

2023年心理委员年度工作总结三百字(实用5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人招生心得体会篇一

能作为一名志愿者，和同学们一起，于今年2月17号，代表大学母校——石河子大学，回到高中母校——博乐市高级中学，进行有关石河子大学高等院校招生的宣传。

我们的活动目的和背景是：在校大学生走进回到高中母校，更好地宣传我校的办学特色以及校园丰富多彩的文化生活，使在校的高中生更好地了解石河子大学。大学生以自身经历以及在大学期间所学亲身讲授大学生生活体验以及向高考生传授个人高考复习经验与心得，与师弟师妹们分享交流，使得他们能以更好的姿态面对高考。同时代表学校向高三的老师送去新年的祝福。这次活动的展开对于促进石河子大学的知名度，提高同学们对其的认可度都有一定的作用。此外，帮助同学们更好的了解石大的同时，可加强他们对重点高等院校的向往与憧憬以及对自我的肯定。

首先我来到我的母校，之前我通过高中同学首先获知了母校高三年级的上课时间，所幸今年假期的年后时间很长，能够赶上高三上课。之后又联系了高中时的班主任老师，寻求他的帮助，并根据相关的情况安排好本次社会实践招生宣传活动进程，以期更好的完成各项工作。为了全面详细的介绍大学，让更多的同学了解石河子大学，热爱石河子大学，积极报考石河子大学，在假期离校前我首先学习了一些宣传的技巧，认真组织宣传材料。我和老同学来到了曾经生活学习的

母校，母校的变化巨大，我都差点不认识了。在母校我见到了昔日班主任和任课老师，久违的感觉真的太强烈，这一刻我也明白了母校的含义。在和老师交谈中，我感受到母校翻天覆地变化，一下子仿佛回到了高中时代，过去的一切历历在目，一切仿佛都发生在昨天，一切都是那么熟悉。感觉母校的一切都是那么熟悉，那么的亲切，我竟然有些哽咽了，这就是我永不忘的母校啊。

此间，老师了解了我的意图后特意向我讲述了一些关于母校的情况，母校今年扩建了不少，并且也扩大了招生规模，师资力量也投入较多。与此同时，我也向老师介绍了石河子市以及大学的一些情况，学校优美的校园环境，良好的教学设施，高水平的师资力量，丰富的课外实践活动，以及各项有利于大学生学习生活的政策。等到课间，我和同学在征得上课老师同意之后来到高三的教室，使用多媒体对同学们介绍石河子大学，教育教学条件、师资力量、生活设施、助学政策，以及我们丰富多彩的实践活动，并就他们所关心的问题做出了解答。我们一边认真的详细宣讲，一边细心的记录他们提出的疑问。我们在宣传我们石河子大学的同时，给予同学们相关的有针对性的备考心理辅导；在宣传相关专业知识的同时，与他们分享我们的备考技巧。还和他们分享我们在临大的缤纷精彩的大学生活，希望在讲解严肃正经的话题的同时，给予他们宽松的气氛，让大家都得到一定的缓冲。在宽松的气氛中，我们彼此都很投入，最终这次宣传比较成功。

在交流分享的过程中，我们彼此都很投入，可能是彼此都如此的投入，当他们说快要上课的时候，我们才意识到时间过得飞快。同时，我在进行招生工作的时候也发现了一些问题。比如有些学生和家长对我们的工作不理解，我觉得这可能是他们对我校不了解照成的，对这种情况，我耐心和细心的帮他们分析。让他们明白，适合的才是好的。经过我的努力，他们表示对我院的印象很好。在我自身，我也发现了一些问题。比如，对我院的一些细节情况，我也有不了解的。对次我感到了自己的不足，我会努力的去改正和学习。

虽然，中午餐给和谐掉了，虽然，喝水的动作也给省略了，可是，我们不渴不饿，直到离开高中母校的那一刻。那一刻，原来我们都渴了，饿了，嗓子沙哑了，手脚冰冰的。可，看着组员们那满意，甜甜的笑容，我可深切的感受到组员们那暖呼呼的心。就像心中有一团火在燃烧！是的，我们都为自己的存在，自己所能付出的而骄傲，自豪！这次招生宣传活动中，我收获了很多。首先，我对大学有了更深一步的理解，而不再是以以前的一些肤浅东西，她充满朝气，她热情洋溢。我为我是一名石河子大学的学生而自豪。这次宣传，我大胆的迈出了自己的步伐，走上讲台宣传我们的学校，回答同学的问题。在一定程度上锻炼了我的表达能力，社交能力和沟通能力。参加这次活动，我更加坚信“机会是留给有准备的人的”。当我们的脚跨出高中母校校门的时候，今年石河子寒假招生宣传活动在冷冷的天，暖暖的心下宣告圆满结束！

