# 最新寒假社会实践心得体会1500大学生(5篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-08

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。寒假社会实践心得体会1500...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**寒假社会实践心得体会1500大学生篇一**

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了xx市xx乡，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

参加这次培训的同志们都很珍惜这次难得的学习机会，在最短的时间内完成了由教育工作者到学生的角色转换，认真、虚心、诚恳地接受培训，态度端正、学习专注，从教育局领导到学校校长都能专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，及时完成作业，如饥似渴地接受着新鲜的理念。大家都觉得机会是如此的难得，学习气氛十分浓厚，仿佛回到了学生时代。

专家、教授的讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，真是“听君一席话，胜读十年书”。各位专家、教授毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。刘华蓉教授报告：教育管理中的危机和舆论应对和李雯教授的“学校安全工作理论、政策与实践”，对指导实际工作有较大帮助，使我们不仅了解了全国学校安全的现状，也对如何做好学校的安全管理有了新的思路。更重要的是懂得如何处理校园突发事件和应对各种媒体，理解什么叫“媒治”。做好学校安全工作，需要脚踏实地，持之以恒，不能心存侥幸。余祖光副所长的讲座，使我对职业教育人才培养模式、影响因素及改革走向有了新的认识，理解了什么叫“工业文化缺失”。聆听了副部长对《国家中长期教育发展纲要》的解读，明白了基础教育改革的重点，知道了做为一个人才，不只要懂外语，更要懂国际规则、懂中国国情。

听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来?所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。就像听课时孙部长说过的一句话：“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习已像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。我虽然不能教育教学的专家，但我可以从现在起就行动起来，像专家一样投入到读书学习的活动中去，让读书学习也成为我生命活动中不可或缺的组成部分。对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行!路虽远，行则将至;事虽难，做则必成。让我们借市教育局开展“学习工程”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工作者努力学习，为培养出更多创新人才努力工作。

**寒假社会实践心得体会1500大学生篇二**

寒假期间，我在xx市xxx超市进行了一次深刻的社会实践。我从中受益匪浅，这对我现在和未来的发展都是一个非常重要的挑战。实习的结果也证明了我的选择是正确的。

这是一家比较正规的超市，商品种类繁多，每天都有大量的顾客进进出出。我在那里做销售，当然，只做了一天。实习的前几个小时主要是熟悉产品，包括学习各种产品的使用和简单的障碍处理，向客户详细介绍产品的性能，演示产品。以前觉得做业务员很简单，但是这辈子才知道纸上谈兵的总是浅薄的，所以需要去实践这件事。

刚开始用机器的时候，觉得自己拥有的比心多。一台收银机，看起来很简单，就是几把钥匙，但是我比预期要多花一整天才能真正操作，却比不上超市里的销售人员。因为这是我接触的第一个产品，结果好差，引起了我的兴趣和学习的渴望。所以在以后的运营学习中，我很努力，很专注，但也是事半功倍。自己操作熟悉产品也不是太难。我们真正需要努力学习的是如何全面生动地向客户介绍我们的产品，而且要简明扼要。关键是要会说话，不仅要正确，还要能引起客户的兴趣，这样才能成功做成一笔生意。这对我来说也是一个很大的挑战。好在学校有活动课，平时老师的训练和锻炼让我在工作中不怕。由于我的专业优势，通过我自己的努力，我可以很好地表达、介绍产品和与客户沟通，这很快得到了同事和经理的认可。

在那里，我也想对这个只比我大十岁的老业务员表示感谢，因为他不仅教会了我如何与客户沟通，如何从客户那里获取有用的信息，也教会了我如何克服困难，战胜自己。第一次见陌生人和人说话有点局促，文字表达也不是很流畅，清晰简洁。跟着老师的实际学习模仿了三遍，基本克服了第一遍的问题，说的不错，夸我进步快。销售，以前一直被理解为卖商品。看来这个职业一点难度都没有。工作之初，我也一直保持着这份工作很简单的想法。事实上，做一名好的销售人员需要很多素质，比如自信、开朗的性格、细心和耐心，以及良好的表达、沟通和沟通技巧。

