

## Modulo 6 Auto - promozione imprenditoriale

L'imprenditorialità è un viaggio pieno di sfide e opportunità, che fa volare le nostre emozioni. Gestirle fa parte del processo di apprendimento per diventare imprenditori completi. Così come impariamo metodologie, processi, linguaggio tecnico, finanze, vendite, ecc., imparare a conoscer ciò che siamo - un compito difficile - conoscendo prospettive della nostra personalità, delle nostre emozioni, ci permetterà di migliorare i comportamenti e quindi il nostro modo di relazionarci con gli altri: i nostri partner, la nostra concorrenza, i nostri clienti e fornitori. Gli affari riguardano le persone e siamo qui per conoscerle.

Possedere strumenti di gestione emotiva ci consentirà di migliorare le nostre relazioni umane e di conseguenza quelle commerciali. Ciò che dico o chiedo a qualcuno e il risultato cui arriviamo sono conseguenza del modo in cui comunico.

**Sappiamo chiedere? Sappiamo ringraziare? Comunichiamo correttamente?  
Diamo troppo o ci aspettiamo troppo?**

1 Le cinque emozioni principali.

La passione è la scintilla che spinge gli imprenditori a perseguire i propri sogni e trasformare le loro idee in realtà. È uno stato emotivo in cui entusiasmo e dedizione s'intrecciano, fornendo una motivazione intrinseca per superare sfide e perseverare di fronte alle avversità. Tuttavia, è essenziale capire come bilanciare la passione con la razionalità per prendere decisioni informate e evitare di lasciarsi guidare dagli impulsi che potrebbero mettere a rischio i nostri progetti.

### 1.1 Rabbia / **Rabbia** / Rabbia

Gestire correttamente le emozioni è essenziale per mantenere chiarezza mentale, prendere decisioni informate e mantenere relazioni sane con gli altri. Che cosa succede quando i piani non vanno come pensavamo? Quando i numeri non

tornano? Quando il mio fornitore non si attiene agli accordi e non riesco a mantenere le mie promesse?

T'invito a fare il seguente esercizio. Una volta completato, capirai che la rabbia è solo un istante nella storia della tua impresa. Imparerai che i "NO" ci fermano dal pensare e migliorare la strategia che avevamo pianificato, perché sicuramente questa nuova strategia ci porterà verso una destinazione migliore.

Citazione: *Se stai cercando risultati diversi, non fare sempre le stesse cose. Albert Einstein.*

### 1.1 **Tristezza** / Depressione / Malinconia

La natura impegnativa e sfidante dell'imprenditorialità può portare a momenti di frustrazione, stress e isolamento. È importante imparare a gestire queste emozioni in modo sano.

Il sovraccarico di lavoro e la mancanza di tempo per le attività ricreative e le relazioni personali possono contribuire al sentimento di solitudine, comune soprattutto nelle prime fasi dell'imprenditoria. Si può percepire che familiari e/o amici non comprendano che ora si sta lavorando con maggiore dedizione perché è qualcosa di proprio, e a differenza di un lavoro dipendente, se non lo fai tu, non lo farà nessun altro. È quindi essenziale organizzarsi. La TUA AGENDA sarà il tuo migliore alleato, sia digitale sia tradizionale; assicurati di consultarlo quotidianamente, anche se gli imprevisti possono sempre verificarsi, non tutti saranno negativi.

"È più facile intraprendere in gruppo" o almeno in compagnia, e ancora meglio con il supporto del tuo ambiente più vicino. Se sei tra quelli che intraprendono "da soli", come molti:

- Cerca di stabilire confini sani, sia per quanto riguarda il tempo che l'energia, e dedica del tempo ai tuoi cari, al tempo sociale e ricreativo al di fuori del lavoro.
- Fissa obiettivi chiari e definiti, in linea con i tuoi valori, cercando di dare un significato più profondo al tuo lavoro.

- Valuta la possibilità di lavorare in spazi condivisi.
- Cerca SUPPORTO SOCIALE. Connettiti con altre persone che possono comprendere e sostenere la tua esperienza di imprenditore. Questo può includere altri imprenditori, gruppi di networking, comunità online, gruppi WhatsApp, e social media. Condividere le sfide e le preoccupazioni con persone che ti capiscono, può alleviare il sentimento di solitudine e fornirti supporto emotivo.

