

MODUL

Sådan opbygger du tillid og udvider dit netværk

KORT BESKRIVELSE

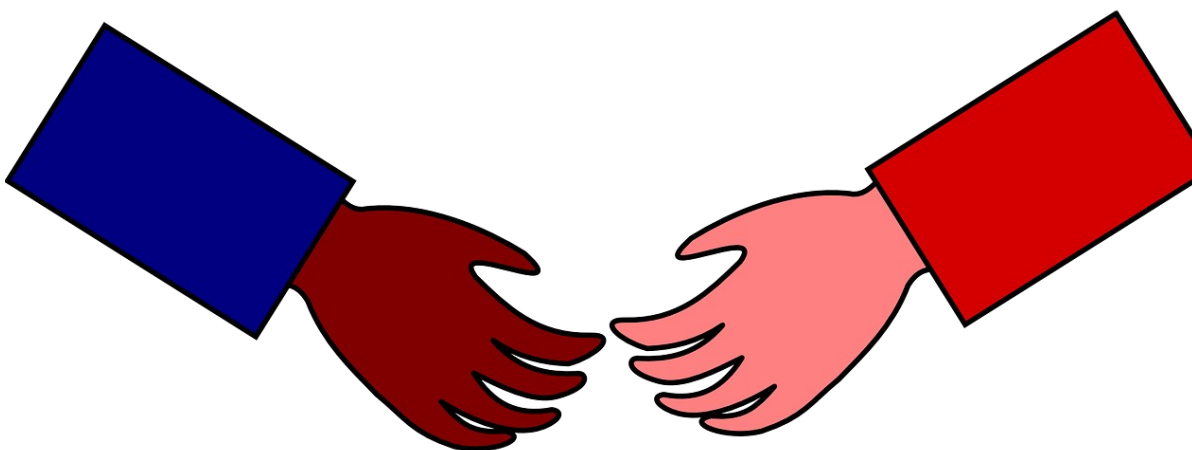
I dette modul vil du blive forsynet med information om tillid til et iværksætterkoncept, hvordan en migrantiværksætter kan opbygge tillid til værtslandet/samfundet, forbindelsen mellem tillid og netværk, og sidst men ikke mindst metoder til at udvide dit etablerede netværk med henblik på at nå dine mål som iværksætter.

INDHOLD

Tillid til iværksætteri

Migranter står ofte over for en række alvorlige udfordringer med at etablere og styre iværksætteraktiviteter i flere sektorer i værtslandene. Disse udfordringer er normalt forårsaget af reducerede menneskelige ressourcer i værtslandet, manglende viden om de lokale arbejdsmarkedets operativsystemer og specifikke lokal forretningsregler, lige såvel som begrænset adgang til lokale erhvervsnetværk. Bortset fra de ovennævnte vanskeligheder, relateret til statslige reguleringer og lovgivning, har barrierer på grund af multidimensionelle årsager eller interpersonel afstand også stor indflydelse på migrantentreprenørers personlige og professionelle liv.

De mest almindelige udfordringer for immigrantvirksomhedsejere er manglen på sprogfærdigheder og kulturel viden, samt mistillid til lokalbefolkningen. Folk har en tendens til at stole på andre, fordi de er blevet mødt med troværdighed. Følelser relateret til tillid inkluderer kammeratskab, venskab, kærlighed, enighed, afslapning og komfort. Tillid bliver relevant, når mennesker bliver afhængige af og sårbare over for andres handlinger og beslutninger (McEvily et al., 2003).

