

MODUŁ

Jak budować zaufanie i poszerzać swoją sieć kontaktów

KRÓTKI OPIS

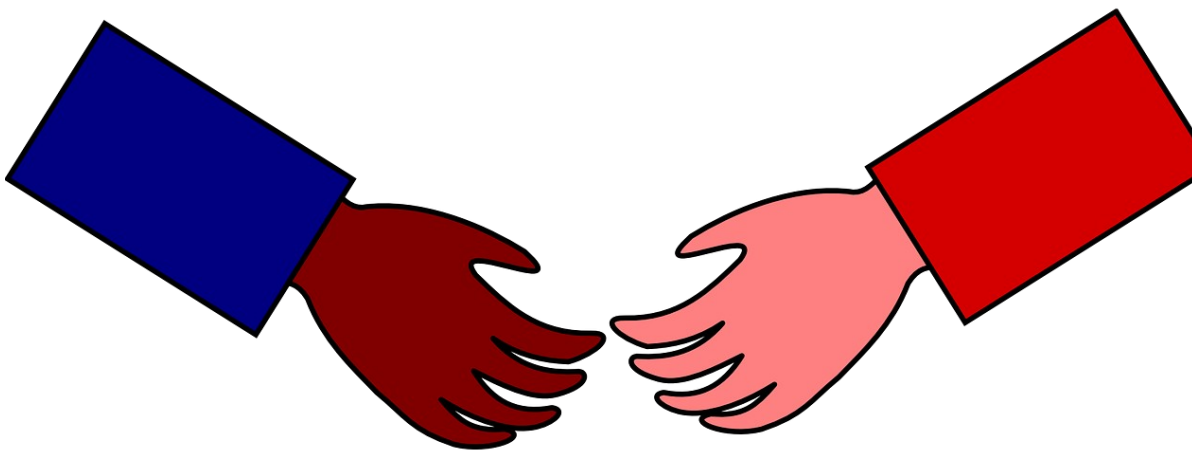
W tym module uzyskasz informacje dotyczące zaufania w koncepcji przedsiębiorczości, sposobów, w jakie migrujący przedsiębiorca może budować zaufanie w kraju/społeczności przyjmującej, związku pomiędzy zaufaniem a sieciami i wreszcie, wskazówek i metod rozszerzania utworzonej sieci w celu osiągnięcia celów przedsiębiorczości.

TREŚĆ

Zaufanie do przedsiębiorczości

Migranci często stają przed szeregiem poważnych wyzwań związanych z zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej w wielu sektorach w krajach przyjmujących. Wyzwania te są zazwyczaj spowodowane ograniczonymi zasobami kapitału ludzkiego kraju przyjmującego, brakiem wiedzy na temat systemów operacyjnych lokalnych rynków pracy i specyficznych lokalnych przepisów biznesowych oraz ograniczonym dostępem do lokalnych sieci biznesowych. Oprócz wyżej wymienionych trudności, związanych z regulacjami rządowymi i ustawodawstwem, bariery wynikające z wielowymiarowych przyczyn lub dystansu interpersonalnego mają również duży wpływ na życie osobiste i zawodowe przedsiębiorców-migrantów.

Najczęstszymi wyzwaniami dla właścicieli firm będących imigrantami są brak znajomości języka i wiedzy kulturowej, a także nieufność wobec miejscowych. Ludzie mają tendencję do ufania innym, ponieważ doświadczyli ich wiarygodności. Emocje związane z zaufaniem i zawarte w tym pojęciu to towarzystwo, przyjaźń, miłość, zgoda, odprężenie i komfort. Zaufanie staje się istotne, gdy ludzie stają się zależni i podatni na działania i decyzje innych (McEvily i in., 2003).