最后，关于这次的寒假招生活活动，我很感谢母校、母校学生给予我的支持，也很感谢他们给我的帮助，尤其是我的班主任老师和老同学让我的工作得以顺利完成。另外，我也很感谢大学给我这次锻炼自我，提升自我的机会。以后的日子，我会抓住每一次机会去完善自我，不断学习进步。同时也希望这次活动对正在为高考而奋斗努力的师弟师妹们有一定的帮助，希望他们能如愿以偿的考上他们心怡的高等院校，也愿母校的未来越来越好。祝愿高中母校的升学率越来越高，越来越好。祝愿石河子的招生宣传工作越做越好，能吸取越来越多的优秀学子！

个人招生心得体会篇二

今年，我校招生工作虽然不像想象中的那么完美，但是却是我们全力以赴得到的果实，所以作为此项工作的负责人之一，我同样深感欣慰。能有今天的成绩，不是一个人的功劳，要感谢给我们做招生指导的老师，使我学到很多知识。

今年，共计招生16人。其中开放教育1人，网络教育14人，

中高职1人。

招生过程中，做到了天网，地网，人网的结合。招生工作以来，让我学到了很多在学校里面学不到知识，对社会的认识也进一步提升了，明白了团队意识的重要性，同时深刻的了解到做好一项长期的工作是很艰难的，在困难面前我们只有好好分析困难，找到针对性的方法，坚定信心不放弃，困难也自然而然的解决了。

招生中存在的主要问题有五点：

1. 走不出去，与学员沟通有困难。
2. 对同事的依赖心太大，遇到问题不能自己主动去克服。
3. 面对压力不能有很好的解决办法。
4. 社会经验不足
5. 对于时间和机遇把握不到位，对学员不能给予细心的讲解。

自招生以来，招生问题依然有一些没有办法去客服，走不出去，脸皮薄，与学员沟通有困难，但是我会去努力，利用现有的资源，抓住一切机遇与时间去努力完成我的工作任务。力争再下次的招生工作中取得更好的成绩。

个人招生心得体会篇三

时光荏苒，日月如梭，不知不觉间在东明招生的三个月过去拉，真是时不待我呀！回顾这三个月的招生工作，由于领导的悉心栽培和高度的信任，我自己也做了很多的工作。由于招生前的培训是我具有很强的能力，在招生过程中努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风，坚定的思想信念饱

满的工作热情，基本完成了自己的本职工作和领导交给的各项工作任务。现就三个月的工作总结如下：

(一) 招生培训学习

通过有趣而又深刻的招生培训我感受到了招生工作需要的基本能力和必备的心里素质，认真学习总结有如下三个方面：

一 在思想上，认真学习了教育厅和学院的有关招生的政策，坚持高等教育的办学方向，坚持学习教育厅和学院下达的文件并运用到实际工作中去，坚持以服务为宗旨，急考生之所急，想考生之所想，热情耐心的接受考生咨询，向考生及其家长学校概况和专业。

二 在工作作风上，作为一名高考志愿者，以高标准要求自己，尽职尽责，乐于奉献，遵守职业道德，遵守学院的规章制度，服从领导安排，积极主动的做好每一项工作，以强烈的事业心和责任感高质量的履行职责，高标准高质量要求自己，自我加压，努力开创工作新局面，把每一项工作做实做细。

三 在工作能力上，我深刻理解“书痴者文必工，艺痴者技必良”的道理，提高个人的工作能力，是成为一名优秀工作人员的关键。在这三个月的工作中，我吸取往年招生人员的经验教训，不断的充实业务知识，提高业务水平，针对不同的招生形式和工作要求，全面学习上级的有关文件规定，熟悉和掌握招生工作各个环节的工作要求和操作程序，提高分析问题和解决问题的能力水平。

