### 3.1.2. Umiejętności specyficzne dla podopiecznych

Jeśli chodzi o umiejętności specyficzne dla podopiecznych w kierunku efektywnego mentoringu, to są one następujące (Philips-Jones, 2003):

* **Pozyskiwanie mentorów**: Sami podopieczni również często mają możliwość wyboru swoich mentorów. Dlatego jedną z podstawowych umiejętności jest zidentyfikowanie osób istotnych dla osiągnięcia ich celów. Podopieczni powinni być w stanie skontaktować się z wieloma osobami, negocjować z nimi i zrozumieć, czy ich cele są zbieżne. Następnie, podopieczni powinni wybrać mentora, którego postrzegają jako najlepszego do osiągnięcia swoich celów.
* **Szybkie uczenie się**: Podopieczni powinni dążyć do uczenia się. Powinni próbować zastosować to, czego się uczą, kiedy nie są z mentorem, a później przedyskutować to z nim, powinni być w stanie uczyć się z modelowanych działań, studiować materiały podane przez mentorów, a także samodzielnie szukać odpowiednich materiałów, integrować nową wiedzę, którą zdobywają i być w stanie przyjąć informację zwrotną w akceptujący. Ostatecznie, podopieczni powinni również być w stanie z szacunkiem dyskutować i nie zgadzać się ze swoimi mentorami.
* **Wykazywanie inicjatywy**: Podopieczni powinni być w stanie wykazać inicjatywę i rozwijać się samodzielnie bez potrzeby ciągłego wkładu ze strony mentora, a także być w stanie określić odpowiednie momenty na wykazanie inicjatywy i możliwość ryzyka. Poziom inicjatywy zależy od konkretnego mentora, podopieczni powinni omówić to na początku relacji.
* **Dotrzymywanie zobowiązań**: Jedną z najbardziej cenionych umiejętności jest zdolność do dotrzymywania zobowiązań ustalonych z mentorem. Kończenie zadań na czas i umiejętność wytrwania w procesie uczenia się, gdy zadanie jest trudne, nawet jeśli oznacza to prośbę o pomoc lub o dodatkowy czas.
* **Zarządzanie relacją**: Podczas gdy mentorzy zarządzają procesem, to na podopiecznych spoczywa obowiązek zarządzania relacją w odniesieniu do własnego rozwoju. Ważne jest, aby śledzić i prowadzić otwartą rozmowę z mentorami, być uprzejmym i przedstawiać sugestie dotyczące relacji i jej kierunku.