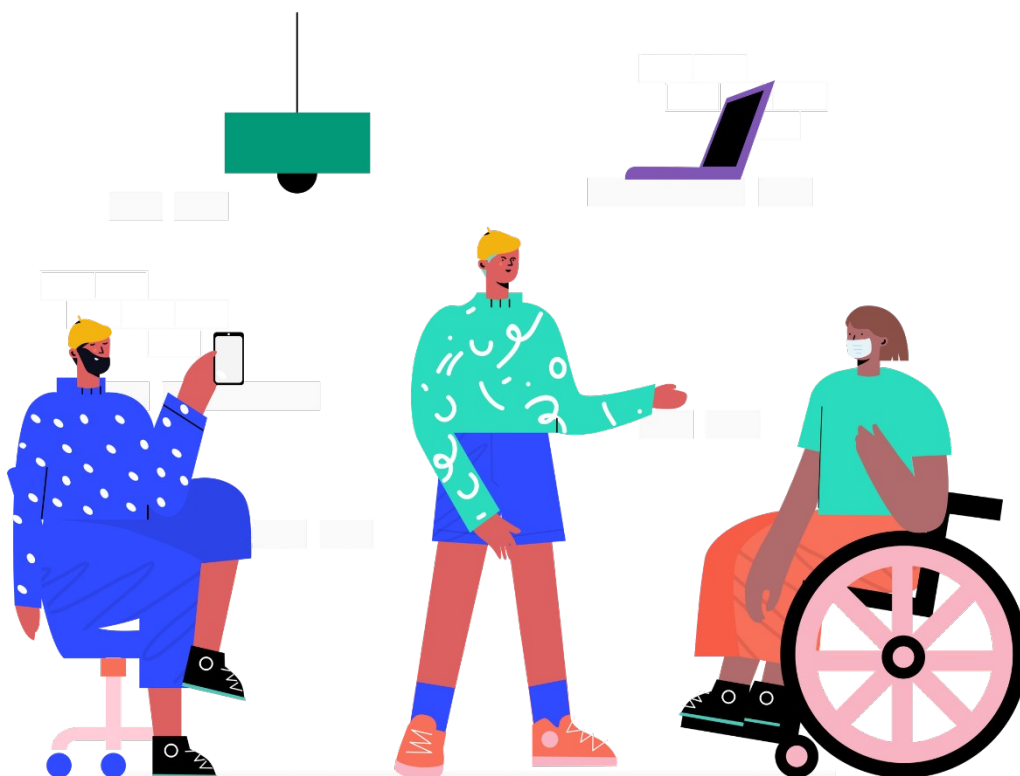


Jedną z podstawowych i najtrudniejszych cech każdego możliwego działania przedsiębiorczego jest zaufanie pomiędzy przedsiębiorcą a jego/jej odbiorcami. Zaufanie rzadko jest związane z celem, takim jak produkt lub usługa. Wręcz przeciwnie, może być ono budowane podczas interakcji z klientem i innymi partnerami w biznesie. Zaufanie funkcjonuje jako soczewka do interpretacji zachowania i jako podstawa do podejmowania decyzji przez daną osobę. W ramach przedsiębiorczości zaufanie jest kamieniem

węgielnym dla rozwoju każdego działania przedsiębiorczego.

Zaufanie jest wspólnym wyzwaniem dla każdego przedsiębiorcy, który próbuje założyć swoją firmę, a tym bardziej w odniesieniu do przedsiębiorców migrujących. Przedsiębiorcy migrujący muszą bardzo często radzić sobie z podejrzliwością lokalnych konsumentów. Różnice kulturowe lub brak wiedzy tworzą wielkie przepaści pomiędzy przedsiębiorcami-imigrantami a miejscową ludnością.

Wyzwanie związane z zaufaniem polega na tym, że przedsiębiorca-imigrant nie może zmusić klientów, aby uwierzyli w godny zaufania charakter jego organizacji. Każda interakcja jest okazją do budowania relacji i pielęgnowania zaufania. Dlatego też relacje oparte na zaufaniu są niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Pewien podstawowy poziom zaufania jest istotnym czynnikiem już przy zawieraniu umów o pracę, czy angażowaniu lokalnej publiczności związanej z Twoją działalnością. Poziom zaufania w relacjach biznesowych - zarówno zewnętrznych, np. w części sprzedażowej czy doradczej, jak i wewnętrznych, np. dotyczących funkcjonalności usług - jest większym wyznacznikiem sukcesu niż cokolwiek innego, w tym doskonałość treści.



Proces budowania zaufania w kontekście przedsiębiorczości

Ze względu na dystans kulturowy pomiędzy przedsiębiorcą imigrantem a krajem goszczącym, budowanie zaufania może wymagać więcej czasu i wysiłku. Mechanizmami wspomagającymi budowanie zaufania mogą być sieci i kluby - zarówno zawodowe, jak i prywatne - a także indywidualni członkowie rodziny i przyjaciele.