(二) 东明县区的生源情况

东明县有三所高中：东明县第一中学，东明实验中学，东明县补习学校合计2500人左右，生源主要是东明县第一中学，因为实验中学的学生考的分太低，大多数考生根本不到我们学院的录取分数线。虽然说东明的生源不是太少但招生过程

中还是遇到了种种困难，主要是老师和家长的老思想总是认为民办的学校不好，民办学校的学历不承认还有就是大部分的家长都想让他们的孩子复读。再加上其他学校的诋毁使得我们的工作难度更大。尽管如此我们还是时刻保持一颗平常心，脚踏实地工作，一点点吸取经验。

个人招生心得体会篇四

招生是每一所学校都必须经历的重要环节，而招生工作也是一项极需要耐心和细心的工作。作为一名从事招生工作的人员，我深深地领悟到招生工作的重要性和复杂性，同时也得到不少经验和启示。在这篇文章中，我将分享我的招生心得体会。

第二段：了解学校文化

在进行招生工作之前，了解学校文化是至关重要的。学校的文化是学校办学理念、教育目标、荣誉传承等的综合体现。只有了解学校文化，我们才能更好地与潜在学生的感觉和需求契合，并向他们传达出更真实、更有吸引力的信息。

第三段：倾听学生需求

招生工作的目标是吸引越来越多的学生选择我们的学校。而要达成这个目标，我们需要了解学生的需求并把他们的反馈视为宝贵的经验。在问询学生时，我们应该倾听他们的声音，了解他们对自己未来的规划和希望。这样我们才能更好地将我们的教育理念，更好地应用到他们的真实感受。

第四段：加强宣传营销

招生途径多种多样：有线下招生，也有线上招生。这些途径中，宣传营销是很重要的一个方面。宣传营销既可以直接宣

传，也可以间接营销。直接宣传主要通过招生宣传文化和宣传广告来进行，而间接宣传则是根据学生的需求制定相应的方案来吸引学生。无论采用哪种方案，都要使宣传的内容简洁易懂，同时能够起到起到宣传的效果，以此吸引更多的学生前来考察。

第五段：关键在于创新

在进行招生工作的过程中，我们应该强调创新。以往的招生工作或许在创建协会上优势明显，但这种思维模式很容易让我们陷入僵局，无法深入了解市场需求。因此，我们需要在工作中不断创新，找到和招生需求的契合点，让招生工作更有前瞻性和适应性。

结语：

招生工作是一项关键性的工作，成功的招生工作需要拥有耐心、细心、创新、了解学校文化等多方面的能力。通过实际工作并整理思路，我深深地认识到了这些能力的重要性，相信在以后的工作中，我会不断地加强自己的能力素质，为招生工作做出更好的贡献。

个人招生心得体会篇五

在教育界，招生是一项重要的任务。每年，学校都需要进行招生工作以满足学生人数的需求。然而，招生工作并不是一项简单的任务。它需要教育工作者始终保持专业和耐心，定期地评估教育市场以及了解学生和家长的的需求。在这篇文章中，我将会分享我的招生心得体会，包括我所学到的经验和方法以及一些值得注意的事项。

第二段：市场研究

首先，一项成功的招生工作需要对教育市场的调查和了解。

在过去，我经常会面对询问“为什么我们的招生人数那么少？”的问题。而现在，我会定期地研究市场趋势，以提高对学生和家长的了解，并根据研究结果制定出招生计划。另外，随着互联网技术的发展，学生和家長在选择学校时的咨询方式也在不断地发生变化。因此，学校需要跟随市场趋势制定出相应的招生计划，以能够尽可能地吸引更多的学生和家長。

第三段：关注学生和家長的需求

了解市场仅仅是一个开始，更关键的是了解他们对学校的需求和要求。为此，我们需要采取一些措施，以了解学生和家長的需求。其中，我发现定期进行问卷调查是很有帮助的。在问卷中，我们可以向学生和家長询问一些关于学校设施、师资队伍、课程设置等方面的问题，并根据他们的回答来优化我们的教育服务以满足他们的需求。此外，我们还可以开展家長会议，与家長一起探讨孩子教育问题，以更好地了解他们对学校的期望和需求。

