

# EL PROCESO DE MENTORING: COMPETENCIAS, HABILIDADES Y CREENCIAS LIMITANTES



Blanca Rodríguez Laínz  
Directora RRHH

# MENTORING: COMPETENCIAS, HABILIDADES Y CREENCIAS LIMITANTES

---



## MARCA PERSONAL:

- Autoconocimiento, gafas y sesgos.
- Derribar creencias limitantes.
- Metas y objetivos.
- Ayudadores

## HABILIDADES CLAVE:

- Proactividad
- Comunicar para el éxito
- Networking y generosidad egoísta

## MENTOR COACH: GROW



MARCA PERSONAL

# AUTOCONOCIMIENTO

---

"De todos los conocimientos posibles, el más sabio y útil es  
conocerse a uno mismo"



Autoevaluación precisa



Conciencia Emocional



Confianza en uno mismo

# BARRERAS INCONSCIENTES

---

🔗 Creencias limitantes

🔗 Síndrome del impostor

🔗 Efecto Golem VS Efecto Pigmalión



# DEFINIR METAS: ¿Dónde quieres llegar?

---

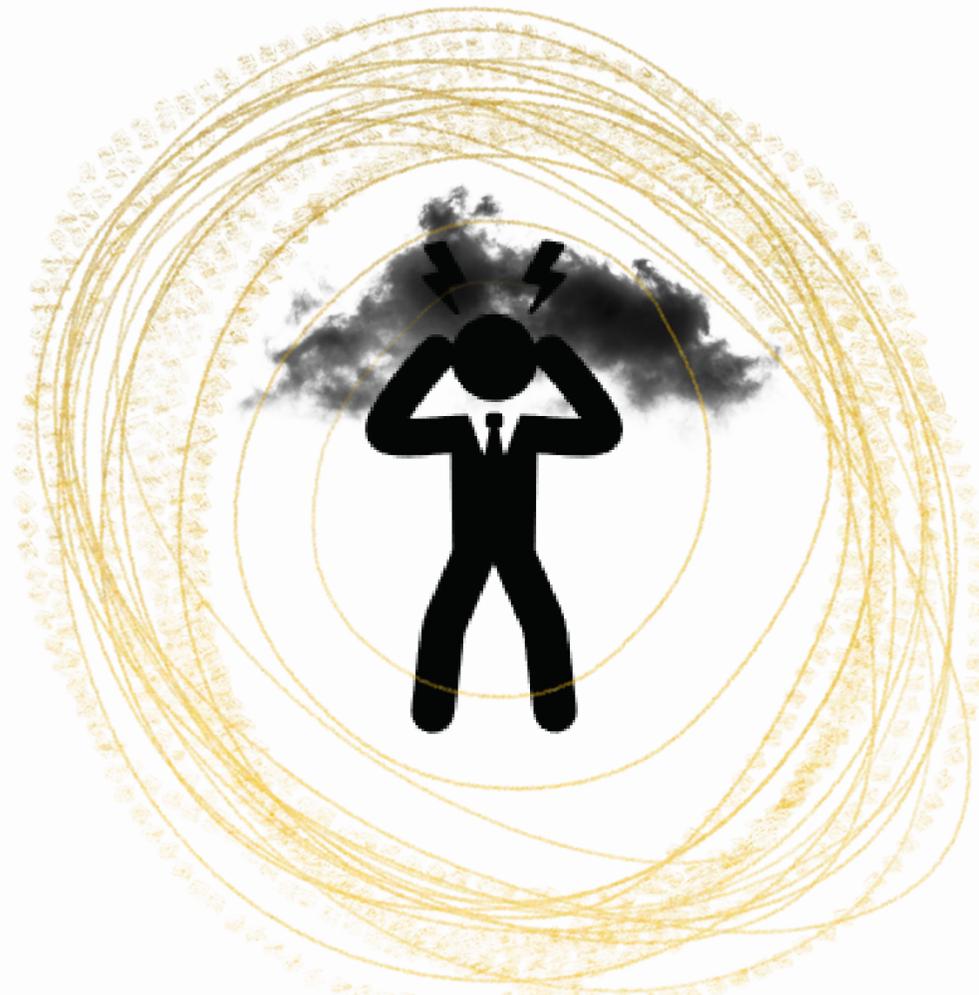




PROACTIVIDAD

# PROACTIVIDAD VS REACTIVIDAD

## Círculo de preocupación



Soy producto de mis circunstancias

“total, si me van a decir que no”

RESPONSABILIDAD

## Círculo de Influencia



Soy producto de mis decisiones

“Vamos a buscar una alternativa”

# PROACTIVIDAD: HAZTE VISIBLE

---



□ EL TALENTO QUE NO SE VE, SE PIERDE...

