



КонсультантПлюс

Статья: Джобс в помощь. Как найти себе
бизнес-ментора
(Клинова К.)
("Финансовая газета", 2021, N 26)

Документ предоставлен **КонсультантПлюс**

www.consultant.ru

Дата сохранения: 27.07.2021

"Финансовая газета", 2021, N 26

ДЖОБС В ПОМОЩЬ. КАК НАЙТИ СЕБЕ БИЗНЕС-МЕНТОРА

Тема этой статьи не относится к правовым аспектам бизнеса, а в большей степени касается всего комплекса бизнес-процессов компании.

Кто такой ментор и что такое менторство? Для России это понятие относительно новое, зато на Западе данный инструмент активно используется как действующими предпринимателями, так и стартап-предпринимателями, для которых это особенно актуально. У Стива Джобса в самом начале его предпринимательской деятельности ментором выступал Майк Марккула (один из первых инвесторов Apple). Стив Джобс, в свою очередь, был ментором у Марка Цукерберга. У главы Virgin Ричарда Брэнсона наставником был сэр Фредди Лейкер.

Примечание. "Время, потраченное на то, чтобы поделиться опытом с другими, может открыть новый мир для кого-то еще". Марк Цукерберг.

Что такое менторство

По сути, это обучение менее опытного предпринимателя более опытным коллегой (наставником). Ментор не дает готовых решений своему менти, он лишь направляет его мысли и энергию в верное русло. Для стартап-предпринимателей ментор - это и отец, и мать, и надсмотрщик с плеткой.

Однако менторство - это еще и взаимовыгодное партнерство, потому как не только ментор может принести пользу своему подопечному, но и наоборот. Например, он может участвовать в реализации планов ментора (проводить исследования, помогать с рутинными задачами, морально поддерживать), делиться идеями, мотивировать учителя двигаться дальше, искать пути и возможности для развития и т.д.

Менторство - это неформальное взаимообучение двух сторон. Причем менторство может быть как внешним, так и внутри компании. Например, у 71% компаний из списка Fortune 500 имеются в распоряжении внутренние менторские программы. Что это дает? Сотрудники становятся эффективнее в своей работе, растут их компетенции и, соответственно, бизнес-показатели компании улучшаются.

Где ментору и менти искать друг друга

Есть несколько довольно распространенных способов, при использовании которых можно найти ментора:

- на работе. Такое происходит, когда менее опытный сотрудник находит более опытного коллегу, который готов взять его под свое крыло и поделиться опытом. Очевидным плюсом в таком взаимодействии является то, что ментор в курсе устройства компании и менти не придется тратить время, чтобы посвятить своего наставника в курс дела;

- в университете. Во многих крупных вузах (например, МГУ) есть сообщества выпускников, среди которых можно найти ментора;

- в профессиональных интернет-сообществах. Это могут быть группы в Facebook, Telegram-чаты и каналы;

- в своем окружении. Да-да, именно так. Необходимо составить список из нескольких знакомых фамилий, кто является, по мнению менти, преуспевающим бизнесменом в каком-нибудь бизнесе (и это необязательно должна быть та сфера деятельности, чем занимается менти);

- во время посещения бизнес мероприятий;

- путем приобретения франшизы. В качественных франшизах можно задавать вопросы не только сотрудникам компаний, но и более опытным партнерам.

Как выбирать ментора

Вопрос важный. Чтобы произошло эффективное взаимодействие между менти и ментором, должно совпасть одновременно несколько факторов:

- у ментора должны быть успешный бэкграунд и значительный опыт в профессиональной сфере;
- ментор и менти должны быть максимально близки по духу и взглядам;
- менти должен оценить, готов ли он к менторингу;
- ментор должен быть жестким, а менти должен к этому относиться спокойно и без обид;
- менти должен четко и в срок выполнять "домашние" задания от ментора, тогда можно рассчитывать на результат.

Менти следует написать письмо потенциальному ментору с просьбой о совместном взаимодействии. В таком письме менти обязательно должен указать четкую цель совместной работы. В противном случае ментор просто может не изъявить желания совместно взаимодействовать.

При этом ментор, получая письмо-запрос от менти, для себя должен ответить на вопрос, готов ли он быть ментором, сколько времени готов уделять менти и за какую стоимость (речь идет о внешнем менторстве).

Стоит отметить, что менторами становятся не только предприниматели, имеющие богатый личный бизнес-опыт, но и топ-менеджеры крупных компаний. Однако если менти является стартап-предпринимателем, то фокус лучше сделать в сторону ментора-предпринимателя, не теоретика, а практика, который на себе испытал и успех, и потери в бизнесе.

При выборе ментора необходимо понимать, что между менти и ментором должна отсутствовать социальная пропасть: ментор должен быть выше менти по уровню бизнеса на две головы, а не на десять. В этом случае будет соблюдаться симбиотический баланс между ментором и менти.

Форма взаимодействия между менти и ментором

Форматов может быть множество, и стороны в каждом конкретном случае самостоятельно выбирают способ взаимодействия. Кроме того, он может быть и смешанным.

Лучше всего это, конечно, встречи в режиме реального времени. Хотя бы раз в неделю, на крайний случай 1 - 2 раза в месяц.

Плохо работает схема, при которой ментор говорит менти: "Будут проблемы - звони". Это гарантированно приведет к снижению эффективности совместного сотрудничества.

К. Клинова
Заместитель руководителя
юридического департамента
ГК "Результат"

Подписано в печать

09.07.2021