第四段：建立积极的沟通机制

建立良好的沟通机制也是招生工作的一个重要方面。沟通可以帮助我们更好地了解家長和学生的需求，明确学校的招生政策，提供即时的回应和支持等服务。一些沟通方式包括建立学校的微信公众号、发布学校的新闻和通告、提供在线咨询服務、定期举办家長会议等等。此外，我们还需要在沟通中注重建立良好的互动关系，鼓励家長和学生对于学校的想法和看法的反馈，以实现沟通质量的提高。

第五段：总结

通过进行市场研究、关注学生和家長的需求以及建立积极的沟通机制，我们可以提高我们的招生工作效率，吸引更多的学生和家長，同时也提升了学校的声誉和知名度。当然，在

招生过程中，我们还需要注意一些诸如诚信招生、信息安全等方面的问题，以确保招生工作的规范和安全。从过去的经验出发，我相信，只有在不断尝试和总结过程中，我们才能不断地提高我们的招生工作效率，创造更好的教育环境，满足学生和家长的 demand。

个人招生心得体会篇六

招生是每年学校重要的一项工作，作为一名教师，我有幸参与了学校今年的招生工作。通过这个过程，我不仅学到了很多有关招生的知识和技巧，还深刻体会到了招生工作的重要性。下面我将从了解需求、营造氛围、挖掘潜力、保持热情和交流经验五个方面，分享我在招生过程中的心得体会。

首先，了解需求是招生工作的基础。在招生开始之前，我利用各种渠道了解了学生和家长的 demand。通过与家长的交流和调查问卷的形式，我发现他们对学校的期望主要集中在师资力量和教学质量方面。所以，在我的招生宣传中，我着重强调了学校拥有高素质的师资队伍和优质的教学设施，并详细介绍了学校的办学理念 and 优势项目，以满足家长的 demand。

其次，营造良好的招生氛围十分重要。学校作为一个教育的基地，应该是一个充满活力和希望的地方。为了营造良好的招生氛围，我主动参与各种相关活动，并积极在社交媒体上发布学校的新闻和成果。同时，我也鼓励学生和家长参与到招生宣传工作中来，例如举办校园开放日和家长会议等。这些活动不仅让学生和家长感受到学校的活力和温暖，也有效地提升了学校的知名度和形象。

第三，挖掘学生的潜力是招生工作的核心。每个学生都有自己的特长和潜能，作为招生者，我们应该善于挖掘 and 发现这些潜力。在招生宣传中，我除了介绍学校的传统优势项目外，还特别关注学生的特长和兴趣爱好，并给予他们更多的发展机会。我主动参与学校的艺术节和体育比赛等活动，与学生

们面对面交流，发现他们的潜力，并鼓励他们参与到学校的各种社团和俱乐部中。通过这些努力，我们不仅吸引了更多有潜力的学生报名，而且也培养了更多的学校骨干。

第四，保持热情是招生工作的关键。招生是一项需要耐心和热情的的工作，因为我们需要和家长进行长时间的沟通和交流。在面对家长咨询时，我总是保持微笑和耐心，倾听他们的问题，并及时解答。我也通过电话和微信等方式与家长保持定期的联系，并及时回答他们的疑问。在与家长交流的过程中，我发现热情和耐心是建立信任和亲近感的重要途径，这样不仅能够吸引家长选择我所在学校，还能为以后的合作打下良好的基础。

最后，交流经验是我在招生过程中的重要收获之一。招生是一个复杂的过程，每个人都有自己的经验和技巧。在参与招生的过程中，我积极与其他老师进行交流和分享经验，从他们那里学习到了很多宝贵的经验和技巧。同时，我也主动参加了一些相关的培训和学习活动，通过学习和研究，不断提升自己的招生能力。通过与他人的交流，我不仅了解了更多的招生策略和方法，还结交了一群志同道合的朋友，为我以后的教学工作提供了更多的资源和支持。

通过参与招生工作，我深刻认识到了招生工作的重要性，也体会到了其中的挑战和乐趣。我相信招生工作不仅是一个艰巨的任务，也是一个充满希望和机遇的过程。通过了解需求、营造氛围、挖掘潜力、保持热情和交流经验，我相信我能够在今后的招生工作中取得更好的成果，并以更好的姿态服务学生和家

