

Sottounità 4.5: Mobilitare gli altri

Obiettivi di apprendimento

- Conoscere le motivazioni che spingono le persone a collaborare.
- Trovare il modo di motivare le persone ad aderire a un'iniziativa.
- Riconoscere le proprie capacità di negoziazione.

Definizione

Mobilitare gli altri nell'imprenditoria è un'abilità fondamentale che implica l'ispirazione e il coinvolgimento di varie parti interessate, compresi i membri del team, gli investitori, i clienti e i partner, per sostenere e contribuire alle vostre iniziative imprenditoriali. Una mobilitazione efficace può avere un impatto significativo sul successo e sulla crescita delle vostre iniziative imprenditoriali. Gli approcci per mobilitare gli altri nell'imprenditoria sono:

- comunicare chiaramente la vostra visione e lo scopo che sta alla base della vostra iniziativa imprenditoriale. Le persone sono più propense a sostenere un progetto quando capiscono il "perché" e possono entrare in contatto con una missione significativa.
- dimostrate il vostro impegno e la vostra passione per la vostra impresa attraverso le vostre azioni. Il vostro entusiasmo e la vostra dedizione possono essere contagiosi e ispirare altri a unirsi alla vostra causa.
- stabilire e coltivare relazioni con potenziali sostenitori, partner e collaboratori. Il networking è fondamentale nell'imprenditoria, perché può portare a connessioni e risorse preziose.
- promuovere un ambiente collaborativo e inclusivo all'interno del team. Date ai membri del team la possibilità di contribuire con le loro idee e i loro talenti, facendoli sentire coinvolti nel successo dell'impresa, e incorporate il loro contributo nel processo decisionale, quando è opportuno.
- offrire incentivi o premi per motivare le persone a sostenere la vostra impresa. Tra questi potrebbero esserci la partecipazione agli utili o il riconoscimento per il loro contributo.
- costruite la fiducia essendo trasparenti sui progressi, le sfide e i piani della vostra impresa. Le persone sono più propense a sostenere le iniziative che percepiscono come oneste e degne di fiducia.
- sottolineare il cambiamento positivo che la vostra azienda può apportare alla comunità o al mondo. Molti individui e investitori sono attratti da imprese che si allineano ai loro valori.

Se le strategie sopra descritte sono abbastanza - ma non solo - orientate ai collaboratori aziendali, esistono anche modi per convincere il pubblico in generale a sostenere un'idea buona e vantaggiosa. Per cominciare, dimostrare la propria capacità di superare gli ostacoli può infondere fiducia in coloro che vi sostengono. Inoltre, chiedere il feedback di eventuali clienti potrebbe essere fondamentale: le persone sono più propense a rimanere impegnate quando vedono che il loro contributo è apprezzato e porta a cambiamenti positivi. Invitare la comunità locale alle celebrazioni dei traguardi aziendali, ad esempio, può farli sentire parte della vostra impresa, in modo che siano più desiderosi di sostenerla quando ne avrete più bisogno.

Tutto sommato, mobilitare gli altri nell'imprenditoria è un processo continuo che richiede pazienza, perseveranza e autentica passione per la vostra idea di business. Costruire una rete di supporto e ispirare le persone a farsi coinvolgere può giocare un ruolo importante nel vostro successo imprenditoriale.

Linee guida di EntreComp

EntreComp fornisce il seguente suggerimento:

"Ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri".

Come?

Partendo da questo spunto, sono molte le cose che un imprenditore può fare per mobilitare gli altri e creare una solida rete di collaboratori e stakeholder. Tra questi, ci sono capacità e attitudini da sviluppare per far sì che altre persone con interessi comuni salgano a bordo. È necessario essere in grado di ispirare, negoziare e comunicare correttamente, mostrando rispetto per i valori.