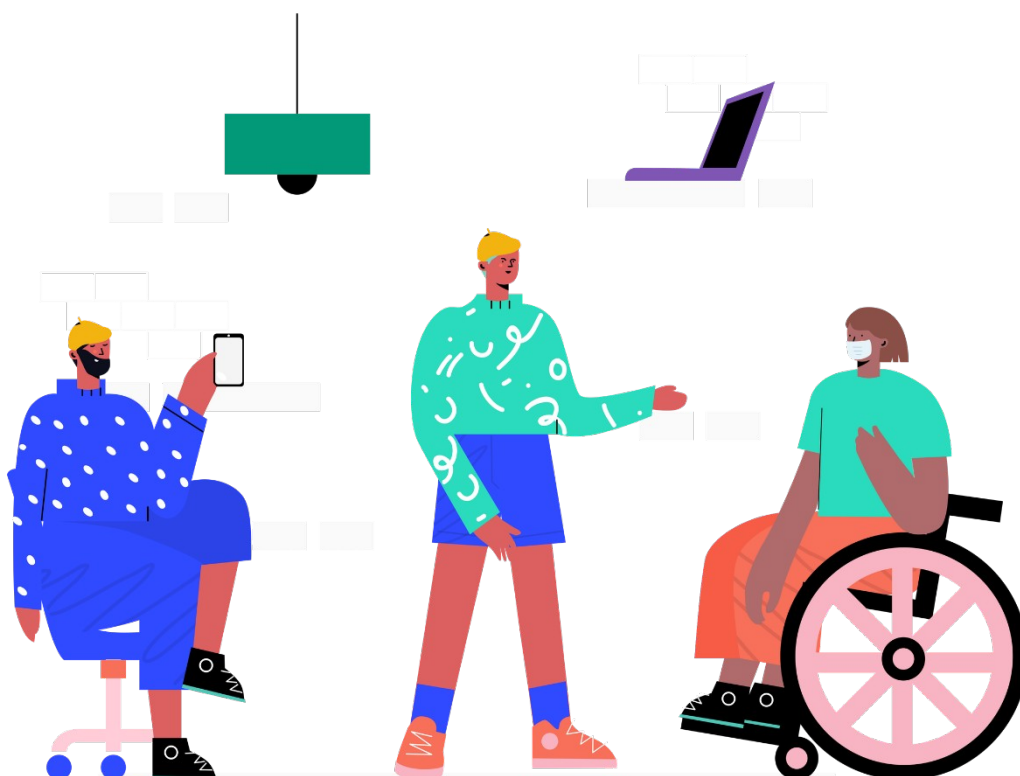


En af de grundlæggende og mest udfordrende egenskaber ved enhver mulig iværksætteraktivitet er tillid blandt iværksætteren og personens publikum. Tillid er sjældent relateret til et mål, såsom et produkt eller en ydelse. Omvendt kan det opbygges, når en person interagerer med kunden og andre partnere i virksomheden. Tillid fungerer som en linse til at fortolke adfærd og som grundlag for en persons beslutningstagning. I iværksætterrammen er tillid et grundelement for udviklingen af

enhver iværksætteraktivitet.

Tillid er en fælles udfordring for enhver iværksætter, der forsøger at etablere sin virksomhed, og især i forhold til migrantiværksættere. De skal meget ofte forholde sig til mistænkeliggørelse af de lokale forbrugere. Kulturelle forskelle eller mangel på viden skaber store kløfter mellem immigrantiværksættere og lokalbefolkningen.

Den udfordrende situation med tillid er, at en immigrantiværksætter ikke kan tvinge kunder til at tro på den troværdige karakter af deres organisation. Enhver interaktion er en mulighed for at opbygge relationer og skabe tillid. Derfor er tillidsforhold afgørende for udførelsen af deres forretning. Et grundlæggende niveau af tillid er en vigtig faktor bare for at have ansættelseskontrakter eller for at engagere lokalt publikum relateret til din virksomhed. Graden af tillid i forretningsrelationer — enten eksterne, fx i salgs- eller rådgivningsdelen, eller intern, fx med hensyn til funktionalitet af tjenester — er en større afgørende faktor for succes end noget andet, herunder indholdskvalitet.



