

MENTOR GUIDELINES

Guiding Star Program



XIAZHI Technologies Limited

导师关系

导师关系是职业专家和新入职的成员之间的正式关系，通过培养技能和知识来促进新学员的职业生涯。

导师

导师可以向寻求帮助的人提供适当指导的老师或顾问。它可以是专业技能或个人改进建议。指导者会提出有关决策或行动方案的建议。在这种情况下，我们希望导师提供专业指导，并帮助学员找到最佳的前进方向。

学员

学员是向导师寻求建议的新成员。

学员将从该计划中获得什么？

- 有关技能及其工作的指导
- 从校园顺利过渡到组织

- 对工作和生活有清晰的认识
- 帮助开发自身的潜力

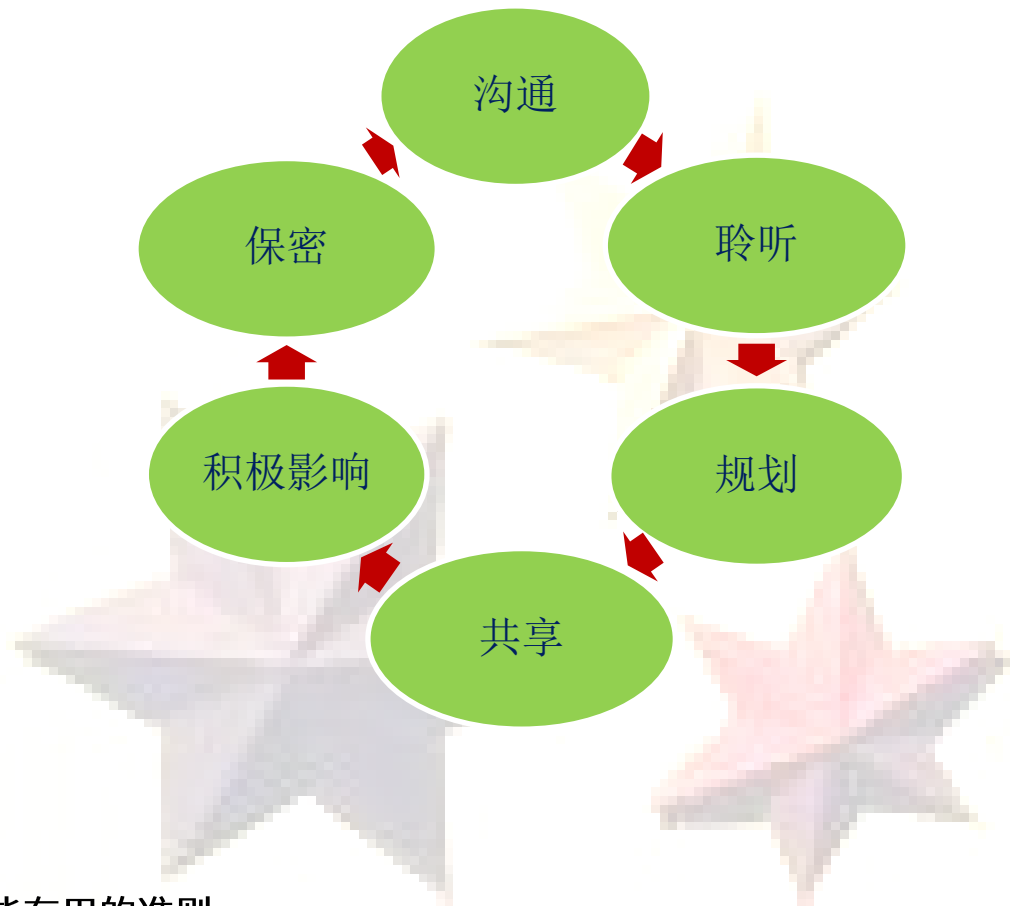
指导者将从该计划中获得什么？

- 与新学员建立新关系
- 提高领导能力
- 提供指导和分享相关知识与经验

导师的职责

- **沟通**：这是建立任何关系的第一步。成为对话的发起者。使用所有正式的沟通方式。
- **聆听**：这是导师最重要的素质。在表达他们的观点或关注时，请听取他们的意见。
- **规划**：预先计划您将与新学员讨论或互动的主题。这将帮助您为讨论中出现的问题做好准备。
- **分享**：交流看法和想法。 分享工作场所技能的重要性。 愿意分享您的专业知识和经验。

- **积极影响**：建立真实的导师关系，在这里您可以鼓励，建立自信并将问题转变为学习经验。
- **保密**：在关系中显示谨慎。如果必须公开任何信息，则应首先在指导关系之间进行讨论。



一些有用的准则

积极原则:

- 查看新学员的简历，以了解有关他/她的兴趣和背景的更多信息。

- 将您的个人简历发送给您的受指导者，以便他/她可以了解有关您的兴趣和背景的更多信息。
- 负责建立关系。
- 培养创造力和独立性。
- 为指导过程留出时间并保留所有约会。
- 显示职业行为和穿着。
- 热情和支持。
- 建立开放，诚实的交流和思想交流的论坛。
- 提供机会给新学员谈论问题和提出问题。
- 根据需要安排通过电话，电子邮件，传真，面对面的其他频繁联系。

消极原则：

- 不要批评。
- 不要尝试解决新学员的问题。
- 不要尝试就所有问题提供建议。

- 不要鼓励新学员完全依赖您。
- 不要抱怨自己的问题。
- 当新学员需要您的支持时，不要太忙。
- 不要对新学员的计划或职责承担责任。

需要遵守的一些手续

- 每月至少两次与学员见面。每周通过邮件交流。
- 在分配的三个月中不断与您的新学员保持联系。
- 用自己的方式定期跟踪新学员的进度。
- 如果您认为受指导者需要特别注意，请通知 HR。
- 如果您想退出计划，请在任何时候提前通知人力资源部。

总结

- 发生了什么事？ - 当前状态
- 您有什么问题？ - 帮助他们发现问题并加以解决。

- 您想实现什么？ –确定未来目标
- 我将如何帮助他们实现他们所需要的？ –分享您的知识和经验，以帮助他们制定和实现目标。
- 查看进度并准备结束

结束语

希望该计划对导师和新学员都是共同成长的。

----- THANK YOU -----