

Relatia de mentorat

Notă: *Prezentul document constituie o adaptare la specificul dezvoltării start-upurilor a unui conținut despre mentorat elaborat pornind de la specificul acestei relații în contextul învățământului: Metoda (modelul) de mentorat între profesori în învățământul secundar și liceal. Manual¹*

I. Beneficiile mentoratului

Mentoratul promite **beneficii potențiale** în cel puțin următoarele trei domenii²:

1. Pregătirea noului antreprenor (cel mentorat): pentru a ajuta tranziția antreprenorilor debutanți spre lumea afacerilor și pentru a-i ajuta să se acomodeze la mediul economic în care vor activa.

2. Dezvoltarea carierei (pentru mentor): oferă o cale de conducere, de recunoaștere publică și recompensă pentru anteprenorii cu experiență care servesc ca mentori, care susțin dezvoltarea și / sau contribuie la îmbunătățirea implementării planurilor de afaceri.

3. Dezvoltarea profesională și inovarea programului (comunitate): pentru a dezvolta capacitatea de inovație a start-up și pentru a ghida activitatea acestuia la nivel local

¹ Document elaborat în cadrul proiectului **MENTOR – Mentorat între profesori în învățământul secundar și liceal**, Nr. proiectului- 2014-1-PL01-KA200-003335

² Apud Little, J.W. (1990). "Fenomenul mentoratului și organizarea socială a predării", în C.B. Cazden (Ed.), Revista de cercetare în educație, 16, 297 -351. Washington, DC: Asociația Americană de Cercetare Educațională.

În mod specific pot fi așteptate următoarele **tipuri de beneficii pentru antreprenorii debutanți și antreprenorii mentori**:

- Acces la cunoașterea, experiența și suportul unui antreprenor mentor;
- Împărtășire de materiale și experiențe;
- Metode de planificare a distribuției activității antreprenorului;
- Criterii de evaluare a performanțelor start-up;
- Sporirea învățării, a înnoirii și a performanțelor în activitatea economică nou-creată;
- Revenirea la concentrarea pe practici antreprenoriale și dezvoltarea de deprinderi de reflecție;
- Feedback legat de performanțele antreprenorului;
- Tutoriat în dezvoltarea carierei;
- Răspuns la nevoile individuale ale antreprenorilor debutanți;
- Dezvoltare personală, socială și profesională;
- Recunoaștere profesională. Recunoaștere ca antreprenor cu expertiză conferită prin statutul de mentor;
- Pregătește succesul în afaceri dezvoltă încrederea în sine și stima de sine;
- Reduce învățarea prin încercare și eroare și accelerează dezvoltarea profesională;
- Formarea echipelor în start-up: motivarea angajaților;
- Beneficii din participarea la activitățile mentorului;
- Apropiere și suport între antreprenorii debutanți;
- Managementul conflictelor și a situațiilor de criză;
- Suport în legatura cu clienții;
- Creșterea sensului de apartenență la comunitate;
- O mai bună integrare în mediul economic;
- Cunoașterea funcționării a structurii organizaționale a start-up;
- Cunoștințe despre legislație și alte aspecte procedurale;
- Îmbunătățirea stării de bine d.p.v. personal și profesional datorită reducerii stresului în timpul implementării planului de afaceri;
- Management strategic și managementul calității;
- Suport pentru o adaptare de succes la cariera antreprenorială.

II. Capcanele mentoratului:

1) Mentoratul fără un scop

Pentru ca procesul de mentorat să devină o experiență satisfăcătoare atât pentru mentor, cât și pentru cel mentorat, stabilirea scopurilor este extrem de importantă.

Scopurile permit o anticipare în aspirațiile celui care beneficiază de mentorat, dar, de asemenea oferă o imagine clară a situației actuale în care se află acesta.

2) Lipsa programării unor întâlniri regulate

Într-o relație de mentorat este foarte important să se programeze întâlniri regulate, și ambele părți să le respecte.

Aceast lucru stabilește **un model de contact** care îmbunătățește încrederea, coerența și progresul.