Tillidsskabende proces i iværksættersammenhæng

På grund af kulturel afstand mellem immigrantiværksætteren og deres værtsland kan opbygningen af tillid tage mere tid og kræfter. Hjælpe mekanismer til at opbygge tillid kunne være netværk og klubber — både professionelle og private — samt individuelle familiemedlemmer og venner.

At blive integreret ind i en ny kultur gør det muligt for immigrantiværksættere at kommunikere på samme måde, dele de samme byggeklodser og fortællinger med det omgivende samfund, samt

opnå ry som en troværdig person at gøre forretning med. Gennem tillidsskabende aktiviteter og gradvis integration vil immigrativærksættere kunne tilslutte sig nye netværker og organisationer.

Tillidsbygningsprocessen består af **3 grundlæggende trin**:

- *Æreskodeks* — at vise respekt, fortælle sandheden og holde dit ord er et grundlæggende element ved tillidsprocessen. Hvis du er konsekvent i at holde kodekset, vil du over tid opbygge tillid til dit publikum.
- *Udvid Tillid* — gå forrest og giv tillid. At give tillid med klare forventninger og stærk ansvarlighed bygger ind i processen.
- *Vær Åben* — Begrænsninger af tillid, der kommer fra mennesker, der kun kommunikerer, når de har brug for noget. Folk der deler information på en passende måde, øger tilliden. Du er nødt til at bruge din dømmekraft til at holde balancen mellem beskyttelsen af fortrolig information og deling af nødvendig viden (Human Energetics, 2014).



Tips til at opbygge tillid i en iværksættersammenhæng

At blive troværdig er en grundlæggende egenskab for enhver iværksætter, selv før man begynder at drive en virksomhed. Kunder opsøger troværdige mennesker og evaluerer iværksætterne for at se, hvem de kan stole på. For at blive en troværdig iværksætter og etablere dit publikum, skal du huske på:

- Vær villig til at forpligtige dig.

Som iværksætter skal du have styrken til at kunne afgive forpligtigelser og løfter, inden for sammenhænge, du kan indfri dem. Det vigtigste kendetegn ved upålidelige mennesker er, at de nægter at afgive løfter, da de tror, at det at forpligtige sig fritager dem for enhver ængstelig følelse af at bryde dem. Folk ser og forstår denne strategi med det samme, og de vil tænke på dig som

værende en ikke-pålidelig iværksætter.

- At kunne levere.

Du skal være sikker på de forpligtelser, du giver. Du bør være i stand til at opfylde dem. Der er et stort antal af iværksættere, der forpligter sig på grund af behovet for at have forretningsbestanddele, men den hurtigste måde at miste respekten på er at undlade at overholde forpligtelser.

- Beskyt dit personlige brand.

Som nystartet iværksætter er du dit eget brand. Da hver eneste bevægelse, du foretager, påvirker dit brand, er din troværdighed dit mest værdifulde aktiv.

- Formaliser overholdelse af forretningsløfter.

