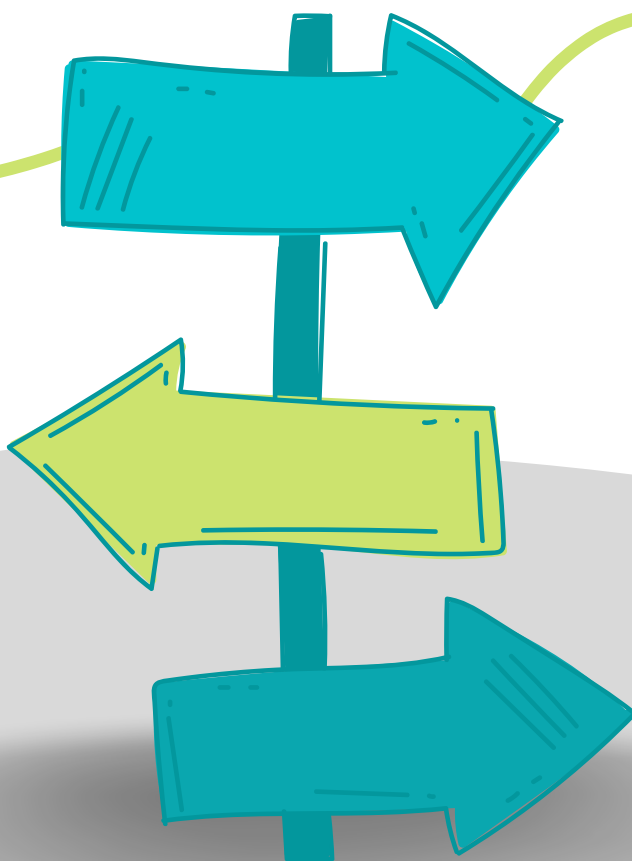


Насърчаване на креативен микробизнес чрез уеб
инструменти в селските райони (MicroHUB)
Проект №: 2021-1-SK01-KA220-VET-000032999

РЪКОВОДСТВО КАК ДА СТАНЕТЕ

Ментор



MicroHUB

Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Този документ отразява само възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за каквото и да е използване на информацията, съдържаща се в него.

СЪДЪРЖАНИЕ

<u>Въведение</u>	02
<u>Обстоятелства</u>	04
<u>Цели</u>	06
<u>Целева група</u>	08
<u>Какво е менторство?</u>	10
<u>Какво е ментор?</u>	13
<u>Принципи за успешно наставничество</u>	16
<u>Предизвикателства, които могат да възникнат при наставничеството на възрастни</u>	19
<u>3-те С на наставничеството</u>	21
<u>Какво трябва и какво не трябва да правим при менторството</u>	24
<u>Умения и начини на работа за бизнес наставническа връзка</u>	26
<u>Стратегии за подготовка на връзката</u>	37
<u>Изводи</u>	39
<u>Източници</u>	41





Въведение



ВЪВЕДЕНИЕ

Добре дошли в ръководството на MICRONUB как да станете ментор за занаятчии и творци.

Това ръководство има за цел да помогне на наставници, специализирани в обучението на творци и занаятчии, както и да предложи полезна информация и ресурси за самите творци и занаятчии. Той също така е проектиран да отговаря на Вашите нужди, независимо дали сте опитен наставник, занаятчия, която иска да започне или развие бизнеса си, или заинтересована страна, подкрепяща процеса на ускоряване.

Менторите могат да помогнат на занаятчиите и творците да успеят в своите предприемачески начинания, като следват съветите в този наръчник. От друга страна, занаятчиите и творците ще научат безценни съвети за ефективно преодоляване на предизвикателствата на стартиране, разширяване и ребрандиране на бизнеса. Заедно можем да създадем процъфтяваща общност от занаятчии и творци, които ценят иновациите и предприемачеството, като същевременно запазват традиционното занаятчийство.





