

MODULO

Come costruire la fiducia e come espandere la tua rete

BREVE DESCRIZIONE

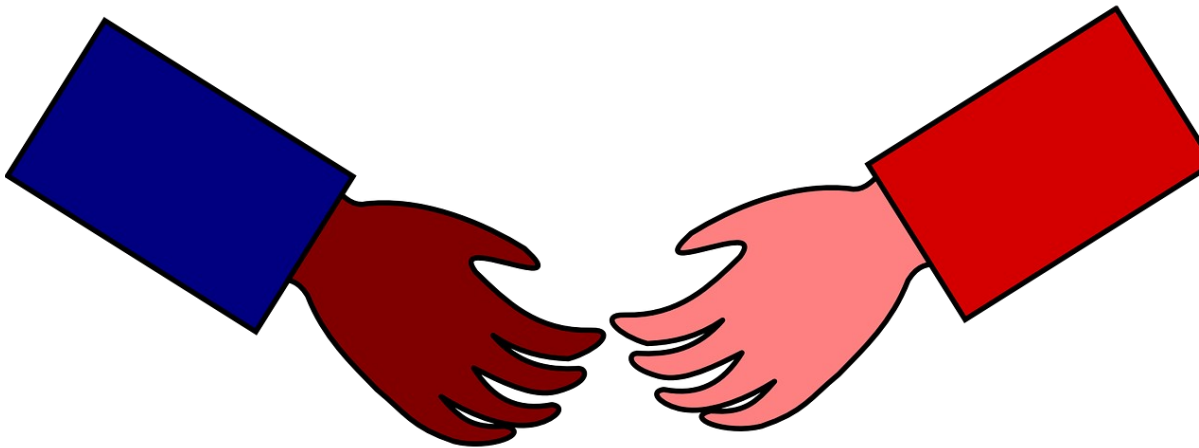
In questo modulo vi verranno fornite informazioni riguardanti la fiducia in un contesto imprenditoriale, i modi in cui un imprenditore migrante può costruire la fiducia nel paese/comunità ospitante, la connessione tra fiducia e reti e, infine, consigli e metodi per espandere la vostra rete consolidata al fine di raggiungere i vostri obiettivi imprenditoriali.

CONTENUTO

Fiducia nell'imprenditorialità

I migranti devono spesso affrontare una serie di gravi sfide per avviare e gestire attività imprenditoriali in diversi settori nei paesi ospitanti. Queste sfide sono di solito causate dalle ridotte risorse di capitale umano del paese ospitante, dalla mancanza di conoscenza dei sistemi operativi dei mercati del lavoro locali e delle specifiche normative commerciali locali, e dal limitato accesso alle reti commerciali locali. Oltre alle difficoltà sopra menzionate, legate ai regolamenti governativi e alla legislazione, le barriere dovute a motivi multidimensionali o alla distanza interpersonale hanno anche un grande impatto sulla vita personale e professionale degli imprenditori migranti.

Le sfide più comuni per gli imprenditori immigrati sono la mancanza di competenze linguistiche e di conoscenze culturali, così come la diffidenza della gente del posto. Le persone tendono a fidarsi degli altri perché hanno sperimentato la loro affidabilità. Le emozioni legate alla fiducia e incluse in questo termine, includono la compagnia, l'amicizia, l'amore, l'intesa, il rilassamento e il comfort. La fiducia diventa rilevante quando le persone diventano dipendenti e vulnerabili alle azioni e alle decisioni degli altri (McEvily et al., 2003).