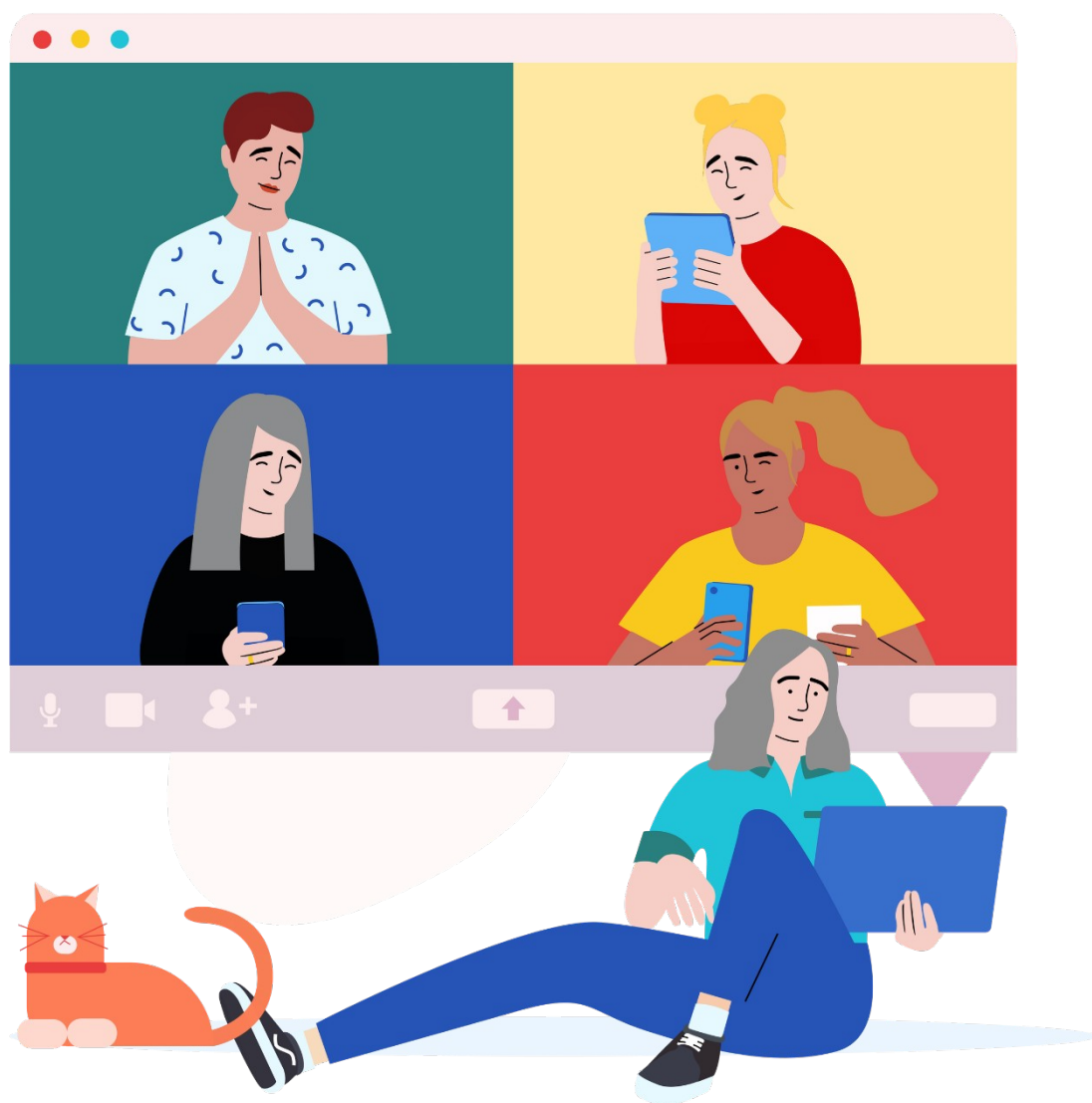
Dette betyder, at du skal opdatere alle dine løfter til formelle handlinger. Du bør følge formelle procedurer mellempartnere og leverandører og kundetransaktioner.

- Kommuniker, kommuniker, kommuniker.

Kommunikation er den vigtigste byggeklod for din virksomhed. Du er nødt til at indrømme, at du vil stå over for fiaskoer, men gennem konstruktiv kommunikation kan du informere enhver interesseret person og derved undgå ubehagelige overraskelser. Mangel på kommunikation giver andre mulighed for at antage, at du ikke havde hensigt til at overholde dine løfter og i stedet håbede på, at ingen ville bemærke det.

- Sigt forbi målet.