### 1. 3 Paura / Ansia / Nervosismo

La paura e l'incertezza sono compagni inseparabili nel percorso imprenditoriale. La paura del fallimento, della sfida dell'ignoto, può generare dubbi e paralizzarci.

Se hai risposto positivamente alla maggior parte delle affermazioni, fai parte di molte persone che soffrono della "sindrome dell'impostore", ne hai sentito parlare? Te lo spiego.

Si tratta di un comportamento caratterizzato dal sentimento di non meritare ciò che si ha o ciò che si è raggiunto, seminando insicurezza e incapacità di riconoscere il proprio merito. Questa condizione psicologica inibisce l'imprenditore dalla capacità di assimilare il successo e di sentirsi adeguato, facendolo invece sentire un totale impostore, con pensieri e sentimenti che possono influenzare la sua autostima e, di conseguenza, le sue prestazioni.

Se come imprenditore soffri della sindrome dell'impostore, questa condizione ti manterrà in un circolo vizioso in cui non ti sentirai degno dei tuoi stessi successi, danneggiando la tua autostima e la tua fiducia, due elementi fondamentali per chi promuove le proprie idee imprenditoriali. Perdere la fiducia in te stesso non ti farà mai considerare che sei abbastanza per raggiungere qualsiasi cosa tu ti proponga e, pian piano, questo si rifletterà nella tua imprenditorialità, facendo morire il tuo sogno imprenditoriale alla fine.

Ti suggerisco quindi:

- Fai una lista dei tuoi punti di forza e degli obiettivi raggiunti negli ultimi tre anni. In questo modo potrai visualizzare tutto ciò che sei riuscito a realizzare grazie alla tua tenacia, professionalità e coraggio.
- Cerca il sostegno delle persone intorno a te, così come di un mentore o coach.

-Richiedi aiuto professionale.

La capacità di riconoscere e affrontare queste paure ci permette di sviluppare la resilienza necessaria per andare avanti, imparare dagli errori e cogliere le opportunità che si presentano lungo il cammino.

#### 1.4 Disgusto / **Disgusto** / Disprezzo / Odio

Imparare a gestire la frustrazione e vedere le sfide come opportunità di apprendimento ci consente di superare gli ostacoli e continuare a muoverci verso i nostri obiettivi.

Cerca soluzioni costruttive. Invece di lasciare che il disgusto e l'odio prendano il sopravvento, concentrati su trovare soluzioni costruttive ai problemi o ai conflitti che li causano. Affronta le sfide con una mentalità orientata alla risoluzione dei problemi e cerca alternative che possano portare a una risoluzione soddisfacente.

Pratica l'empatia e la comprensione: Cerca di mettere in pratica l'empatia e la comprensione verso le persone o le situazioni che ti generano disgusto o odio. Prova a vedere le cose dal punto di vista degli altri e considera i fattori che potrebbero influenzare le loro azioni. Questo può aiutarti a mantenere un atteggiamento più compassionevole e a trovare soluzioni più amichevoli.

Stabilisci limiti sani. Se ci sono persone o situazioni che continuamente generano antipatia o odio nel tuo ambiente imprenditoriale, è importante stabilire limiti sani. Puoi limitare la tua interazione con persone tossiche, cercare supporto dalla tua rete di contatti o richiedere consulenza professionale se necessario.

#### 1.5 Gioia / **Gioia** / Euforia / Soddisfazione

L'imprenditoria è anche piena di momenti di gratificazione e soddisfazione. Raggiungere obiettivi, superare sfide e il raggiungimento personale sono fonti di gioia e felicità. Riconoscere e celebrare questi successi ci aiuta a mantenere una prospettiva positiva e a trovare la motivazione per continuare a crescere e raggiungere nuovi livelli di successo.

La gioia può essere un potente motore di motivazione. Approfitta di questa energia positiva per spingerti verso nuove sfide e obiettivi. Permettiti di sentire quella gioia e lascia che t'ispiri a continuare a crescere e ampliare la tua attività. Ricorda, soprattutto durante i momenti più complessi di avvio di un'impresa, è molto importante CHE TU CELEBRI I TUOI SUCCESSI, li ANNOTI in un quaderno, li CONDIVIDA con il tuo team, la famiglia e gli amici.