È il lavoro di squadra il risultato che un imprenditore dovrebbe ricercare, anche se i membri del team non sono necessariamente interni all'azienda. E per farlo, le linee guida fornite da EntreComp sono:

1. **Ispirare:** si tratta di generare eccitazione, passione e senso dello scopo nel vostro team o nei vostri collaboratori. Per ispirare gli altri spesso occorre avere una visione o un'idea chiara e convincente e comunicarla efficacemente agli altri. Si tratta di coinvolgere emotivamente le persone nel successo del progetto.
2. **Entusiasmare:** creare un ambiente in cui le persone si sentano entusiaste e motivate a dare il meglio di sé. Ciò può comportare il riconoscimento e l'apprezzamento dei loro contributi, la fornitura degli strumenti e delle risorse di cui hanno bisogno e la promozione di un'atmosfera positiva e di sostegno.
3. **Coinvolgere gli altri:** convincere gli altri a partecipare alla vostra missione o al vostro progetto. Si tratta di una comunicazione efficace e di capacità di persuasione per dimostrare il valore e i benefici della vostra idea o iniziativa. Può anche comprendere l'affrontare le loro preoccupazioni e obiezioni e trovare il modo di allineare i loro interessi con gli obiettivi del progetto.

Infine, la capacità di ispirare, entusiasmare e coinvolgere gli altri può contribuire in modo significativo al successo delle iniziative imprenditoriali e dei vari sforzi collaborativi. Nel contesto dell'imprenditorialità e della leadership, queste competenze sono essenziali per costruire e guidare team efficaci, ottenere il sostegno delle parti interessate e guidare l'innovazione e il cambiamento.

Competenza passo dopo passo

La competenza di mobilitare gli altri può essere allenata e potenziata seguendo alcuni passaggi:

1. **Ispirare e farsi ispirare:** per essere un leader o un imprenditore efficace, è essenziale trarre ispirazione da varie fonti. Essere aperti a nuove idee, imparare dagli altri e rimanere curiosi può aiutarvi a innovare e ad adattarvi alle circostanze che cambiano. L'ispirazione può venire da mentori, libri, esperienze o anche da luoghi inaspettati. Mantenere l'ispirazione è

essenziale per la crescita personale e per mantenere freschi e innovativi i progetti o le iniziative imprenditoriali.

2. **Persuadere:** la persuasione è l'arte di influenzare le convinzioni, gli atteggiamenti o i comportamenti degli altri. Nell'imprenditoria, nella leadership o in qualsiasi ruolo che implichi la collaborazione, le capacità di persuasione sono fondamentali. Ciò significa essere in grado di presentare le proprie idee o proposte in modo avvincente e convincente. Una persuasione efficace comprende spesso la comprensione del pubblico, la risposta alle sue preoccupazioni e l'evidenziazione dei vantaggi della proposta. Inoltre, è necessario essere un ascoltatore attivo, adattare il messaggio e utilizzare varie tecniche di persuasione.
3. **Comunicare in modo efficace:** una comunicazione efficace è alla base del successo della leadership, del lavoro di squadra e dell'imprenditorialità. Comunicare in modo chiaro significa usare un linguaggio facile da capire e riuscire a trasmettere i propri pensieri, aspettative e istruzioni in modo da ridurre al minimo i fraintendimenti. Ciò comprende la comunicazione verbale e scritta, nonché i segnali non verbali. Una comunicazione efficace implica anche l'ascolto attivo, l'empatia con gli altri e la ricerca di comprendere le loro prospettive ed esigenze. I bravi comunicatori sono aperti al feedback e sanno adattare il loro stile di comunicazione alla situazione e al pubblico.
4. **Utilizzare i media in modo efficace:** si tratta di sfruttare varie forme di media e canali di comunicazione per trasmettere il vostro messaggio, raggiungere il vostro pubblico di riferimento e raggiungere i vostri obiettivi. Nell'era digitale, ciò include l'uso di social media, siti web, video, podcast e altre piattaforme online per promuovere la vostra attività, coinvolgere i clienti e costruire una presenza del marchio. Inoltre, bisogna saper creare e curare i contenuti che risuonano con il pubblico. La capacità di creare campagne pubblicitarie convincenti e strategie di relazioni pubbliche fa parte di questa competenza.