Det er umuligt at være troværdig i erhvervslivet, hvis du er upålidelig i de andre aspekter af dit liv. Munkene lærer, at tillid ikke er en forretningsstrategi eller taktik: det er det naturlige biprodukt af at leve med et højere formål. Hvis du ikke har noget højere formål som iværksætter end at tjene penge, vil du højst sandsynligt fejle i din indsats (Forbes, 2013). Grundet i forståelse af, at migranter på ingen måde er en homogen befolkning, men snarere har forskellige behov og færdigheder, er det også en vigtig succesfaktor for initiativer til støtte for migrantiværksætteri. Mere specifikt peger den analyserede praksis på merværdien ved at fremme et personligt forhold mellem tjenesteudbydere/undervisere og modtagere. Dette kan være med til at opbygge tillid mellem migranterne og institutionerne, da migranter, og især dem, der er blevet forfulgt i deres hjemlande, ved mange lejligheder har en tendens til at skabe mistillid til myndighederne.



Opbygning af iværksætternetværker

Et iværksætternetværk er grupper af iværksættere, erhvervsserviceudbydere og forskellige andre relevante personer, som iværksættere kan få adgang til for information og ideer til driften af deres virksomheder i gensidige relationer. Gennem netværk har iværksættere større adgang til finansiering, at finde partnere, leverandører, medarbejdere og kunder, samt søge efter nye produkter og procedurer. Afhængig af hver iværksætters profil og typen af virksomhed er der forskellige motivationer. Disse vil skabe rammerne for iværksætternetværk, som vil understøtte deres virksomhed. For at understøtte udviklingen af netværket for migrantiværksættere er det vigtigt at bruge både fysiske og online kanaler, der forbinder migrantiværksættere med hinanden og andre iværksættere.

Sådan opbygger og udvider du dit netværk

Et effektivt netværk af medarbejdere og partnere vil involvere, men ikke være begrænset til,

følgende:

- Identifikation af de rigtige partnere

Organisationer med de samme mål og den nødvendige infrastruktur til at levere support. I denne fase, som er en forberedende fase, bør der også afklares alle partneres roller og ansvar:

- At få formelt engagement

Når der henvises til formelle procedurer og forpligtelser, betyder det underskrivelsen af en partnerskabskontrakt. Men bortset fra de formelle forpligtelser inden for en underskrevet kontrakt, vil et initiativs succes også afhænge af alle partners evne til at bevare tilliden på det personlige plan gennem hele projektets varighed.

- Udvikling af en fælles, langsigtet strategi

Et partnerskab bør skabe en langsigtet strategi, der angiver en vision for de resultater, der skal opnås på lokalt, regionalt eller nationalt plan, en handlingsplan til at identificere kortsigtede prioriteter, en koordineringsmekanisme til at sikre effektiv kommunikation og ordninger for overvågning og rapportering af fremskridt.

