अपने मूल्यों और उपायों को चुनने का विकल्प स्वयं के खिलाफ प्रतिस्पर्धा का सबसे महत्वपूर्ण पहलू है। किसी भी मामले में, जब आप अपने आप से प्रतिस्पर्धा करते हैं, तो आप अन्य लोगों की प्रतिस्पर्धा और मूल्यों से मोहित नहीं होंगे। आगे बढ़ते रहें, लेकिन केवल महत्वपूर्ण कारकों के आधार पर खुद को आंके।

आत्म-प्रतियोगिता की स्वस्थ भावना का मार्ग

1. अपने लिए बड़े, रोमांचक लक्ष्य बनाएं। स्मार्ट लक्ष्य, जो विशिष्ट, मापने योग्य, प्राप्त करने योग्य, प्रासंगिक और समय पर खड़े होते हैं, जलन का स्रोत नहीं होना चाहिए।
2. अपने मूल्यों को स्थापित करें। स्व-लेखन एक अवधारणा है कि आप अपने सिद्धांतों के आधार पर निर्णय ले सकते हैं।
3. विकास की मानसिकता अपनाएं।

* प्रतिस्पर्धी होने से आप आत्मसंतुष्ट या पूर्व की सफलताओं से संतुष्ट नहीं रहते। सुधार जारी रखने के लिए प्रेरित होने के दौरान हम अपनी उपलब्धियों से खुश महसूस कर सकते हैं। यदि हम पिछली असफलता को प्रेरणा के रूप में उपयोग कर सकते हैं तो आगे बढ़ते रहना आसान है। स्पष्टता उत्पन्न होगी।

* जो महत्वपूर्ण है वह है प्रक्रिया, साथ ही वह जो आप दूसरों को दिखाने के बजाय स्वयं को प्रदर्शित करते हैं। यह फायदेमंद भी है क्योंकि यह आपको फिर से परिभाषित करने में मदद करता है कि सफलता क्या होती है: यह एक नया कौशल

प्राप्त करने और लगातार खुद को विकसित करने का प्रतीक बन जाता है। इसे पूरा करने के बाद से इसके बारे में डींग मारने की आवश्यकता नहीं है।

* नियमित रूप से दूसरों के खिलाफ प्रतिस्पर्धा करके, आप खुद को लगातार दूसरों से तुलना करने के लिए प्रशिक्षित करते हैं, खासकर उनसे जो आपसे बेहतर हैं। परिणामस्वरूप, आपको लगता है कि आप कभी भी अच्छे नहीं हैं, जो आपको जीवन में आपके सभी उत्साह से वंचित कर देता है। इसके अलावा, दूसरों से अपनी तुलना करने से आपके पास जो है उसकी सराहना करना मुश्किल हो जाता है।

* खुद के खिलाफ प्रतिस्पर्धा में, आप अन्य लोगों के प्रदर्शन मेट्रिक्स की उपेक्षा करते हैं। जबकि कुछ लोग सोच सकते हैं कि आप पागल हैं या अपना समय बर्बाद कर रहे हैं, यह आपके लिए कोई मायने नहीं रखता क्योंकि आप दूसरों के बारे में आपके बारे में क्या सोचते हैं, इसके लिए आप बाध्य नहीं हैं। उन्हें जवाब देने की जरूरत नहीं है।

* अभी से अपने दोस्त, सहकर्मी, पड़ोसी या जीवनसाथी से अपनी तुलना करना बंद कर दें। दूसरों से अपनी तुलना करें एकाग्रता खोने का सबसे तेज तरीका है और आप जो करने की कोशिश कर रहे हैं उस पर ध्यान दें। अपने उद्देश्यों पर लेजर-केंद्रित बनना और एक इंसान के रूप में आपके लिए सफलता का क्या मतलब है, यह सबसे अच्छी चीज है जो आप अपने लिए और साथ ही दुनिया के लिए कर सकते हैं।

