

УДК 33 DOI: 10.14451/2.183.145

Особенности построения коммуникационных связей в предпринимательстве

© 2023 Антонова Ольга Витальевна

кандидат экономических наук, доцент Департамента бизнес-аналитики. Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва.

E-mail: olgavit01@yandex.ru

Ключевые слова: психология коммуникации, предпринимательство, успех, коммуникация в бизнесе, сетевые связи, бизнес-среда.

Рассматриваются ключевые аспекты психологии коммуникации в точки зрения достижения успеха в предпринимательстве. Определены пути построения связей в бизнес-среде для улучшения взаимодействия с заинтересованными сторонами с целью увеличения прибыли, особое внимание уделено значимости сетевых связей в бизнес-среде. Эффективное создание сетевых связей в процессе коммуникации с заинтересованными сторонами определяет возможность достижения успеха в предпринимательстве. Даются практические рекомендации по формированию эффективной коммуникации для стимулирования бизнеса.

Актуальность вопроса построения коммуникации и её применения в бизнесе связана с тем, что действенная коммуникация – это ресурс успешного бизнеса. Это далеко не только лишь устное либо письменное взаимодействие, но еще и учет разных нюансов психологии общения, сведений, а также общественного конструкта. Предприниматели, находящиеся в системе коммуникаций, используют полученные сведения с целью формирования продуктивных взаимосвязей в деловой сфере, улучшения коммуникации вместе с заинтересованными сторонами, а также, в конечном счете, увеличения доходов как таковых.

Волошин Е. В. утверждает, что множество взглядов, мнений, а также воздействий в реализуемых коммуникационных стратегиях определяют то, каким образом реализуется взаимодействие с потенциальными потребителями, поэтому су-

ществленным аспектом можно отметить позиционирование продукта или услуги, так как это имеет огромное значение для формирования эффективного бизнес-процесса. Большое значение имеют невербальные сигналы (речь идет о языке тела, мимике, голосе, силе рекламного предложения). Бизнесмену следует принимать во внимание невербальную коммуникацию, чтобы видеть реализуемые взаимодействия вместе с возможным покупателем [2, с. 249].

Взаимодействие – это источник деловых взаимоотношений. Предприниматели должны сконцентрироваться на укреплении доверия с заинтересованными сторонами, такими как покупатели, трейдеры, а также партнеры. Действенная связь представляется основанием с целью построения результативных деловых взаимоотношений [4, с. 121].

Деловая коммуникация заключается в реализа-

ции различного рода собраний, конференций, а также проведении многочисленных бизнес-встреч. В эпоху цифровых технологий онлайн-пространство определяет широкие возможности проведения совместной работы и, соответственно, реализации коммуникативных связей для построения прочных и доверительных деловых отношений. Предприниматели могут использовать общественные связи как инструмент построения коммуникации и взаимодействия с различными заинтересованными сторонами. Бизнесменам зачастую требуется представлять собственные идеи, продукты либо предоставлять качественное обслуживание многочисленным заинтересованным сторонам, в том числе возможным трейдерам, а также в целом любым потенциальным потребителям [1, с. 140].

Психология общения – сильный механизм для предпринимателей, стремящихся к успеху, а также к прибыльности. Восприятие основ убеждения, разума, невербальной коммуникации, достижения доверия, а также ведения переговоров может усовершенствовать способность человека являться успешным в бизнесе. Применяя данные идеи и концепции, а также стратегии, предприниматели имеют все шансы достичь взаимопонимания, доверия, а также, в конечном счете, повысить собственную доходность за счет усовершенствования коммуникации выстраивания взаимоотношений. В активном и конкурентоспособном пространстве рынка умение ставить углубленные контакты вместе с причастными сторонами может стать оригинальной чертой предпринимателя, определяющей преуспевающий характер коммерческой деятельности. В предпринимательском сообществе нельзя переоценить силу организационных связей. Формирование результативных коммуникативных умений с помощью общения вместе с причастными сторонами зачастую представляется источником достижения успеха [3, с. 47].

