



mentoreffect

Execution Guide



Execution Guide

Mentor El Kitabı



Mentor Effect Hakkında

Mentor Effect;

Türkiye Girişimcilik Ekosistemi'nde Yüksek Etkili Mentorluk Sistemi'ni hayata geçirerek girişim ve mentorlerin kalitesini arttırmak üzere başlatılmış Türk Mentorluk Hareketi'dir. Amacımız girişimlere gerçek değer katacak "Execution Guide Mentorlar" üretmek ve Türkiye'den başarı hikayelerinin çıkmasına destek olmaktır.

"Girişimlere fikir aşamasından kanıtlanmış iş modeline dönüşümlerine kadar olan süreçlerinde "Execution Guide Mentor"'lar ile destek oluyoruz. "

Bölüm 1

Mentorluk



Mentorluk Neden Önemlidir?

“Araştırmalar, mentorluk alan küçük işletmelerin % 70'inin, mentorluk hizmeti almayan girişimcilere göre, beş yıl veya daha uzun süre hayatta kaldığını gösteriyor.” **FEDERATION OF SMALL BUSINESSES**

Mentorluk harika bir deneyimdi. Yeni iş modellerini öğrenmekten, yeni insanlarla tanışmaktan keyif aldım. Ve bu **kişisel tecrübe ve bilgi birikimimi paylaşma** konusunda harika bir fırsattı. **Mentor: JULIE BAKER**

“... genç girişimcilerin% 37'si aldıkları **mentorluk hizmetlerini işlerinin başarısı için paradan çok daha etkili bulmaktadır.**” **YOUTH BUSINESS INTERNATIONAL (YBI)**

“Eğer bir mentor ile görüşmemiş olsaydım, **daha iyi iş tercihleri yapamazdım** çünkü daha iyisini bilemeyecektim.” **YBI ENTREPRENEUR**

Mentorluk Nedir?

Mentorluk, farklı deneyimlere sahip iki kişi arasındaki bir ortaklık olarak tanımlanabilir. Mentor, girişimci tarafından belirlenen sorunlara ve zorluklara farklı bakış açıları getirerek destek olur . Bu olumlu, gelişimsel bir aktivitedir, düzeltici bir faaliyet anlamına gelmez.

“Mentor” kelimesi Yunanca’dan gelir ve mitolojiye dayanır. Bir destansı yolculuğa çıkmadan önce Odysseus, oğlu Telemachus'u bakımı ve yol göstermesi için eski ve güvenilir arkadaşı Mentor'un yanına verdi ve böylece ilk mentorluk sistemini başlatmış oldu.

“Mentor” kelimesi o zamandan beri farklı anlamlara gelecek şekilde evrildi.



Mentorluğun bir çok tanımı var ...

“Bir kişinin diğer bir kişiye bilgi, iş ve düşünce aktarımının yapıldığı yerdir”

MEGGINSON & CLUTTERBUCK, 1995

“İki kişi arasında gelişen birebir ilişkilerde, bir kişinin diğer bir kişiye hem profesyonel hem de kişisel yaşamında katkı sağlamasıdır.” **GARDNER, 1996**

“Mentor’un rolü, girişimcinin rehberi, destekçisi ve rol modeli olmaktır”. **ŞAPEL ve TATUM 2003**

Bizim Tanımımız

“Mentorluk, girişimcilerin işlerini başlatırken ve büyürken kendi yeteneklerini ve anlayışlarını geliştirmelerine yardımcı olmak için pratik bir yaklaşımdır.”

“Deneyimli ve daha az deneyimli bireyler arasındaki gelişime yönelik yakın bir ilişkidir.”

COLLINS, 1979

Mentor Ne Değildir?