实际工作总结如下：

1.要小心，要记得好。作为销售人员，一定要熟悉商品和商品价格，小心谨慎，千万不要粗心大意，游手好闲。

2.货物被放置和调节。我们应该注意待售商品的摆放。一定要把人们经常大量需求使用的商品放在最明显的地方，堆起来让顾客选择，要有条理。

3.热情周到，欢迎客户。商场因为客流量大，有时候会比较匆忙，但是要热情地微笑，客户就是上帝，一定要有宾至如归的感觉，给客户提供满意的服务，让客户开心满意。

4.解释商品的时候要有耐心。解释产品要有耐心，不要上火，用简洁明了的语言介绍产品，突出产品的特点和功能，让客户购买。

5.知识改变命运。在实践中，我深深体会到知识的重要性。以后要参加有意义的社会实践，把课堂上学到的东西应用到社会生活中，补充课堂学习在实践中缺乏的实践技能。

短短一天的实习，给我漫长的人生留下了取之不尽的财富。我看到了自己的闪光点，学会了与人沟通，学会了体贴，学会了团结同事。就是在这种工作中，我才真正的说我提升了自己，实现了自己的价值。当然，在经历了这么多的坎坷和辛酸之后，我已经充分认识到了自己的不足，懂得了如何用一颗平常心去对待别人和事情。我也知道并且亲身体会到团队的重要性，知道自己的力量是有限的。更重要的是，我学会并理解了理解、爱、尊重人的现实意义，“我为大家，大家为我”。我们的礼貌也处处体现在和实习的人打交道上。虽然有些是小板块，但没有真正的意识，很难获得别人(客户)的信任。当然，那样的话，什么都不会发生。

经过实际工作，才能明白生活的艰辛，懂得珍惜的重要性。很难每分每秒都来。最重要的是明白学习的重要性。只有不断学习，才能不断提高。

**寒假社会实践心得体会1500大学生篇三**

在一个月的寒假打工生涯中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

同时我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把寒假打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。

作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

除了工作中我学到很多很多在学习中无法学到的知识和经验外，在我看来，我收获的是，我变得很开朗很自信。以前在人群里，我胆小得几乎宁愿缩在角落里，希望没人能注意到我。而这一次，在我们的小组会议里，我变得很自信，我勇于在大家面前表达我的看法，勇于向组长提出建议。更有甚者，在每一次活动中，我都踊跃参加，表现相当积极。组员居然不相信我之前会是一个相当内向的人。我觉得，这次社会服务活动给我最多的是，让我自己有了很大的改变，而且这个改变，是我之前都一直想要的。在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次的实践的确给予了我很多。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

**寒假社会实践心得体会1500大学生篇四**

在假期刚结束一周左右我就开始了自己第一次社会实践。第一天是试讲，我给两位初中生补习数学，为了能做的更好，我又把初中时代的课本重新翻阅了几遍，走上了我的人生第一讲。尽管有些紧张，但是我还是通过了第一关。当时我心中唯一的感受就是做一名老师真的很不容易呀。一回生，二回熟，就这样我便做起了我的“老师”了。可能是第一次给学生做家教吧，我格外认真，每次讲课的前一天晚上，我都很努力的备课，生怕讲错了那一道题。可是这样事情还是发生了，有一次我讲错了一道题，当时要是有一个地缝，我恨不得钻进去。就这样我每天早上起得很早睡的也比较晚，很辛苦，很累，但是却很充实，算是顺利的完成了我的当老师任务。学生家长也对我很认可，我带的学生也对我很尊敬，我们也成为了好朋友。特别是他们管我叫“仲老师”的时候，我的感觉就好像是飘向了天，很自豪，很光荣。那时我才真正的明白人们为什么说老师是太阳低下最高尚的职业。

这次实践我学到的不仅是生活的艰辛和为人处事的态度，还有教育问题上的一些经验和原则。而这些，必将成为我人生经历中的一笔宝贵财富。我也希望在今后的学习和工作中，把学到的这些真正的做到学以致用。现在我把这些感悟记录下来，勉励自己，也跟大家共同分享。

