

П.Н. Майкова
студент 3 курс
ФГБОУ ВО «Тольяттинский Государственный Университет»
г. Тольятти

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, КОТОРЫЕ НУЖНО РАЗВИВАТЬ

Аннотация: становление предпринимателем начинается с идеи. В данной статье рассмотрены основные характеристики предпринимателя. Чтобы быть предпринимателем, нужны особые навыки. Понимание качеств, необходимых предпринимателям, может помочь вам вырасти и стать лучшим бизнес-лидером.

Ключевые слова: предпринимательство, предприниматель, бизнес-идея, принятие решений, мотивация.

ENTREPRENEURIAL CHARACTERISTICS TO DEVELOP

Abstract: Becoming an entrepreneur starts with an idea. This article discusses the main characteristics of an entrepreneur. To be an entrepreneur requires special skills. Understanding the qualities that entrepreneurs need can help you grow and become a better business leader.

Key words: entrepreneurship, entrepreneur, business idea, decision making, motivation.

Чтобы быть предпринимателем, нужны особые навыки. Хотя некоторые способности могут присутствовать естественным образом, другие нужно изучить и развивать путем тщательной практики. Понимание качеств, необходимых предпринимателям, может помочь вам вырасти и стать лучшим бизнес-лидером.

Характеристики предпринимателя – это качества, которые помогают предпринимателям достигать своих целей. Предприниматель – это тот, кто создает, организует и ведет свой собственный бизнес.

Предпринимательство предполагает внедрение новых идей, воплощение их в жизнь и упорство в преодолении трудностей. Некоторые характеристики предпринимателя являются естественными чертами личности, но есть также навыки и качества, которые можно развивать на практике.

Вот 15 характеристик, которые вы можете улучшить, чтобы стать успешным предпринимателем:

1. Творчество

Стать предпринимателем начинается с идеи. Вам нужно видеть возможности, находить новаторские способы решения задач и предлагать решения обществу.

Чтобы улучшить свои творческие способности, развивайте привычки, поддерживающие творческую систему. Подумайте о том, что заставляет вас чувствовать себя творчески, например, о музыке, встречах с людьми, чтении или другом занятии. Посвятите определенную часть своего дня поиску вдохновения для новых решений. В течение этой части дня начните с того, что вас вдохновляет, а затем позвольте своему разуму течь. Вы можете составить список идей и выбрать те, которые хотите реализовать.

2. Страсть

Страсть – вот что движет предпринимателями. Обычно им нравится то, что они делают, и это помогает им вкладывать время в свои проекты.

Чтобы стать более увлеченным предпринимателем, сосредоточьтесь на смысле своей работы. Помните, что вы вносите свой вклад в поиск решений, которые помогут многим людям. Осознание того, что ваша приверженность оказывает влияние, может дать вам стимул продолжать работу, когда улягутся сомнения или когда бизнес станет трудным. Страсть – это то, что заставляет вас сосредоточиться на своей цели.

3. Мотивация

Мотивация – это воля к достижению определенных целей. Предприниматели стремятся сделать свой бизнес успешным и стремиться к успеху.

Чтобы повысить мотивацию, вы можете начать с постановки небольших целей. Маленькие цели могут помочь вам достичь более крупных и побудить вас стремиться к более высоким. Признавайте уже проделанную работу и отмечайте свои результаты, даже незначительные. Кроме того, сохраняйте позитивный настрой. Отверните свой разум от негатива и повседневных препятствий, чтобы сосредоточиться на том, чего вы хотите достичь, и на положительных аспектах своей жизни.

4. Знание продукта или услуги

Предприниматели знают, что они могут предложить и кому они могут это продать. Четко определите категорию продуктов или услуг, которые вы продаете, и то, как они приносят пользу потребителям. Кроме того, изучите своих целевых клиентов, чтобы убедиться, что вы отвечаете их потребностям. Это позволит вам постоянно улучшать свое предложение, чтобы оставаться в курсе отраслевых тенденций.

Чтобы повысить положительное влияние этих знаний, вы должны постоянно узнавать о своем рынке, понимать, что нужно людям, и знать особенности, которые отличают вас от конкурентов. Поговорите со своими клиентами и используйте их отзывы. С помощью этой информации вы можете при необходимости отрегулировать свое положение.

5. Возможность подключения к сети

Способность общаться с людьми и распознавать возможности для партнерства имеет решающее значение для успешного предпринимательства. Знакомство с новыми людьми может облегчить доступ к ресурсам или знаниям, которые нужны вашему бизнесу. Это позволяет вам учиться на успехах других, продвигать свои услуги или товары и находить новых клиентов.

Чтобы улучшить свои навыки работы в сети, вы должны попытаться построить настоящие отношения. Вы, вероятно, имеете в виду бизнес-цель, но подходите к людям с целью установления человеческих отношений, как если бы вы заводили новых друзей. Если вы встретите кого-то, кто может принести

пользу другому человеку в вашей сети, соедините их. Вы не только поможете кому-то, но они, вероятно, будут помнить вас и захотят отплатить за услугу.

6. Уверенность в себе

Предприниматели верят, что могут достичь своих целей. Они могут иметь под сомнение, но они упорно через него. Они готовы инвестировать в необходимую работу, потому что уверены, что могут создать что-то лучшее, чем то, что уже существует.

Уверенность в себе важна, потому что она позволяет вам чувствовать себя лучше и помогает преодолевать трудности, рисковать и проявлять настойчивость. Следовательно, это способствует вашему успеху в целом.

