

# 2023年参观城南庄红色景区心得体会(大全5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 大学生毕业工作总结实用篇一

时光流逝，转眼间，充实而有紧张的实习期即将过去。首先，要感谢莎茜给予的这个工作机会，我认为这是我人生一个新的起点。其次，要感谢同事们细致热情且毫无保留的将他们宝贵的工作经验传授与我，使我受益匪浅。在实习期的三个月里，我的工作主要分为三个阶段。

第一个阶段：熟悉公司各部门工作职能，熟悉公司产品以及服务实操，熟悉武汉地区门店环境、状况、以及门店管理的流程。

第二个阶段：学习营运部业务流程、营运部与各职能部门业务衔接、地区报告流转等。以及了解北京、浙江地区状况，门店人员、业绩状况。

第三个阶段：在祝总的指导下，了解地区具体事务。包括门店调整、业绩盯对、人员状况了解、地区月度计划等。并逐步参与地区具体事务。

在这三个阶段里，有幸得到祝总的亲自指导、亲身示范，使我能够迅速的进入工作状态、完成每个阶段的学习目标。并逐步参与具体事务，在具体实践中，不断积累经验，学习处理问题的方式方法技巧。当然，在实践中，也暴露出一些错

误和缺点。

实习期主要工作总结：

步了解。为以后处理门店事务奠定了一定的基础。

2、对公司主要几个规格产品，价格、效果、使用步骤、推荐要点等做到了基本的了解。对手足护理服务流程、实操等，做到了基本的了解。对公司相关产品编码、代码、以及常规的促销活动，做到了基本的了解。

3、逐步接手北京、浙江地区营运事务。北京地区出差三天，浙江地区分两次，一共出差25天。对两个地区的门店状况、人员状况，有了一个大概的了解。在此期间，完成北京地区门店撤店2家。浙江地区撤店4家。初步完成公司关于两个地区撤店规划。

4、浙江地区业绩盯对、以及门店、人员调整等具体事务。11月份和12月份，分两次到浙江地区出差。11月份，完成月度计划79.3%，业绩进度排全国第四。撤店3家（撤店流程进行中），浙江地区保留门店9家。宁波市区三家店人员调整基本到位，江东店新任大店长一人、新任老师一人。江东店和国购店实现人员并店。

5、完成浙江地区团购活动、会员管理制度的调整等工作。申请团购活动并执行。目前大众点评网和美团网一共团购49份。会员管理制度，会员的梳理、建立电子档案（推行中），微信平台的建立，强化与会员的互动联系。目前平台吸纳会员100多人。

缺编状况提前了解，做好预案。

1，对公司业务知识不太熟悉。如总部一些促销安排，地区在执行过程的疑问不能很及时、完整的的给予指导。对公司培

训制度没有了解清楚，而使培训效果没有达到预期目标等。

2，实习期间，在地区实行的一些政策措施，没有及时和上级领导沟通，致使一些政策不符合公司的发展导向，也违反了公司流程。予以实施后再行纠正，给予地区门店造成了一些负担。

3，在对地区的指导和具体事务的掌控，方式方法均有不当之处，致使地区执行力度欠缺。而又缺乏及时的监督检查，有些方案没有得到地区强有力的执行，也没有达到预期的效果。

4，在处理地区具体事务时，和总部其他部门的协调沟通不及时，致使部分事务拖沓。没有更快的给予地区回复反馈，影响了地区的工作效率。

5，在部分事情上，有畏难情绪。目标感和执行力都有欠缺。从而使很多事情停留在纸面，没有得到贯彻执行。在心态上，也没有及时调整，对困难的事情没有及时和公司 and 上级反馈和沟通、以及争取地区的理解和支持。

我将竭力做到：

1，做好时间管理，提升执行力。将事情轻重缓急进行分类，并严格控制每项事务的完成时间，在时间节点内完成本职工作。提升执行力和工作效率。

3，做好和地区主管、员工的沟通协调。争取地区理解和支持，了解他们的困难和问题，做好后勤服务，做好方法指导，做好监督检查。

4，严格要求自己。在遵守公司规章制度、工作流程方面，要为地区做好榜样。在工作效率上，要不断的改进工作方式方法，努力使工作效率最优执行。在工作态度上，要排除畏难情绪，排除消极懈怠情绪，以积极的态度和正确的方法，去

