

# 大学生暑期鞋店卖鞋社会理论报告（通用 23 篇）

高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告（通用 23 篇）

高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 1

为了熬炼自己的才能，培育自己的韧性，进步自身力量，我通过亲身体会社会理论让自己更进一步理解社会，在理论中增长见识。

这是我第一次经受社会理论。对于一个高校生而言，敢于承受挑战是一种根本的素养。虽天气寒冷，寒风咆哮，我决然踏上了社会理论的道路。想通过，亲身体会社会理论让自己更进一步理解社会，在理论中增长见识，熬炼自己的才能，培育自己的韧性，想通过社会理论，找自己的缺乏。虽然天气寒冷，寒风咆哮，我照旧踏上了社会理论的道路。在现今社会，就业问题就好似总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。聘请会上的大字报都总写着“有阅历者优先”，可还在校内里面的我们班学子社会阅历又会拥有多少呢？为了拓展自身的学问面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的阅历，熬炼和进步自己的力量，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，可以适应国内外的经济形势的变化，并且可以在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了蓬勃鞋店，开头了我这个假期的社会理论。理论，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不理论，那么所学的就等于零。理论应当与理论相结合。另一方面，理论可为以后找工作打根底。通过这段时间的理论，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。要学会从理论中学习，从学习中理论。

对于如今的我来说，敢于承受挑战是一种根本的素养。这次理论中，我所在的单位是一家中型的鞋店。主要经营各式各样的鞋，店里有大约十人。在中国的经济飞速进展，又参加了世贸组织后，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时机的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的学问可能在今日就已经被淘汰掉了，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学问，还要不断从生活中，

## Word 格式、可编辑排版

理论中学其他学问，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在理论的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里或许有教师安排说今日做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告知你这些，你必需要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到。在学校，只有学习的气氛，终究学校是学习的场所，每一个同学都在为获得更高的成果而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以进步自己的力量！记得教师曾经说过高校是一个小社会，但我总觉得校内里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是高校高校，同学还终归保持着同学的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次理论中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习许多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的学问一点都用不上的状况。

在社会上要擅长与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的时机，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、急躁、虚心承受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的力量做出确定。社会阅历缺乏，学历缺乏等种种缘由会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克制心理障碍，那一切就变得简单解决了。

学问的积累也是特别重要的。学问如同人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了学问，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必需理解这方面的学问，对其各方面都有深化的理解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深入感受，这不仅是一次理论，还是一次人生经受，是一生珍贵的财宝。在今后我要参与更多的社会理论，磨练自己的同时让自己熟悉的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

通过实训、理论，我对西餐的专业学问有了很大的进步了，尤其是效劳

## Word 格式、可编辑排版

意识、语言沟通与表达力量、外语力量、处理来宾关系力量、团队协作力量等方面具有明显的进步，特殊是自己的外语口语交际程度有了一个很大的进步，以前在学校里面没有条件熬炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有许多的外国伴侣，熬炼了自己的口语说得力量，为自己以后走上社会做了个好的开头。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会阅历，为人处世的阅历，想想自己明年就要真正的走向社会，参与工作，或许自己的这次理论就是自己新的开头，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克制，在理论中熬炼自己的力量，努力进步自己，实现自己的抱负。完毕语：通过这次社会的理论，我学会了独立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习供给了珍贵的阅历和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，熬炼自己的各方面的力量。

这个假期我没有选择自己所学的专业去理论，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮助卖货，过的非常充实。在此次理论过程中我学到在书本中学不到的学问，它让你开阔视野、理解社会、深化生活、回味无穷。也对自己始终非常想理解的电脑学问有了更进一步的深化。社会理论作为广阔青年同学接触社会、理解国情、效劳群众的重要形式，对于青年同学的成长、成才有着极为重要的作用。

### 高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 2

今年暑假又一次有幸来到鞋店理论。并当了一名女鞋的导购员，作为一名 21 世纪的高校生，社会理论是引导我们走出校门，返回社会与社会接触的良好形式，俗话说的好，纸上得来终觉浅，得知此事须躬行。读万卷书，不如行万里路。

在这里，我们每天都以“我微笑，我欢乐，我工作，我努力。”的口号开头一天的工作，在每天的晨会上，我对团队有了更深入的熟悉，一个团队，首先要有明确的目的而奋斗，其次要有优秀的管理，管里的好坏直接影响企业的生存与进展。对于员工来说，在团队中需要以饱满的激情迎接每天的工作，各个成员直接间应形成一种良好的协作关系。