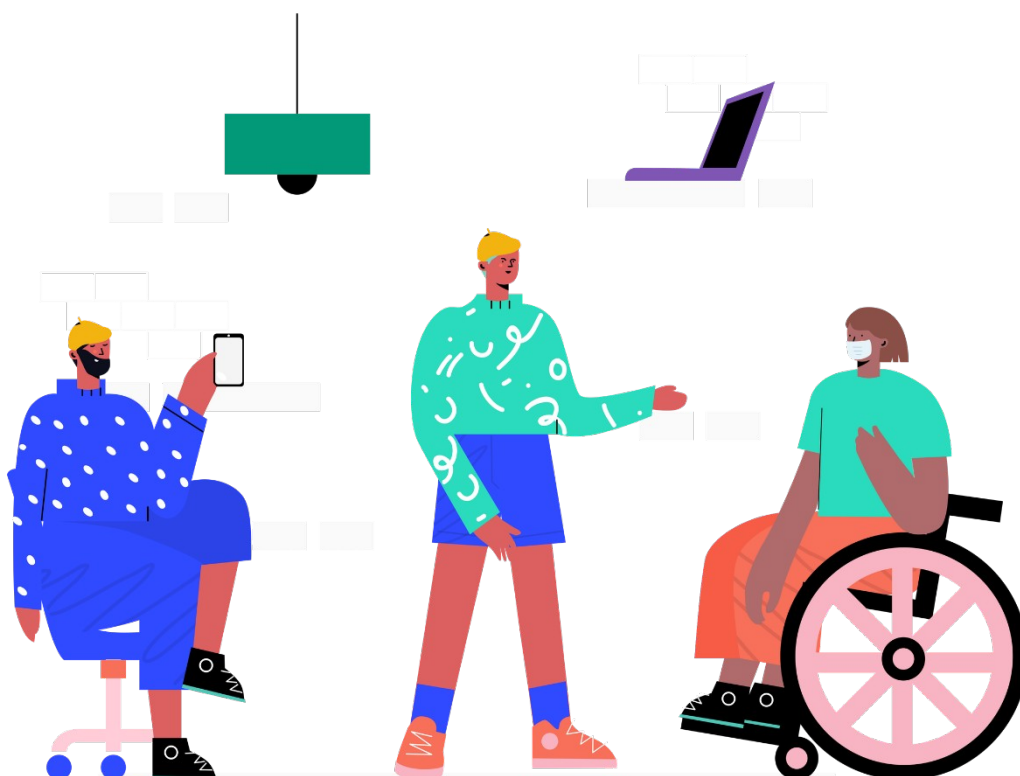


Una delle caratteristiche fondamentali e più impegnative di ogni possibile attività imprenditoriale è la fiducia tra l'imprenditore e il suo pubblico. La fiducia è raramente legata a un obiettivo, quale un prodotto o un servizio. Al contrario, può essere costruita quando una persona interagisce con il cliente e altri partner nell'impresa. La fiducia funziona come una lente per interpretare il comportamento e come base per le decisioni di una persona. Nel quadro imprenditoriale, la

fiducia è una pietra miliare per lo sviluppo di ogni attività imprenditoriale.

La fiducia è una sfida comune per ogni imprenditore che cerca di stabilire la sua attività, per non parlare degli imprenditori migranti. Gli imprenditori migranti devono molto spesso affrontare la diffidenza dei consumatori locali. Le differenze culturali o la mancanza di conoscenza creano un grande divario tra gli imprenditori immigrati e la gente locale.

La questione della fiducia è difficile perché un imprenditore immigrato non può costringere i clienti a credere al carattere degno di fiducia della sua organizzazione. Ogni interazione è un'opportunità per costruire relazioni e alimentare la fiducia. Perciò, le relazioni di fiducia sono vitali per la conduzione dei loro affari. Un certo livello di fiducia di base è un fattore importante solo per avere contratti di lavoro, o per coinvolgere il pubblico locale legato alla propria attività. Il livello di fiducia nelle relazioni d'affari - sia esterne, ad esempio, nella parte di vendita o di consulenza, o interne, ad esempio, per quanto riguarda la funzionalità dei servizi - è un grande determinante del successo di qualsiasi altra cosa, compresa l'eccellenza dei contenuti.



Processo di costruzione della fiducia nel contesto imprenditoriale

A causa della distanza culturale tra l'imprenditore immigrato e il paese che lo ospita, la costruzione della fiducia può richiedere più tempo e sforzo. I meccanismi di assistenza per la costruzione della fiducia potrebbero essere le reti e i club - sia professionali che privati - così come i singoli membri della famiglia e gli amici.

L'integrazione nella nuova cultura permette all'imprenditore immigrato di comunicare nello stesso

modo, di condividere gli stessi codici e le stesse narrazioni con la società circostante, nonché di guadagnarsi la reputazione di uomo/donna d'affari affidabile. Attraverso le attività di costruzione della fiducia e l'integrazione graduale, gli imprenditori immigrati saranno in grado di unirsi a nuove reti e organizzazioni.