面对一切困难。

## 大学生毕业工作总结实用篇二

我于20xx年xx月xx日成为公司的试用员工，到今天2个月试用期已满，根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担忧不知该怎么与人共处，该如何做好工作；但是公司宽松融洽的工作气氛、团结向上的文化，让我很快完成了从学生到职员的变化。

我的工作岗位是信息管理及知识产权专员，在试用实习期间，根据指导的安排，我曾在公司的研究所里学习工作了一个星期，期间熟悉了药物根本的制作流程，跟随研究人员进出实验室，做些有趣的化学实验，令我意外的是，这些前辈们并没有因为我是一个新手而认为我碍手碍脚的，取而代之的却是悉心的'教诲和一遍遍的示范。

由于考虑到我的专业才能和目前所胜任的岗位的要求上不太相关，公司非常大方地给了我一周在xx市知识产权效劳中心所创办的“xx市专利工作者”的公费培训时机，在这短短的一周内，让我从对企业专利以及知识产权方面的知识一无所知彻底蜕变为一个合格的专利工作者，获益匪浅。在此，我真的很感谢公司指导能给我这次学习的时机，今后我一定会把所学的知识 and 技能全部用到自己的工作中去，为公司做出自己应有的奉献。

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，为了更快的适应公司的消费工艺和节奏进度，指导让我参加了由美欧咨询公司所举办的“cgmp培训”，明白了这次培训的最终目的是要让我公司的产品通过fdacgmp的审核认证，在这几天内，我又理解了一些关于硫酸羟氯喹的消费流程和制作工艺。这次培训又让我加大了对公司的理解和认识，非常值得。

虽然这些工作是我以前从未接触过的，和我的专业知识相差也较大；但是各部门指导和同事的耐心指导，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了公司的整个操作流程。

经过这两个月，我如今已经可以试着做起专利的分析报告，整理部门内部的各种资料，协助指导，同事进展资料的搜集和分类，从整体上配合公司的运作流程。当然我还有很多缺乏，处理问题的经历方面有待进步，团队协作才能也需要进一步增强，需要不断继续学习以进步自己业务才能。

这是我的第一份工作，这两个月下来我学到了很多，感悟了很多；看到公司的迅速开展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目的，表达自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请指导给我继续锻炼自己、实现理想的时机。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美妙的将来！

## 大学生毕业工作总结实用篇三

在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这段时间，在卖场里的站立服务，让我感觉到

很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的衣服拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的衣服拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣32号是小号，34号是中号，36号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

当我们了解了相关的产品知识的时候，就是我们掌握销售的第一部，让自己的销售业绩提升还需要我们对顾客的性格，穿衣风格等的了解，只有我们对顾客掌握的越多，我们就能更能把握顾客的心理，和顾客建立一种和谐的关系，创造一种轻松休闲的购物环境，善于倾听顾客的每一句话，然后分析顾客是否有购买的意向，推荐适合他的衣服。

在实习中店长的一次销售，让我感觉到对顾客了解才是轻松销售的关键，一位顾客在试穿一件衣服后，店长为顾客把穿在身上的衣服整理好来，让顾客感觉到他很受尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生好感，这就是先作好人，才能做好销售的的销售技巧。然后店长对穿在顾客身上的衣服做出了一个很中肯的评价，然后将这件衣服如何搭配告诉顾客，如果这样穿出来，这件衣服所体现的感觉是什么样的效果告诉顾客，然后顾客同样感觉很合适，然后给顾客一个购买的理由，于是顾客毫不犹豫的就把这件皮衣购买了。

销售看起来是如此的轻松，其实在这里运用了很多销售技巧。所以销售是有方法有技巧的，只要用心去做，我们的销售业绩一定会有所提高的。两个月的店堂生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店的工作人员流失量很大。但是我