Обстоятельства



ОБСТОЯТЕЛСТВА

Курсът (и наръчникът) на MicroHub се състои от 7 различни области в света на бизнеса, които са жизненоважни както за разбиране, така и за овладяване, когато мислите за продажба на Вашия продукт . Всеки от тях ще осигури необходимите компетенции, за да даде на занаятчиите всеобхватен набор от умения и да им позволи да се изправят пред света на бизнеса със смелост и увереност.

7-те области, в които те ще се възползват от наставничеството и в които наставничеството ще помогне на занаятчиите да разберат по-добре света на бизнеса, са:

1. **Откриване на възможности**
2. **Бизнес планиране и развитие**
3. **Стартиране и управление на бизнес**
4. **Финансова и икономическа грамотност**
5. **Онлайн работата в мреж**
6. **Етично и устойчиво мислене**
7. **Дигитален брандинг**





Цели



ЦЕЛИ

Целта е да се предостави персонализиран подход за подкрепа на нововъзникващи и настоящи занаятчийски предприемачи в процеса на създаване или трансформиране на бизнеса им.

Проучванията показват, че предприемаческата подкрепа е ефективна САМО ако се използва персонализиран подход, свързан със специфичните нужди на обучаемите, тяхната бизнес реалност и текуща среда, сектор и умения.



Резултатите от този проект имат за цел изпълнението на индивидуална онлайн процедура за ускоряване за предприемачи, използващи цифрови инструменти за комуникация, предоставяйки им услуги за подпомагане на създаването на персонализиран бизнес план и менторство.



Целева Група



ЦЕЛЕВА ГРУПА

Проектът **MICRONUB** е фокусиран върху селските занаятчии и творци като основна целева група. Това са креативни хора, които живеят извън градските центрове и които може да нямат достъп до същото ниво на обучение, курсове или образователни ресурси, както хората в градските райони.

Те работят предимно с ръцете си. Това са хора с въображение, които обикновено не притежават същото ниво на практически умения като обикновения бизнесмен. Често те са мечтатели, които са по-увлечени от своето изкуство и от създаването на произведения , отколкото от тънкостите на по-малките и често ценни детайли. Без способността да се справят с ежедневните задължения, те се борят да управлява дългосрочно бизнес предприятие и страдат, че не могат да ангажират обществеността със своя занаят и творения.





Какво е менторство?



КАКВО Е МЕНТОРСТВО?

Менторството, /познато още като наставничество/ включва реципрочна връзка между двама души, които споделят общо желание за личен и професионален растеж. Неговата основна цел е да подпомага хората в тяхното развитие чрез насърчаване на увереността и предоставяне на подкрепа на лицето, което е менторирано, известно още като наставяван. За разлика от обучението, преподаването или коучинга, наставничеството не изисква менторът да бъде сертифициран инструктор или експерт в областта на наставявания. Вместо това наставниците трябва да притежават умения за активно слушане и способност да задават провокиращи размисъл въпроси, които насърчават наставявания да определи своя собствен път на развитие.