- Undersøg netværksbegivenheder og messer i nærheden af dig

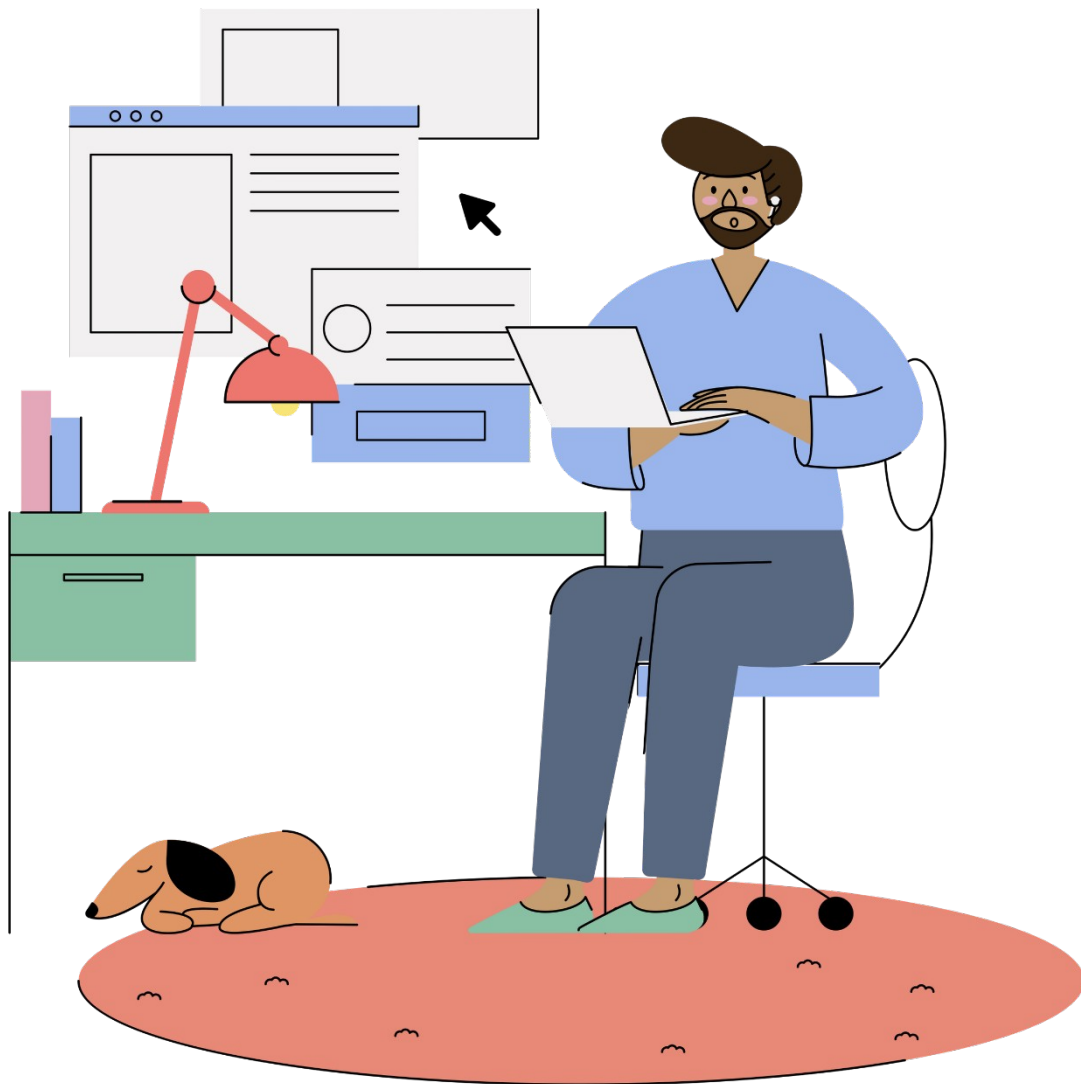
Migrantiværksættere kan begynde at udvide deres professionelle netværk ved at deltage i netværksbegivenheder eller messer. Disse arrangementer er designet til personer med lignende interesser, der er villige til at diskutere og udveksle ideer om emnet, så dette er en perfekt mulighed for vækst for dig selv og dit netværk. For at blive opdateret om sådanne begivenheder er online platforme, såsom hjemmesider eller sociale mediekkanaler, herunder LinkedIn, Meetup og Evenbrite gode muligheder.

- Begræns dig ikke til din branche

Netværk handler om at udvide dine arbejdsbarrierer ud over din komfortzone. Netværksarrangementer bør ikke være målrettet dit specifikke karriereområde! Hvis du har en særlig interesse, som du er passioneret omkring, så tøv ikke med at deltage i disse arrangementer også. Det er utrolig vigtigt at opbygge ens professionelle netværk med mennesker inden for samme branche, men det har lige så stor betydning at udvide ens netværk yderligere med folk, der måske ikke arbejder inden for samme felt.

- Forfølg frivillige muligheder

Når du forsøger at opbygge dit professionelle netværk, kan frivilligt arbejde vise sig at være en stor mulighed. Frivilligt arbejde fører ofte til lange og dybe diskussioner og giver flere muligheder for at opbygge stærkere relationer.