发现秀的专卖店都具有5个最基本的坚实支柱，在5个环环相扣的领域里为顾客创造了价值。提供解决方案。

比如，作为店长，只是保证销售的服装质量良好是不够的。你必须雇佣能够帮助顾客找到合身，得体衣服的销售人员，他们需具备丰富的专业知识，并提供专业知识；如雇佣专业的裁缝随时候命，为顾客提供送货服务，并且乐于接受特殊的订单。当然，必须让导购通过每期的培训；确定培训目标。

如，a.服务技能培训。

b.商品知识与管理培训。

c.店务作业技能培训。

a.顾客的表情和反应，察言观色。

b.提问要谨慎，切忌涉及到个人隐私。

c.与顾客交流的距离，不宜过近也不宜过远。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

通过这几个月的实习，做到了锻炼和提高自己，尤其开拓自己的眼界，了解一个不曾了解的环境，这让我受益匪浅。与此同时，也更加明确和肯定今后学习的方向和目标，也许我，一个不谙世事、涉世不深的大学生离成熟还有距离，这更激励我要不断地学习，锻炼自己。

## 大学生毕业工作总结实用篇四

这是我经历平生第一次实习，是那么难忘。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！充实的实习生活结束了，在这次实习中我还是有不少的收获。

c-17地块住宅及配套工程为5栋高层住宅建筑、地下一层，以及a□b□c三区地下车库。占地面积2.01万m<sup>2</sup>□总建筑面积107022m<sup>2</sup>□建筑高度98.90米设计结构采用框剪结构，本建筑物合理使用年限为\_\_年，本建筑物抗震设防烈度为6度，建筑结构安全等级二级，耐火等级一级，地下防水等级二级。桩基设计等级甲级，高层为钻孔灌注桩，车库为钢筋砼灌注桩。本工程施工图设计内容包括建筑、结构、给排水、电气、暖通、不包括特殊装修。施工时，相关专业如水电、暖、燃气、设备安装和土建的施工程序紧密配合，仔细核对预留孔，预埋件的位置和标高。

在专业比较对口的实习岗位上，努力将所学的理论知识与实际工作密切结合，并能灵活应用，使自己的专业知识、专业技能及工程实践能力均得到一次全面的提升。积累一定的工作经验和社经验，在职业道德、职业素质、劳动观念、工作能力等方面都有明显的提高，逐步掌握从只会在教室里读书的学生到服务员工的角色转换，为我们将来走上岗位有很大的帮助。

实习岗位：资料员。资料员岗位职责：项目经理的领导下，负责对项目形成的各类不同档案资料进行收集、鉴定、保管、利用等工作；根据有关规定进行档案资料的收集、整理、编目、统计、借阅和保管工作；严格履行档案借阅手续，做好“八防”工作，对破损或变质的档案及时修补；及时收集整理及鉴

定，协助技术科其他人员整理本工程一系列技术文件及内业资料管理，并时常去现场了解工程进度情况，规范与现场相配合学习，整理上报和下发资料 and 文件；项目竣工后档案归档，并及时移交公司档案室。

只做施工资料，包括基础、地下室、主体、屋面、抹灰等；收集整理各个专业的技术员质检员测量员各自做好的自己的部分资料；用软件的时候非常多，施工到哪步，就得做相应的检验批等资料，并填写好(包括监理资料)及盖章报送监理签字盖章，收回整理。做好每次验收所需资料，配合项目部验收工作；竣工后进行不同的归档整理，分别移交档案馆、业主、公司；负责一部分文件的收发。

## 大学生毕业工作总结实用篇五

今年寒假，我在xx广告公司里实习了两个星期，日益严峻的就业形势，对我们面临毕业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次寒假实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的同 时，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop。因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由photoshop

来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说我：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来xx师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时地与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着师傅几天了，终于能让我自己独立练习了，先是模仿师傅以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、简单的海报，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间过得真的很快，转眼一个星期过去了，第二个星期的星期一，我终于可以正式为客户制作广告作品了，这让我激动不已。

任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，喜庆吉祥就行。于是，我上网下了好几个婚庆模板，选择了一个的开始修改制作，利用photoshop做出花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文字，最后就完工了。送交到师傅那，他看了看，对我说还有很多错误，我很惊讶，明明我很努力认真的制作，怎么还有瑕疵那？师傅对疑惑的我指出了几点错误。