Sii GRATO, pratica la gratitudine riconoscendo e apprezzando le cose positive nel tuo percorso imprenditoriale. Sii grato per le opportunità, il supporto, l'apprendimento e i successi che hai vissuto.

Ti consiglio il libro "Emotional" e il suo "Diario della Gratitudine", che secondo la psicologia positiva è uno strumento per conoscersi meglio e trovare, nelle nostre esperienze quotidiane, motivi di gratitudine e benessere. Fissa una data: anniversario dell'avventura, compleanno personale, fine dell'anno, ecc. Rileggendo il compendio delle cose per cui eravamo grati, sarà una vitamina-energia per continuare in questo meraviglioso e tumultuoso mondo dell'imprenditoria.

Ti esorto a procedere con cautela, prendendo in considerazione due fattori:

Rimani umile. Sebbene sia importante celebrare i successi, è cruciale anche rimanere umili e riconoscere che il percorso dell'imprenditoria è pieno di alti e bassi. La gioia deve essere bilanciata con l'umiltà per evitare di diventare auto-compiacerti o perdere di vista le sfide future.

Mantieni la visione a lungo termine. La gioia derivante dai successi momentanei può essere frizzante, ma è importante mantenere una visione a lungo termine e non accontentarsi dei successi passati. Usa la gioia come carburante per continuare a crescere e raggiungere nuovi obiettivi nel tuo percorso imprenditoriale.

Avanti!

La matrice SWOT personale.

La fiducia in se stessi e una sana autostima sono elementi chiave nella conoscenza imprenditoriale di sé. Credere nelle proprie capacità aiuta a prendere decisioni assertive, mantenere un atteggiamento positivo e perseverare nei momenti difficili.

Costruire una forte fiducia richiede un processo di autovalutazione, il riconoscimento dei punti di forza e delle aree di miglioramento, e la capacità di imparare dagli errori e accettare feedback costruttivi.

### **Conosci i tuoi punti di forza e limitazioni:**

Un esercizio consigliato per qualsiasi imprenditore, indipendentemente dallo stadio in cui si trova nella propria attività, è quello di rivedere periodicamente i propri punti di forza e le aree di miglioramento, sia a livello personale sia in termini di business, servizio o prodotto.

In questo modo, è possibile apportare gli adeguamenti necessari per raggiungere i propri obiettivi.

E questa è esattamente l'attività che ti propongo di fare. Sai cos'è la SWOT o la Matrice SWOT? (dipende da quale parte del pianeta ti trovi ;)). Hai mai utilizzato questa metodologia in un progetto o in un'attività di auto-conoscenza?

Indipendentemente dalla tua risposta, oggi ti suggerisco di fare questa attività per analizzare IL TUO PRESENTE. Questi strumenti ci forniscono una panoramica a breve o medio termine, considerando l'incertezza e il mondo in cui viviamo.

La SWOT è uno strumento di analisi strategica utilizzato per valutare la situazione di un'azienda, un progetto o anche a livello personale. L'acronimo deriva dalle parole inglesi: Weaknesses (Debolezze), Threats (Minacce), Strengths (Punti di forza) e Opportunities (Opportunità).

Come si vede nella matrice, ci sono aspetti interni - esterni e positivi - negativi, cioè:

Una volta completata la SWOT personale, avrai un riepilogo di tutto ciò che sei e possiedi e di tutto ciò che puoi migliorare.

Per queste attività, lo scambio di esperienze è molto arricchente; puoi aiutarti con esempi che vedi da un collega e, una volta che hai compiuto la tua auto-analisi, puoi ampliarla consultando persone che ti conoscono bene e che hanno la fiducia di evidenziare qualità (che forse non avevi notato) e anche di fornirti critiche costruttive (se necessario). Cerca di inserire almeno 5 (cinque) aspetti in ogni casella.