个人招生心得体会篇七

随着疫情的逐渐好转，校园招生活动再次开启。作为一名招生志愿者，我参与了学校招生工作，帮助一批又一批考生进入理想的大学。在这个过程中，我有很多感悟和收获，下面

就分享一下我的心得体会。

第一段：招生志愿者的角色

在招生工作中，作为招生志愿者扮演的角色非常重要。我们是考生和家长了解学校的窗口，也是学校展示自身的重要形象。因此，我们需要保持热情、耐心和礼貌，对每一位咨询者都要认真回答问题，给予有效的建议和帮助。还要时刻保持良好的形象，重在感染考生，让他们对学校充满信心和兴趣。

第二段：面对考生家长的挑战

在招生活动中，家长通常比考生更加关注，他们会问很多问题，甚至会提出一些挑战。面对这些挑战，我们要坚持真实和客观，解答他们的疑问。在这个过程中，我们需要锻炼自己的沟通能力和应变能力，让家长感受到自己的专业性和热情，增强他们对学校的信心和认可。

第三段：学校良好的形象是吸引考生和家长的关键

招生活动的效果很大程度上依赖于学校的形象。良好的校园环境、现代化的教学设备、优质的教学资源和师资力量都是吸引考生和家长的关键。学校需要加强对这些优势的宣传，让考生和家长了解到自己和众不同的优势，提高对学校的信心和认识。同时，学校也需要不断提升自身的教育品质，做到真正的以学生为中心，为学生的健康成长提供良好的环境和资源。

第四段：提升招生工作的效率和质量

招生工作的效率和质量对学校来说非常重要。通过加强对通讯设备和软件的使用，建立科学的招生流程和工作标准，可以提高招生工作的效率。同时，在工作中需要注意及时沟通

和反馈，做到快速、准确地解决问题。提高招生工作的质量则需要加强培训和指导，引入新的理念和方法，培养优秀的招生志愿者团队，增强招生工作的专业性和组织力。

第五段：感恩和成长

在招生活动结束后之时，我感到非常费力，但同时我也感到自己得到了很大的成长。在这个过程中，我不仅领悟到了招生工作的重要性，还学到了如何与人沟通、如何解决问题、如何适应环境等技能。同时，我也感恩在这个过程中遇到了很多好的老师和同事，他们给予了我很多的帮助和支持。这次招生活动让我重新认识到了学校的使命和贡献，也让我更加坚定了未来的方向和目标。

总之，回归校园，参与招生活动让我受益匪浅，深刻认识到了招生工作的重要性和难度。我相信，在未来的工作和学习中，我会更加积极地发挥自己的作用，为学校做出更大的贡献。

个人招生心得体会篇八

响应学校的整体策划，通过和家长沟通联谊而达到招生人数。这是个非常有挑战性的任务，但是这个怎么完成这个任务呢？我自己确实有困惑，但是想想别人为什么会超额完成任务，自己也应该得到反省反省。

一、自己的力量是有限的，关键时刻必须得靠家长宣传与介绍。但是，并不是所有家长都会为你服务啊。所以班主任平时的工作必须做的到位，做到让家长信任你，认可你，家长才会有一有生源信息就马上通知你。

二、招生就感觉像自己在做销售员，前提是自己要了解自己学校与学生入学等各方面的有利条件，以便做到和家长沟通无障碍方能有信任值。如果家长有疑惑，我们可以与别的学

校来进行对比，以提高自己的说服力，达到自己预期的目标。

三、抓住最好的时期，当有家长向你联谊新生时，你一定要快，主动的跟家长保持密切的联系。

四、家长会放心把孩子送到学校，另一个重要的因素是学校的综合能力要在他们心中有较高的肯定点。影响他们的判别能力的有各方面（师资、环境、服务、设施……）。

其实招生这项工作，做起来也挺复杂，毕竟自己还要一边学习别人的经验一边努力的完成自己的任务。付出不一定有收获，但是不付出一定没收获。

个人招生心得体会篇九

每到招生季，各种招生团队都会组织起来，为了能够成功地招生，各团队都要在策略、宣传、推广等方面做好准备。在这个过程中，个人能力固然重要，团队合作同样必不可少。在此，我要分享一下我在团队招生中的体会和经验。

第二段：创建良好的工作氛围

当团队成立后，建立良好的工作氛围是极为重要的。在我的经验中，我发现一个友好和谐的团队关系可以让每个成员都倍感舒适，有效提升工作效率。因此，在招生的初期，我们组织了一场团队建设活动，针对团队成员的人际交往、沟通能力、团队协作等方面进行培训。这些活动除了能够让大家相互了解外，还能让成员清楚地了解彼此的职责，以高效地分配工作和合理地安排工作时间。