作为一名导购员，卖得不仅仅是商品，更重要的是效劳与信誉，因此会有良好的口碑，也就不愁登门客，当我们在导购的过程中，应做到以下几点。

一。要娴熟商品信息，拿卖鞋来说，要熟识鞋的质量，理解商品库存等信息。根据自己把握的信息为顾客选择一双合适自己的鞋子。

## Word 格式、可编辑排版

二。坚信顾客就是上帝，这就要求我们有良好的效劳，顾客与导购员应形成一种良好的信誉关系，并在心中常记“我利客不利，那么客不存，我利大客利小，

## Word 格式、可编辑排版

那么客不久，客我利用相当，那么客可久存我可久利。”

三。可以对众多的消费者进展分析。不同年龄、性别、阶级、职位，心里的顾客对商品的需求是不同的，作为一名导购员应公平的对待每一位顾客，理解他们的需求，并关心他们理解对应商品，满意其需求。

四。有良好的职业道德，在导购过程中要遵守规定，使用着通俗和礼貌用语，微笑效劳，做到仔细负责为顾客推举产品。

简洁的每天做好就是不简洁。虽然导购员是一个小小的工作，但要做好也有很多学问，不仅要求对商品信必需全面熟识的理解，也要有高质量的效劳。在社会中每个工作岗位都是简洁的，要想做好有肯定的难度。在今后中，我要更加努力地学习各方面的学问，也会参与更多的社会理论。

这次工作中我们感悟颇深，忍着思想的压力，工作的困难和承受了来自各个方面的挑战，这次理论让我们真正深入理解了“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的深入含义。我曾经听过工作人员的一条准那么是：sellgoods, sellyourselffirst。经过这次理论，我能真正体会到这一点，工作中你不但要吃闭门羹，还要看人脸色，反而要跟他们说：“对不起，打搅了。”在工作中，在真正的理论中，顾客永久是对的，你不能掺杂自己的共性，我们真真正正体会到下几点。

第一，乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度面对，信任会有所转机，就像刚开头上班的时候，体会因为许多做的不好而被里面的老板和经理骂，就算难受的想哭，还是要顽强面对。

第二，自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己工作力量的表现。这样别人才能更加信任你。你要对自己说“我肯定能行”那你就肯定能行。

第三，肯努力，我们始终特别信奉一句话“努力就有盼望”不要觉得成功遥不行及。其实只要你不断努力，成功离你就会很近，“踮起脚尖就会离阳光更近些”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你离成功就会更近一步，要勇于面对更多挫折，挫折并不能阻碍用士气的人走向成功。

以上是我这次社会理论的简洁的体会，认知和理解，在今后我们会观察更多的社会理论

## Word 格式、可编辑排版

，磨砺自己的同时让我们自己熟悉的更多，使自己未踏入社会就以体会更多方面，不要单纯的想法去理解和熟悉社会，而是更深去地探究，为自己的将来打好根底。

高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇3

20\_\_年夏天，我的大一暑假，我如愿的参与了 学校的暑期社会理论活动。社会理论是高校生思想政治训练的一个重要环节，对于促进高校生了 解社会 了解国情增长才能 ‘奉献’ 社会 培育品德 增加社会 ‘责任’ 感具有重要作用。而学校对每年的假期理论都相当的重视，为同学供给了一个良好的平台与时机，并为我们保驾护航，期盼着我们能从中得到熬炼，学到在 学校里学不到的学问与力量。而我们也正是本着对自己负责对社会热心的态度，乐观响应学校的号召参与了 这次理论。

我们队的理论课题为许昌推动区土地利用调查。队员共有 九人，并有 三名指导教师。十几天的调查我们从室内到室外，从城市到农村，吃了许多苦，但更多的是收获。

我们此行，既进入政府机关与相关指导交谈，又深化农村与寻常百姓畅谈，不同的地点不同的人我们把握了与别人沟通的技巧。但无论与谁，最重要的都是礼貌，以我们的真诚与笑脸去和他们沟通。同时，我们明白了 要想获得相关信息，自己要有清楚的目的与要求，别人方能理解你，关心你，满意你。