Nel complesso, queste fasi sono parte integrante della leadership e dell'imprenditorialità. Aiutano non solo a trasmettere efficacemente le vostre idee e la vostra visione, ma anche a mobilitare gli altri, siano essi membri del team, clienti, investitori o partner, a sostenere e partecipare alle vostre imprese. Che si tratti di ispirare, persuadere, comunicare o utilizzare i media, queste competenze possono contribuire in modo significativo al vostro successo come imprenditori o leader.

Metodologie e strumenti

Per allenare concretamente questa competenza, si possono utilizzare due metodi principali: una strategia di **comunicazione efficace** e alcune abilità di **negoziato** di base. Di seguito, alcuni consigli per esercitarsi in entrambi i casi.

Una comunicazione efficace è fondamentale sia in ambito personale che professionale. Aiuta a trasmettere i messaggi in modo chiaro, a ridurre i malintesi e a promuovere relazioni sane. Inoltre, è una combinazione delle seguenti strategie:

- **L'ascolto attivo:** concentrarsi completamente su ciò che l'altro sta dicendo, senza interrompere, dimostra rispetto e incoraggia un dialogo aperto. In una riunione di squadra, quando un collega presenta delle idee, mantenete il contatto visivo e astenetevi da distrazioni come controllare il telefono;

- Concisione: utilizzate un linguaggio chiaro e diretto per esprimere i vostri pensieri. Quando fornite aggiornamenti sul progetto al vostro team, usate un linguaggio semplice e conciso per comunicare i progressi, i problemi e le fasi successive;
- Comunicazione non verbale: prestate attenzione al linguaggio del corpo, alle espressioni facciali e al tono di voce, perché possono trasmettere emozioni e messaggi. Durante un colloquio di lavoro, mantenere un buon contatto visivo, stare seduti in posizione eretta e offrire una stretta di mano calorosa e sicura può completare le vostre risposte orali e dare un'impressione positiva;
- Feedback: fornite e cercate regolarmente un feedback costruttivo. Al termine di un progetto, organizzate una sessione di debriefing con il vostro team per discutere ciò che è andato bene e ciò che potrebbe essere migliorato. Incoraggiate i membri del team a condividere il loro feedback in modo aperto e costruttivo.

Inoltre, le capacità di negoziazione sono essenziali in vari aspetti della vita, dagli affari alle relazioni personali, proprio come negli esempi seguenti:

- Preparazione: prima di avviare una trattativa, documentatevi sulle esigenze, gli obiettivi e le potenziali obiezioni della controparte. Quando negoziate un aumento di stipendio con il vostro datore di lavoro, documentatevi sugli standard salariali del settore e preparate un elenco dei vostri risultati e contributi per giustificare la vostra richiesta;
- Ascolto attivo: come per una comunicazione efficace, l'ascolto attivo è fondamentale nella negoziazione. Durante una trattativa commerciale, quando la controparte esprime preoccupazione per i tempi di consegna, fate domande aperte per capire meglio le sue priorità;
- Approccio win-win: puntare a un risultato vantaggioso per entrambe le parti. Durante la negoziazione di un accordo di partnership, cercate il modo di strutturarla in modo che entrambe le parti ottengano un valore, ad esempio condividendo costi e benefici in modo reciprocamente vantaggioso;
- Flessibilità: siate disposti ad adattarvi e a trovare un terreno comune. In una discussione familiare sui piani di vacanza, se i diversi membri della famiglia hanno preferenze diverse, siate aperti a considerare destinazioni o date alternative che soddisfino le esigenze di tutti.

Applicando queste strategie di comunicazione e abilità di negoziazione nella pratica, potrete migliorare la vostra capacità di trasmettere le vostre idee in modo efficace, risolvere i conflitti e raggiungere accordi reciprocamente vantaggiosi in varie situazioni personali e professionali.