# PROACTIVIDAD

---



## Preguntas poderosas

- ¿Qué esperas de tu etapa universitaria?
- ¿Dónde te gustaría estar en diez años?
- Dame un ejemplo de una vez que hayas sido especialmente proactivo
- ¿Qué me quieres preguntar?



## Candidato ideal

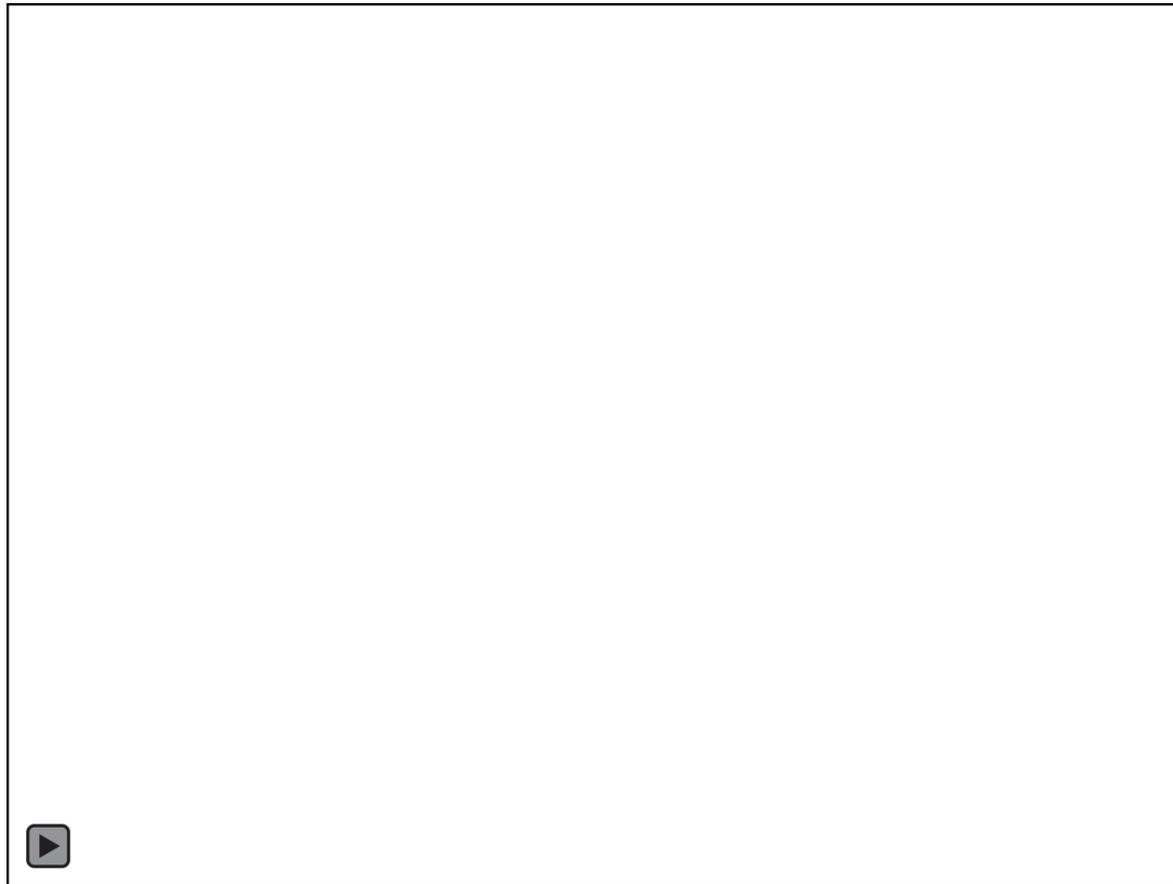
- Tiene claros sus objetivos
- Investiga, pregunta y busca información
- Usa un lenguaje proactivo
- Se centra en su círculo de influencia
- Demuestra iniciativa