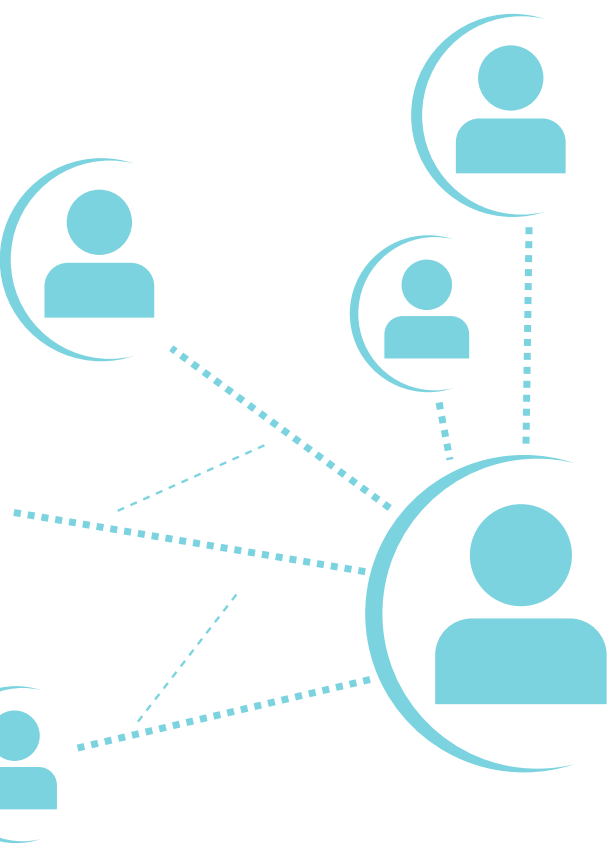


Ползите от наставничеството са многобройни:

За **наставявания** то предлага по-голяма яснота при избора на живот и кариера, както и по-задълбочено разбиране на собствените кариерни стремежи. Наставничеството предлага на наставявания нови перспективи за културата на организацията, различните културни ценности и шанса за изграждане на мрежи. То също така разглежда аспекти на развитието, които може да не бъдат обхванати чрез конвенционално обучение или опит на работното място, което води до повишено удовлетворение от кариерата и по-големи шансове за успех.



КАКВО Е МЕНТОРСТВО?



Едновременно с това **наставниците** печелят от процеса на наставничество, като усъвършенстват своите лидерски умения и разширяват своя възглед. Те придобиват свежи прозрения, като виждат света на бизнеса от различни гледни точки, оспорват своите предубеждения и стават по-наясно с организационните проблеми на различни нива. Освен това менторите имат възможност да се свържат с нови членове на организацията, разширявайки допълнително своята мрежа.





Какво е ментор?



КАКВО Е МЕНТОР?

Менторът е човек, който има опит в областта (възможно е предприемач) и който използва своите придобити знания, умения и компетенции от управлението на собствен бизнес, за да образова и напътства хора с по-малко опит. Тази връзка ментор-наставяван е изградена на доверие и служи като платформа за моделиране на положително поведение.

Като ментор вие ще предложите **подкрепа** и **насърчение** на възрастни креативни личности, като им дадете възможност да поемат отговорност за собственото си обучение и да отключат пълния си потенциал.

Като развиват уменията си, подобряват представяне и насърчаване на предприемачество начин на мислене, към който тези хора могат да се впуснат техните собствени бизнес пътувания.



КАКВО Е НАСТАВНИК?

Успешният наставник разбира колко е важно да бъде надежден, ангажиран, автентичен и съобразяващ се с нуждите на наставлявания. За установяване на силна наставническа връзка някои елементи са от решаващо значение:

- Уеднаквяване на ценностите между ментор и наставляван.
- Гарантиране на конфиденциалност в рамките на наставническите отношения.
- Баланс между честност и дипломатия.
- Демонстриране на обективност и коректност.
- Проява на състрадание и автентичност.

Ефективността на менторската връзка зависи от разбирането и изпълнението на ролите на всяка страна. Наставникът полага усилия и постоянство, докато дава насоки, а наставляваният изгражда доверие и с желание съобщава своите мисли и идеи.





Принципи за успешно менторство



ПРИНЦИПИ ЗА УСПЕШНО МЕНТОРСТВО

Има определени компоненти, които, когато присъстват в наставнически взаимоотношения, могат да гарантират успеха им. Когато всички те са на налице, това помага да се осигури продуктивна и успешна връзка, която ще бъде от полза и за двете страни. Те включват:

Ø **Стремете се към взаимни ползи.** Връзката трябва да се определи от самото начало като взаимноизгодна. Всеки участник се е ангажирал с връзката по собствено желание. Всеки трябва открито да споделя своите цели за връзката и да работи съвместно, за да помогне за постигането им.