第三段：选对团队成员

在招生团队中，每个成员都有自己的角色，这些角色的协作和配合是承担任务的重要保障。因此，在选对团队成员的方

面，我们很注重经验、领导力以及沟通能力。在我们的一个招生活动中，我们需要进行现场演示，这是一个重要的工作，需要选对真正有志愿的同学来表现，因为演示的表现会直接影响到招生的成功。所以，我们要对候选人进行有针对性的选拔，提前了解候选人的个人性格和优势，让他们在团队中发挥更大的作用。

第四段：制定合适的工作计划

在招生团队的工作中，制定合适的工作计划也是至关重要。我们需要在团队中制定清晰的目标和计划，从而能够有效地分配工作任务和工作时间。在招生团队中，我经常通过制定计划来管理团队成员的工作，统计每个任务的时间和进度，提醒团队成员对任务的重要性，以及优化和改进团队的工作方式。

第五段：总结

作为一名团队成员，我认为团队合作的重要性不言而喻。通过良好的工作环境、合适的团队成员和良好的工作计划，可以有效地提高团队的效率和凝聚力，实现团队的目标。在以后的日子里，我将继续努力，不断提升个人能力和团队协作，以及在招生和其他工作中展现出最佳的表现。

个人招生心得体会篇十

记得在高中期间，凡是靠近寒假暑期，总见师兄师姐们来开招生宣讲会，站在高高的讲台上，向台下愣头愣脑的我们，介绍着自己的学校。那时，在我们眼里，师兄师姐们恍如都带上了一层神圣的光圈——他们是高考的成功者，是我们的楷模。

而此刻，当我也站在高中母校的讲台上，面对着台下一双双或带入迷惑，或带着盼望的眼睛时，我感觉的，不是一种自

得和骄傲，而是一种责任。由于我代表着中山大学，我有一种使命，将一个真切的中大，传达给我的师弟师妹们。

对于我，一个刚才踏入中大一个学期的学生来说，对于中大的认识，仍是不够全面的，对于招生宣传工作，也没有经验。不过，我仍是给自己一个挑战——报名担当了福州大区的寒假招生志愿者队长，而这意味着，队员能够暂时有事告假不来，或许有这样那样的原由推辞找替补，队长却不可以。

联系队员，联系学校，商准时间，安排课室，安排队员任务。

每一项工作，对我都是一种打破和试试。在福州一中开宣讲会的那一天是1月27日，十几所全国要点大学也同时在开，我们的课室被暂时改了又改，最后和厦门大学分享，他们上半场，我们下半场。而面对厦大5，6张不一样版本的招生海报，5，6份各个方面的ppt宣传资料，宏大的招生志愿者队伍，我们的准备显得那么单薄和匆促，自然，这也有主观和客观的要素，一来我们的人数自己就没法和拥有主场优势的厦大对比，当日也有几个队员患病告假或许有事不可以来，二来我也低估了招生会的架势，先期的宣传工作其实不充分。

可是幸亏我们的宣讲，是顺利结束了。一个小时左右的介绍和沟通，很感谢师弟师妹们的支持，我们介绍了中大，来自中山医学院的迦南师姐，和来自中山珠海校区逸仙班的李圣师兄也分别详尽描绘了他们的生活。自然，对于高三的学生来说，最关怀的仍是高考，他们你追我赶地问我们：“上中大有多少分？”“超出本一线多少？”“最好的专业是什么？”。

在宣讲结束后，两个师妹跑来和我聊了大概半个小时，对于高三，对于大学，对于中大。宣讲话后的第三天，还有一个师妹给我打了电话，讨教我高三的学习方法。面对他们，我又是感人又是感触。他们，就是以前的我。眼里的师兄师姐们带着神圣的光圈，充满敬意，充满相信。他们，是那么纯

真，那么简单。甚至有时，会惊恐辜负了他们的相信。

离别半年，从另一座城市回到家乡，从另一片校园回到母校，时间和空间的两重作用，让我对四周的全部充满了奇妙的感觉。

而我们的招生宣传，还没有结束。希望下一站，我们会做得更好。