Integracja z nową kulturą umożliwia przedsiębiorcy-imigrantowi porozumiewanie się w ten sam sposób, dzielenie tych samych kodów i narracji z otaczającym go społeczeństwem,

a także zdobycie reputacji godnego zaufania biznesmena/kobiety. Poprzez działania budujące zaufanie i stopniową integrację, przedsiębiorcy-immigranci będą mogli dołączyć do nowych sieci i organizacji.

Proces budowania zaufania składa się z **3 podstawowych kroków**:

- *Kodeks honorowy* - okazywanie szacunku, mówienie prawdy i dotrzymywanie słowa to podstawowe cechy procesu zaufania. Jeśli będziesz konsekwentnie przestrzegać tego kodeksu, z czasem zbudujesz zaufanie u swoich odbiorców.
- *Rozszerzaj zaufanie* - zacznij od siebie i obdarzaj zaufaniem. Zaufanie wraz z jasnymi oczekiwaniami i silną odpowiedzialnością wbudowuje się w proces.
- *Bądź otwarty* - Ograniczenia zaufania pochodzą od ludzi, którzy komunikują się tylko wtedy, gdy czegoś potrzebują. Ludzie dzielący się informacjami w odpowiedni sposób zwiększają zaufanie. Musisz użyć swojego osądu, aby zachować równowagę pomiędzy ochroną poufnych informacji a dzieleniem się potrzebną wiedzą (Human Energetics, 2014).



Wskazówki dotyczące budowania zaufania w kontekście przedsiębiorczości

Bycie godnym zaufania to jedna z podstawowych cech każdego przedsiębiorcy, nawet przed rozpoczęciem prowadzenia firmy. Klienci szukają ludzi godnych zaufania i oceniają przedsiębiorców, aby sprawdzić, komu mogą zaufać. Aby być godnym zaufania przedsiębiorcą i stworzyć własną publiczność, pamiętaj o tym, aby:

- Bądź skłonny do podejmowania zobowiązań.

Jako przedsiębiorca powinieneś mieć siłę, aby być w stanie podejmować zobowiązania i składać obietnice, w ramach kontekstów, w których możesz je zrealizować. Główną cechą ludzi niewiarygodnych jest to, że odmawiają składania obietnic, ponieważ uważają, że brak zobowiązań uwalnia ich od niepokoju związanego z ich złamaniem. Ludzie natychmiast widzą i rozumieją tę strategię i będą myśleć o Tobie jako o niewiarygodnym i niegodnym zaufania przedsiębiorcy.

- Nie zobowiązuje się i dostarcza zawiadanie.

Musisz być pewien zobowiązań, które podejmujesz. Powinieneś być w stanie je wypełnić. Istnieje ogromna liczba przedsiębiorców, którzy nadmiernie angażują się ze względu na potrzebę posiadania składników biznesowych, jednak najszybszym sposobem na utratę szacunku jest niedotrzymywanie zobowiązań.

- Chronić swoją markę osobistą.

Jako początkujący przedsiębiorca, jesteś swoją własną marką. Ponieważ każdy ruch, który wykonujesz, wpływa na Twoją markę, Twoja wiarygodność jest Twoim najcenniejszym atutem.

- Sformalizuj dotrzymywanie obietnic biznesowych.

Oznacza to aktualizację wszystkich obietnic w formalne działania. Powinieneś przestrzegać formalnych procedur pomiędzy partnerami i sprzedawcami, transakcji z klientami.

- Komunikuj się, komunikuj się, komunikuj się.

Komunikacja jest głównym kamieniem węgielnym dla Twojego biznesu. Musisz przyznać, że będziesz musiał stawić czoła niepowodzeniom, ale dzięki komunikacji możesz poinformować każdą zainteresowaną osobę i uniknąć przykrych niespodzianek. Brak komunikacji pozwala innym założyć, że nie miałeś zamiaru dotrzymać obietnic i liczyłeś na to, że nikt tego nie zauważy.

- Celuj obok celu.

