



**Supporting entrepreneurs
in the cultural and creative
industry sector**

Ο 3 - Εισαγωγή στην παιδαγωγική για ιδιοκτήτες μικροεπιχειρήσεων

Εγχειρίδιο καθοδήγησης

Ετοιμάστηκε από CEX και Meath Partnership

Τίτλος Έργου:	Υποστήριξη των απόφοιτων επιχειρηματιών στον Δημιουργικό τομέα
Ακρώνυμο Έργου:	SHADOWS
Αριθμός Έργου:	2016-1-PT01-KA202-022767





Το έργο αυτό χρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.
Η δημοσίευση αυτή αντικατοπτρίζει μόνο τις απόψεις του δημιουργού και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη
για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Πίνακας Περιεχομένων

Υποδοχή καλωσορίσματος για μικροεπιχειρήσεις

Εισαγωγή στο Πρόγραμμα SHADOWS και στο Πρόγραμμα Σπουδών

Μαθαίνοντας τον τομέα ΚΠΕ

Ο ρόλος του επιχειρηματικού ψυχολόγου

Οι ικανότητες που χρειάζεστε για να είστε καλός επιχειρηματίας

Ενεργή ακρόαση:

Ενημέρωση σε βάθος:

Συνολική ειλικρίνεια:

Αντανάκλαση και αυτογνωσία:

Στάδια που εμπλέκονται σε μια σχέση καθοδήγησης

Ποιότητες για αποτελεσματική καθοδήγηση

1. Ικανότητα και προθυμία να επικοινωνήσουν ό, τι γνωρίζετε

2. Ετοιμότητα

3. Προσβασιμότητα, διαθεσιμότητα και ικανότητα ακρόασης

4. Ειλικρίνεια με τη διπλωματία

5. Ευστροφία

6. Αντικειμενικότητα και δικαιοσύνη

7. Συμπόνια και γνησιότητα

ΛΙΣΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ

Χαιρετηστήριο σημείωμα για τις μικροεπιχειρήσεις

Σας ευχαριστούμε που συμφωνήσατε να συνεργαστείτε μαζί μας στο πρόγραμμα Επιχειρηματικής Εμβάπτισης. Ο επιχειρηματίας που εργάζεται μαζί σας θα έχει μια ευκαιρία να δει πώς πραγματικά λειτουργεί μια επιχείρηση από πρώτο χέρι. Ελπίζουμε ότι με τη σειρά τους θα μπορέσουν να συμβάλουν σε οποιοσδήποτε δραστηριότητες ασχολείστε αυτό το διάστημα

Ακολουθώντας αυτό το επιχειρηματικό πρόγραμμα καθοδήγησης και εμβάθυνσης, καλούμε εσάς και τον νέο επιχειρηματία τον οποίο υποστηρίζετε, να γράψετε ένα σύντομο προφίλ της επιχείρησής σας και της επιχειρηματικής ιδέας σας και να δημοσιεύσετε αυτά τα προφίλ σε ένα Ηλεκτρονικό Παρατηρητήριο που θα παρουσιαστεί μέσω της ιστοσελίδα του έργου μέχρι το τέλος του έργου τον Σεπτέμβριο του 2018. Αυτό θα βοηθήσει στην προώθηση της επιχείρησής σας και θα σας συνδέσει με τους 8 ΕΕ εταίρους της.

Εισαγωγή στο Πρόγραμμα SHADOWS και στο Πρόγραμμα Σπουδών

Η επένδυση στην εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα είναι μία από τις υψηλότερες επενδύσεις επιστροφής που μπορεί να κάνει η Ευρώπη, καθώς η επιχειρηματικότητα και η αυτοαπασχόληση αποτελούν κλειδί για την επίτευξη έξυπνης, βιώσιμης και χωρίς αποκλεισμούς ανάπτυξης. Ο πρωταρχικός ρόλος που διαδραματίζουν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις στην προώθηση της οικονομικής ανάπτυξης και της δημιουργίας θέσεων εργασίας γίνεται όλο και περισσότερο κατανοητός.

