

## VAD

Aktivt affärsmentorskap är ett arbetssätt för att nå professionella utmaningar snabbare och mer effektivt.

Effekten av ett uppdrag är att spränga hinder och snabbare och mer effektivt bemästra tuffa och utmanande affärsmål. Fokus för en aktiv affärsmentor är affärsmässiga resultat.

## VEM

Målgruppen för ett aktivt mentorskap är ledare och nyckelpersoner med tuffa och utmanande affärsutmaningar på sin agenda.

## VARFÖR

För en ledare finns ofta ett behov av bollplank för att vrida och vända på en fråga för att hitta den bästa lösningen.

Vidare finns väldig kraft i att någon utanför ledarens organisation kan se möjligheter och ställa frågor ur olika perspektiv. På detta sätt frigörs hos ledaren mod, kreativitet och handlingskraft. Tiden till konkreta resultat förkortas.



## HUR

Den aktiva affärsmentorn arbetar under coachliknande former. Till skillnad från coachen ställer den aktiva mentorn inte bara frågor, utan kan baserat på sin erfarenhet också ge konkreta råd.

Innan ett samarbete startar sätts en målbild upp för samarbetet. Denna målbild sätts ofta tillsammans med ledaren och dennes chef. Den aktiva mentorn har sedan denna målbild som riktning för att driva mentorskapet.

En mentorprocess baseras normalt sett på ett antal, oftast 5 – 6, mötestillfällen fördelade under en 6-månadersperiod. Ledaren har mellan dessa mötestillfällen obegränsad tillgänglighet till sin mentor. Detta innebär att ledaren kan kontakta mentorn för att löpande få råd, stöd, ställa frågor m.m. Detta innebär ett mycket aktivt mentorskap. Allt för att öka effekten av mentors roll i samarbetet. Mentorn förhåller sig i detta arbete alltid till den målbild som satts upp för mentorprocessen.