Nie można być godnym zaufania w biznesie, jeśli nie można na nim polegać w innych aspektach swojego życia. Mnisi uczą, że zaufanie nie jest strategią czy taktyką biznesową, ale naturalnym produktem ubocznym życia dla wyższego celu. Jeśli nie masz wyższego celu jako przedsiębiorca niż zarabianie pieniędzy, najprawdopodobniej poniesiesz porażkę w swoich wysiłkach (Forbes, 2013). Kluczowym czynnikiem sukcesu inicjatyw wspierających przedsiębiorczość migrantów jest również zrozumienie, że migranci nie są bynajmniej jednorodną populacją, ale raczej mają różne potrzeby i zestawy umiejętności. Bardziej szczegółowo, przeanalizowane praktyki wskazują na wartość dodaną wspierania osobistych relacji między usługodawcami/szkoleniowcami a beneficjentami. Może to pomóc w budowaniu zaufania między migrantami a instytucjami, ponieważ w wielu przypadkach migranci, a zwłaszcza ci, którzy byli prześladowani w swoich krajach ojczystych, mają tendencję do nieufności wobec władz.



Tworzenie sieci przedsiębiorców

Sieci przedsiębiorczości to grupy przedsiębiorców, dostawców usług biznesowych i różnych innych istotnych osób, do których przedsiębiorcy mają dostęp w celu uzyskania informacji i pomysłów na funkcjonowanie swoich firm w ramach wzajemnych relacji. Poprzez sieci przedsiębiorcy mają większy dostęp do finansowania, znajdowania partnerów, dostawców, pracowników i klientów, a także poszukiwania nowych produktów, procedur. W zależności od profilu każdego przedsiębiorcy i rodzaju jego/jej działalności istnieją różne motywacje. Stworzą one ramy sieci przedsiębiorczości, które będą wspierać ich działalność. W celu wspierania rozwoju sieci przedsiębiorczości migrantów, ważne jest, aby używać zarówno fizycznych, jak i internetowych kanałów, które łączą przedsiębiorców migrantów ze sobą i innymi przedsiębiorcami.

Jak budować i rozwijać swoją sieć

Efektywna sieć współpracowników i partnerów będzie obejmować, ale nie ogranicza się do następujących elementów:

- Identyfikacja właściwych partnerów

Organizacje o tych samych celach i niezbędnej infrastrukturze do udzielania wsparcia. Na

tym etapie, który jest fazą przygotowawczą, powinny być również sprecyzowane role i obowiązki wszystkich partnerów.

- Uzyskanie formalnego zobowiązania

Gdy mowa o formalnych procedurach i zobowiązaniach, oznacza to podpisanie umowy partnerskiej. Jednak oprócz formalnych zobowiązań w ramach podpisanej umowy, sukces inicjatywy będzie zależeł również od zdolności wszystkich stron do utrzymania zaufania na poziomie osobistym przez cały czas trwania projektu.

- Opracowanie wspólnej, długoterminowej strategii

Partnerstwo powinno stworzyć długoterminową strategię określającą wizję wyników, które mają zostać osiągnięte na poziomie lokalnym, regionalnym lub krajowym, plan działania określający priorytety krótkoterminowe, mechanizm koordynacji zapewniający skuteczną komunikację oraz ustalenia dotyczące monitorowania i sprawozdawczości z postępów.