在 推动区内的农村走访时，我们更加深入的感受到“民生”这一词在 我们心中的重量，我们明白了 国家要千方百计增加农夫民收入的必要性。我们也体会到了农夫经营生计的困难，而我们也大都是从农村来的孩子，更是由此想到了父母的艰辛，有 了 更大的动力去 ‘奋斗’，为父母分担家庭 ‘责任’。

而我，作为这次理论队的队长，这项活动亦给了 我更多的 ‘责任’ 与挑战，同时，我也从 中获得了更多的力量与熟识。从课题选定的一开头到组建好我们的团队再到队员一起为活动奔走来回，到最终完成我们的成果，一步步一每天，我与它同在，牵挂着它，与它一起成长。我明白了 要带着大家去做成一件事，首先自己要成竹在 胸，有 比拟成型完好的想法，并且要有 肯定的自信，这样队员们才有可能信服你，与你一起完成任务。同时，沟通，这是一个不容无视的问题，队员之间互相沟通彼此的看法，我们要的是一个开放自由的合作气氛，大

## Word 格式、可编辑排版

家各抒己见，不时的改善我们的活动，使我们的行动向着更有效 的方向进展。  
但在 这一点，自己做的就不 很好了，没能把男生女生带活泼

## Word 格式、可编辑排版

起来。另外，作为队长，还需要协调好外部与内部的关系带着队员适应不同的新形势。

虽然在活动进展时，不可预见的辛苦与看不到的成果让我的一些队员退出了，但我看着我的其他队员，他们依旧不惧艰辛，他们和我一样，不甘放弃，这已是‘责任’，背在肩上，我们年轻，我们不怕输。我们倔强的信任我们能坚持到最终，我们能做出一份成果，这就是回报。

在炎炎夏日，我和我的队员们穿着志愿者服装奔跑在大街小巷，一起用汗水浇灌时代青春，用笑脸同阳光比绚烂。这是一笔珍贵的财宝和一份不行多得的回忆，我们的暑假因为它而没有虚度，我们的阅历因为它而更加丰富！  
高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 4

今年暑假我做了一份特别的工作，跟我的专业完全一样，我很宠爱这样的工作，并且期望累积更多的工作阅历，以便将来适应不同的工作环境，更好的投入团队中。

我在\_\_有限公司工作了一个月，那个厂还是蛮大的，有好多工作车间，以前对这些根本不理解，我们文科同学原来就很少有时机接触这些东西，在机电厂里看到不同的设备，不同的分工，虽然至今我仍有许多地方不明白，但比拟以前而言，我学到了很多，人也更加的成熟了。

机电厂里很多设备写的都是英文，还是要好好学习啊，不然的话你根本看不懂，许多设备都是进口的，说明我们国家跟兴旺国家的差距还是有的，就算为了正兴国家，也要在校内期间好好学习啊，在工作期间，我帮焊工师傅打杂了一段时间，这是我第一次亲身进入焊机房，也是我第一次自己焊焊条，以前听到别人当焊工的经受时，认为焊接很简洁，我主要做的工作还是帮焊工师傅搬点东西什么的，我原来以为焊工应当蛮好学的而且好玩，可后来创造自己完全错了，做一名焊工可没那么简洁，有风险，我也照师傅怎么做的，操作了几次，记得有一次我一做就左右摇摆，焊条果真和铁板脱落了！后来就感觉好多了，心里也不那么害怕了……可是我点燃焊条又遇到了一些困难，怎么划啊点啊。焊条就是不能燃烧，我就请叫别人，可他们也就说就是那样一点就成，我心想确定有技巧。

刚开头，我就想要找到点燃焊条的方法技巧，我摩擦引弧后，把焊条拿得很

## Word 格式、可编辑排版

高。

## Word 格式、可编辑排版

只见那火光向下冲，简直像火箭升空时一样！我以为把焊条拿的高一点，冲力就会小一点，所以第一根焊完后，铁板上除了散乱的小铁珠外，什么也没有留下！而且长时间将焊条停在一处，那个地方会被焊弧前的高温火焰熔化，铁片熔个洞。

我本人学得不怎么样，但学到一些考前须知：进入车间时，要穿好工作服，大袖口要扎紧，衬衫要系入裤内；不得穿凉鞋拖鞋 高跟鞋 背心裙子和戴围巾进入车间严禁在 车间内追赶 打闹 喧哗应在 指定的焊机上进展。未经允许，其它设备 工具或电器开关等均不得乱动；焊前检查焊机接地是否良好，焊钳和电缆的绝缘必需良好；焊接时应站在 木垫板上，不许赤脚操作；不准赤手接触导电局部，防止触电；为防止有害的紫外线与红外线的损害须戴上手套与面罩；防止弧光损害和烫伤；击渣时要注意敲击方向以防焊渣飞出伤人；工件焊后不准直接用手拿，用铁钳夹持；完后要清理好场地及设备工具。