Il processo di costruzione della fiducia è composto da **3 passi fondamentali**:

- *Codice d'Onore* – mostrare rispetto, dire la verità e mantenere la parola data sono caratteristiche fondamentali per il processo di fiducia. Se sei coerente nel rispettare il codice, allora costruirai la fiducia nel tempo con il tuo pubblico.
- *Estendere la Fiducia* - andare per primi e dare fiducia. Dare fiducia con aspettative chiare e forte responsabilità costruisce il processo.
- *Essere Aperti* – I limiti della fiducia provengono da persone che comunicano solo quando hanno bisogno di qualcosa. Le persone che condividono le informazioni in modo appropriato aumentano la fiducia. Devi usare il tuo giudizio per mantenere l'equilibrio tra la protezione delle informazioni riservate e la condivisione della conoscenza necessaria (Human Energetics, 2014).



Consigli per costruire la fiducia in un contesto imprenditoriale

Diventare degno di fiducia è una caratteristica fondamentale per ogni imprenditore, anche prima di iniziare a gestire un'attività. I clienti cercano persone degne di fiducia e valutano gli imprenditori per vedere di chi si possono fidare. Per essere un imprenditore degno di fiducia e stabilire il proprio pubblico, tieni a mente di:

- Essere disposti a prendere impegni.

Come imprenditore, dovresti avere la forza di essere in grado di prendere impegni e fare

promesse, nei contesti in cui puoi realizzarle. La caratteristica principale delle persone inaffidabili è che si rifiutano di fare promesse, in quanto pensano che non prendere impegni li solleva da qualsiasi sensazione di ansia di romperli. La gente vede e capisce immediatamente questa strategia e penserà a voi come a un imprenditore non affidabile e non degno di fiducia.

- Impegnarsi poco e consegnare troppo.

Devi essere sicuro degli impegni che prendi. Dovresti essere in grado di rispettarli. C'è un gran numero di imprenditori che si impegnano troppo a causa della necessità di avere costituenti aziendali, ma il modo più veloce per perdere il rispetto è quello di non mantenere gli impegni.

- Proteggi il tuo marchio personale.

Come nuovo imprenditore di start-up, tu sei il tuo marchio. Poiché ogni movimento che fai influisce sul tuo marchio, la tua affidabilità è il tuo bene più prezioso.

- Formalizzare il mantenimento delle promesse aziendali.

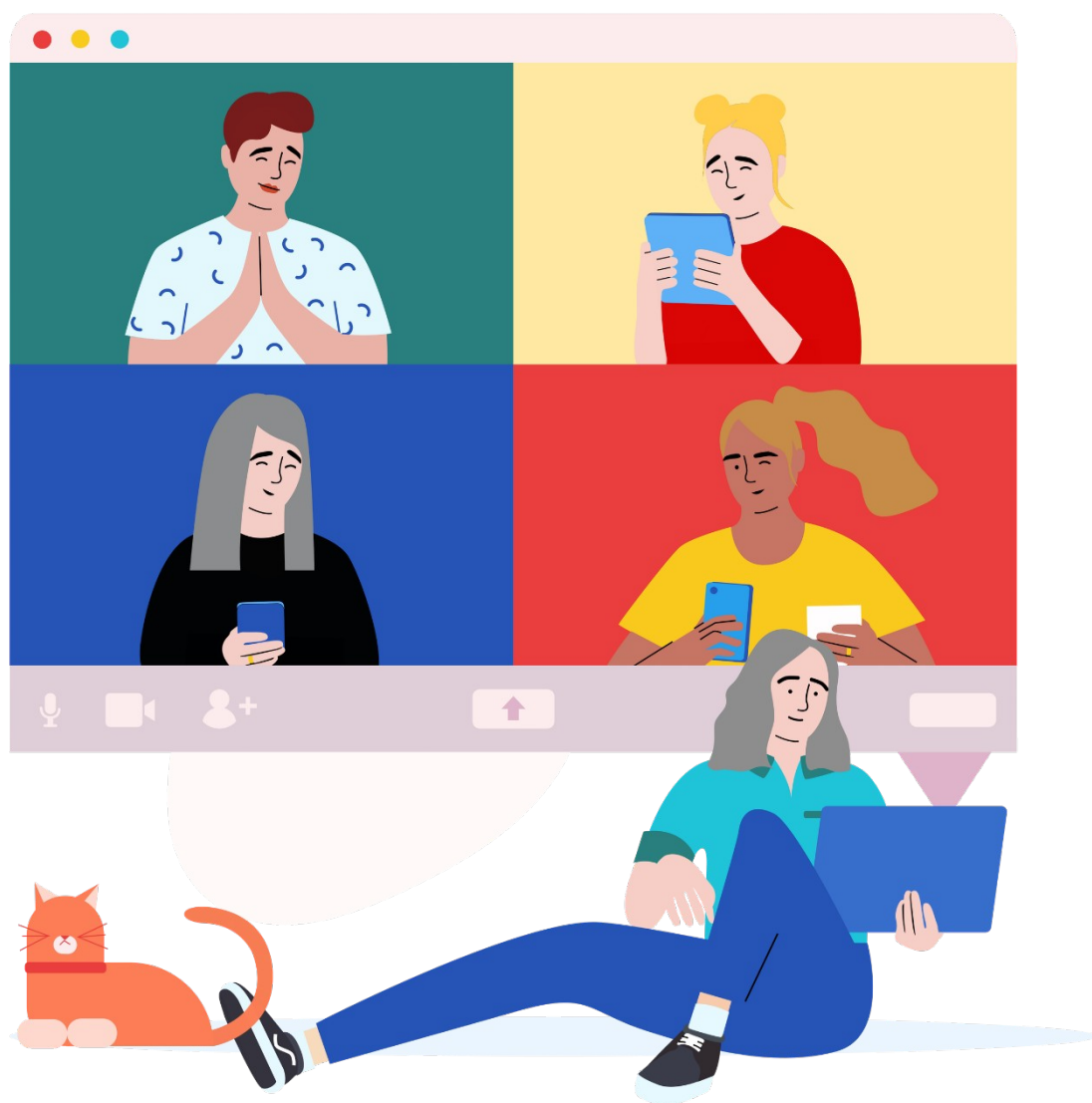
Questo significa aggiornare tutte le vostre promesse in azioni formali. Dovresti seguire procedure formali tra partner e venditori, transazioni con i clienti.