Același lucru este valabil pentru anularea sau amânarea întâlnirii. Odată ce o întâlnire este sărită, probabilitatea ca acest lucru să se întâmple din nou, este foarte mare. Prin urmare, o lipsă de planificare este a doua capcana în mentorat.

3) Incompatibilitatea

Relațiile de mentorat necesită **o potrivire de caracter și / sau de interes pentru a conecta persoanele**. E nevoie de similitudine între părți participante. Atunci când există o neconcordanță între mentor și cel mentorat, șansele ca mentoratul să eșueze cresc. **Cei doi nu trebuie să fie în toate aspectele la fel.**

4) "Clonarea"

Clonarea este ceea ce se întâmplă atunci când un mentor, în loc să asculte și să îl îndrume pe cel mentorat, **încearcă să-l modeleze pe acesta în așa fel încât el sau ea să devină o replică exactă a mentorului**. Scopul pentru un mentor este de a consilia, de a informa și de a sprijini alegerile celui mentorat.

5) Vorbirea fără ascultare

Este de mare importanță pentru mentori să-i asculte pe cei mentorați, mai ales atunci când relația este încă la început. Ascultarea va oferi șansa celui mentorat pentru:

1. A vorbi despre experiențele sale fără să aibă sentimentul că mentorul are anumite așteptări.
2. A nu fi intimidat de experiența vastă pe care o are mentorul.
3. A se simți confortabil să vorbească.

Considerându-le pe toate acestea, **ascultarea va permite celui mentorat să comunice fără bariere și să câștige cel mai mult din relația de mentorat.**

Concluzii:

Baza relației de mentorat este dată de **întâlniri periodice între mentor și cel mentorat**, în care **comunicarea deschisă este un standard**. Cu **compatibilitate adecvată și obiective clare**, relația de mentorat se dezvoltă.

Un discipol care poate să își identifice propria cale se va dezvolta prin mentorat și în cele din urmă, atât mentorul cât și cel mentorat vor beneficia.

III. Activități posibile de mentorat

Pentru dezvoltarea programului de mentorat pot fi puse în aplicare **diverse activități**³, cu diferite forme și obiective:

1. Participarea la grupul de suport inițial pentru antreprenorii debutanți
2. Asistență în orientarea în ceea ce privește structurile organizatorice
3. Asistență în completarea documentelor necesare dezvoltării afacerilor
4. Oferirea de informații generale cu privire la activități economice, piețe de desfacere etc.
5. Participarea la seminarii / sesiuni organizate în cadrul PROFIT.
6. Seminarii speciale pentru antreprenorii debutanți;
7. Diferite forme de dezvoltare profesională
8. Resurse de mentorat (oferirea unor materiale, sugerarea unor manuale, ghiduri etc.).
9. Participarea într-o rețea a antreprenorilor debutanți în afara școlii
10. Păstrarea contactului cu comunitatea locală a școlilor gimnaziale și a liceelor □
11. Distribuirea de resurse antreprenoriale, informații, materiale, experiențe etc. (seminarii, întâlniri informale, conferințe etc.).
12. Comunicare sistematică și de suport cu administratorii schemei de grant

³ *Apud* Mentor. National Mentoring Partnership, Hanover Research-Academy Administration Practice, (2014).

13. Întâlniri formale sau informale cu administratorii schemei de grant.

IV. Linii directoare pentru activitatea de mentorat

Pentru a asigura un proces de mentorat de succes ar trebui să fie respectate următoarele **linii directoare**⁴:

- Oferiți feedback constructiv, mai degrabă decât să evidențiați greșelile;
- Fiți receptivi la criticile constructive și dispuși să încercați sugestiile oferite de alții;
- Comunicați și altora ceea ce ați învățat, fie și din greșeli;
- Fiți dispus să împărtășiți și colegilor apartenența la diferite rețele sociale;
- Păstrați confidențialitatea în cadrul relației de mentorat;
- Dezvăluiți propriile experiențe personale atunci când acestea sunt relevante.

⁴ Apud RIT-Rochester Institute of Technology. The Wallace Center. Faculty Career Development Services. <https://www.rit.edu/academicaffairs/facultydevelopment/mentoring/mentee>