- **İş Danışmanı-** İş danışmanı ticari bir ilişkide birine spesifik bir konuda tavsiye veren kişidir. Mentorlar ise genelde gönüllü olarak çalışırlar, girişimcilere yeni perspektifler getirir ve girişimcinin gelişmesini ve büyümesini sağlarlar.
- **İş Koçu** - Koçluk kısa vadeli ve görev odaklıdır; Mentorluğun uzun vadeli ilişki odaklığı vardır. Mentorlar belirli becerileri, bilgiyi veya davranışları geliştirmeyi amaçlar ve zaman zaman koçluk tekniklerini kullanabilirler.
- **Ayrıntılar içinde sıkışmak** - Mentorun rolü, danışanın işlere daha geniş bir perspektiften bakmasını, yani “kuş bakışı” bakmasını sağlamaktır. Sonrasında girişimci kendi seçeneklerini detayların altında kaybolmadan daha iyi değerlendirebilir.
- **Doğrudan Sponsorluk-** Bir mentor girişimcisi için sponsor –yatırımcı- gibi davranmamalıdır. Bu bağımlılık yaratabilir ve ileri dönemde çıkar çatışmasına neden olabilir.

Mentor Nedir?

- **İki yönlü bir ilişki** – mentorluk, kararlaştırılan bir süre içerisinde, ilişkiyi taahhüt eden iki taraf arasında gerçekleşir.
- **Kapasite ve beceri arttırmak**- Mentor için ilişkideki kilit rol, girişimcinin aksiyon planlarında daha bilinçli kararlar verebilmesi adına geçmiş tecrübelerini paylaşmaktır. Girişimcinin güçlü ve zayıf yanlarını tespit etmesini ve işini ilerletmesi için ihtiyaç duyduğu becerileri geliştirmesine yardımcı olmaktır.
- **Kendine özgüven yaratabilmek**- Mentorun kilit rolü, girişimcinin kendisine yardım etmesine yardımcı olmaktır. Bu özellikle, "yalnız başına halletme" konusunda kendine güven ve yetkinliğe sahip olduğunu kanıtlaması konusunda girişimci için önemlidir.
- **Güvenen ve Destekleyici**- Mentor ve girişimci güvene dayalı bir ilişki kurmaya ihtiyaç duyar. Bu, her iki tarafın da taahhütlerini yerine getirmesi, sözlerini tutması ve güvenilir olduklarını göstermesiyle olur.
- **Karşılıklı öğrenme deneyimi**- Her iki taraf da birlikte geçirdikleri zamandan faydalanmak isteyeceklerdir. Girişimci mentorun deneyiminden faydalanmalıdır ve mentor yeni bir şey öğrenerek veya girişimcinin coşku ve başarılarından ilham alarak bir şeyler geri vermekten fayda sağlamalıdır.

Mentorluk Görüşmeleri İki Şekilde Gerçekleşebilir:

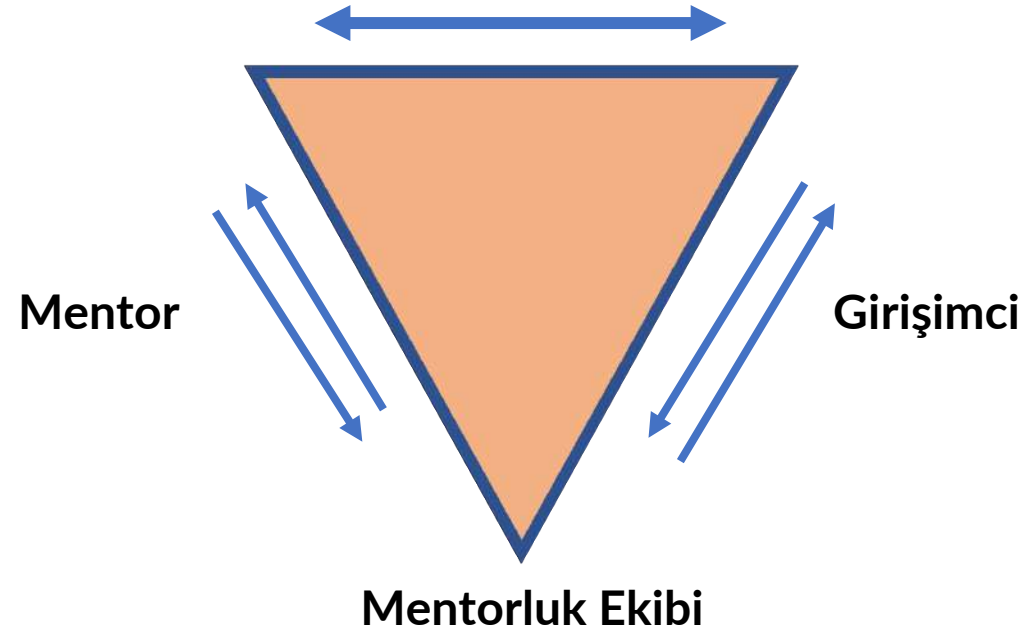
- **Yüz yüze** - Görüşmeler öncelikli olarak yüz yüze yapılmalıdır. Yüz yüze görüşmeler sürecin sağlıklı ilerleyebilmesi açısından en fazla tercih edilmesi gereken yöntemdir.
- **Uzaktan**- Belli nedenlerden dolayı yüz yüze görüşmek mümkün olmayabilir, bu gibi durumlarda görüşmeler Skype, telefon ve email ile gerçekleştirilebilir.