Ø **Споразумейте се за поверителност.** Поддържането на среда на поверителност е критичен компонент в изграждането на доверие между участниците. Без взаимно разбираема способност да се говори свободно, както го изисква ситуацията, е малко вероятно връзката да достигне пълния си потенциал.

Ø **Посветете се на честността.** Участниците трябва да са готови откровено да споделят какво очакват да спечелят от връзката и своята визия за това какво ще постигнат. Те трябва да са готови да предложат откровена обратна връзка, дори ако тя изглежда критична.



ПРИНЦИПИ ЗА УСПЕШНО МЕНТОРСТВО

☐ **Слушайте и учете.** Взаимна полза и честност могат да бъдат постигнати само когато и двамата членове чувстват, че техните гледни точки са чути и уважени. Особено менторите трябва да помнят, че връзката не е свързана предимно с тяхната личност. Ко-менторите не трябва да бъдат сплашвани или карани да чувстват, че техните възгледи не се ценят.

☐ **Изградете работещо партньорство.** Помислете за структуриране на работно партньорство, което включва консултации по проекти или активно сътрудничество, вкоренено в общата основа на споделени професионални цели. Тези сътрудничества могат да доведат до открития относно предпочитания стил на работа, ежедневните задължения и професионалните стремежи на всеки участник.

☐ **Водете с пример.** Действията създават най-трайно впечатление.

☐ **Бъдете гъвкави.** Може да помогне за това менторска връзка да има дефинирани цели, но процесът може да е също толкова важен или дори по-важен от целите.

☐ **Отговорност** – Менторът и наставляваният трябва да носят отговорност за своите действия и ангажименти. Менторът трябва да държи наставлявания отговорен за изпълнението на целите, докато наставляваният трябва да държи ментора отговорен за предоставянето на насоките и подкрепата, от които се нуждае.





**Предизвикателства
на наставничество на
възрастни**




ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРИ НАСТАВНИЧЕСТВОТО НА ВЪЗРАСТНИ

Личният и професионален опит на наставявания може да повлияе на успеха на наставническите взаимоотношения и следователно на целия процес на наставничество. Тъй като ще наставявате възрастни креативни хора, за Вас като наставник е важно да анализирате основните на Вашите наставявани:


- **СТРАСТИ** (свързани с лични човешки и професионални нагласи)
- **СТРАХОВЕ** (като страх от поемане на инициатива, или страхът да покажат своите творби и потенциала на критиката или публичното охулване)



- **ПРОБЛЕМИ** (например ограничения да използват технологии или лични проблеми, свързани със семейството им, или липса на възприемани бизнес умения и т.н.)



3-те "С"
на менторството



3-ТЕ "С" НА МЕНТОРСТВОТО

1. Консултирайте се

Описва се като действия на наставници, които споделят своята мъдрост и знания с наставляваните, за да им помогнат да преодолеят проблемите или да ги поведат напред със собственото си обучение и умения. Важно е менторът да се вслушва в опасенията на наставляваните и да дава насоки въз основа на тяхното ниво на опит и знания.

2. Сътрудничество

Това по същество е двупосочна връзка и включва това наставникът и наставляваният работят заедно за постигане на конкретни цели и задачи. Менторът винаги ще насърчава своите наставлявани да споделят всички притеснения, проблеми, които имат, за да могат да ги разрешат в сътрудничество. По същия начин, чрез споделяне на гледни точки или вдъхновения, наставляваният може да се възползва от опита на наставника и те могат да работят заедно, за да реализират своите идеи.



3-ТЕ "С" НА МЕНТОРСТВОТО

3. Коучинг

Това е пряката помощ, която менторът ще окаже на наставляваните чрез насоки и практика. Те ще споделят подсказки и съвети и ще говорят по начин, който техните наставлявани разбират и който ги води напред.