* दूसरों से प्रतिस्पर्धा करते हुए, आप खुद को हमेशा दूसरों से तुलना करने के लिए शिक्षित करते हैं, खासकर उनसे जो आपसे बेहतर हैं। नतीजतन, आपको लगता

है कि आप कभी भी अच्छे नहीं हैं, जो आपके सभी आनंद को लूट लेता है।

आपके पास यह सब नहीं हो सकता है, और यदि आप करते हैं, तो यह आपको दुखी करेगा। भले ही आप अपने उद्देश्यों को प्राप्त न करें, लेकिन उन्हें पूरा करने का प्रयास ही आपको खुश करता है।

ग्राहक उन्मुखीकरण

ग्राहक अभिविन्यास एक व्यावसायिक दृष्टिकोण है जिसमें एक कंपनी पहले ग्राहक के लिए हल करती है। यह ग्राहकों को उनके लक्ष्यों को पूरा करने में मदद करने पर ध्यान केंद्रित करने के बारे में है। अनिवार्य रूप से, ग्राहक की जरूरतों और चाहतों को व्यवसाय की जरूरतों से अधिक महत्व दिया गया है। ग्राहक सेवा के लिए, इसका मतलब है कि आपकी सहायता टीम ग्राहकों की जरूरतों को पूरा करने पर केंद्रित है।⁵¹

* ग्राहक-उन्मुख दृष्टिकोण कैसे अपनाएं

1. उपयुक्त कर्मियों की भर्ती करें:

आप जिन लोगों को नियुक्त करते हैं, वे आपकी ग्राहक सेवा टीम की सफलता के लिए महत्वपूर्ण हैं। उन योग्यताओं के लिए भर्ती करने के बजाय जिन्हें सिखाया जा सकता है, रवैया और मित्रता के लिए नियोजित करें। इसके अतिरिक्त, सहानुभूति रखने वाले व्यक्तियों की तलाश करें जो समस्या-समाधान में सक्षम हों। कस्टमर केयर टीम के लिए उपयुक्त व्यक्तियों को ढूँढना इसे बना या नष्ट कर सकता है।

2. अपने कर्मचारियों की सराहना करें:

ग्राहक सेवा अक्सर एक धन्यवाद रहित कार्य होता है। हालाँकि, ऐसा नहीं होना चाहिए। अपने कर्मचारियों के साथ अच्छा व्यवहार करने के महत्व को कभी भी

नज़रअंदाज़ न करें। यदि वे अपने कार्यदिवस का आनंद लेते हैं, तो उनके लिए ग्राहकों पर ध्यान केंद्रित करना आसान हो जाता है।

3. उत्कृष्ट प्रशिक्षण प्रदान करें:

आपके पूरे कार्यबल को ग्राहक-प्रथम मानसिकता में प्रशिक्षित किया जाना चाहिए। ग्राहक सेवा प्रशिक्षण को उत्पाद ज्ञान, समस्या निवारण और ग्राहक सेवा पर जोर देना चाहिए।

4. एक अच्छा उदाहरण सेट करें:

पूरे नेतृत्व और प्रबंधन टीम को ग्राहक-केंद्रित रणनीति को तहे दिल से अपनाना चाहिए। यदि वे ऐसा नहीं करते हैं, तो आपकी टीम में इस दृष्टिकोण को लागू करने के लिए आवश्यक आत्मविश्वास की कमी होगी। उदाहरण के लिए, आप किसी ग्राहक की समस्या का समाधान करने के लिए कर्मचारियों को दंडित नहीं कर सकते। इसका मतलब है कि आपकी कॉर्पोरेट संस्कृति को आपके बताए गए आदर्शों को प्रतिबिंबित करना चाहिए। उदाहरण के लिए, उत्पाद अनुशंसाएं प्रदान करने के लिए समर्थन कर्मियों को दंडित नहीं किया जाना चाहिए।

5. ग्राहक को पहचानें:

अपने ग्राहक को समझना महत्वपूर्ण है। ग्राहक सेवा के लिए, असंतुष्ट ग्राहकों के साथ सहानुभूति रखना शामिल है। उन पर ध्यान दें। आपके ग्राहक सहायता दल को आपके ग्राहकों की मांगों को पूरी तरह से समझना चाहिए।