此刻才创造不管做什么工作都不简洁，那些工人真的挺辛苦的，从一大早，始终忙到晚，挣钱不简洁，如今在这个社会，生活本钱很高，每天睁眼，闭眼就要花钱，想生活，就得学会挣钱啊，许多高校生根本不理解生活的辛苦，还处处乱花父母的钱，实在太不应当了，面对面朝黄土，背朝天的父母，只有惭愧之情。

暑期的社会理论，给我的感受就是要做任何事都要自信和仔细。自信不可盲目，更不要自大，一切有真实学和力量的人往往对次把握的游刃有余。仔细是一种作风和态度，T型槽平台是一个人品质的集中表达，也包含对事业上午‘责任’心！有时候我们需要的太多，我们不妨就从这两方面做起，去挑战自己！

在机电厂里，我还在外厂工作了一段时间，露天的那种，8月份最热的那几天炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在考验自己的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有力量依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会理论让自己更进一步了解社会，在理论中增长见识，熬炼自己的才能，培育自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的力量能否被社会所承认。想通过社会理论，找出自己的缺乏和差距所在。

社会理论活动给生活在都市象牙塔中的高校生们供给了广泛接触基层了

## Word 格式、可编辑排版

解基层的时机。深化基层，同基层指导谈心沟通，思想碰撞出了新的火花。从中学到了许多书本上学不到的东西，汲取了丰富的养分，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，熟识到只有到理论中去到基层中去，把个人的命运同社会同国家的命运联络起来，才是青年成长成才的正确之路。“艰辛知人生，理论长才能”。通过开展丰富多彩的社会理论活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才能，并在社会理论活动中认清了自己的位置，创造了自己的不足，对自身‘价值’可以进展客观评价。这在无形之中使我对自已有一个正确的定位，增加了我努力学习的信念和毅力。

### 高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 5

对于我们这些徜徉在高校校内里的天之骄子来说，那些汗水交织的工厂是陌生的。尽管我们的弟妹或者父母等亲人或许就置身其中。当今社会，有多少农夫工正是靠在血汗工厂打工挣来的钱，去支付结婚、训练、医疗等劳动力再消费所必需的本钱呢？如此代价残酷的工作，在正值全球性经济危机面前，有多少人会去关注呢？农村和血汗工厂，才是改革开放时代最真实的历史，也正是从这里制造的财宝，成就了改革开放以来经济的持续增长。现当代高校生又在做什么呢？嬉戏、无聊、郁闷、空虚……我们这些高校生应当用实际行动去考察，去理解，去体验，这样我们才能真正熟悉、理解这个时代，真正熟悉自己的价值。

这份理论报告是今年暑期我以工人的身份到工厂进展了为期一个月的理论、体验、调查后所作。或许我的理论报告不够深入，但是已经尽力的理解了。

这次理论的工厂是捷普绿点面对就业时多了一个竞争优势。另外，我也在工作的空余去看看英语和开学就要考的计算机，因为工作强度并不是很大。而且，有一次，我在封口机旁封口，几个美国客户走到我后面，用英语交谈了很久，我只听到了几个单词。我们厂有个女高校生，是坐办公室的，她过来就能和客户便利的交谈。我想，这以后的就业中，把握娴熟的语言活着是技能是多么重要！

当然，这次社会理论并不是单调乏味的，其中有太多太多了欢乐了，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。和别人协作的欢乐，关心别人的欢乐，被别人关心的欢乐，自己完成消费方案的满意感等等。对了，我本人这次一共拿了1600元，拿到工资卡的时候，我心里布满幸福。这是我人生的第一桶金，沉甸甸的。