Това включва и ценна обратна връзка за представянето на наставляваните. Насърчаването също е жизненоважно на този етап като честната и положителна оценка може да даде отпечатък на бъдещото развитие и умения на наставляваните.





**Какво трябва и какво не трябва
да правим
при менторството**




КАКВО ТРЯБВА И КАКВО НЕ ...

Наставническите сесии се провеждат с помощта на общоприет списък с неща, които да правите и да не правите – така да се каже, менторски етикет. Те ще помогнат на връзката като цяло, както и отделните сесии да протичат по-гладко и да бъдат по-успешни.

Като се придържат към тях, и двете страни ще знаят къде се намират и ще се чувстват комфортно, знаейки, че има граници, които ги защитават. Те включват:

Направи	Не прави
Поддържайте отношенията професионални	Давайте автоматично съвети или критики
Бъдете конкретни относно нормите за срещи (напр. време и т.н.)	Приемате, че Вашите съвети винаги ще бъдат следвани
Уважавайте времето на своите наставлявани толкова, колкото и своето	Не са определени основни правила за сесиите
Информирайте вашия наставляван, че не очаквате той/тя да следва всичките ви предложения	Приемате, че вашият график има приоритет
Преодолявайте разногласията по уважителен начин	Прекратете връзката с разочарование





**умения и начини
на работа за
бизнес наставничество
връзка**



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

Когато участвате в бизнес наставничество, има определени умения и начини на работа, които ще добавят стойност и дългосрочност към процеса. Това ще помогне на наставника и наставявания да се срещнат на равна основа и ще увеличи разнообразието на техните взаимодействия. Но това също са ключови умения в корпоративния свят и ще работят също толкова добре при извършване на бизнес с клиенти например.

Тези компетенции ще осигурят по-добър стандарт на взаимоотношения с Вашия наставяван/ментор, а също и с обществеността като цяло, когато рекламирате Вашите продукти. Някои от тях са:

1. Положително мислене

Поддържането на позитивно мислене е от решаващо значение за оформянето на положително бъдеще. Изграждайки оптимизъм, става по-лесно да се идентифицират неизползваните възможности на пазара, разработване на привлекателни потребителски продукти, и да се възползват от изгодни ситуации.



Докато някои може погрешно да свързват позитивното мислене със заблуда или отричане на реалността, важно е да се изясни, че "позитивните мислители" не пренебрегват съществуващите условия. Вместо това те възприемат предизвикателствата като потенциални решения и пътища за растеж.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

Положителното мислене предлага множество предимства за предприемачите, включително повишена устойчивост. Положителната перспектива позволява на предприемачите да издържат и да се възстановяват бързо от негативни ситуации. Освен това, това подобрява способностите за вземане на решения, тъй като позитивно мислещите подхождат ясно към възможностите и са по-отворени за поемане на пресметнати рискове. Такъв тип мислене също оказва положително влияние върху продажбите. Проучванията показват, че оптимизмът подобрява уменията за убеждаване, увеличавайки вероятността клиентите да закупят нови продукти. Освен това, когато предприемачите насърчават положителни отношения със своите служители, заразната природа на позитивността може да повлияе положително на взаимодействието с клиентите.

POSITIVE
MINDSET



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

2. Емпатия

Развитието на емпатия като умение позволява ефективна комуникация с различни лица, включително клиенти, служители и партньори, както и връзката ментор-наставяван. Емпатията включва разбиране и способност да съчувствате на емоциите на другите, дори да се поставите на тяхно място. Използвайки емпатия на работното място, можете да:

- Постигнете по-добри решения: Когато подходите към ситуации с емпатия, придобивате способността да виждате нещата от гледната точка на другите. Това по-широко разбиране улеснява генерирането на по-добри резултати за дейностите на Вашата организация.
- Признавате различни гледни точки: Възприемането на идеята, че хората може да имат различни гледни точки, а в някои случаи и по-добри идеи от Вашите собствени, насърчава среда на доверие и приемане. Такава среда насърчава хората да допринасят по-активно и да генерират превъзходни идеи.
- Култивирате лоялността на клиентите: Като демонстрирате съпричастност и сте в състояние да разберете и да се свържете с опита на клиентите, можете да изградите по-силна връзка с тях. Тази емоционална връзка подхранва лоялността на клиентите, повишавайки тяхната ангажираност към вашата марка.