6. अपनी प्रक्रिया को पुनरावृत्त करना जारी रखें:

ध्यान रखें कि आपके ग्राहकों की ज़रूरतें पूरे समय में लगातार बदल रही हैं और विकसित हो रही हैं। आपका व्यवसाय विकसित होना चाहिए और उनके साथ लॉकस्टेप में बदलना चाहिए। ग्राहक-केंद्रित दृष्टिकोण के साथ, आपकी फर्म को हमेशा ग्राहकों की उभरती ज़रूरतों का अनुमान लगाने और समायोजित करने पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

7. अपने कर्मचारियों को सशक्त बनाएं:

आपकी ग्राहक सेवा टीम को अधिकांश ग्राहक मुद्दों को हल करने का अधिकार होना चाहिए। इसके अतिरिक्त, आपके समर्थन कर्मियों के पास प्रबंधन परिवर्तनों का सुझाव देने का अधिकार होना चाहिए जो लंबे समय में ग्राहकों को लाभान्वित करेंगे।

8. प्रतिक्रिया मांगें:

चूंकि उपभोक्ता की जरूरतें लगातार बदल रही हैं, इसलिए आपको अपने ग्राहकों से उनकी जरूरतों और इच्छाओं के बारे में संवाद करना होगा। ग्राहक सहायता ऐसा करने के लिए विशिष्ट रूप से योग्य है। आपके ग्राहक देखभाल कर्मियों को उन मुद्दों से अवगत होगा जो ग्राहकों को शिकायत कर रहे हैं और क्या सुधार किए जा सकते हैं।

आपको अपनी विचारधारा का पालन करना चाहिए, उसे सिखाना चाहिए और उसका अभ्यास करना चाहिए। ग्राहक-केंद्रित दृष्टिकोण केवल तभी प्रभावी होता है जब आप बात पर चलते हैं। ग्राहक सेवा में, आप ग्राहक की शिकायतों का तुरंत और पेशेवर तरीके से जवाब देकर ग्राहक-उन्मुख रवैया प्रदर्शित कर सकते हैं। आप ग्राहकों की सहायता कर सकते हैं और उनके मुद्दों को हल कर सकते हैं, भले ही यह आपके व्यवसाय के लिए सीधे फायदेमंद न हो।

नेटवर्क की क्षमता

व्यावसायिक नेटवर्किंग सूचनाओं का आदान-प्रदान करने, नए पेशेवर संपर्क बनाने और सहायक संबंध बनाने के लिए दूसरों से मिलने की प्रक्रिया है। ये संबंध तब उपयोगी होते हैं जब आप एक नई नौकरी की तलाश कर रहे हों, अपने कौशल

को विकसित करने के लिए, या अपने उद्योग के ज्ञान को बढ़ाने के लिए। आप किसी ऐसे व्यक्ति से जुड़ सकते हैं जो उसी क्षेत्र या कंपनी में काम करता है जिसमें आप रुचि रखते हैं, या जो आपको भविष्य में एक संदर्भ या क्लाइंट प्रदान कर सकता है। पेशेवर तरीके से नेटवर्क बनाने का तरीका जानने से आपके लिए मूल्यवान कनेक्शन बनाना आसान और तेज़ हो जाएगा।⁵²

* सूचना और सेवाओं को साझा करने के लिए समान हितों वाले व्यक्तियों और समूहों का एक नेटवर्क बनाना सभी सफल उद्यमियों का एक अनिवार्य गुण है। लोग सबसे महत्वपूर्ण संपत्ति हैं क्योंकि किसी के व्यवसाय से जुड़े लोगों के साथ संबंधों की सर्वोत्तम गुणवत्ता के बिना कोई प्रगति नहीं हो सकती है। एक उचित समर्थन प्रणाली के बिना, कोई भी व्यवसाय में सफल नहीं हो सकता, भले ही उसके पास कितना भी ज्ञान और विशेषज्ञता हो।