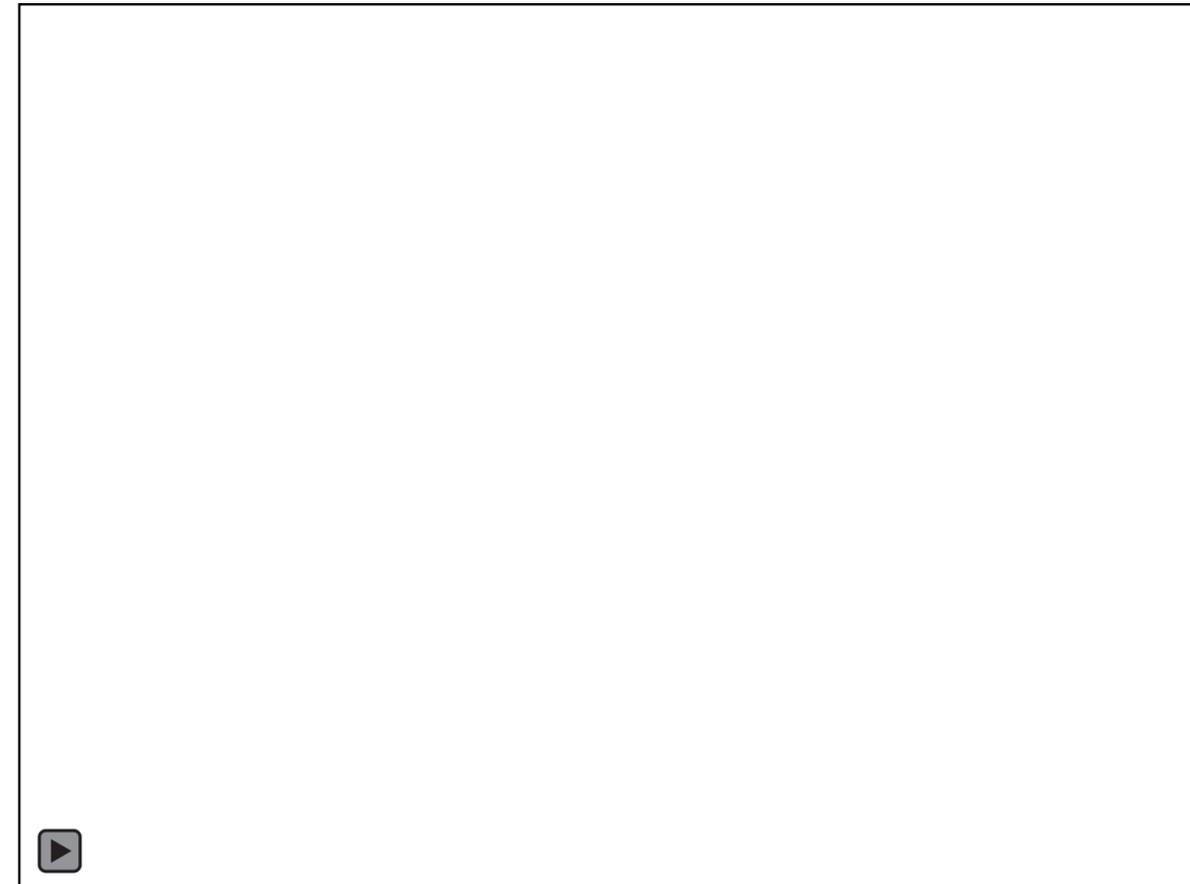
# COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA

# COMUNICACIÓN – CLAVES ENTREVISTA

---



 Oímos pero no escuchamos



 Escuchamos y lo hacemos ver



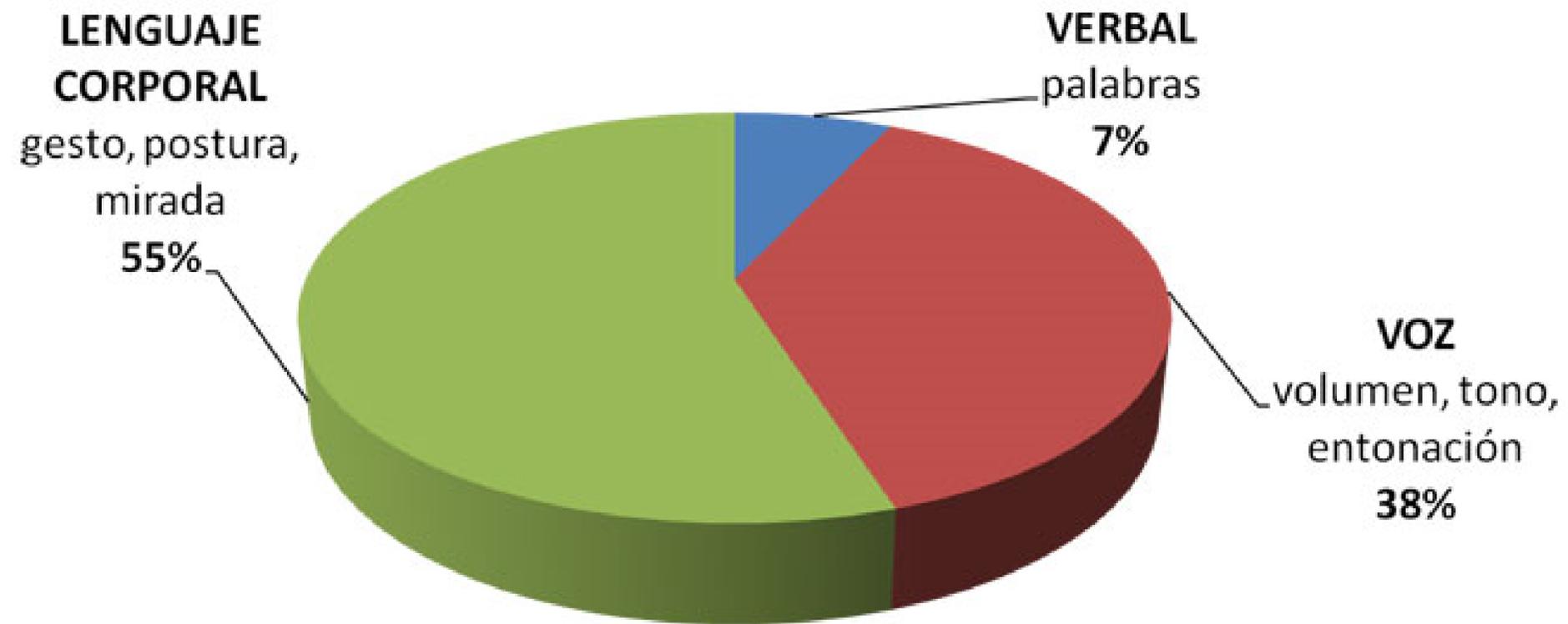
Verbalmente



No verbalmente

# COMUNICACIÓN – CLAVES ENTREVISTA

---



# COMUNICACIÓN – CLAVES

---

Busca primero  
entender para luego  
ser entendido

“Apaga” tu diálogo  
interno

PREGUNTA  
MUCHO y toma  
notas

Míratelo  
otra vez

Hazte visible

No seas  
Acelga



designed by freepik

# COMUNICACIÓN

---



## Preguntas poderosas

- Qué tres momentos han supuesto para ti un punto de inflexión
- ¿Qué te gustaría que dijese de ti el día de tu jubilación?
- ¿Qué nos contaría sobre ti tu mejor amigo?



## Candidato ideal

- Imagen profesional: buena apertura
- Escucha y se adapta al interlocutor
- Se comunica con fluidez y de forma coherente (manos sobre la mesa, sonrío, da la mano con seguridad)
- Recapitula haciendo un buen cierre.



# DISPOSICIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

# SINERGIA: TEORÍA DE LOS AYUDADORES

---



Multiplica tu red,  
multiplicarás tus oportunidades

# SINERGIA

---



## Preguntas poderosas

- ¿Qué rol sueles tener en tu grupo de amigos? ¿Y en los trabajos de clase?
- ¿Qué puedes aportar a un equipo de trabajo?
- Dame un ejemplo de éxito de un equipo del que hayas formado parte. ¿Y de fracaso? ¿qué aprendiste?