Чтобы повысить свою уверенность в себе, вы можете использовать технику визуализации. Визуализируйте себя таким, каким вы хотите быть, и визуализируйте свой бизнес на таком этапе, которым вы бы гордились. Вы также можете практиковать аффирмацию, произнося воодушевляющие заявления о своих достижениях. Эти техники могут помочь изменить ваше восприятие себя в лучшую сторону.

7. Оптимизм

Предприниматели – мечтатели, у которых есть план: они видят положительные стороны ситуации и всегда двигаются вперед. Оптимизм поддерживает творчество, поэтому он помогает лидерам бизнеса находить новые идеи для своих продуктов или услуг и увеличивает их шансы на успех.

Чтобы развить свой оптимизм, вы можете рассматривать проблемы как возможности для роста, а не как проблемы, которые могут вас остановить. Помните о конечной цели и не заикливайтесь на прошлых проблемах.

8. Видение

У предпринимателей есть видение. Они видят большую картину, которую хотят достичь, что подпитывает их усилия и подталкивает их к большему. Более того, видение – это то, что определяет культуру и идентичность организации. Это не только заряжает энергией

предпринимателей, но и позволяет им мотивировать других и заставлять их работать над успехом компании.

Чтобы улучшить свое видение предпринимательства, вы можете реализовать ежедневный план действий. Расстановка приоритетов для задач поможет вам не переутомиться и будет придерживаться своего видения. Кроме того, слушайте или читайте вдохновляющие материалы, чтобы укрепить свой ум и сосредоточиться на своей цели.

9. Целеустремленность

Предприниматели ориентированы на достижение цели. Они знают, чего хотят достичь, ставят цель и работают над ее достижением. Решительность жизненно важна для преодоления возможных проблем, а также вызывает доверие у людей, которые работают с вами.

Чтобы стать более целеустремленным, вы можете начать с определения того, чего вы хотите достичь, и прояснения своего видения будущего. Затем установите цель с графиком, которым будут руководствоваться ваши действия. Это позволит вам наблюдать за своим прогрессом и поможет вам оставаться верными своей цели.

10. Риск

Предприниматели готовы рисковать. Они планируют неизведанное, чтобы принимать взвешенные решения, выгодные для них и их бизнеса.

Чтобы повысить свои способности к риску, вы можете начать рассматривать свое путешествие как процесс обучения, включая возможные неудачи. Вы должны помнить о своей цели и быть настойчивыми.

Важно пойти на определенный риск, чтобы выделиться среди конкурентов и позволить вашему бизнесу добиться успеха. Как только вы поймете, как управлять рисками и избавиться от разочарований, вам станет легче бросать вызов самому себе.

11. Убедительность

Предприниматели знают свое дело и знают, как говорить о нем людям. Им нужно убедить других поверить в их идею.

Чтобы улучшить свои навыки убеждения, узнайте больше о своих слушателях и приспособляйтесь к их индивидуальным особенностям. Вы можете поделиться историей, чтобы достичь их на эмоциональном уровне и показать свою страсть. Если люди могут относиться к вашей истории, это создает связь, которая может перерасти в лояльность, что очень важно для успеха вашего бизнеса. Еще один совет - делитесь своими достижениями и полагайтесь на факты, чтобы подкрепить свои аргументы и убедить людей.

12. Принятие решений

Предпринимателям необходимо быстро принимать решения и действовать для успеха своего бизнеса.

Чтобы улучшить свои навыки принятия решений, вы можете лучше понять проблемы, которые вы пытаетесь решить. Оцените влияние решения, которое вам нужно принять, и выделите соответствующее количество времени на принятие решения. Вы также можете сузить круг вариантов, чтобы облегчить процесс принятия решения.

13. Упорство

Предприниматели преодолевают трудности. Они упорно через трудности и удержания на их цели и мечты.

Чтобы повысить свою стойкость, вы можете записывать свои цели и читать их каждый день. Вы можете выбрать образцы для подражания и вспомнить великих деятелей истории, которым пришлось выстоять через неудачи, прежде чем они добились успеха.

14. Управление капиталом

Предприниматели должны понимать финансовое положение своего бизнеса. Даже если они нанимают такого специалиста, как бухгалтер, они принимают решения и должны знать свою ситуацию, чтобы успешно вести бизнес.

Вы можете улучшить свои базовые навыки управления капиталом, подготовив бюджет, взяв на себя обязательства по нему и инвестируя

имеющиеся средства, а не тратя их. Вы также можете получить больше финансовых знаний, посещая занятия или учебные программы.

15. Адаптивность

Когда предприниматели начинают свой бизнес, им часто приходится выполнять несколько задач одновременно. Гибкость в вашем графике, а также в вашем мышлении имеет решающее значение для продолжения роста в сложных ситуациях.

Чтобы повысить свою адаптивность, вы можете непредвзято подходить ко всем занятиям и быть готовыми изменить свои взгляды, если это необходимо. Попробуйте новые методы и приветствуйте новые тенденции, которые помогут вам адаптироваться.

Список литературы:

1. Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Зарубина Ж.Н. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Университет ИТМО, 2016. – 130 с. 8 с. – Текст : непосредственный.

2. Яковлев Г. А. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 313 с. – (Высшее образование. Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-003686-18 с. – Текст : непосредственный.

3. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: – Москва : Дашков и К°, 2017. – 296 с. – ISBN 978-5-394-01147-48 с. – Текст : непосредственный.