- Wyszukaj wydarzenia networkingowe i targi w Twojej okolicy

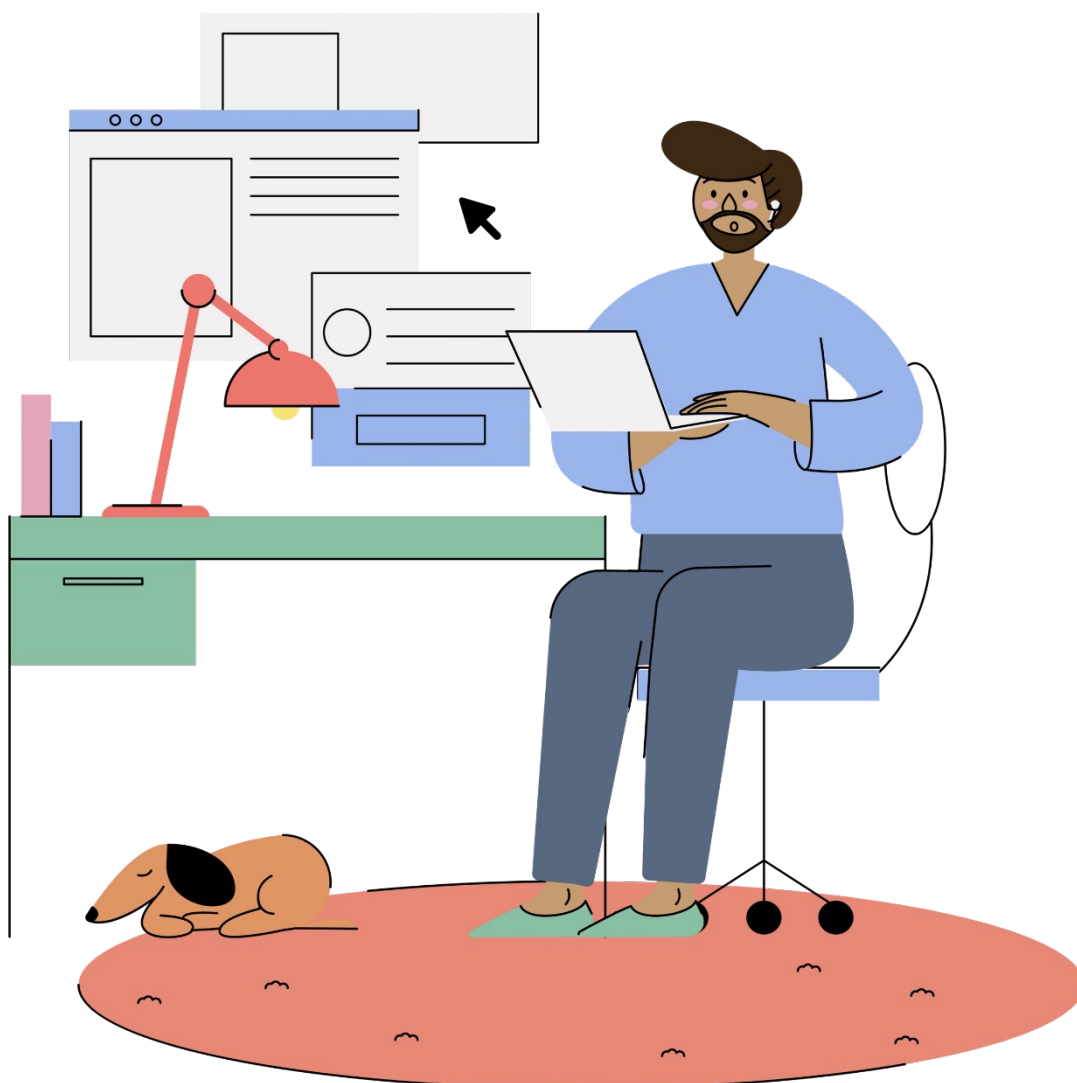
Przedsiębiorcy migrujący mogą zacząć rozwijać swoją sieć zawodową poprzez uczestnictwo w wydarzeniach networkingowych lub targach. Wydarzenia te są przeznaczone dla ludzi o podobnych zainteresowaniach, chętnych do dyskusji i wymiany pomysłów na dany temat, więc jest to doskonała okazja do rozwoju dla Ciebie i Twojej sieci. Aby być na bieżąco informowanym o takich wydarzeniach, należy korzystać z platform internetowych, takich jak strony internetowe lub kanały mediów społecznościowych, w tym LinkedIn, Meetup i Eventbrite.

- Nie ograniczaj się do swojej branży

Networking polega na poszerzaniu swoich barier zawodowych poza swoją strefę komfortu. Wydarzenia networkingowe nie powinny być ukierunkowane na Twoją konkretną dziedzinę kariery! Jeśli masz jakieś szczególne zainteresowania, które Cię pasjonują, nie wahaj się uczestniczyć w takich wydarzeniach. Budowanie profesjonalnej sieci kontaktów z ludźmi z Twojej branży jest naprawdę ważne, ale rozszerzanie sieci kontaktów z ludźmi, którzy nie pracują w Twojej branży, ma również ogromne znaczenie.

- Korzystaj z możliwości wolontariatu

Kiedy starasz się zbudować profesjonalną sieć kontaktów, wolontariat może okazać się świetną okazją. Wolontariat często prowadzi do długich i głębokich dyskusji i stwarza więcej możliwości do budowania silniejszych relacji.