Görüşmelerin Formatı;

- **Resmi** - Belirli bir zaman dilimi içerisinde yapılan ve genellikle önceden planlanan oturumlardır.
- **Rahat** - Bu oturumlar daha önceden planlanmış bir program dahilinde değil, genellikle spontane olur ve süresi toplantının gidişatına göre değişir. Bu tür oturumlar, resmi oturumlarla beraber yapılıncı en iyi bir sonuca ulaşacaktır.

Mentorluk İlişkisinde Kilit İnsanlar

Araştırmalar, bir danışanın başarısının, aldığı desteğin niteliğinden büyük ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Mentorluk ekibi, günlük ilişkide bulunmasa da, hem danışanın (girişimcinin) hem de mentorun programın politika ve ilkelerini takip etmesinde önemli bir rol oynar. Girişimcinin Mentorluk görüşmeleri devam ederken ve ya bittikten sonra, hangi destekleri alabileceğini bilmesi gerekir. Bu süreçte girişimcinin mentorluk ekibi ile birlikte düzenli olarak güncellemelerini ve sürecinin nasıl gittiğini paylaşması önemlidir.



Neden Mentor Olmalıyım?

Bir mentora sahip olmak, startuplar için paha biçilemez bir süreçtir. Mentor olmak hem ödüllendirici hem de harika bir öğrenme deneyimi olabilir. Ayda ayıracağınız sadece birkaç saat ile, gelecek vaad eden girişimcilerin, girişimcilik yolculuğunun bu önemli aşamasında rehberlik edip destek olabilirsiniz.

Bir Mentor Olarak ...

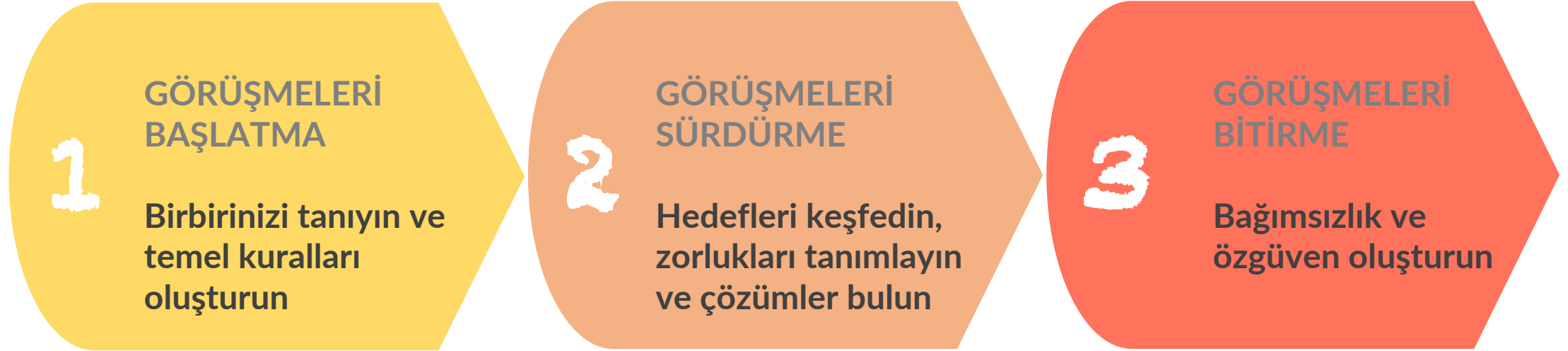
- Girişimcilik ekosistemine katkı sağlayarak, ekonomiyi destekleyebilir,
- Bilgi seviyenizi ve network'ünüzü genişletebilir,
- Yeni iş ve fikirleri keşfedebilir,
- Mentorluk sürecinden ve girişimcilerden yeni beceriler öğrenebilir,
- Liderlik ve yönetim becerilerinizi geliştirebilir,
- İletişim becerilerinizi geliştirebilir,
- Başkalarının gelişimini destekleyerek kişisel tatmin elde edebilirsiniz.