Το πρόγραμμα SHADOWS έχει έναν αριθμό βασικών στόχων, αλλά πρωτίστως το έργο εστιάζεται στη βελτίωση της ποιότητας των διαθέσιμων προγραμμάτων επιχειρηματικότητας και του εκπαιδευτικού υλικού για την υποστήριξη των δυνητικών ΔΠΒ επιχειρηματιών για τη δημιουργία και τη λειτουργία επιτυχημένων επιχειρήσεων. Η ανάπτυξη εκπαιδευτικού υλικού που αφορά συγκεκριμένα το δυναμικό των μεταπτυχιακών επιχειρηματιών σε αυτόν τον σημαντικό τομέα και η υποστήριξη νέων επιχειρηματιών με ένα ισχυρό πλαίσιο καθοδήγησης αποτελεί σημαντική καινοτομία του προγράμματος SHADOWS. Ως εκ τούτου, μέρος του είναι έργο είναι να δούμε πώς οι νέοι επιχειρηματίες της πολιτιστικής και δημιουργικής οικονομίας μπορούν καλύτερα να εκπαιδευτούν παρέχοντας μέντορες για την υποστήριξη και εκτέλεση επιτυχημένων επιχειρήσεων στον τομέα αυτό, χρησιμοποιώντας τα ευρήματα της εμπειρία μας στην παράδοση του έργου αυτού για να επηρεάσουμε την πολιτική εκπαίδευσης και κατάρτισης του τομέα στην Ευρώπη. Για να υποστηρίξει τους πιθανούς επιχειρηματίες στον ΔΠΒ τομέα, η ομάδα του έργου SHADOWS έχει

αναπτύξει 10 ενότητες ειδικά για την αντιμετώπιση των αναγκών των δημιουργικών και πολιτιστικών επιχειρηματιών. Οι νέοι επιχειρηματίες θα έχουν την ευκαιρία να δουλέψουν αυτό το υλικό πριν, ή κατά, την εμπλοκή με σας ως μέρος της επιχειρηματικής εμβάπτισης τους.

Μέντορες του ΔΠΒ τομέα

Η συνεργασία με τους ΔΠΒ επιχειρηματίες διαφέρει σημαντικά από πολλούς άλλους τομείς. Κίνητρο είναι σπάνια το να κερδίζουν χρήματα, αλλά είναι πιο πιθανό να βρουν έναν τρόπο να ζουν με την εκπλήρωση του δημιουργικού δυναμικού που θέλουνε. Πολλοί ΠΔΒ πτυχιούχοι ασχολούνται επίσης με το να «καθιστούν τον κόσμο έναν καλύτερο μέρος» και έτσι προσελκύονται από τα έργα που εκπληρώνουν αυτόν τον στόχο. Εξαιτίας αυτού, ο δημιουργικός επιχειρηματίας είναι απίθανο να έχει αναπτύξει μερικές από τις ρεαλιστικές επιχειρηματικές δεξιότητες που θα χρειαστούν, αλλά μάλλον την «ελπίδα για το καλύτερο» που κατά κάποιον τρόπο θέλουν να δημιουργηθεί. Πολλοί δημιουργικοί απόφοιτοι θα έχουν όμως διαφορετικές δεξιότητες τις οποίες δεν θα κατέχει ο πιο συμβατικός επιχειρηματίας, όπως η εμφάνιση ευκαιριών, η δημιουργία ασυνήθιστων συνδέσμων και η άνετη ανάληψη κινδύνων. Είναι χρήσιμο να το αναγνωρίσουμε και να αναγνωρίσουμε αυτές τις ιδιότητες ως σημαντική συμβολή σε οποιαδήποτε επιχείρηση και μέρος μιας δημιουργικής διαδικασίας.

Δουλεύοντας με ένα πιο καθιερωμένες δημιουργικές επιχειρήσεις θα είναι μια πολύτιμη εμπειρία. Ο νεοσύστατος επιχειρηματίας θα μπορέσει να καταλάβει πώς κάποιος που έχει έρθει από την ίδια δημιουργική διαδρομή με αυτούς, κατάφερε να ιδρύσει μια επιχείρηση χωρίς να χάσει τα ιδανικά του , καταφέροντας έτσι να «κρατήσει και την πίτα και το σκύλο χορτάτο», .