**ATTENZIONE!** ATTENZIONE! Pensa a te stesso, anche se potresti confonderti con la tua imprenditorialità (soprattutto se è un'attività individuale, cioè sei solo tu l'imprenditore e l'impresa), pensa al tuo livello PERSONALE e cerca di inserire caratteristiche/qualità/questioni/situazioni nel tuo RUOLO d'imprenditore. Ad esempio una minaccia potrebbe essere la molta concorrenza. Questa è chiaramente una minaccia ma riguardo al tuo prodotto o servizio, le persone sono uniche e singolari, non ci saranno due Melquiades, ma ci saranno più incubatori. Quindi, questo tradotto in una minaccia personale sarebbe "Mancanza di formazione che mi permetta di distinguermi e fare in modo che le persone scelgano me."

### 3.1 Matrice CAME e STRATEGIE personali.

Dopo aver condotto un'analisi SWOT, la matrice CAME aiuta a definire azioni specifiche per affrontare gli elementi identificati in ciascuna categoria.

Di seguito, spiego ciascuna delle componenti della matrice CAME e le loro strategie:

1. **Correggere (C).** Questa categoria si concentra sulle debolezze e minacce identificate nell'analisi SWOT. Qui, cerchiamo di sviluppare azioni per correggere o ridurre le debolezze interne. Le strategie possono includere formazione e sviluppo personale per migliorare le competenze, rafforzare le aree deboli, implementare controlli interni, check-up, auto-valutazioni, tra gli altri.

È così che nasce la STRATEGIA DI RIORIENTAMENTO perché dobbiamo cambiare strategia, prendere una strada diversa, dobbiamo compiere azioni diverse, rinnovate, riciclate per ottenere risultati migliori, perché se continuiamo a fare le stesse cose, i risultati saranno gli stessi. E se i risultati non mi piacciono, non mi servono, non mi aiutano a crescere, dobbiamo prendere decisioni, decisioni di crescita.

Posso continuare l'auto contemplazione su quanto poco so sugli argomenti del XX secolo, su quanto male uso gli strumenti del XX secolo, dicendomi: "Non sono nato per la tecnologia", "vendere non è il mio forte", "la mia ansia vince sul piano, voglio tutto subito", ecc. ma, se sono sulla strada dell'imprenditorialità, devo sapere che apprendimento e imprenditorialità vanno di pari passo e quindi prendere la decisione di cambiare per migliorare! Ci provi?

Continuiamo!

2. **Coping (A).** La categoria coping cerca di sviluppare strategie per confrontarsi e superare i punti di forza e le minacce identificate nell'analisi SWOT. Qui si tratta di utilizzare le tue forze interne per affrontare le minacce esterne. Alcune strategie possibili potrebbero includere l'adattamento delle tue forze per contrastare le minacce, la ricerca di nuove opportunità che minimizzino l'impatto delle minacce, o il miglioramento continuo per mantenere i tuoi punti di forza competitivi.

Così emerge una STRATEGIA DI SOPRAVVIVENZA, dove dobbiamo conoscere i limiti che affronteremo adattandoci a un ambiente minaccioso (l'esterno). E sapere che chi non rischia, non vince. Quanto posso perdere? Vedremo questo nella prossima sezione nel cosiddetto "comportamento di rischio calcolato". Stabilirai il limite più chiaramente quanto più conoscerai te stesso e la tua attività.

3. **Mantenere (M).** La categoria "Mantenere" si concentra sulla protezione e la conservazione dei tuoi punti di forza contro le minacce identificate nell'analisi SWOT. Qui si tratta di sviluppare strategie per mantenere i tuoi punti di forza nonostante possibili minacce esterne.

Così emerge una STRATEGIA DIFENSIVA per valutare i rischi. Se certe attitudini - qualità - punti di forza, mi hanno portato fino a qui, perché cambiarli? Devo difendere il mio modo di essere, la mia opinione, il mio sapere. Come abbiamo visto, la "Sindrome dell'Impostore" spesso ci porta a svalutarci, "essere umili" non significa non accettare che mi distingo, che sono bravo, che posso, che ricevo elogi, ecc. Prendiamoci più cura di noi stessi!