- Comunicare, comunicare, comunicare.

La comunicazione è la pietra miliare del tuo business. Devi ammettere che dovrai affrontare dei fallimenti, ma attraverso la comunicazione puoi informare ogni persona interessata ed evitare spiacevoli sorprese. La mancanza di comunicazione permette agli altri di supporre che non avevi intenzione di mantenere le tue promesse e speravi che nessuno se ne sarebbe accorto.

- Puntare oltre l'obiettivo.

È impossibile essere affidabili negli affari se si è inaffidabili negli altri aspetti della propria vita. I monaci insegnano che la fiducia non è una strategia o una tattica commerciale; è il sottoprodotto naturale del vivere per uno scopo più alto. Se come imprenditore non hai uno scopo più alto di quello di fare soldi, molto probabilmente fallirai nei tuoi sforzi (Forbes, 2013). La comprensione del fatto che i migranti non sono affatto una popolazione omogenea, ma piuttosto hanno esigenze e competenze diverse, è anche un fattore chiave di successo delle iniziative di sostegno all'imprenditorialità dei migranti. Più specificamente, le pratiche analizzate sottolineano il valore aggiunto della promozione di una relazione personale tra fornitori di servizi/formatori e beneficiari. Questo può aiutare a costruire la fiducia tra i migranti e le istituzioni, dato che in molte occasioni i migranti, e specialmente quelli che sono stati perseguitati nei loro paesi d'origine, tendono a nutrire sfiducia verso le autorità.



Costruire reti imprenditoriali

Le reti imprenditoriali sono gruppi di imprenditori, fornitori di servizi commerciali e varie altre persone rilevanti a cui gli imprenditori possono accedere per ottenere informazioni e idee per il funzionamento delle loro imprese in relazioni reciproche. Attraverso le reti gli imprenditori hanno un maggiore accesso ai finanziamenti, alla ricerca di partner, fornitori, dipendenti e clienti, e alla ricerca di nuovi prodotti e procedure. Secondo il profilo di ogni imprenditore e il tipo di business ci sono diverse motivazioni. Queste creeranno il quadro delle reti imprenditoriali che sosterranno il loro business. Al fine di sostenere lo sviluppo di reti di imprenditori migranti, è importante utilizzare sia i canali fisici che quelli online che collegano gli imprenditori migranti tra loro e con altri imprenditori.