❖ Ο ρόλος του επιχειρηματικού Μέντορα

Η ανάληψη του ρόλου του μέντορα πρέπει να θεωρηθεί ότι συμβάλλει πολύτιμα στον δημιουργικό κόσμο. Με την υποστήριξη ενός νέου επιχειρηματία ή δημιουργικού πτυχιούχου στα πρώτα στάδια της επιχείρησής τους , θα τους παρέχετε μια εμπειρία που θα μείνει μαζί τους στο ταξίδι τους αυτό. Είναι σημαντικό να έχουμε ανοιχτό μυαλό και να γνωρίζουμε ότι πρόκειται για μια αμφίδρομη διαδικασία. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να θυμόμαστε ότι στο να γίνει κανείς μέντορας, πρέπει να ανοίξει τον εαυτό του σε μία προσωπική εμπειρία μάθησης και σε υπάρχουσες ευκαιρίες.

❖ Οι δεξιότητες που χρειάζεστε για να είναι κανείς ένας καλός Μέντορας

Σαν μικρο-ιδιοκτήτης επιχείρησης, έχετε αναπτύξει τις βασικές δεξιότητες στην πορεία. Επιπλέον, έρχεστε σε αυτήν την καθοδηγητική συνεργασία με τον νέο επιχειρηματία με τις δικές σας σκέψεις,

σύστημα αξιών και προκαταλήψεις. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε ότι αυτός ο νέος τρόπος σκέψης δεν είναι πάντα εύκολος και μπορεί να προκαλέσει ορισμένες προκλήσεις. Δεν είμαστε επαγγελματίες συμβούλοι γι 'αυτό είναι καλό να υπενθυμίσουμε μερικές από τις πιο χαρακτηριστικές πτυχές για κάποιο σύμβουλο επιχειρήσεων:

❖ **Ενεργή ακρόαση:**

Υπάρχουν δύο τύποι ακρόασης, ενεργητική και παθητική. Η ενεργή ακρόαση επικεντρώνεται σε ό, τι λέει κάποιος, ενισχύοντας αυτά που λέει, προσφέροντας λεκτικές και μη - λεκτικές νύξεις. Οι ενεργοί ακροατές είναι προσεκτικοί και δείχνουν ειλικρινές ενδιαφέρον για το τι λέγεται. Αν η ακρόασή σας είναι παθητική, αυτό μπορεί να συγχέεται με την ακοή, αλλά όχι με την κατανόηση και είναι σημαντικό να γνωρίζετε τι συμβαίνει και να ελέγξετε τη συμπεριφορά αυτή στον εαυτό σας και στον συμβουλευόμενο σας

❖ **Ενημέρωση σε βάθος:**

Μερικές φορές τα πιο σημαντικά ζητήματα είναι εκείνα που είναι δύσκολο να ρωτήσουμε. Αλλά ως μέντορας, είναι σημαντικό να το κάνετε έτσι και αλλιώς. Όταν ρωτάς αυτά τα ερωτήματα, βέβαια , η διπλωματία και η διακριτικότητα είναι κλειδί. Αλλά βεβαιωθείτε ότι δεν αποφεύγετε να ζητάτε τις δύσκολες και άμεσες ερωτήσεις. Παραδείγματος χάριν, εάν οι επιχειρηματίες στον ΔΠΒ τομέα δεν είναι αρκετά ακριβείς σχετικά με τα οικονομικά ζητήματα και είναι δύσκολο να πιεστούν να παρουσιάσουν ακριβείς πληροφορίες, αυτός είναι ένας τομέας στον οποίο θα πρέπει να διασφαλίσετε ότι θα ασκείτε τις σε βάθος ενημέρωσης δεξιότητες.

❖ **Συνολική ειλικρίνεια:**

Αυτό πάει χέρι-χέρι με την προηγούμενη ικανότητα . Εάν ρωτήσετε μια δύσκολη ερώτηση - ή εάν σας ζητηθεί μια δύσκολη ερώτηση - να είστε έτοιμοι να δώσετε ή να λάβετε τίμια απαντήσεις. Ως μέντορας μπορεί να βρείτε τον συμβουλευόμενο να σας θέτει άβολα ερωτήματα , έτσι είναι καλό να σκεφτούμε κάποια όρια και να θέσουμε σαφείς δομές πριν από την έναρξη της διαδικασίας καθοδήγησης.