Bölüm 2

Mentorların Yol Haritası



Mentorların Yol Haritası



Görüşmeleri Başlatma

GİRİŞİMCİLERLE İLK TOPLANTINIZDA...

İlk toplantınızdan maksimum fayda sağlamak için ip uçları;

TOPLANTI ÖNCESİ

Görüşmeyi gerçekleştireceğiniz girişimci ile e-mail ve ya telefon gibi yollarla iletişime geçin

- Karşılıklı iletişim bilgilerinizi alın (Son dakika değişiklikleri durumunda haberdar olun)
- Birbirinizi tanıyın
- Bilgilendirici tüm dokümanları edinin (ör. iş planları veya mesleki deneyim)
- Dikkati dağıtmayacak yer/konum konusunda hem fikir olun
- Karşılıklı ihtiyaçların veya var olan koşulların farkında olun
- Görüşmeler için belirlenen tarihlerin değişimi ve ya iptali konusunda iletişimde olun,. Görüşmelerin iptali konusunda ne kadar önceden haber verileceğini belirleyin.





TOPLANTI SIRASINDA

- Görüşmelerin iyi bir başlangıç yapmasına odaklanın
- İlişkinin iki yönlü ve gönüllü olduğunu kabul edin
- Mentorluk ilişkisine dair girişimcinin beklentilerini sorun, fikirlerinizi paylaşın ve temel kurallar oluşturun
- Toplantıların ve iletişimin türüne ve sıklığına (şahsen, telefon, e-posta vs.) ve iptal işlemlerini gerçekleştirmenin en iyi yoluna karar verin.
- Girişimcilerin ilerleme ve gelişmelerinin nasıl takip edileceğine karar verin. KPI'ların neler olacağını netleştirmeye çalışın.
- Mentorluk ekibinizin sizden beklentilerini nasıl yöneteceğinize karar verin.



İlerlemenizi ve hedeflerinize ulaşmanızı gözden geçirmek adına düzenli aralıklarla yapılan toplantılar için bir zaman çizelgesi oluşturmaya çalışın.

Araştırmalar, her 4-6 haftada bir yapılan toplantıların en iyi sonucu verdiğini göstermektedir; Birlikte çalışma için neyin en iyi olduğuna yine birlikte karar verebilirsiniz.

Her iki tarafın aynı fikirde olduğu kararlar, kurallara mutlaka uymalıdır.

Temel Kuralları Belirleyin

- 1. Profesyonel vs kişisel yaşamlar** - görüşmeler ağırlıklı olarak girişimcinin işi ile ilgilidir. Birbirlerinin kişisel yaşamları hakkında konuşmakta bir sorun yoktur ancak bu karşılıklı istemle ilgili bir durumdur.
- 2. Katılma seviyesi** - mentor ve girişimci kararlaştırılmış bir iletişim takvimine karar vermeli ve uymalıdır. Görevi dışında isteklerde bulunmayın ve birbirinizin gereksiz vaktini almaktan kaçının.
- 3. Kararlaştırılan hedeflere ulaşmak** - mentor, mutabakata varılan hedeflere ulaşmada girişimciye yardım edecek, ancak girişimcinin işini bağımsız olarak yürütmesine de izin verecektir.
- 4. Düzenli gözden geçirmeler** - her iki taraf da karşılıklı ilişkilerini ve girişimcinin işini düzenli olarak gözden geçirmeli ve her toplantının sonunda birbirlerinin alınan cevaplardan ne kadar tatmin olduğunu kontrol etmelidir.
- 5. Mentor'un yetkisi / rolü** - girişimci mentorun rolünü/yetkisini mentorun bilgisi dahilinde kullanabilir.