Важно е да се отбележи, че емпатията не изисква да приемате мнението на другите като свое. Вместо това, това включва признаване и уважение, че другите притежават уникални гледни точки. Развитието на емпатия ви позволява да насърчите по-приобщаваща и хармонична работна среда, което води до по-добро сътрудничество и резултати.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

3. Желание за споделяне на знания и опит

Като предприемач, създаването на организация, която насърчава открито взаимодействие между служителите (ако имате такива) или с Вашия ментор, може да доведе до желание за споделяне на знания и подобряване на резултатите и действията. Обратно, в среда на нездравословна конкуренция служителите може да гледат на споделянето на знания като на слабост и да се въздържат от участие.

Нека проучим ползите от инвестирането на усилия в насърчаването на култура на знание и споделяне на опит...

- **Ускорен организационен растеж:** Когато служителите споделят знания, организациите могат да напредват с по-бързи темпове. Като се избягва необходимостта всеки индивид да преоткрива информация, се спестяват време и ресурси, което позволява ефективно решаване на проблеми и процеси на вземане на решения.

Същото важи и за наставническия опит, тъй като когато и двете страни са отворени да споделят това, което знаят, те култивират атмосфера на доверие и бързо нарастване на ползите, произтичащи от близки отношения на сътрудничество.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

- **Повишена привлекателност за потенциални служители:** Култура, която насърчава споделянето на знания, прави Вашата организация по-привлекателна за бъдещите служители. Индивидите, които търсят среда за сътрудничество и ориентирана към обучението, вероятно ще бъдат привлечени от организация, която цени обмена на знания.
- **Свързване по-добре с вашия целеви пазар:** Когато насърчавате открита и честна връзка с Вашите клиенти, те са склонни да се върнат и да закупят повече от Вашите предложения, тъй като се чувстват по-свързани с Вас и Вашата марка. Те се чувстват така, сякаш са част от история Ви и споделяте връзка.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

4. Работа в мрежа

Работата в мрежа включва различни аспекти на комуникация, сътрудничество, генериране на идеи и култивиране на взаимоотношения с потенциални инвеститори. Това служи като портал за предприемачи, търсещи връзки, вдъхновение, съвети, възможности и ментори.

Докато се занимавате с нетуъркинг, е от решаващо значение да останете верни на себе си и да се представите с искрени принципи, създавайки основа за потенциални бизнес отношения и с Вашия наставяван или ментор, какъвто и да е случаят. Съответствие между вашите цели и желаните резултати при конкретен срещата е жизненоважно за ефективното изграждане на мрежа.

За да се представите ефективно ключово е активното участие. Стремете се да оставите трайно впечатление у другите с присъствието си и ги оставете нетърпеливи за установяване на контакт.



УМЕНИЯ И НАЧИННИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

5. Ангажимент

Изграждането на връзка или компания от самото начало изисква непоколебима отдаденост и решителност. Всъщност един от ключовите фактори, който отличава успешните предприемачи от тези, които се забиват по пътя, е способността на предприемача да се ангажира изцяло със своите идеи и да ги трансформира в процъфтяващ бизнес. Ангажиментът е крайъгълният камък на дългосрочния успех. Един амбициозен предприемач трябва да разбира нивото на необходимата ангажираност, да е готов да работи усърдно, да приема критики и провал и, най-важното, да трансформира неуспехите в бъдещи възможности. Когато сте напълно отдадени на дадена идея, често ще се окажете изправени пред скептици, които може да се съмняват в потенциала за успех.