❖ **Αντανάκλαση και αυτογνωσία:**

Είναι εύκολο να θέλετε να απομακρυνθείτε από τις δύσκολες συνομιλίες και τα δύσκολα θέματα. Αλλά η πιο επιτυχημένη σχέση καθοδήγησης δεν θα επιτρέψει κάτι τέτοιο. Αντί αυτού, οι μέντορες και οι εκπρόσωποι θα πάρουν χρόνο για να αναλογιστούν τι έχει συζητηθεί. Αυτό είναι σημαντικό, διότι όταν συζητάμε για δύσκολα ζητήματα, είναι δυνατό να γλιστρήσουμε σε κατάσταση άμυνας

στη ζέστη της στιγμής. Ωστόσο, ο χρόνος για να προβληματιστούμε μπορεί να μας βοηθήσει να αποφύγουμε τις αντιδράσεις αυτές και να κάνουμε ελεύθερα παρατηρήσεις και δηλώσεις.

❖ Στάδια που εμπλέκονται σε μια σχέση καθοδήγησης

Μια αποτελεσματική σχέση καθοδήγησης έχει αποδειχθεί ότι κινείται μέσα από τρία ξεχωριστά στάδια. Κάθε στάδιο βασίζεται στη μάθηση από το προηγούμενο στάδιο και σε κάθε στάδιο υπάρχουν ευθύνες τόσο για τον μέντορα όσο και για τον συμβουλευόμενο.

- ❖ **Στάδιο 1 - Εξερεύνηση:** Κατά τη διάρκεια του πρώτου σταδίου της διαδικασίας, ο ρόλος σας ως μέντορας είναι να παράσχετε πληροφορίες, όταν σας ζητηθεί από τον συμβουλευόμενο, και να ζητήσετε ερωτήσεις προς ανίχνευση για να βοηθήσετε τον συμβουλευόμενο να κρίνει ορθά. Κατά τη διάρκεια αυτού του σταδίου πρέπει να χρησιμοποιήσετε τις ικανότητές σας για «ενεργό ακρόαση». Εδώ θα πρέπει να χρησιμοποιήσετε τις καλές τεχνικές προβληματισμού και στη συνέχεια να κάνετε πρακτική ανασύνθεση, παραφράζοντας και συνοψίζοντας για να προσπαθήσετε να φτάσετε στο κέντρο του θέματος που τίθεται. Θυμηθείτε ότι είστε εκεί για να καθοδηγήσετε τον συμβουλευόμενο, όχι να δώσετε λύση ή να επιβάλλετε την άποψή σας.
- ❖ **Στάδιο 2 - Νέα κατανόηση :** Αφού εργαστήκατε στο πρώτο στάδιο, υπάρχει η πιθανότητα να επιτευχθεί κάποια «νέα κατανόηση» σχετικά με το ζήτημα που συζητείται. Αυτό μπορεί να είναι μια μικρή αλλαγή στην άποψη ή μια σημαντική ανακάλυψη στις διαδικασίες σκέψης ενός ατόμου . Ανεξάρτητα από το μέγεθος ή τη σπουδαιότητα της επανάστασης, ο ρόλος σας ως μέντορας είναι να αντανακλάτε στον συμβουλευόμενο τι έχει μάθει. Στη συνέχεια, θα πρέπει να καθοδηγήσετε τον συμβουλευόμενο με τη σκέψη για τις συνέπειες των δυνητικών συμπερασμάτων του.
- ❖ **Στάδιο 3 - Δράση :** Εάν έχετε φτάσει επιτυχώς σε μια νέα κατανόηση, το επόμενο στάδιο είναι να συμφωνήσετε ποιες ενέργειες πρέπει να αναληφθούν. Και πάλι αυτό δεν είναι για εσάς ως ο μέντορας να πείτε στον συμβουλευόμενο τι πρέπει να κάνει. Πρέπει να καθοδηγήσετε τον συμβουλευόμενο προς τον προσδιορισμό των ενεργειών που μπορούν να υλοποιηθούν. Εάν συμφωνηθούν δράσεις, πρέπει να βεβαιωθείτε ότι αυτές καταγράφονται και στη συνέχεια παρακολουθούνται μέσω τακτικής αναθεώρησης και ανάδρασης.