Коммуникация предоставляет бизнесменам доступ к многочисленным ресурсам, а также способностям, умениям и навыкам, которые могут сыграть существенную роль в развитии бизнеса. Данные средства включают экономические

средства, образование, бизнес-аналитику, стратегические партнерства, а также аналитические данные. Установление взаимосвязей открывает двери в будущее, что в противном случае были бы закрыты, и это являлось бы значительным барьером для выхода на рынок [4, с. 118].

Рекомендации от надежных партнеров позволяют существенно улучшить репутацию бизнесмена, облегчая работу клиентам, игрокам, а также простым потребителям. Доверие – это наиболее существенная ценность в бизнесе. Взаимодействие гарантирует помощь, что дает обеспечение опоры, мотивацию, а также ощущение вовлеченности.

Делясь собственным опытом, неудачами, а также успехами вместе с единомышленниками, можно повысить финансовое состояние и добавить веса компании на рынке. Формирование общесетевой, коммуникативной взаимосвязи не всегда наступает с нуля. Это может быть осуществлено на основе уже имеющегося опыта. Следует оценить собственные существующие взаимоотношения как персональные, так и профессиональные, а также найти тех участников, которые могут принести собственный вклад в общее дело. Друзья, сотрудники, а также уже опытные бизнесмены могут сыграть существенную роль в расширении коммуникационных связей предпринимателя.

Собрания, митинги, деловые встречи, а также общие дискуссии – хороший базис для дискуссий. Актуально лично посещать соответствующие события, а также знакомиться с единомышленниками, разделяющими интересы предпринимателя и миссию его компании или предприятия. Следует приходить к соглашению касательно деловых встреч, а также делиться полезными сведениями. В эпоху цифровых технологий присутствие в сети Интернет имеет существенное значение с целью налаживания взаимосвязей предпринимателей в части получения значимых контактов.

Качество коммуникации – это не только то, что можно приобрести, но и то, что допускается предоставить. Рекомендуется брать на себя

основную роль в применении положительных сторон коммуникативного взаимодействия. Следует делиться собственными познаниями, знакомиться, предоставлять поддержку для решения задач. Для того чтобы являться действенным поставщиком услуг, очень важно постепенно становиться значимым партнером и тем самым укреплять собственные позиции на рынке [2, с. 251].

Бизнесмену в системе коммуникативных взаимосвязей весьма значимо завлечь потенциальных инвесторов, привлечь специалистов, осуществлять увлекательные и интересные мероприятия для потенциальных потребителей. Во

взаимосвязи с обозначенными условиями развитие, а также формирование коммуникационной связи гарантирует вероятность преуспевающего предпринимателя. Данные связи устанавливают будущий допуск к ресурсам, обмену опытом, к установке доверия, а также к помощи.

Таким образом, представителям малого и среднего бизнеса важно налаживать связи, выражать инициативу в системе взаимоотношений вместе с причастными людьми (инвесторами, потребителями), на базе доверия, сопричастности. Развитие коммуникации расширяет область взаимосвязей с целью создания коллективного характера деятельности.

Библиографический список

1. Ветцель К. Я. Социальные медиа и социальные сети: проблемы терминологии и модели взаимодействия пользователей // Международный научно-исследовательский журнал. – 2020. – 9–1 (99). – С. 139–141.
2. Волошин Е. В., Андреева И. В. Факторы устойчивого развития предпринимателя в условиях неопределённости // Modern Economy Success. – 2021. – № 3. – С. 246–252.
3. Данильчик Т. Л. Развитие сетевых форм организации предпринимательской деятельности: теоретический аспект // Наука и практика организации производства и управления (Организация-2018). – 2019. – С. 44–47.
4. Демина И. Н. Цифровизация медиасреды: вызовы для экономической массовой коммуникации // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2020. – Т. 1, 1 (31). – С. 115–124.