* नेटवर्किंग द्वारा नए अवसरों की खोज करना, प्रेरित रहना, अपने विचारों को बढ़ावा देना और सर्वोत्तम प्रतिक्रिया प्राप्त करना संभव है। नेटवर्किंग किसी को साझेदार खोजने, संभावित ग्राहकों से जुड़ने, निवेशकों के साथ संबंध स्थापित करने और समग्र सामुदायिक समर्थन का निर्माण करने की अनुमति देती है।

*** किसी से मिलना नया**

- जब आप किसी नए व्यक्ति से मिले, तो उनसे यह अनुरोध न करें कि वे आपकी सेवा करें। यदि आप उनकी सहायता कर सकते हैं, तो अपनी सेवाएं प्रदान करें।

- किसी नए व्यक्ति से मिलने के बाद, अपनी बातचीत को संक्षिप्त और सारगर्भित रखें। उनके साथ बहुत अधिक "हैंड आउट" न करें या उनका अनुसरण न करें। इस

तरह का व्यवहार नकारात्मक प्रभाव और यहां तक कि जलन भी पैदा कर सकता है।

- बहुत अधिक व्यक्तिगत पूछताछ करने या बहुत अधिक चुटकुले सुनाने से बचें। एक पेशेवर आचरण बनाए रखें और तालमेल के विकास की अनुमति दें।

- अपमानजनक भाषा (यानी, समस्याएं) के प्रयोग से बचें। सकारात्मक भाषा का प्रयोग किया जाना चाहिए (अर्थात् चुनौतियां)।

- अगर कोई आपकी एकाग्रता भंग करता है तो उसकी अवहेलना न करें। उनके साथ आँख से संपर्क स्थापित करें और उन्हें अपनी बातचीत में शामिल करें।

- उठें नहीं और बातचीत को बीच में ही छोड़ दें। उन्हें उनके समय के लिए धन्यवाद और कृपया अपने आप को क्षमा करें।

- शरीर की भाषा, जब सही तरीके से उपयोग की जाती है, तो आपको अधिक सफलता प्राप्त करने में मदद मिल सकती है। यह सकारात्मक व्यावसायिक संबंधों को विकसित करने, आपको रिपोर्ट करने वालों को प्रभावित करने और प्रेरित करने, उत्पादकता बढ़ाने, टीम के सदस्यों के साथ संबंध बनाने और अपने विचारों को बेहतर ढंग से प्रस्तुत करने में आपकी सहायता कर सकता है।

- आप जो कहते हैं वह नहीं है, लेकिन आप इसे कैसे कहते हैं, यह आपकी आवाज़ के स्वर को निर्धारित करता है। इसमें न केवल आपके द्वारा चुने गए शब्द शामिल हैं, बल्कि उनका स्थान, लय और गति भी शामिल है। व्यापार और विपणन की दुनिया में, 'टोन ऑफ वॉयस' वाक्यांश का अर्थ लिखित - बोलने के बजाय - शब्दों से है, जो थोड़ा भ्रामक है।

* हालांकि कुशल संचार के लिए मजबूत नेत्र संपर्क बनाए रखना एक महत्वपूर्ण कौशल है, अधिकांश लोग कार्यस्थल और उससे आगे में फर्क करने की इसकी शक्ति को कम आंकते हैं। जिस व्यक्ति से आप बात कर रहे हैं, उसके साथ आँख से संपर्क बनाए रखना दर्शाता है कि आप उनमें रुचि रखते हैं और आप ध्यान दे रहे हैं।

* अच्छी गुणवत्ता दूसरों को सुनना एक कौशल है जिसे जानबूझकर अभ्यास से विकसित किया जा सकता है। जब आप दूसरों की सुनते हैं, तो बात करने वाले के लिए स्वाभाविक सम्मान होता है। यह सम्मान अंततः पारस्परिक हो जाता है और आपसी समझ पर आधारित अच्छे संबंध बनाने का कार्य करता है। कई गलत संचार से बचा जा सकता है और बेहतर नेटवर्किंग परिणाम दूसरों को सम्मान के साथ सुनने से मिलते हैं।