❖ **Ποιότητες για αποτελεσματική καθοδήγηση**

Για να σας υποστηρίξει με κάθε ένα από αυτά τα στάδια, οι ακόλουθες ιδιότητες έχουν αναγνωριστεί ως απαραίτητα για γίνεται αποτελεσματικός μέντορας.

❖ **1. Ικανότητα και προθυμία να επικοινωνήσετε ό, τι γνωρίζετε**

Είναι αυτονόητο ότι, ως μέντορας, θεωρείτε ότι είστε ειδικός στον τομέα ή στον τομέα αρμοδιοτήτων σας. Αλλά είναι ένα πράγμα να ξέρετε τι κάνετε και είναι εντελώς άλλο να μπορέσετε να εξηγήσετε με σαφήνεια αυτό που γνωρίζετε όπως επίσης το να είστε διατεθειμένοι να αφιερώσετε χρόνο για να το κάνετε. Προσέξτε να μην χρησιμοποιείτε φρασεολογία και ακρωνύμια τα οποία ίσως δεν είναι γνωστά στους επιχειρηματίες που είναι νέοι στον κλάδο της δημιουργικής δραστηριότητας. Το να είστε σαφείς όταν επικοινωνείτε με τα μαθήματα που έχετε μάθει ή με τις στρατηγικές ή την καθοδήγηση που προσφέρετε είναι ουσιαστικής σημασίας, όπως και το επίπεδο επιθυμίας σας να γνωστοποιήσετε τις περίπλοκες λεπτομέρειες με τρόπο που έχει νόημα διασφαλίζοντας ότι ο συμβουλευόμενος σας μπορεί να το καταλάβει και να μάθει από.

❖ **2. Ετοιμότητα**

Το να είσαι μέντορας σημαίνει να κάνεις μια σταθερή και σοβαρή δέσμευση σε κάποιον, οπότε δώσε στον συμβουλευόμενο σας το σεβασμό που του αξίζει. Δείξτε πίστη στις ικανότητες των ατόμων σας και στη διαδικασία προετοιμάζοντας τους για κάθε συνεδρία καθοδήγησης. Είναι σημαντικό για τον συμβουλευόμενο να συμμετέχει ενεργά και ακόμη και να αναλάβει ηγετικό ρόλο σε αυτές τις συνεδρίες. Αλλά πρώτα θα πρέπει να ζητήσετε από τον συμβουλευόμενο σας ποια θέματα ή σημεία θα ήθελε να μιλήσει εκ των προτέρων και, μόλις μάθετε, θα πρέπει να περιγράψετε τα βασικά σημεία που εσείς θέλετε να εστιάσετε έχοντας ένα σχέδιο έτοιμο για να μεταδώσετε τις γνώσεις και συμβουλές σας με θετικό και αποτελεσματικό τρόπο.

❖ **3. Προσβασιμότητα, διαθεσιμότητα και ικανότητα ακρόασης**

Ο συμβουλευόμενος σας πρέπει να αισθάνεται άνετα να σας προσεγγίζει για συμβουλές ή διαβουλεύσεις. Ωστόσο, αυτός ή αυτή πρέπει να τηρεί τις υπόλοιπες δεσμεύσεις και το πρόγραμμά σας. Επομένως, είναι καλή πολιτική να καθορίσετε μια καθορισμένη ημέρα και ώρα για τακτικές συνεδρίες, τηλεφωνήματα ή συναντήσεις. Σ' αυτό το « τρέξε και κάντο κόσμο », είναι σημαντικό να είστε προετοιμασμένοι και να αξιοποιήσετε στο έπακρο τον χρόνο που έχετε με τον συμβουλευόμενο σας. Αυτό το χρωστάτε σε αυτόν ή αυτήν, στη διαδικασία και στον εαυτό σας. Και μόλις καθοριστούν αυτές οι χρονικές παράμετροι, πρέπει να κρατήσετε τις δεσμεύσεις σας

ολόψυχα και να είστε έτοιμοι να ακούσετε καλά και με ανοιχτό μυαλό προσφέροντας εισηγήσεις και συμβουλές.