- 6. Gizlilik** - mentor, girişimcinin bilgisi ve onayı dışında girişim hakkındaki bilgisini başka kişilere bildirmeyecektir.



Gizlilik En Önemli Kuraldır

“Bir mentörlük toplantısı sırasında konuşulan her şey ilgili taraflarca gizlidir ve tarafların açık rızası olmadan başka kişilerce paylaşılamaz” YBI DEFINITION OF CONFIDENTIALITY

ÜZERİNE DÜŞÜNÜLMESİ GEREKENLER

- **Gizli Bilgiler** - gizli bilgilerin ne olduğu ve nasıl paylaşılabileceği konusu önceden kararlaştırılmalıdır; Mentorluk ekibinin sizin nasıl ilerleyeceğinizi bilmesi gerektiğini unutmayın.
- **Şirket bilgileri** - birbirinizin tüm iş bilgilerini güvenli ve gizli bir şekilde saklayın
- **Kişisel bilgiler** – karşılıklı kişisel bilgilerin paylaşılması genellikle iyi ilişkinin bir işaretidir, ancak bu bilgiler genel bir iş bilgisi olarak algılanmalı ve gizli tutulmalıdır.
- **Endişeler** - mentorluk ilişkiniz hakkında herhangi bir endişeniz varsa, lütfen mentorluk ekibinize durumu bildirme konusunda endişe duymayın.

Güven Oluşturmanın Etkili Yolları

- **Girişimciniz ile samimiyet kurun** - Girişimciler ile iş hayatı ve iş dışındaki olayları (ne kadar konuşmak istiyorlarsa) da konuşabilirsiniz. Ne düşündüklerini ve sebeplerini anlamaya çalışın. Onların bakış açısına önem verin.
- **Yapacağınızı söylediğiniz şeyleri yapın** – Mentorluk görüşmelerinde neler başarmak istediğiniz konusunda karşılıklı olarak anlaşın. Her zaman güvenilir olun ve verdiğiniz sözleri tutma konusunda sorumluluk sahibi olun.

- **Açık ve Dürüst Bir Şekilde İletişim Kurun-** Bir problem çıkınca bunun üzerine tartışın. Sürekli ve düzenli olarak geri bildirim verin ve almaya da açık olun.
- **Meydan okumaktan korkmayın** – Açık ve dürüst bir ilişki, daha geniş bir bakış açısını keşfetmek için girişimcinizi yapıcı bir şekilde sorgulamanıza izin verecektir.

Girişimcinizi bilgilendirin- Görüşmelerde nasıl ilerleyeceğinizi bilmiyorsanız ya da görüşmelerde nasıl fayda sağlayacağınızı anlayamadıysanız mutlaka girişimciniz ile konuşun. Alternatif olarak mentorluk ekibiniz ile de konuşabilirsiniz.



Sonraki Görüşmelerin Planlanması



İdeal Mentorun Özellikleri

- **Dinleme Özelliği** - (Daha fazla bilgi için sayfa 28. sayfaya bakın)
- **Açıklığa kavuşturma yeteneği** - sorunların veya durumun doğru anlaşılmasını sağlamak için uygun sorular yöneltebilme
- **Sorgulama yeteneği** - daha yaratıcı çözümler ve sonuçları keşfetmek için sorgulama
- **Harekete geçmeye hazırlık** - ne üzerinde anlaşıldı, nasıl bir plan ortaya konuldu