Come costruire ed espandere la propria rete

Una rete efficace di collaboratori e partner comporta, ma non si limita a quanto segue:

- Identificazione dei giusti partner

Organizzazioni con gli stessi obiettivi e l'infrastruttura necessaria per fornire supporto. In questa fase, che è una fase preparatoria, si dovrebbero anche chiarire i ruoli e le responsabilità di tutti i partner.

- Ottenere un impegno formale

Quando ci si riferisce a procedure e impegni formali, si intende la firma di un contratto di partenariato. Tuttavia, a parte gli obblighi formali all'interno di un contratto firmato, il successo di un'iniziativa dipenderà anche dalla capacità di tutte le parti di mantenere la fiducia a livello personale per tutta la durata del progetto.

- Sviluppare una strategia condivisa a lungo termine

Una partnership dovrebbe creare una strategia a lungo termine che definisca una visione dei risultati da raggiungere a livello locale, regionale o nazionale, un piano d'azione per identificare le priorità a breve termine, un meccanismo di coordinamento per garantire una comunicazione efficace e accordi per monitorare e riferire i progressi.

- Ricerca di eventi di networking e fiere vicino a te

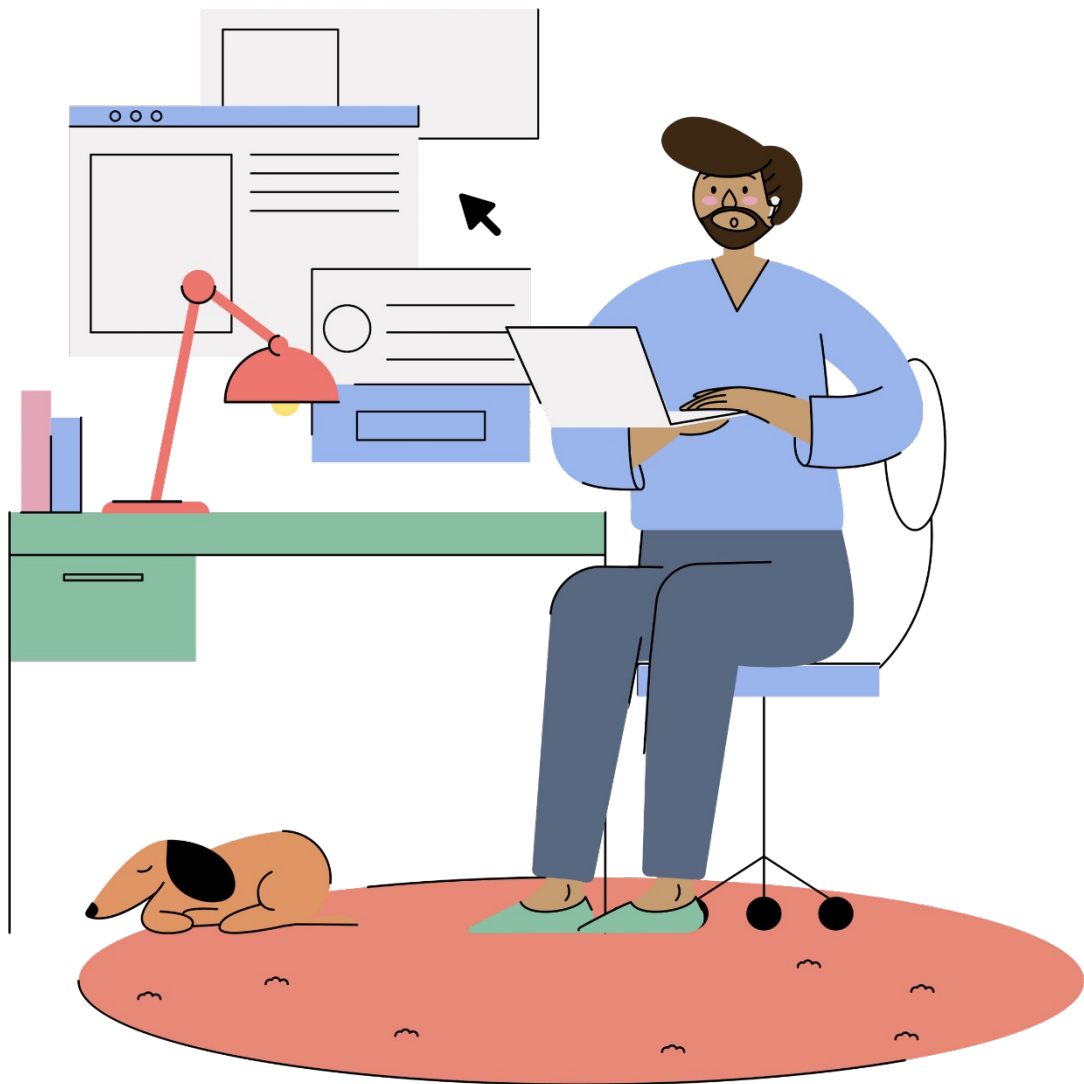
Gli imprenditori migranti possono iniziare a far crescere la loro rete professionale partecipando a eventi di networking o fiere commerciali. Questi eventi sono progettati per persone con interessi simili che vogliono discutere e scambiare idee sull'argomento, quindi questa è una perfetta opportunità di crescita per te e la tua rete. Per essere costantemente informato su tali eventi, usa le piattaforme online, come i siti web o i canali dei social media tra cui LinkedIn, Meetup ed Eventbrite.