❖ **4. Ειλικρίνεια με διπλωματία**

Οποιοσδήποτε ερωτήσεις σας απευθύνονται μπορεί να οδηγήσουν σε ανησυχίες και προβλήματα, οπότε οφείλετε στον συμβουλευόμενο σας να είναι ειλικρινής και απλός μαζί του. Απαλλαγείτε από τις διατυπώσεις και πραγματικά συμβάλλετε στη διευκόλυνση ενός ανοικτού διαλόγου και αργοπορείτε, προσφέροντας την εποικοδομητική σας ανατροφοδότηση, καλή και κακή. Πείτε τι σκέφτεστε για τον συμβουλευόμενο, όχι αυτό που νομίζετε ότι θα ήθελε να ακούσει. Να είστε πρόθυμοι να συζητήσετε και να συζητήσετε με τρόπο διακριτικό. Παρέχετε χρήσιμη και έντιμη καθοδήγηση, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα ότι ο συμβουλευόμενος σας παίρνει τα ηνία και λαμβάνει τις αποφάσεις του σχετικά με τα επόμενα βήματα ή την καλύτερη πορεία δράσης για την ανάπτυξη της επιχείρησής τους .

❖ **5. Ευστροφία**

Το να είσαι μέντορας σημαίνει επίσης ότι πρέπει να συνεχίσεις να μαθαίνεις για το τι συμβαίνει στον κλάδο ή την επιχείρησή σου, στην κοινότητά σου ή στον κόσμο γενικότερα. Θυμηθείτε ότι αυτό που λειτούργησε πριν από μια δεκαετία μπορεί να μην είναι βέλτιστο σήμερα, και αυτό που λειτουργεί σήμερα μπορεί να μην λειτουργεί καλά σε ένα, δύο, πέντε, ή περισσότερα χρόνια . Συνεπώς, η συνεχής εκμάθηση είναι απαραίτητη αν σκοπεύετε να συνεχίσετε να είστε αποτελεσματικός επιχειρηματίας και μέντορας . Προσέχετε πάντα τις τάσεις, τα θέματα και τις εξελίξεις που μπορεί να επηρεάσουν εσάς , την επιχείρησή σας ή τον ρόλο σας, τόσο τώρα όσο και στο μέλλον. Και αν ο συμβουλευόμενος σας ζητήσει κάτι που δεν γνωρίζετε την απάντηση, κάνετε τον εαυτό σας και τον συμβουλευόμενο σας μια χάρη και ψάξτε να βρείτε την απάντηση.

❖ **6. Αντικειμενικότητα και δικαιοσύνη**

Θυμηθείτε ότι μια σχέση καθοδήγησης διαφέρει από τη φιλία. Ναι, σας αρέσει ο συμβουλευόμενος σας και φροντίζετε να τον δείτε να πετυχαίνει, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να κάνεις κοινωνική επικοινωνία με τον συμβουλευόμενο σου ή να τον ακολουθήσεις σε κοινωνικές ιστοσελίδες όπως το Twitter και το Facebook. Το LinkedIn είναι ειδικά σχεδιασμένο για την επιχειρηματική δικτύωση, έτσι μπορεί να είναι μια πιο κατάλληλη σύνδεση με τον συμβουλευόμενο

σας. Επίσης, βεβαιωθείτε ότι δεν υπάρχει κρυφή ατζέντα ή μεταγενέστερα κίνητρα που εμπλέκονται σε αυτή τη σχέση. Εκτός της σχέσης του μέντορα- συμβουλευόμενου, δεν οφείλετε στον συμβουλευόμενο σας καμία ευνοϊκή μεταχείριση και αυτός ή αυτή δεν σας χρωστάει τίποτα εκτός από τις ευχαριστίες του. Ομοίως, άλλοι που γνωρίζουν εσάς και τον συμβουλευόμενο σας δεν σας χρωστάνε τίποτα. Μπορείτε να είστε συνήγορος του συμβουλευόμενου σας, διατηρώντας παράλληλα την αντικειμενικότητα και την αμεροληψία σας χωρίς να επηρεάζετε άδικα οποιαδήποτε διαδικασία μπορεί να εμπλέκεστε.