Mentorluk İlişkilerindeki 5 Tuzak ve Üstesinden Gelme Yöntemleri

1. **Rollerin ve temel kuralların yetersiz tanımlanması** - temel kuralların net olmaması, ilişkinin gelişmesini ve güven yaratmayı zorlaştıracaktır. Aynı zamanda, bir tarafın diğeri taraftan yanlış beklentilere girmesine ve mantıksız taleplerde bulunmasına yol açabilir. Temel kuralları belirleyip, düzenli olarak tekrar gözden geçirin.
2. **Çıkar çatışması** - mentorluk ilişkisini bir iş ortaklığına dönüştürmek (yatırımcı olmak) gibi başka alanlara genişletmek çıkar çatışmasına sebep olabilir, girişimcinin özgürlüğünü kısıtlayabilir ve bu da mentorluk ilişkisine zarar verir. Böyle bir durumun gerçekleşmesi halinde mentorluk ekibinizi bilgilendirmeniz ve sürece nasıl devam edileceğine birlikte karar vermeniz gerekir.
3. **Girişimci duvara tosladığında** - Her hangi yıkıcı bir sorun karşısında girişimcinin vazgeçmeyi düşünmesi çok olası bir durumdur. Bu gibi zamanlarda, mentor, girişimcilerin bu belirsizlikten çıkararak sorunlarla yüzleşmesine ve üstesinden gelmesine destek olmalıdır.
4. **Çatışan değerler** - Mentor ve girişimci işin nasıl yürütüleceği konusunda farklı etik değerlere sahip olabilir. Kişisel standartlarınız hakkında açık olun; Eğer aradaki boşluk fazla olursa ilişki bozulabilir. Eğer böyle bir durum gerçekleşirse, nasıl ilerleneceğini tartışmak için mentorluk ekibinize ulaşın.
5. **Girişimci ilgisiz davranırsa**- Girişimci aramalara, e-postalara düzenli dönüş yapmıyor veya toplantı tarihlerine uyum göstermiyorsa, ona, mentorluğun düzenli iletişimin olduğu durumlarda en etkili olduğunu hatırlatmalısınız. Zaman zaman mentorun rolü, girişimcinin profesyonel çalışma biçimlerini geliştirmeye yardımcı olmaktır. Bu çabalar başarılı olmazsa, mentorluk ekibinden yardım alabilirsiniz.

Görüşmelerin Doğru İlerlediğinden Nasıl Emin Olurum?

Mentorluk ilişkinizin işe yarayıp yaramadığını merak edebilirsiniz. Ne yazık ki bunun için uygulayabileceğiniz bir test yok.

Fakat eğer;

- Düzenli toplantı yapıyorsanız,
- İyi bir uyum içindeyseniz,
- Girişimcinin hedefleri ve amaçları konusunda size tamamen açık ve dürüst olduğunu düşünüyorsanız,
- Girişimci her görüşmeden yeni şeyler öğreniyorsa,
- Girişimcileri gerçekten dinliyorsanız (Dinliyormuş gibi yapmadan) ve bundan keyif alıyorsanız,
- Girişimcinizin hem kişisel hem de iş becerilerini geliştirdiğini görüyorsanız,

Görüşmeleriniz konusunda her şey yolundadır..

Görüşmelerin Sona Ermesi

Görüşmeler bir zaman sonra sona erecek. Bu durumda girişimcinin bağımsızlığını kabul ederek, kendi yolunda ilerlemesine olanak sağlamalısınız. Bu noktadan sonra öğrendiklerini uygulamaya koymak, girişimcinin sorumluluğundadır.

Görüşmeler sonrası girişimciler ile iletişime devam edebilirsiniz, fakat bundan sonrası daha rahat bir formatta ilerler. Mentorluk ekibinizi son oturumunuzu düzenlediğinizde bilgilendirin, böylece her iki taraf için de nihai bir gözden geçirme seansı düzenlenebilir.



Bölüm 3

Mentorluk Yetenekleri



İletişim Yeteneği

Profesör Albert Mehrabian'ın iletişim teorisi'ne göre, doğru anlaşılmanın yolu iletişimden geçer. Bu mentorlukta da geçerlidir. Şu şekilde derecelendiriyor;

“55% Vücut Dili, 38% Ses tonu ve 7% kullanılan kelimeler”

Dinleme Yeteneği

Aktif dinlemek diğer insanların ne dediklerini duymaktan daha önemlidir. Bu iletişimde kritik önem taşır.

İyi Bir Dinleyicinin Özellikleri

Dikkatli Olun – İletişim sadece kelimeleri kullanmak değildir. Karşınızdaki kişi konuşurken ses tonunu dinleyin, vücut dilini izleyin.

İlgili Görünün - Kaliteli dinleme, her iki tarafın da birbirlerine dikkat etmesiyle gerçekleşir, örn; göz teması kurmak, açık ifadeler kullanmak vs..