首先，的错误就是婚宴桌子的排放，我对婚宴啊什么的，这些风俗和讲究不是很熟悉，桌子的排放应该按照主桌、家人、亲戚、朋友等依次排列，要有先后和尊卑，朝向和桌子的摆放组合也很有讲究，朝向就是要选个吉利的方向，桌子的摆放有很多组合，要根据主办方的要求和桌子的数目，进行精致的组合摆放。第二，就是我的海报做的还是不够精纯，有些地方不够仔细美观，而且没有标注桌子的序号，也没有加上酒店的标识，这些都是要注意的。经过师傅的指点，大改了一番后，终于完成了。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，把知识学杂了，成为一个“杂家”，对今后的工作是很有帮助的。

我不光在实习单位学习photoshop还在回家后试着熟悉其他软件3dmax、adobe等系列软件我都亲手使用了一下。不过，要把这么多软件学好学精，不是件容易的事，只能选择其中对我专业最有用处的几款软件，努力的学习着操作技巧。我不仅在实习单位跟着师傅学习制作广告，有时还给客户送货，使我对广告市场也有了初步的认识，结合书本知识亲身经历了广告公司与客户间的合作、接洽，真正让我在理论与实践获取实习经验，为我积累了珍贵的实习经历和社会经验。

## 大学生毕业工作总结实用篇六

即将走上工作岗位，成为一名合格的老师，这是我儿时以来的愿望和梦想。在通过统一考试和合格体检那一刻，我想儿时的理想终于实现了，也圆满完成了我九月份能走上正式的工作岗位的梦想。我心中万分欣喜，在欣喜之余，我将对我个人近期以来做一个总结！

第一：个人基本情况。我是一个性格外向，活泼开朗的女生，喜欢结交朋友，待人真诚，因此在生活中有很多知心朋友。我对生活总持一种积极向上的态度，我想无论多么艰难的困难，只要自己能用顽强的毅力，最终困难会被克服得！因此在这次教师公招考试准备中，我每天很早起床背书到晚上十一二点还在题海中拼搏。最终我过关斩将进入了考察阶段，成为了一名准老师！

第二：学习情况。在老师眼里，我一直是他们的佼佼者。我在德智体美劳各方面都取得过优异的成绩。从小学一年级到初中，我都是班上的班干部，曾在xx年获得四川省资阳市乐至县优秀班干部。在高中和大学学习中，我积极参加学校组织的各项活动，在人际关系，为人处世方面得到了很好的锻炼与提升，在这里我要感谢含辛茹苦培养我的各位老师，在这一点上，我要向我的老师们学习，努力成为一名好老师！

第三：工作情况。从大学一年级开始我就参加了很多社会实践活动，曾担任过成都摩奇兼职卡的校园代理，联通公司话务员，万家乐电器促销。特别是大三下学期，我在绵阳青义小学担任小学英语代课老师。我觉得在短短几个月的时间里，我在工作能力和与学生沟通方面得到了很好的提升。在监考了xx年高考的工作中，我对责任有了更深层次的理解，因为老师一丝不苟的工作是学生成长的一个重要条件！因此在我以后的工作中，我将勤勤恳恳，一丝不苟，敬业奉献！

最后我将一如既往，不怕困难刻苦奋斗，热爱学生，乐于奉

献，努力成为一位好老师！

## 大学生毕业工作总结实用篇七

我知道，在大多数学生看来，不赚钱就称不上兼职。赚钱是兼职的最重要目的。甚至是唯一的目的。在我看来除了我们现在的专业学习这个主业以外，我们投入的各种持续性的工作都可以称之为兼职。

我刚上大学的时候，也是和大多数同学的想的一样。所以，我尝试过大学校园里流行的大多数兼职职业。可是在做的过程中，我就发现那不是我想要的。直到在欧风中式餐饮(以下简称欧风)打工以后，我才明白：做一些有意义的事情，走出校园融入社会，才是更重要的兼职目的。