След като се впуснете в предприемаческото пътуване, вашият **ангажимент** към вашата идея ще бъде изпитан на различни фронтове. Това включва готовността Ви да работите изключително упорито, често с непредсказуеми часове, и приемането, че социалният ви живот може да остане на заден план. Прегръщането на провала става от съществено значение, защото не всеки, който срещнете по пътя, ще сподели визията на Вашия проект. Жизненоважно е да имате непоклонима вяра в себе си и начинанието си. Самоувереността се превръща в ценен актив, тъй като привлича потенциални инвеститори, които са привлечени от хора, които са напълно ангажирани и отдадени.

Упоритост, подготвеност, вяра в себе си, адаптивност и ангажираност с цялото сърце са някои от характеристиките, които хората, които се впускат в предизвикателно предприемаческо пътуване, изискват. Колкото по-отдаден е един предприемач, толкова по-голяма е вероятността за успех.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС

НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

6. Регулиране на емоциите

Емоционалното регулиране е от решаващо значение за всички, особено за предприемачите и тези, които участват в отношения на сътрудничество. От съществено значение е да разберете, че самите емоции не са нито добри, нито лоши, а по-скоро влиянието, което имат върху конкретни ситуации, може да бъде положително или отрицателно. Емоциите имат значително влияние върху поведението, което прави от съществено значение да придобием контрол над тях, за да управляваме ефективно действията си.

Емоционалната регулация действа в две посоки. Първо, това включва да се научите да управлявате интензивни емоции като прекомерно вълнение или гняв. Позволяването на тези емоции да диктуват нашите решения може да доведе до импулсивни избори или реакции, които може да не са подходящи за дадената ситуация. Затова е важно да се научите как да смекчавате тези емоции, когато е необходимо.

От друга страна, емоционалното регулиране също така включва усилване на емоциите, когато ни липсва ентузиазъм или не успяваме да се почувстваме адекватно мотивирани да вземем навременни решения. Чрез съзнателно засилване на нашата емоционална ангажираност в такива случаи, можем да подобрим нашата ангажираност по начало и стремеж да предприемем действия.

Когато умеят да владеят емоциите си, предприемачите могат да използват положителното им влияние, като същевременно смекчат всяко отрицателно въздействие. Тази способност дава възможност на хората да вземат информирани решения, да реагират ефективно на предизвикателствата и да поддържат балансиран и продуктивен подход към своите предприемачески начинания.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС

НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

7. Упоритост

Постоянството произтича от дълбоката вяра в себе си, потенциала за постижения и непоколебимото преследване на целите. Когато стартирате нов бизнес, провалите са неизбежни, но постоянството и последователните усилия могат да доведат до успех на проекта. Същото важи и за наставническата връзка и като упорстваме в неловки или трудни моменти (при положение, че връзката е здрава), можем да ги превърнем в нещо, което носи голяма полза за всички участващи страни.

Освен това, постоянството предлага допълнителни предимства. Умението да не се отказвате повишава увереността, а това от своя страна подхранва още по-голяма упоритост, което в крайна сметка води до професионален успех. Друг резултат от постоянството е способността да напредвате и да преодолявате пречките с положително мислене.

Развиването на постоянство е решаващо умение в света на бизнеса. Ето няколко начина да го направите:

Ø **Идентифицирайте Вашите желания:** Ясно дефинирайте Вашите цели и стремежи, за да поддържате фокуса и мотивацията.

Ø **Определете Вашата мотивация:** Разберете какво Ви движи и го използвайте като източник на вдъхновение по време на трудни времена.



УМЕНИЯ И НАЧИНИ НА РАБОТА ЗА БИЗНЕС НАСТАВНИЧЕСКА ВРЪЗКА

∅ **Очертайте план за действие:** Създайте стратегическа пътна карта, която очертава стъпките, необходими за постигане на Вашите цели, предоставяйки ясна посока за Вашите усилия.