Ogólnie rzecz biorąc, przedsiębiorcy migrujący są znanymi osobami rozwiązującymi problemy, innowacyjnymi i przedsiębiorczymi z natury. Nadal jednak mają ograniczony dostęp do głównego nurtu wsparcia umożliwiającego rozpoczęcie działalności i rozwój. Na tej arenie zachodzą niewielkie zmiany, jednak niektórzy gracze nadal powoli zdają sobie sprawę ze swojej odpowiedzialności. Poprzez zwiększenie zrozumienia różnych społeczności, istniejący ekosystem wsparcia biznesu może odegrać dużą rolę w rozwiązaniu tego problemu. Wspieranie innowacyjnego wzrostu firm, których właścicielami są przedsiębiorcy migrujący, powinno znaleźć się wśród ich priorytetów.

WYTYCZNE/PORADY

10 sprytnych wskazówek, jak budować zaufanie:

- Stań się godny zaufania zanim rozpocznesz biznes,
- Dotrzymuj obietnic składanych sobie i innym,
- Sformalizuj dotrzymywanie obietnic biznesowych,
- Twórz relacje, które przynoszą obopólne korzyści,
- Pracuj z ludźmi, którzy rozumieją Twoją koncepcję,
- Zdefiniuj kulturę swojej firmy,

- Znajdź czas na budowanie sieci,
- Wykorzystaj każdą okazję do nauki,
- Poszukaj mentorów,
- Biznes to zabawa - ciesz się nim.

10 sprytnych wskazówek, jak rozbudować swoją sieć:

- Wyszukaj wydarzenia i targi w Twojej okolicy,
- Organizuj imprezy okolicznościowe
- Utrzymuj spójny harmonogram nawiązywania nowych kontaktów,
- Dołącz do organizacji zawodowej,
- Bądź odważny w kontaktach biznesowych,
- Znajdź osobę odpowiedzialną za sieć,
- Wykorzystaj sieci absolwentów,
- Używaj "dziękuję" i "nie ma za co" jako okazji do wzmocnienia swoich relacji,
- Bądź aktywny na Instagramie i Pinterest,
- Na bieżąco przeprowadzaj audyt swojej sieci.

Cytaty:

"Zdolność do ustanawiania, zwiększania, rozszerzania i odbudowywania zaufania jest kluczową kompetencją zawodową i osobistą naszych czasów". - STEPHEN M.R. COVEY

Najbogatsi ludzie na świecie szukają i budują sieci kontaktów, wszyscy inni szukają pracy. Zastanów się nad tym przez chwilę. -Robert Kiyosaki

Twoja sieć jest twoją wartością netto. -Porter Gale

Jeśli tworzymy sieci wyłącznie z zamiarem zdobycia czegoś, nie odniesiemy sukcesu. Nie możemy dążyć do uzyskania korzyści z sieci; korzyści wynikają z inwestycji w znaczące działania i relacje. -Adam Grant

"Rozmawiaj z ludźmi, pytaj jak im się udało. SIEĆ! Im więcej osób będziesz znał, tym więcej pomocy będziesz mógł poprosić i tym więcej pomysłów będziesz miał. Powiązania ułatwią Ci założenie firmy i jej rozwój." - Uczestniczka grup fokusowych

ZASOBY/NARZĘDZIA ZEWNĘTRZNE

<https://blog.execu-search.com/5-ways-to-expand-your-professional-network/> - Jak poszerzyć swoją sieć kontaktów zawodowych

<https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/2013/07/04/10-lessons-for-entrepreneurs-on-building-trust/?sh=7f85f70b3a26> - Jak budować zaufanie przedsiębiorców

<http://pyk2.aalto.fi/ncsb2012/Aaltonen.pdf> - Sprawozdanie na temat przeszkód napotykanych przez przedsiębiorców-imigrantów

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JSBED-07-2019-0232/full/html> - Przedsiębiorcy-imigranci i kapitał społeczny społeczności: badanie motywacji

i pośrednictwa

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

Sprawozdanie na temat przedsiębiorczości uchodźców i migrantów: Odbudowa odporności po katastrofie 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) -

Sprawozdanie Komisji Europejskiej w sprawie promowania i wspierania przedsiębiorczości migrantów

<https://www.solidaritynow.org/wp-content/uploads/2019/05/Greece-National-Report.pdf>

- KRAJOWE SPRAWOZDANIE NA TEMAT WŁĄCZENIA SPOŁECZNEGO MIGRANTÓW I MŁODZIEŻY POPRZEZ PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