Applicazione dell'economia circolare

Quando si mobilitano gli altri, è possibile fornire diverse applicazioni di Economia Circolare, soprattutto se si sostiene e ci si fa sostenere da imprenditori con gli stessi scopi. Questo può essere messo in pratica attraverso diverse mosse che permettono di organizzare le risorse e, allo stesso tempo, trasmettere un certo insieme di valori e far sì che l'imprenditore lavori come una vera e propria ispirazione per gli altri.

Ecco alcune azioni importanti per applicare l'EntreComp all'economia circolare:

- **Coinvolgere altri imprenditori con la stessa visione e gli stessi valori per l'ambiente.** Comunicate adeguatamente il significato della vostra attività per voi e per la comunità, ma soprattutto i vantaggi reciproci derivanti dalla collaborazione per una causa che fa crescere entrambe le parti;
- **Sostenere gli imprenditori di pari livello per ottenere risultati che possano arricchire le vostre attività commerciali.** Mobilitare gli altri è un processo di dare e ricevere, che implica il sostegno agli altri per essere sostenuti. Potrebbe essere una buona mossa candidarsi per altri imprenditori con interessi comuni;
- **State lontani dalle aziende che comunicano la sostenibilità attraverso il greenwashing.** Dovete essere affidabili, quindi appoggiatevi a imprese che comunicano bene, ma che agendo male non vi fanno un favore. Scegliete di stare dalla parte delle aziende che hanno un impatto positivo sulla società;
- **Usate la negoziazione e la persuasione per garantire scambi equi che possano assicurarvi esperienze di networking fruttuose.** Cercate di circondarvi di collaboratori che sostengono da soli il buon business, per moltiplicare l'effetto benefico di appoggiarsi a una rete.

Non è certo facile far comprendere agli stakeholder il cuore di un'attività imprenditoriale, ma è altrettanto certo che un esercizio economico non può sopravvivere senza una rete di sicurezza e di sostegno che, nel caso delle imprese basate sull'Economia Circolare, dovrebbe essere ferventemente patrocinata da tutti i cittadini e i commercianti.

Attività pratica: Il Pitch Elevator

Obiettivo: migliorare le capacità di negoziazione e valutare la capacità di portare qualcuno dalla propria parte.

Materiali: Penna, fogli di carta.

Tempo: 1 ora.

Metodologia:

1. Scrivete un elevator pitch (una presentazione o proposta concisa e persuasiva che mira a comunicare un'idea chiara e convincente con l'obiettivo di ottenere supporto, come in questo video: <https://www.youtube.com/watch?v=ae5MssJ8en4>) sui benefici dell'Economia Circolare per le piccole e medie imprese della vostra comunità locale, in 30 minuti. Poiché conoscete il loro contesto aziendale e la loro clientela principale, assicuratevi di personalizzare il vostro intervento, difendendo, con un approccio win-win, il vostro punto di vista sui vantaggi dell'Economia Circolare per le loro attività economiche.
2. Ricordate che un elevator pitch è chiaro e conciso e va dritto al punto. Per questo motivo, una volta scritta la vostra presentazione (non più lunga di 1 pagina A4 di contenuto), provatela assicurandovi che la vostra comunicazione verbale e non verbale sia allineata (proprio come potete vedere nel video qui sotto).

3. Cronometrate la vostra prestazione per circa 20 minuti: dovrete essere in grado di farlo per 3 volte, prendendone nota per ulteriori miglioramenti.

4. Quando vi sentite pronti, trovate una persona (un educatore, un coetaneo, il vostro vicino di casa) che simuli il lancio, in modo da chiedere un feedback, per non più di 5 minuti.

Spunti di riflessione:

Come negoziate di solito per ottenere qualcosa? Avete mai pensato di utilizzare almeno 2 abilità (come l'ascolto attivo o la flessibilità) sopra menzionate per ottenere ciò che desiderate? Prendetevi circa 10 minuti per riflettere sulle vostre capacità di negoziazione.

Suggerimenti sui materiali didattici

Cos'è un elevator pitch e perché ne ho bisogno:

https://careerdevelopment.princeton.edu/sites/g/files/toruqf1041/files/media/elevator_pitch.pdf