* अंतरंग स्थान, व्यक्तिगत स्थान, सामाजिक स्थान और सार्वजनिक स्थान के बीच के अंतर से अवगत रहें। दूसरों के साथ नेटवर्किंग करते समय, अंतरंग स्थान से बचने की कोशिश करें और व्यक्तिगत स्थान के भीतर रहने का प्रयास करें।

* शारीरिक भाषा मौखिक भाषा से अधिक "बोलती है"। वास्तविक इरादों के साथ प्रभावी मौखिक भाषा का प्रयोग "बॉडी लैंग्वेज" को स्वाभाविक रूप से ऐसे इरादों को प्रकट करने की अनुमति देता है। नेटवर्किंग करते समय, सामान्य आधार और किसी की बॉडी लैंग्वेज को खोजने का प्रयास स्वाभाविक रूप से इस सामान्य आधार के साथ प्रतिध्वनित होगा।

* हमेशा अच्छी गुणवत्ता वाले बिजनेस कार्ड रखें और एक अभ्यास पिच तैयार

रखें। कोई नहीं जानता कि किसी के साथ सिर्फ एक बातचीत कहां ले जाएगी।

नेटवर्किंग व्यवसाय विकास की नींव है। आपके द्वारा किए गए छोटे से छोटे संपर्क को कभी भी अनदेखा न करें, क्योंकि यह असाधारण सफलता की कुंजी हो सकती है।

आशावाद

उद्यमी एक योजना के साथ सपने देखने वाले होते हैं: वे स्थिति के सकारात्मक पक्ष को देखते हैं और हमेशा आगे बढ़ते हैं। आशावाद रचनात्मकता का समर्थन करता है, इसलिए यह व्यापारिक नेताओं को अपने उत्पादों या सेवाओं के लिए नए विचार खोजने में मदद करता है और उनकी सफलता की संभावना को बढ़ाता है। अपने आशावाद को विकसित करने के लिए, आप चुनौतियों को उन समस्याओं के बजाय बढ़ने के अवसरों के रूप में मान सकते हैं जो आपको रोक सकती हैं। अंतिम लक्ष्य को ध्यान में रखें, और पुराने मुद्दों पर ध्यान न दें।⁵³

आशावादी महसूस करते हैं कि विपरीत परिस्थितियों में भी, वे अपने कार्यों के पाठ्यक्रम को प्रभावित करने में सक्षम होंगे, इसलिए वे जो करते हैं और भविष्य के बारे में सकारात्मक दृष्टिकोण और विचार रखते हैं।

* आशावाद एक झटके के बाद वापस उछालना आसान बनाता है।

* आशावादी उद्यमियों में मजबूती का परिणाम होता है। भावनात्मक लचीलापन असफलताओं से निपटने में अधिक अंतर्दृष्टि और आंतरिक शक्ति लाता है। जब कोई व्यक्ति विफल हो जाता है, तो समग्र स्थिति के बारे में कई बार दोहराए जाने वाले विचार होते हैं और कई बार खेद और आत्म-दोष की भावना होती है।

आशावादी अपनी गलतियों से सीखते हैं और अपने व्यवसाय और निजी जीवन में अगले कदमों के साथ आगे बढ़ने पर ध्यान केंद्रित करते हैं।

*लचीलापन एक संज्ञानात्मक गुण है। सकारात्मक सोच लोगों को अधिक व्यापक रूप से सोचने के लिए प्रोत्साहित करती है, जिससे उन्हें अधिक अनुकूलनीय और नए विचारों के लिए खुला रहने की अनुमति मिलती है। वे उच्च-गुणवत्ता वाले विचारों पर अधिक तेज़ी से आगे बढ़ने में सक्षम होंगे। दूसरी ओर, निराशावादी संकीर्ण सोच रखते हैं। हालांकि यह कुछ स्थितियों में फायदेमंद हो सकता है, लेकिन यह व्यावसायिक विफलता से उबरने की आपकी क्षमता को प्रभावित करेगा।