20xx年的寒假我没有回家!刚好欧风中式餐饮(颐高店)开业不久，需要招收大量的兼职服务员。学校恰巧也建议我们寒假里锻炼一下。当然，我知道时下人们对大学生的一些看法：做事热情高，但是往往持续性很差，三分钟热度，合作刚开始不长就坚持不下去了，往往不能善始善终。既然欧风不嫌弃，我也就见好就收，没有过多的讨价还价顺利的被录用。

第一天上班，店长让我从服务员学起。收盘子、扫地、拖地、打扫卫生间。

刚开始的几天，站姿不好，服务用语不当、声音过小，还有在工作中经常出现过早收盘的失误，惹的客人只抱怨。店长感慨：“小龙，咱干活麻利但是也要看清楚情形判断正确啊”!回去躺在床上不禁伤心：这些问题要是再解决不了整个人可都完了。

不耻下问加上熟能生巧，始终相信一切总有好起来的时候。没几天就开始了正负零差错的历史。店长的眉头不在拧着了，还意外的获得了加分的表扬奖励。我的热情一下子前所未有的

空前的高涨，进入了兴奋期。工作干好了，失误降了下来，也逐渐的得到了大家的认可与接受。这个时候收获的是幸福、满足，但更多的是对自己的一种信心！

员工们都说在餐厅菜台最减肥。其实服务员跑来跑去也不简单，还练嗓子呢！餐厅里人多位子少，看见空盘子就得像看见敌人一样迅速扫除，动作一慢客人就皱眉头。劳动量一下子比平时大那么多！几天下来，饭量大增的惊人！好处是人比以前乐观了，身体也壮实了不少。给爸爸打电话爸爸高兴的几乎要派车来青岛当面谢谢老板！直感叹该早点放我出来锻炼的！

晚上人一少的时候就往菜台跑，没过多久，各个疑问就在实践中迎刃而解。还学到了两夹子夹一盘子菜的本领。

春节后刚开业的那几天，人多的让我开了眼，忙的连店里热闹的音乐都听不见。那个时候人手较少，许多空盘子不能够及时收完一急躁出错率有上去了。

在欧风“顾客永远是对的”。尊重顾客是商家的立身之本。我很实在的悟到了这个道理。积极主动放下在家里小皇帝的身段，诚恳的给顾客赔礼道歉并及时采取补救措施。也因此得到了顾客的理解与尊重。进而与几个熟客建立了深厚的友谊。看着顾客满意的离开，他们幸福的背影令我诚心诚意的快乐。对人和善其实并不难。

假期很快就到头了。原本想早点返校，但看着店里的生意越来越好而人手不足的现状忍不住都多干了几天，真的产生了感情。临走时送了外场的员工每人一份小礼物，以感激他们对自己工作上的照顾和生活上的关心！

开学的那天，宿舍里众兄弟们聚在一起，我是第一个说的。“我很高兴的一件事就是在欧风迈出了第一步，第一次完全靠自己在真实的社会里表现自己。

现在，每次想到欧风，心里都有一股暖意。养成了经常洗手的“毛病”，吃饭急急忙忙的“毛病”，在公共餐厅用餐自带餐具的“毛病”……到底欧风教会了我什么，我也经常问自己。答案很多，是勤劳，是认真，是恭谨，是勇气。

现在朋友们感慨我同初入大学时相比，似乎像换了个人，太有礼貌了！我都会微微一笑：我是。

在兼职中成长的！

现在，大学生兼职不仅仅是勤工助学的活动，也是学生在校期间一项重要的社会时践活动，这也是为什么一些家境条件比较优裕的学生也主动寻求兼职的原因。

有更多的能力开发的主动性往往展现了个人的兴趣倾向；有相当一部分还属于知识性、技能性兼职，这种兼职在是我们获得经济独立的同时，又从能力开发上为我们迎接未来的职场竞争作了良好的铺垫。

当人们把今天大学生就业难和人才过渡浪费呼之为知识失业时代已经来临时，从一入学就开始主动、自觉地参与社会实践活动，在学院生活与社会实践的磨合中积淀自己的人生经历，我现在深信，这会对大学生增强职业竞争力，对以后步入社会的职业生涯发展会起到越来越重要的作用。

当然，学生以学为主，不要因兼职而影响学业。学有所成是我们事业发展的基石，是长远的利益所在，也是社会和家长的殷切期望！