Nötr Olun - Herkesin önyargılı görüşleri veya önyargıları vardır. Bunları bir kenara koymaya çalışın aksi halde önyargılarınız dinleme ve algılama kabiliyetlerinizin önüne geçecektir.

Soru Sorun – Sorularınızı sorarken açık ne net olun; Kim? Ne? Ne zaman? Neden? Nerede? ..

Soru Sorma & Cevaplama Modeli

Mentorlar, girişimcilerin zorluklara, seçimlere, yaratıcı çözümlere ve tercihlerin sonuçlarına odaklanmalarına yardımcı olur. Bu model, mentorluk görüşmelerini kolaylaştırmak için bir “yol haritası” sunar.

- **Zorluklar** – Durumu ve muhtemel diğer zorlukları anlayın ve çözümler üretin.
- **Seçenekler** – Karşılaşılan zorlukları keşfettiğiniz yeni seçeneklerle çözün ve her bir seçeneğin eksilerini ve artılarını yazın.
- **Yaratıcı çözümler** – Sorunlar içinden çıkılmaz bir hal alıyorsa, bir adım geri atın ve sorunları farklı şekilde ele almaya çalışın, denenmemiş yaratıcı yolları düşünün; mentorluk, deneyimlerini kullanabileceğin ve paylaşabileceğin bir yerdir.
- **Sonuç** – Yaptığınız analizlere dayanarak aksiyon alın ve biran önce harekete geçin!

Büyüme Modeli

Büyüme modeli, hedef belirleme ve problem çözme için basit bir yöntemdir. Soru sorma ve cevaplama modeline alternatif bir yaklaşım olarak kullanılabilir ve daha az yapılandırılmış tartışmalar için özellikle yararlıdır.

Hedef- Nerelere varmak istiyorsun? Nihai gelmek istediğin hedefin ne?

Gerçek- Şu an bu hedefin nerdesin?

Seçenekler ve Engeller- Seçeneklerin neler ve hangi engelleri aşman gerek?

İleriye Doğru- En uygun seçeneği uygulamak için neler yapman gerekiyor?



Swot Analizi

SWOT analizi, insanları, işletmeleri, ürünleri veya durumları analiz etmek için yararlı bir araçtır. Aşağıda listelenen 4 yön güçlü bir strateji belirlemenize ve geliştirmenize yardımcı olacaktır. Hem girişimci hem de mentor için iyi bir “kontrol etme” aracıdır.

Güçlü Yönler:

Senin rekabetçil avantajın ne?

Düşünebilecek Konular:

- Benzersiz satış noktaları
- Deneyim, bilgi, veri
- Fiyat, değer, kalite

Fırsatlar:

Bu hangi fırsatlara yol açıcak?

Düşünebilecek Konular:

- Piyasaya açılmanın zamanlaması
- Ürün geliştirme
- Partnerlik, ajanslar, distribütörler

Zayıf Yönler:

Zaafların neler?

Düşünebilecek Konular:

- Finans eksikliği
- İtibar , varlık ve erişim eksikliği
- Moral, taahhüt, liderlik

Tehditler:

İlerde seni ne gibi zorluklar bekliyor?

Düşünebilecek Konular:

- Rakiplerin artması
- Çevresel ve yasal regulasyonlar
- Finansal sıkıntılar

Mentorların Sorması Gereken Sorular



- Bugünün oturumundan almak istediğin en değerli şey nedir?
- Neye odaklanmak istiyorsun?
- Seni gece uyutmayan konu nedir?
- Şu anda olduğun durumu açıklar mısın?
- Şu an iyi giden şeyler nedir?
- Neyin kontrolün altında olduğunu düşünüyorsun?
- Kontrolün altında olmayan, yönetemediğin alanların ne olduğunu düşünüyorsun?
- Bugün rekabette neredesin?

The logo for MentorEffect features the word "mentor" in white lowercase letters inside a blue rounded rectangle, followed by the word "effect" in blue lowercase letters. Below this, the words "Execution Guide" are written in a blue, spaced-out, sans-serif font.

mentor**effect**

Execution Guide

© 2018 mentoreffect.org
High Impact Mentorship