* आशावाद संक्रामक है। सफलता (असफलता का ध्रुवीय विपरीत) एक लक्ष्य या उद्देश्य को प्राप्त करने और पूरा करने को संदर्भित करता है। सफल होने के लिए किसी की इच्छित आकांक्षाओं और उद्देश्यों को प्राप्त करना शामिल है। "पैसा, समृद्धि और/या प्रसिद्धि प्राप्त करना" सफलता की एक परिभाषा है।

* आशावाद कार्रवाई का कारण बनता है। हर दिन, उद्यमियों को कठिन निर्णयों का सामना करना पड़ता है। आशावादी प्रतीक्षा करने और झिझकने के बजाय ऐसी स्थितियों में कार्य करने से नहीं हिचकिचाते। यह देखना आसान है कि क्यों। आशावादी अपने आगे एक उज्ज्वल भविष्य देखते हैं, जिसे वे प्राप्त करना चाहते हैं। उद्यमियों के लिए, निर्णायक रूप से कार्य करने का अर्थ है एक कार्य योजना चुनना और फिर उसे क्रियान्वित करना। इस तरह के एक दृष्टिकोण से कंपनी के प्रयास को जारी रखने में मदद मिलने की संभावना है।

* आशावाद रचनात्मक सोच और नए विचारों को प्रोत्साहित करता है।

आशावादी लोग अधिक रचनात्मक होते हैं। भविष्य की अस्पष्टता ने आशावादियों को नकारात्मक प्रतिबंधों से बचने और अच्छे परिणामों की कल्पना करने की अनुमति दी। इस प्रकार की भविष्य की योजना उद्यमियों के लिए लाभदायक होती है। शोध दर्शाता है कि जो भविष्योन्मुखी (आशावादी की तरह) हैं और जो अच्छे भविष्य की कल्पना करते हैं (दुनिया अब से दस साल कैसे होगी? यह कल्पनाशील अटकलों को बढ़ावा देता है कि ऐसी दुनिया में क्या होगा और हम वहां कैसे पहुंच सकते हैं। यह सोच के प्रकार से नए उत्पादों, सेवाओं या कंपनी के विचारों के सफल होने की संभावना बढ़ जाती है।

* अति आत्मविश्वास और आशावाद के बीच बहुत महत्वपूर्ण अंतर है। एक अति आत्मविश्वासी उद्यमी एक परिणाम-केंद्रित दृष्टिकोण से प्रेरित होता है जो त्वरित और जोखिम भरा निर्णय लेता है। एक आशावादी उद्यमी जोखिम और भावनात्मक संकट को सीमित करते हुए एक प्रक्रिया-उन्मुख दृष्टिकोण रखता है।

* संज्ञानात्मक पूर्वाग्रह उद्यमी निर्णय लेने को दूषित कर सकते हैं। किसी के पूर्वाग्रहों के बारे में जागरूकता से अति आत्मविश्वास और इष्टतम निर्णय लेने में कमी आती है। एक आशावादी दृष्टिकोण के साथ संतुलित होने के लिए महत्वाकांक्षा, मनोबल, संकल्प और दृढ़ता की आवश्यकता है। इन सभी गुणों के लिए एक दूसरे के साथ सर्वोत्तम संतुलन खोजने के लिए धैर्य आवश्यक है।

अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने के लिए बहुत अधिक प्रेरणा, कड़ी मेहनत, दृढ़ता और कार्रवाई की आवश्यकता होती है। लेकिन आप यह सब कैसे कर सकते हैं यदि आपको नहीं लगता कि आप अपने प्रयासों में सफल हो सकते हैं?