∅ **Поддържайте положителна перспектива:** Култивирайте положителен начин на мислене, като се фокусирате върху възможностите, вместо да се занимавате с неуспехи или провали.

∅ **Изградете успешни взаимоотношения:** Обградете се с хора, които подкрепят и насърчават Вашите стремежи, тъй като те могат да осигурят ценни насоки и помощ.

∅ **Развийте дисциплина и навици:** Създайте рутина и навици, които насърчават постоянни усилия и напредък, като например спазване на структуриран работен график.

Нито една от тези стратегии обаче не може да бъде ефективно приложена без самодисциплина, която играе жизненоважна роля за постигане на постоянство с по-малко усилия. Самодисциплината е умение, което може да се култивира и прилага в различни аспекти на живота, което позволява на хората да използват ефективно своето постоянство.





**Стратегии за
подготовка на
връзката**



СТРАТЕГИИ ЗА ПОДГОТОВКА НА ВРЪЗКАТА

И накрая, имаме кратък преглед на нещата, които трябва да имате предвид и да запомните, когато започвате менторска връзка. Ако бъдат изпълнени рано, това ще бъдат основите, върху които да се изгради продуктивна и пълноценна връзка.

- Инициирайте контакт с Вашия наставяван.
- Обменете основна информация, преди да говорите за първи път.
- Отделете време да се опознаете.
- Споделете минал менторски опит и тези, които са Ви повлияли.
- Говорете за целите на обучение и развитие.
- Определете личните очаквания за връзката.
- Какво искате от Вашия наставяван?
- Определете желаните резултати.
- Откровено споделете лични предположения и ограничения.
- Обсъдете личните стилове и стиловете на учене.





ИЗВОДИ



ИЗВОДИ

Наставничеството е специална форма на взаимоотношения между двама души, които се стремят да извлекат полза от партньорството – по-често наставляваните, но също и менторът, тъй като и двете страни взаимно се учат на ценни уроци.

В този наръчник дадохме съвети как наставляваните и менторите могат да осигурят безпроблемни работни взаимоотношения и такива, в които се чувстват комфортно, ценени и продуктивни. Предупредихме за рисковете за наставническите отношения и как да ги избегнем, като предприемем съответните стъпки.

Като цяло, основните неща, до които се свежда са:

- Ø Уважение едни към други от самото начало,
- Ø Решимост да получите колкото можете повече от връзката,
- Ø Влизане в менторския процес с отворен ум и вяра в себе си и вашия ментор/наставляван,
- Ø Отдаденост да издържите до края,
- Ø Предварителна среща с вашия наставник/наставляван , определяне на основните правила и познаване на това какво всеки може да очаква занапред.





ИЗТОЧНИЦИ



ИЗТОЧНИЦИ

SIGUCCS (2006). Ръководство за ментори.

Извлечено от:

<https://www.educause.edu/-/media/files/wiki-import/2014infosecurityguide/mentoring-toolkit/siguccsmentorguidepdf#:~:text=Successful%20mentoring%20relationships%20go%20through,that%20lead%20to%20mentoring%20excellence>

Мехриши, М. (2023). Отключване на рамката за наставничество 3 Cs - консултирайте се, сътрудничете и обучавайте. Отворен растеж.

Извлечено от:

<https://www.opengrowth.com/resources/unlocking-the-three-cs-mentorship-framework-consult-collaborate-and-coach#:~:text=In%20her%20mentorship%20relationships%2C%20Oprah,them%20feel%20understood%20and%20supported>

NSPE (n.d). Етикетът на наставничеството какво трябва и какво не трябва да се прави.

Извлечено от:

https://www.nspe.org/sites/default/files/resources/pdfs/mentoring/Mentoring_Etiquette.pdf

APA (2008). Съвети за ментори.

Извлечено от:

<https://www.apa.org/pi/disability/resources/mentoring/tips-mentors>