Alt i alt er migrantiværksættere anerkendte problemløsere, innovative og iværksættere af natur. Alligevel står de stadig over for begrænset adgang til almindelig support, der muliggør opstart og vækst. Der er en lille ændring i denne arena; dog er nogle aktører stadig langsommere til at overveje deres ansvar. Ved at øge forståelsen af forskellige fællesskaber kan det eksisterende økosystem for virksomhedsstøtte spille en stor rolle i løsningen. Støtte til innovativ vækst af virksomheder ejet af migrantiværksættere bør inkluderes i deres prioriteter.

RETESNOR/TIPS

10 Smarte Tips Til At Bygge Tillid:

- Opnå troværdighed, før du starter en virksomhed,
- Hold dine løfter til dig selv og andre,
- Formaliser overholdelsen af forretningsløfter,
- Skab relationer, der er gensidigt gavnlige,
- Få folk involveret, der er på samme bølgelængde,
- Du definerer selv din virksomheds kultur,
- Skab tid til netværk,
- Brug enhver mulighed for at lære,
- Opsøg mentorer,

- At have en forretning er sjovt — nyd det.

10 Smarte Tips Til At Udvide Dit Netværk:

- Find netværksbegivenheder og messer i nærheden af dig,
- Afhold events,
- Hold en konsekvent tidsplan for at nå ud til nye mennesker,
- Blev medlem af en professionel organisation,
- Vær modigere i din indsats,
- Find en netværks "wingman",
- Brug alumni-netværk,
- Benyt dig af "tak" og "det var så lidt" til at styrke dine relationer,
- Bliv aktiv på Instagram og Pinterest,
- Revider dit nuværende netværk.

Citater:

"Evnen til at etablere, vokse, udvide og genskabe tillid er nøglen til vores tids faglige og personlige kompetence." – STEPHEN M.R. COVEY

"De rigeste mennesker i verden leder efter og opbygger netværker, alle andre leder efter et arbejde. Smag lidt på det i et øjeblik." —Robert Kiyosaki

"Dit netværk er din nettoværdi." —Porter Gale

"Hvis vi skaber netværk med det ene formål at få noget, vil vi ikke lykkes. Vi kan ikke forfølge fordelene ved netværk; fordelene følger af investeringer i meningsfulde aktiviteter og relationer." —Adam Grant

"Tal med folk, spørg, hvordan de har lavet det. NETVÆRK! Jo flere mennesker du kender, jo mere hjælp vil du kunne bede om, og jo flere ideer får du. Forbindelser vil gøre det lettere for din virksomhed at blive etableret og vokse." — Deltager i fokusgruppe

EKSTERNE RESSOURCER/VÆRKTØJER

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> - How to expand your professional network

<https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/07/04/10-lessons-for-entrepreneurs-on-building-trust/?sh=7f85f70b3a26> – How to Build entrepreneurial Trust

<http://pyk2.aalto.fi/ncsb2012/Aaltonen.pdf> - Report on obstacles of immigrant entrepreneurs

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> - Immigrant entrepreneurs and community social capital: an exploration of motivations and agency

<https://www.ach.org.uk/sites/default/files/2021-03/Refugee%20and%20Migrant%20Entrepreneurship%20Rebuilding%20resilience%20post%20COVID-19.pdf> - Report on Refugee and Migrant Entrepreneurship: Rebuilding resilience post COVID-19

[file:///C:/Users/user/Downloads/FINAL_guidebook_Withcover_red_web%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/FINAL_guidebook_Withcover_red_web%20(4).pdf) – Report on Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship by European Commission

<https://www.solidaritynow.org/wp-content/uploads/2019/05/Greece-National-Report.pdf> -
MIGRANT AND YOUTH SOCIAL INCLUSION THROUGH ENTREPRENEURSHIP NATIONAL REPORT