REFERENCES

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

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 (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

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/dukeeven/selected-topics/the-entrepreneurial-process/>
- ²² <http://questfusion.com/entrepreneurial-process/>
- ²³ <https://www.entrepreneur.com/article/240559>
- ²⁴ <https://brainly.ph/question/246037>
- ²⁵ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2019/02/hybrid-entrepreneurship-theory.html>
- ²⁶ <https://entrepreneurshiptheories.blogspot.com/2017/08/theory-of-planned-behavior.html>
- ²⁷ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁸ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ²⁹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³⁰ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³¹ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³² https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ³³ https://www.academia.edu/9498210/Principles_for_Entrepreneurship
- ^{33.1} https://en.wikipedia.org/wiki/Triarchic_theory_of_intelligence
- ^{33.2} <https://bigthink.com/paul-ratner/the-3-kinds-of-intelligence-you-need-to-succeed>
- ³⁴ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-2-entrepreneurial-vision-and-goals>
- ³⁵ <https://openstax.org/books/entrepreneurship/pages/1-3-the-entrepreneurial-mindset>
- ³⁶ <https://study.com/academy/lesson/opportunity-recognition-or-definition-examples>.
- ³⁷ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://blog.hubspot.com/sales/optimize-your-productivity-approach-based-on-your-personality>
- ³⁸ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> <https://www.garyvaynerchuk.com/we-need-to-talk-about-the-importance-of-self-awareness/>
- ³⁹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://blackexcellence.com/the-cupcake-collection-turned-a-condemned-house-into-a-sweet-paradise/>
- ⁴⁰ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits> (&) <https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>

- ⁴¹ <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://en.wikipedia.org/wiki/Kaizen>
- ⁴² <https://blog.hubspot.com/sales/entrepreneur-personality-traits>
<https://www.essence.com/news/money-career/noelle-santos-the-lit-bar-bookstore/>
- ⁴³ <https://www.ft.com/content/461f6664-dd3f-11e8-b173-ebef6ab1374a>
- ⁴⁴ <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.3402/aie.v2i1.6002>
- ⁴⁵ <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/1520-6807%28198701%2924%3A1%3C87%3A%3AAID-PITS2310240118%3E3.0.CO%3B2-0> <http://www.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.mhfi.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.

लेखक के बारे में



श्री रिकी सिंह का जन्म नई दिल्ली, भारत में 28 जुलाई, 1969 को तीन बच्चों (यानी, दो बहनों और रिकी) में सबसे बड़े के रूप में हुआ था। 1988 में संयुक्त राज्य अमेरिका में आकर, रिकी ने 1992 में अपना पहला व्यवसाय खरीदा और उस समय से पीछे मुड़कर नहीं देखा। उनके पास विविध व्यावसायिक अनुभव और विशेषज्ञता है, सुविधा स्टोर, गैस स्टेशन, 7-इलेवन, तंबाकू स्टोर, प्रौद्योगिकी स्टार्टअप, रेस्तरां, डेली और अन्य खाद्य प्रतिष्ठान चला रहे हैं। उपलब्धियों में निम्नलिखित शामिल हैं:

- क) सफल धारावाहिक उद्यमी
- ब) डेलावेयर में सभी स्पीडी गैस स्टेशनों के मालिक
- स) 50 राज्यों में 52 मैराथन पूरे किए
- द) अल्ट्रा-धीरज एथलीट, 5K से 135 मील . तक की कई दूरी तक दौड़ते हुए
- ई) माउंट मनासालु (8 वां उच्चतम बिंदु) और माउंट एवरेस्ट सहित कई चोटियों पर चढ़े।
- च) माउंट एवरेस्ट पर फतह करने वाले तीसरे भारतीय अमेरिकी और पहले अमेरिकी सिख
- छ) भावुक परोपकारी, मानव उत्थान में रुचि रखने वाला
- ज) विविध सेटिंग्स में एक प्रेरक वक्ता

श्री सिंह दो बच्चों के साथ एक प्यार करने वाले पिता हैं, अपनी पत्नी के साथ विवाहित जीवन के लिए समर्पित हैं, और अपने माता-पिता की देखभाल करने में दृढ़ विश्वास रखते हैं। उनकी मां उनके साथ विलमिंगटन डेलावेयर स्थित उनके घर में रहती हैं