人际交往是伴随我们一生的一门课程，如何与人相处，如何与不同的人相处这是我们一生都值得研究和探讨的课题。在辅导中心，我们要跟不同年龄的小朋友和大朋友相处，还要跟其他阅历、背景不同的老师相处，还要跟学生的家长做好及时的沟通，当然跟管理者也需要及时的交流和讨论教学中的困难和问题。因此，这张复杂的关系网中，如何与不同的人相处，如何搞好人际关系成为了一门学问很大的课程。首先，在与学生的相处中，因人而异成为了首要原则。有的孩子内向，有的孩子外向，有的调皮，有的内敛。针对不同个性的孩子，因人而异尤为重要。作为一个大哥哥一样的老师，不要摆出一副高高在上的样子，拒人于千里之外，那样谁都不会喜欢你。相反，亲和力才是一个老师受欢迎的法宝。其次，在与学生家长的沟通和交流中，则要以足够的耐心和责任心让他们放心。家长把孩子交给老师，那是对你的信任。同样的，你必须要做到让家长放心。针对孩子平时学习中的问题，一定要及时发现，及时沟通。当然，这种沟通并不是告状，只是为了更好的促进孩子的成长。只有老师和家长的共同努力，共同配合，才能使孩子更加健康快乐全面的成长。再次，是与管理者之间的交流。作为辅导中心的老师，首先要服从管理，听从安排。当然这并不是说你不可以有自己的意见和建议。

适当的时机，你也可以发表自己的建议。而且一定要做好沟通。对于平时教学中发现的问题，一定要及时的与管理者沟通，只有这样，才有可能在事情变糟糕之前，解决掉那些可以避免的麻烦。而与其他老师之间的相处，即与同事之间的相处，也是非常重要的一点。和谐的人际关系会让你的工作更加轻松、更加简单。俗话说，三人行，必有我师。在平时的交往中，要真正做到则其善者而从之。善于看到别人的优点和长处，善于学习别人的优点和长处，这是一个人不断成长和成熟的标志。在辅导中心的一个非常受欢迎的老师身上我也学到了很多。比如，上课时，给其他老师倒杯水，教孩子们懂得感恩老师的付出，当然还有一些小方法和小窍门，虽然很小，却很受用。人与人之间的相处是一件很奇妙的事情，虽然我们不可能做到让人人都喜欢自己，但起码掌握一定的人际交往技巧，对于改善人际关系，构建和谐人际交流网络还是非常有必要的。良好的人际关系使我们的一笔财富，不论是在大学，还是以后步入社会，这都是我们人生中不可或缺的一课。掌握一定的技巧，学会一定的方法，则可以让我们的人际关系更加和谐，从而使我们的社会更加和谐。

我们都是经历了九年义务教育后按部就班的上高中、考大学，如今自己以一个过来人得身份面对这群还处在懵懂时期的孩子时，或许更能体会到他们的心情吧。在这里，带班的大都是在校大学生。他们年轻、富有活力和激情，当然还有自己独特的教学方法和理念。孔子讲“因材施教”，在这里，针对不同年龄的孩子，当然需要不同的教育方法和方式。比如说对于一二三这三个年级的小学生来讲，鼓励和奖励是他们最喜欢的方法。做的好的，适当给予相应的奖励，做的不好的，则要给予鼓励。批评是需要的，但非必要。而对于四五六这三个年级的小朋友来说，他们虽然还小，但脑子里应经有了一定的是非观念和自己的想法。所以一块糖，一个大拇指这样的奖励对他们来说就有点幼稚了。不过，你可以奖励他们一些他们感兴趣的东西，比如一块聊聊穿越火线，一起做个游戏，讲个他们感兴趣的故事等等。而对于初中生，正是个性形成和发展的关键时期，因此一定要注重他们的个人感受。一味的批评无疑是他们最反感的。所以平时的教育中，既要想办法引起他们的兴趣，又要把知识传授给他们，同时还要搞好和正处于叛逆期的他们的关系。

一期班下来，收获的不仅仅是他们的信任和喜爱，还有面对他们成绩时的自豪感和成就感。一直记得最初辅导班负责人的话：一定要用心。只有这样，才能获得家长和学生的信任，只有这样，我们的事业才会长久和发展。当然，不仅仅是做教育需要用心，从事任何行业，都需要我们用心去做好每一件小事，只有做好了每一件小事，才能成就大事。俗话说，细节决定成败。只有真正的用心注意好细节，才能将事情做好。因此说“走心”，这不仅仅是演员们演戏时的要求，也是平时的工作、学习和生活中，想要做好每一件事情的一个前提和必要条件。