## Candidato ideal

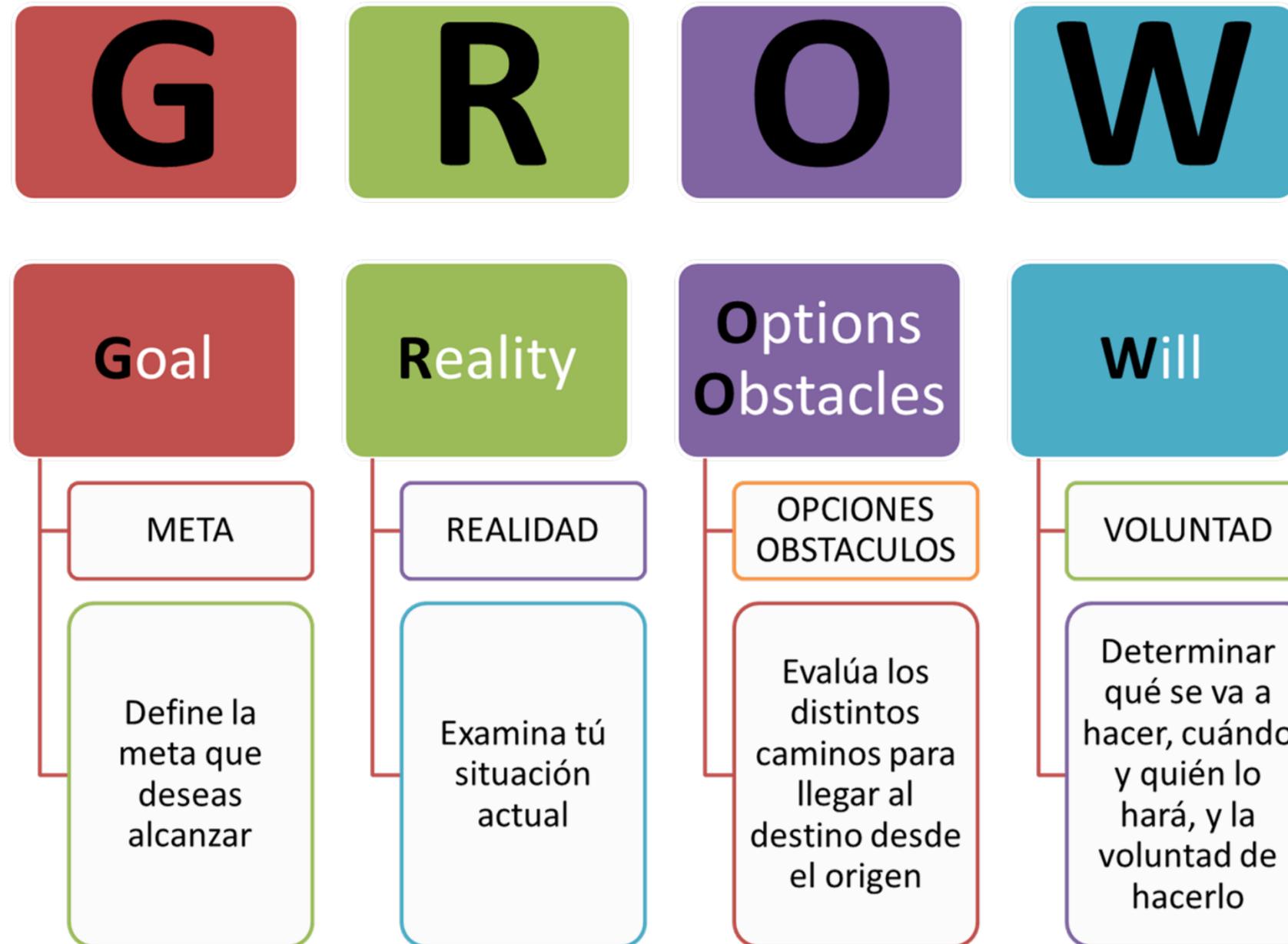
- Valora y optimiza las diferencias
- Es jugador de equipo
- Alaba y recapitula lo que han dicho sus compañeros y aporta valor
- Optimiza y riega las relaciones
- Hace ingresos en su cuenta bancaria emocional (también alguna retirada de vez en cuando)



# EL MÉTODO GROW

# MENTOR COACH

---



# MENTOR COACH

---

*«Quiero sacar de ti tu mejor  
tú, ese que tú no viste y que yo  
veo».*

Pedro Salinas

- 1 ESCUCHA EMPÁTICA, AUTOGESTIÓN Y MIRADA APRECIATIVA
- 2 PREGUNTAS PODEROSAS
- 3 EQUILIBRIO RETAR/CONTENER
- 4 CONVERSACIONES EFICACES: EMPODERAR Y DAR FEEDBACK
- 5 COMPROMETER CON LOS OBJETIVOS - PLAN DE ACCIÓN

# ENCONTRAR EL SWING

---



# MENTORING – ‘EL RETORNO DE LA INVERSIÓN’

---



*“TRABAJAR CON PERSONAS ES UNA GRAN RESPONSABILIDAD, ESPECIALMENTE CUANDO DEPOSITAN EN TI SU CONFIANZA. NO HAY NADA MAS GRATIFICANTE QUE AYUDARLES A ALCANZAR SUS METAS” Autocita*



*¡Fuehorabuena por adelantado!*



Universidad  
de Navarra



**CMS**  
law·tax·future