Alcune possibili strategie potrebbero includere:

- Incoraggiare l'innovazione e il miglioramento continuo: mantieni i tuoi punti di forza aggiornati e rilevanti attraverso l'innovazione costante. Identifica le opportunità per migliorare i tuoi prodotti, servizi o processi interni e mantieni una mente aperta a nuove idee e approcci.
- Sviluppare alleanze strategiche: stabilisci collaborazioni con altri professionisti che completano i tuoi punti di forza e ti aiutano ad affrontare le minacce. Le alleanze strategiche possono darti accesso a nuove risorse, conoscenze o mercati, rafforzando la tua posizione contro le minacce.

- Costruire solide relazioni con clienti e partner chiave: coltiva relazioni durature e solide con i tuoi clienti e partner strategici. Mantenere relazioni stabili e di fiducia può aiutare a mitigare l'impatto delle minacce, poiché avrai il loro supporto e la loro lealtà.

4. **Sfruttare (E)**. La categoria Sfruttare si concentra sul capitalizzare i tuoi punti di forza interni per trarre il massimo dalle opportunità identificate nell'analisi SWOT. Si tratta di sviluppare strategie per utilizzare i tuoi punti di forza e sfruttare le opportunità esterne.

Così emerge una STRATEGIA OFFENSIVA per rafforzarsi. Se lo faccio bene e piace alla gente, dovrei continuare su quella strada. La curiosità e la ricerca, l'ascolto attivo e l'empatia sono competenze che ci aiuteranno a rimanere sempre aggiornati, attivi e forti.

Alcune possibili strategie potrebbero includere:

- Promuovere il tuo Personal Branding: comunica efficacemente i tuoi punti di forza e vantaggi competitivi attraverso strategie di marketing e comunicazione. Fai notare i tuoi elementi distintivi e dimostra come i tuoi punti di forza ti pongono come la migliore scelta sul mercato.

- Tenere d'occhio le tendenze e i cambiamenti del mercato: rimani aggiornato sulle tendenze emergenti, le richieste del mercato e i progressi tecnologici rilevanti per il tuo settore. Questo ti permetterà di identificare nuove opportunità e utilizzare i tuoi punti di forza per capitalizzarle.

In conclusione, ricorda che queste sono solo alcune possibili strategie e che ogni situazione personale richiede un approccio adattato. La matrice CAME ti fornisce una struttura per generare azioni concrete che ti permetteranno di affrontare le tue debolezze, confrontare le minacce, mantenere i tuoi punti di forza e sfruttare le opportunità nel tuo percorso personale o professionale.

**Punti di forza:** ASPETTO INTERNO POSITIVO.

Questi sono i punti di forza e le abilità che possiedi, così come le risorse e gli attributi personali che ti favoriscono nel raggiungimento dei tuoi obiettivi. Possono includere conoscenze specialistiche, talenti, competenze tecniche o interpersonali, esperienza rilevante, tra gli altri.

**Opportunità:** ASPETTO ESTERNO POSITIVO. Queste sono le circostanze esterne favorevoli che possono beneficiarti nel raggiungimento dei tuoi obiettivi personali. Queste opportunità possono derivare da cambiamenti nel mercato del lavoro, progressi tecnologici, tendenze sociali, crescente domanda di certe competenze, mode, tra altri fattori.

**Debolezze:** ASPETTO INTERNO NEGATIVO. Si riferisce agli aspetti interni che possono metterti in svantaggio rispetto ai tuoi obiettivi. Questi possono essere competenze che tu devi ancora sviluppare, limitazioni personali, mancanza di risorse, tra altri aspetti che possono ostacolare il tuo progresso.

**Minacce:** ASPETTO ESTERNO NEGATIVO. Rappresenta i fattori esterni che possono avere un impatto negativo sui tuoi obiettivi personali. Questi possono essere cambiamenti nell'ambiente, forte concorrenza, progressi tecnologici, condizioni economiche avverse, cambiamenti legislativi.

Ostacoli sociali o culturali: alcune minacce possono derivare da ostacoli sociali o culturali che impediscono il tuo progresso. Questi possono includere discriminazione, barriere linguistiche, pregiudizi o stereotipi che impediscono di accedere a certe opportunità o di essere riconosciuto per le tue competenze e i tuoi successi.