- Non limitarti al tuo settore

Fare networking significa espandere le tue barriere lavorative oltre la tua zona di comfort. Gli eventi di networking non dovrebbero essere mirati al tuo specifico campo di carriera! Se hai un interesse speciale, che ti appassiona, non esitare a partecipare anche a questi eventi. Costruire la tua rete professionale con persone all'interno del tuo settore è veramente importante, ma anche espandere la tua rete con persone che potrebbero non lavorare nel tuo campo è di grande importanza.

- Ricerca di opportunità di volontariato

Quando si cerca di costruire reti professionali, il volontariato può rivelarsi una grande opportunità. Il lavoro di volontariato spesso porta a lunghe e profonde discussioni e presenta più opportunità di costruire relazioni più forti.



Tutto sommato, gli imprenditori migranti sono rinomati risolutori di problemi, innovativi e imprenditoriali per natura. Eppure hanno ancora un accesso limitato ad alcuni supporti tradizionali che permettono l'avvio e la crescita. C'è un leggero cambiamento in questa arena; tuttavia, alcuni soggetti sono ancora lenti a considerare la loro responsabilità. Aumentando la loro comprensione delle diverse comunità, l'ecosistema di supporto alle imprese esistente può giocare un ruolo importante nella soluzione. Assistere la crescita innovativa delle aziende di proprietà di imprenditori migranti dovrebbe essere incluso nelle loro priorità.

LINEE GUIDA/CONSIGLI

10 consigli utili per costruire la fiducia:

- Diventa degno di fiducia prima di iniziare un'attività
- Mantieni le promesse fatte a te stesso e agli altri
- Formalizzare il mantenimento delle promesse negli affari
- Creare relazioni che siano reciprocamente vantaggiose
- Prendi persone che lo capiscano
- Tu definisci la cultura del tuo business
- Trova il tempo per il networking

- Usa ogni opportunità per imparare
- Cerca dei mentori
- Gli affari sono divertenti, goditeli

10 consigli utili per espandere la tua rete:

- Cerca eventi di networking e fiere vicino a te
- Ospita eventi
- Mantieni un programma costante per raggiungere nuove persone
- Unisciti a un'organizzazione professionale
- Sii più coraggioso nel tuo approccio
- Trova una persona che ti faccia da spalla per il networking
- Usa le reti degli ex-alunni
- Usa "grazie" e "prego" come occasioni per rafforzare le tue relazioni
- Diventa attivo su Instagram e Pinterest
- Controlla la tua rete attuale

Citazioni:

"La capacità di stabilire, far crescere, estendere e ripristinare la fiducia è la chiave della competenza professionale e personale del nostro tempo". – STEPHEN M.R. COVEY

"Le persone più ricche del mondo cercano e costruiscono reti, tutti gli altri cercano lavoro. Meditate su questo per un minuto." —Robert Kiyosaki

"La tua rete è il tuo valore netto." —Porter Gale

"Se creiamo reti con la sola intenzione di ottenere qualcosa, non avremo successo. Non possiamo perseguire i benefici delle reti; i benefici derivano dagli investimenti in attività e relazioni significative." —Adam Grant

"Parlate con la gente, chiedete come hanno fatto. RETE! Più persone conoscerai, più aiuto potrai chiedere e più idee avrai. Le connessioni renderanno più facile l'avvio e la crescita del tuo business". – Partecipante ai gruppi di discussione

RISORSE/STRUMENTI ESTERNI

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

<https://www.forbes.com/sites/martinzwillig/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