孔子说“有教无类\"，确实一个班里总会有几个学习成绩差点的，几个学习成绩优秀的。当然，自己的亲身体会也证明，老师喜欢学习好、懂事的孩子是有道理的。但这并不能成为我们放弃其他孩子的理由。看到成绩好的孩子取得好成绩，我们当然会高兴;但当你看到经过自己的努力，那些成绩差的小孩成绩有了进步时，心里更多的确实骄傲和自我的满足。我们都曾经经历过，所以知道小孩子会喜欢怎么样的老师，会讨厌怎么样的老师。也知道他们更容易接受哪种教育方式。所以这是我们的一个优势，也是我们应该好利用和开发的资源。时间虽然不常，但学到的东西，却不仅仅局限于教育上。相信这些人生的经历会让我在以后步入社会的道路上，给我以启迪和警醒。

勤俭节约自古就是中华民族的传统美德。但是这对于从未步入社会参与劳动的我们来说，就如同对牛弹琴。对于一直以来的纯消费者而言，哪会明白赚钱的辛苦和不易。而且一直以来，还理所应当的享受着父母给予我们的一切。但当我真正投身其中的时候，我还是体会到了赚钱的辛苦和不易，虽然这并不是多么费力的体力劳动，但每天按时的上下课，对懒散惯了的我来讲，已经是一个不小的挑战。尤其是天冷的那几天，起床变得尤为困难，但因为肩上的责任，每次都是咬咬牙，坚持了下来。最后，手里拿着自己辛辛苦苦赚来的红包，心里既激动又感动，觉得自己好像瞬间就长大了，懂事了，可以分担一下父母肩头的担子了。虽然工资并不多，但毕竟是融入了自己的汗水，付出了自己劳动的所得，所以拿着“沉甸甸”的红包，想着之前自己打算的花钱计划，犹豫了。还是把钱花在有用的地方，那些杂七杂八的东西终究还是没舍得花自己赚来的钱。哲学讲实践出真知。如果不是亲身体验了一把工作的艰辛，仅仅从书上学习那些空洞的理论和说教似的东西，我不会有这么深的体会和感悟。也不会明白父母的辛苦和不易。所以我倡议大家利用课余时间尤其是大学生出去做份兼职，一来体会一下生活的艰辛，二来自己赚取一点零花钱，再者还可以积累一些工作经验，学到一些课本上我们学不到的东西。只有真正体验了其中的滋味，才能给一个人的心灵最大的触动。半个月的讲课，早睡早起的生活，既锻炼了我的意志，又让我明白了什么是责任，什么是担当。所以从此以后，节俭不应该仅仅停留在口头上，更应该实践在平时的生活中。继承先辈们的优良传统，既是对先辈的最好缅怀，也是我们以后可以留给后辈们的宝贵财富。

在大学自己是学工程管理专业的，所以在这次实践中得到的管理经验对自己专业学习有很大的作用。通过这次当老师的经历，我认为作为一个管理者，方法尤为重要。对学生的管理，你既不能像在学校那么严厉，又不能太过懒散。所以把握好一个度，显得尤为重要。但需要明确的是一定要有明确的管理方案和要求，否则将难以控制其局面。所以，管理有方法，合作更和谐。

作为当代青年和大学生，当然还是90后，如何成长如何成才?我认为第一步一定要学会自立。寄生虫一样的生活环境很难培养出真正优秀的人才。而一味靠父母也不是我们的风格。离开父母的羽翼，自己敢于面对生活的风雨和挑战，这才是你真正步入社会所需要学会的第一步。一个人只有真正的自立，能吃的了苦，方能成就自己。一个人如果连自己都照顾不好，何谈抱负和理想呢?自立、自信、自强是我们青年人的宝贵财富。所以即使家庭再优越，父母再有钱，如果你自身不够优秀，你也不是一个成功的人，不是一个会受人敬仰的人。

在这十几天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

**寒假社会实践心得体会1500大学生篇五**

我的社会实践单位是网校分校。工作内容就是发报纸做宣传，到书店与客户交流做宣传，打电话预约客户，上门安装课件，并在三天之内打回访电话。在这段实习的时间里，我经历了很多以前没有的事，就比如第一天发报纸遭受驱逐，遭受路人的冷眼以及拒绝，还有公司上司对自己严厉的批评等。中途还有想退出的念头，不过最终还是坚持学下习来网了。

一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1.听从安排，安排的事情不要问为什么。

2.认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3.不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最(!)优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4.人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5.客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6.了解客户的需要是最重要的。

7.保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

还有一个问题是对于自己最重要的：热情，热情过后是积极的工作态度。最重要的。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会,只要有知识和能力,智慧,我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的能力，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找