



Cada vez son más las empresas que están implantando procesos de mentoring en su organización. Si bien existe desde hace tiempo la tecnología para ayudar a que el proceso sea más ágil y accesible, las personas son el corazón de una relación de mentoring. No podemos olvidar que la verdadera magia ocurre durante las conversaciones de mentoring.

¿Qué hace que el mentoring sea un proceso tan especial? Considera estas tres cosas:

- **La humanidad y la humildad** que las personas aportan a la relación le dan al mentoring su poder.
- **Las conversaciones** entre personas ponen las ideas y el aprendizaje en contexto.
- **El apoyo entre los mentees y los mentores** proporciona la fuerza que las personas necesitan para superar los obstáculos y aprender de los errores.

Cuando reúnes esos factores, puedes crear relaciones de mentoring poderosas que impactan la vida y la carrera de las personas, sin mencionar los impactos que pueden ocurrir dentro de las organizaciones.

Para aprovechar al máximo las conversaciones de mentoring y construir relaciones significativas, sigue estos tres consejos:

1 - Crear un ritmo y flujo

Las conversaciones entre mentees y mentores representan la base de las relaciones de mentoring y proporcionan un mecanismo para que ocurra el desarrollo. La calidad de estas conversaciones afectará directamente el valor que tienen en el desarrollo del mentee.

Estas conversaciones deben tener un ritmo y un flujo. Esto ocurre al establecer un patrón que se puede usar una y otra vez. Cada vez que te reúnas con tu mentee o mentor, habla sobre:

- qué acciones se tomaron desde la última reunión
- lo que funcionó

- lo que no funcionó
- lo que podrías probar a continuación
- cómo sigues avanzando

Esto se convierte en un modelo de conversación cíclica que puedes seguir a lo largo de la relación. Al centrarse en los elementos de acción más pequeños, avanzará hacia objetivos más grandes.

2 - Convierte las conversaciones en acciones

Hablar sobre problemas y preocupaciones crea la base de la relación de mentoring, pero hablar puede llevar las cosas solo hasta cierto punto. Para hacer que el mentoring sea significativo para el desarrollo personal, finaliza cada conversación con el compromiso de tomar una acción específica. Hay tres formas de lograr esto:

Estar orientado a objetivos.

Mentee: Prioriza actividades e ideas que puedan mejorar tus habilidades o capacidades y, en última instancia, acercarte a tus objetivos de mentoring.

Mentor: Considera preguntar “¿Por qué?” para cada idea o acción que surja, de modo que puedas asegurarte de que ayudas al mentee a alcanzar los objetivos establecidos. Esto también le dará la oportunidad de expresar sus razonamientos y pensamientos tras cada una de sus acciones.

Ser práctico

Mentee: Intenta aplicar cada nuevo aprendizaje. Realiza acciones que pongan en juego los temas trabajados en la conversación e informa a tu mentor sobre tu experiencia y observaciones para estimular un mayor intercambio.

Mentor: Repasa las ideas con su mentee para que podáis ver cómo aplicarlas en el mundo real. Fomenta debates abiertos sobre lo que funcionó y lo que no funcionó.

Ser un modelo

Mentee: Mientras entablas conversaciones con tu mentor, considera cómo los conceptos en discusión afectarán a tu comportamiento actual. Si tuvieras que adoptar un nuevo estándar de comportamiento, ¿qué cambios debería haber?

Mentor: Brinda comentarios honestos sobre tus observaciones de su comportamiento y, si es posible, comparte ideas personales de tus propias experiencias al adoptar los nuevos comportamientos o técnicas en discusión. Muéstrale cómo recorriste ese camino y lo que aprendiste de la experiencia.

3 - Da gracias

Tomarse el tiempo para declarar explícitamente porque estás agradecido de estar en la relación de mentoring puede ser un excelente iniciador de conversación. También puede ayudar a generar confianza y una buena relación entre vosotros al expresar abiertamente tu gratitud.

¿Le cuentas a tu mentee o mentor las cosas que te ha aportado? ¿Te tomas el tiempo para compartir ejemplos específicos de lo que te hace apreciarlas? ¿Expresas cómo han impactado en tu trabajo?

Las personas tienden a sentirse más cercanas entre sí cuando se abren y expresan emociones reales. Eso puede jugar un papel clave en forjar una base sólida en tu relación de mentoring.

Considere estos iniciadores de conversación que puedes usar con tu mentee o mentor para empezar a expresar tu gratitud:

- Estoy agradecido por . . .
- Te agradezco cuando tú. . .
- Me resulta útil cuando tú. . .
- Te valoro y trato de mostrarte. . .
- Ser tu mentor significa. . .
- Nuestras conversaciones me ayudan a...
- Tu personalidad / actitud / ideas / experiencia / apertura me ayuda. . .
- Esta relación me ha dado. . .

Expresar gratitud genuina puede fortalecer la relación. También puede ayudarte a desarrollar tu carácter a medida que te esfuerzas por mostrar aprecio, así como a darte un renovado sentido de compromiso con tu mentee o mentor.

A medida que continúes tu viaje de mentoring, recuerda que es una relación entre personas y que fomentar mejores conversaciones de mentoring puede ayudarte a alcanzar el éxito.

Desde **Human Performance** podemos ampliarte esta información y, si lo consideras oportuno, compartir contigo ideas y experiencias sobre este tema. [Ponte en contacto con nosotros](#) y nuestro equipo profesional te atenderá encantado.

Si te ha gustado esta entrada, y deseas recibir todos nuestros artículos cómodamente en tu email, te invitamos a [suscribirte a nuestro blog](#)



[Àngels Mora](#)

Directora de Consultoría de RR. HH. en Human Performance.

Te invito a visitar mi [perfil completo](#).