

Il Mentor per Start up e Piccole e Medie Imprese, *il mio approccio.*



Giuseppe Cuneo

Startup & Business Mentor | @Polihub Startup Coach

[7 articoli](#)

Nella concezione tradizionale, **il mentoring** rappresenta l'insieme delle attività svolte da una persona, in qualità di guida, per sostenere ed aiutare nel proprio lavoro una seconda persona.

Il mentoring è un metodo di formazione basato sul rapporto tra **il Mentor** ed il suo cliente, spesso definito come allievo, termine a che a me non piace, **-il Mentee**, con lo scopo di aiutare quest'ultimo a sviluppare competenze nei vari ambiti, nel caso aziendale, nella strategia, nell'attuazione del business plan, nella ricerca di finanziatori, nel balance finanziario, nel marketing, nelle vendite, ecc..

L'etimologia della parola ci riporta all'**Odissea**, dove **Mentore** era l'amico incaricato da **Ulisse** a proteggere il figlio **Telemaco** per il suo futuro ruolo di re. Mentore, che era in realtà la dea **Athena**, aiutò Telemaco, assumendo un ruolo di insegnante, guardiano e protettore, fornendo a quest'ultimo tanti insegnamenti.

Fino qui concordo, poi però, sempre la definizione tradizionale continua...

.....durante il percorso di apprendimento guidato, un mentor condivide le sue conoscenze sotto forma di insegnamento, sostenendo in questo modo il suo mentee nella sua crescita personale e professionale.

Questa figura guida il proprio allievo aiutandolo a capire e riconoscere i propri bisogni, i suoi punti di forza e di debolezza e lo aiuta ad individuare gli obiettivi....

Un interessante articolo pubblicato nel sito di **ICF** (International coaching federation, la più importante associazione internazionale di coaching), così lo definisce.

Un mentore avrà esperienza e potenziali contatti da condividere con te. Può aiutarti a evitare errori e insidie che potrebbe aver vissuto nel percorso di carriera.

È importante essere professionali nel modo in cui si sceglie di creare e mantenere la relazione, determinare i propri obiettivi, porre le domande giuste e ascoltare i consigli con una mente aperta.

Quando dovresti cercare un mentore? Quando stai cercando qualcuno che è già passato per le difficoltà che stai affrontando, e vorresti ricevere un consiglio esperto.

Nel **primo** caso, non mi piace questo rapporto asimmetrico tra maestro e allievo, mentre nel **secondo** mi sembra troppo simile ad un consulente senior esperto.

La mia idea è che l'obiettivo del mentor sia quello di **sviluppare le abilità del mentee cercando di comprenderne la natura e le esigenze, al di là del proprio giudizio e visione del mondo**. Il più importante insegnamento che un mentor può trasmettere a un mentee riguarda **l'abilità di superare gli ostacoli**.

In questa relazione **la credibilità** è la caratteristica più funzionale ed indispensabile del mentor, senza la quale risulta impossibile costruire un rapporto di fiducia con il mentee.

La fiducia è il collante, il valore che tiene unito il mentee al mentor.

Un bravo mentor riesce a farsi ascoltare dal suo mentee se è stato in grado di instaurare con lui un rapporto basato sul rispetto e sul riconoscimento di un'autorevolezza.

E' importante, quindi, che il mentor non abbia un atteggiamento di superiorità o presunzione nei confronti del suo mentee, in questo caso il rischio di appesantire il lavoro di reciproco apprendimento e di essere poco efficaci è molto alto perché, non dimentichiamo, **un mentor è, allo stesso tempo e in un certo qual modo, anche un mentee**.

Quindi, ritornando ai valori e all'approccio del Coach, la mia visione è quella che un **mentor sia un coach che guida, che sappia indicare la strada per lo sviluppo e la crescita dell'azienda, che sappia aiutare a scegliere i collaboratori o i consulenti più adatti, che sappia far emergere le competenze mancanti e, se nel caso, essere lui stesso a colmarle**.

In ultimo, perché ritengo di essere credibile come **mentor**?

- Perché ho un'esperienza ultratrentennale in ogni tipo di azienda, da quelle multinazionali, a quelle private internazionali alle piccole e medie imprese, raggiungendo posizioni dirigenziali.
- Poi ho continuato come libero professionista, sia come consulente che come imprenditore al lancio di nuove attività.
- Il mio campo d'elezione è il settore marketing – commerciale, settore centrale in molte aziende, dove ho potuto lavorare sulla strategia e sull'elaborazione di business-plan.
- Però mi ha indotto a poter valutare anche molti altri settori come la finanza, l'amministrazione, il legale, la produzione, la logistica.
- Tutti questi anni mi hanno permesso di costruire e sviluppare un importante network di contatti di alto livello, nei campi più disparati.

Tutto questo metto a disposizione ai miei clienti per questo ruolo, che oso dire nuovo nella mia accezione, **di Mentor sia per Start-up che per le PMI**.