❖ 7. Συμπόνια και γνησιότητα

Ακριβώς επειδή πρέπει να διατηρήσετε την αντικειμενικότητα και τη δικαιοσύνη σας δεν σημαίνει ότι δεν μπορείτε να δείξετε τη συμπόνια σας. Στην πραγματικότητα, η σχέση Μέντορας σας κατά πάσα πιθανότητα δεν θα λειτουργήσει αν δεν δείξετε ενδιαφέρον και επιθυμία να παρέχετε βοήθεια και καθοδήγηση. Πρέπει επίσης να είστε ανιδιοτελείς και να μοιράζεστε αυτό που γνωρίζετε. Θυμηθείτε ότι ο στόχος σας σε όλη αυτή τη διαδικασία είναι να παραμείνετε αντάξιοι της εμπιστοσύνης κάποιου, πρότυπο θετικής συμπεριφοράς και επιτυχημένης απόδοσης, και να προσφέρετε καθοδήγηση και συμβουλές για την επίτευξη ενός συγκεκριμένου στόχου. Η τήρηση αυτού του στόχου πρέπει να είναι η πυξίδα που καθοδηγεί όλες τις ενέργειές σας ως μέντορα.

❖ ΛΙΣΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ

Είναι χρήσιμο να κάνετε μία λίστα ελέγχου πριν ξεκινήσετε τη διαδικασία καθοδήγησης. Τα όρια σχετικά με το χρόνο, τη διαθεσιμότητα και τις μεθόδους επικοινωνίας θα πρέπει να καθοριστούν στην αρχή ακολουθώντας τα σημεία που περιγράφονται σε αυτόν τον κατάλογο ελέγχου που θα σας βοηθήσει να δημιουργήσετε δομές και όρια που θα διατηρούνται καθ' όλη τη διάρκεια της σχέσης καθοδήγησης .

Ακολουθούν ορισμένες προτάσεις για ερωτήσεις που πρέπει να ρωτηθείτε πριν αρχίσει η καθοδήγηση:

- ❖ Πώς και πότε και πού θα συναντηθούμε;
- ❖ Πώς και πότε θα επικοινωνήσουμε ;
- ❖ Τι περιμένουμε να μάθουμε ο ένας από τον άλλο;
- ❖ Πώς μπορούμε να διασφαλίσουμε ότι σεβόμαστε ο ένας τον εμπιστευτικό χαρακτήρα του άλλου;
- ❖ Πώς θα μάθουμε αν αυτό λειτουργεί για εμάς;
- ❖ Ποιοι είναι οι στόχοι μας και ποια είναι η σειρά προτεραιότητας ;
- ❖ Ποιες είναι οι προσδοκίες μας μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας καθοδήγησης;
- ❖ Πώς θα καταγράψουμε την πρόοδό μας;
- ❖ Ποιο είναι το πρόγραμμα της επόμενης συνάντησής μας;

Εκτός από την αντιμετώπιση αυτών των ζητημάτων πριν ξεκινήσει η καθοδήγηση, μπορείτε επίσης να απευθύνετε αυτές τις ερωτήσεις σε όλες τις συναντήσεις σας . Είναι καλή πρακτική να ελέγχετε πάντα στο τέλος μιας συνεδρίασης το μνημόνιο σας ενημερώνοντας τους τι παίρνουν από τη σύνοδο ή ρωτώντας αν υπήρχε κάτι που ήλπιζαν να δουν το οποίο δεν καλύφθηκε. Μια άλλη καλή πρακτική είναι να ζητήσετε από τον συμβουλευόμενο σας να πουν τι ερωτήσεις έχουν και αν τα πράγματα είναι ξεκάθαρα , στο τέλος κάθε συνάντησης ή τηλεφώνου.