## Word 格式、可编辑排版

这次兼职经受所带给我的是一次力量的全面提升，我也熟悉到自己的许多缺乏，长期的高中学习和高校一年的学习，使我远离了社会理论，动手力量特殊弱。通过这次，我们学会了如何在团队地协作下从头到尾地解决一个问题，我们学会了在团队中各司其职，尽忠职守，互相协作，对于我们这些 80 后的高校生来说，学会合作，学会协作，这将成为我们成长轨迹上一次宏大的打破。我想我们的社会理论活动就是这样一座桥梁，它引导我们的同学去地熟悉和接触社会，关心我们这些在校内中成长的高校生完成由校内走向社会，由书桌走向办公台的转换，避开了高校生在初入社会时所发生不知所措，真正地把高校生的训练与社会的就业相结合，培育符合社会需求的高素养人才。社会告知我们：我们在今后的三年高校中，不仅要学习，而且要全面进步自己的力量！

这次社会理论，是第一次，毋庸置疑，将是我一生珍贵记忆的财宝。

高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 13

我的理论是从\_\_开头的。那时我和我的同学们一起去了 \_\_，在一家服装厂里面做普工，每天都要检查许许多多衣服的质量，还有 就是包装工作。后来做了一个月，大家都不 满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从\_\_回来。

回来之后，我就进了 \_\_电器有 限公司，在 业务培训了 一天之后我就正式开头上班了。之前的工作地点是星力百货\_\_店，和张姐一起上班，每天我们要上班 6 个半小时。

但是只过了 一个星期，我的业务就把我调整到了\_\_百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要承受国贸公司 4 天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我欢乐的是，我在 培训中得了 第三名，那时一共有 50 多个人参与培训，我的心里好快乐啊。国贸还给了我一个培训三等奖嘉奖的小包。

我在 \_\_电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，\_\_地宝，当然还有一些 卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己钻研消费的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来清扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了 还能自己回去找充电座充电。当然，还不 只这些，假设你家里有 楼梯它也不

## Word 格式、可编辑排版

会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了 国贸规定业绩的 55%，72%和 145%，我的工资也从最初 1000 多块钱到的 2900 多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要竭力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特别大的公司，知名度不是很高，所以刚开头的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了 8 台。完成了 商场业绩的 55%，被开了 罚单。

销售不好的缘由有许多，比方知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结阅历，让更多的客户承受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了许多罚单。但是我信任我的销售力量，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的法规，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在 卖场有许多伴侣，当然还有 主管，国贸百货的李主管很宠爱我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在 卖场里面你要卖好东西就得有许多伴侣，比方你吃饭去啦，你的临柜伴侣就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样常常被开罚单。我有许多伴侣，所以当淡季降临的时候我也不怕郁闷。

最终，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是许多公司的事情我也会帮助去做，比方送货到顾客家啊，还有售后的一些效劳啊。总结了 一下，不论做什么事情肯定要用心。而且只有 付出，才会有 收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在\_\_的销售数量我始终都是第一，我想这也是我努力的结果。

高校生暑期鞋店卖鞋社会理论报告 篇 14

一个不一样的暑假在我的期盼之中到来了，没有了纷繁的作业任务，也没有了往日劳碌的补习课程一切显的是那么的闲适。我突然想在这短短的 2 个月内也书写一些人生的漂亮篇章，而不是那么惶惶忽忽地虚度。自从进了高校，始终想找时机

## Word 格式、可编辑排版

证明一下自己的存在价值，我成人了，是应当独立地去面对一些事情，而不是一味地依靠与躲避。我想闯出属于自己的一片天空，组成天空的云朵就从这次的理论动身吧。满怀信念！整装待发！

我的社会理论活动就从我的找工作拉开了序幕。带着盼望与渴望，开头了我的找工作的征程。一开头我期望很高，一心想怎么说，我也是个南邮的本科高校生，找个工作在话下，肯定要趁这个时机大捞一笔，但当我真正开头时，觉察许多的工作都需要工作阅历，那些端盘子，做促销的工作我又不想干，觉的不能真正地熬炼自己的力量，接触社会，每天都以失败告终，在无尽郁闷的同时我开头了自我反省。关键在于我没有正确地摆正自己的位子，放下一切，不在工资问题上纠结。以“我就是一位打工者的心态”重新开头。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，我打算社会理论只要有工作，能供饭吃，试用的也可以干啊。于是我找到了中国联通宽带网络授权代理有限责任公司。经过面试经理同意试用一个月。当时我兴奋不已。第二天，我便开头了我的暑假假社会理论生活。虽然是试用，明知我只在公司干一个月，但我还是以饱满的工作态度来开头理论的每一天，虚心向一些前辈请教，主动要求完成一些工作任务。有几个同事都没念过高校，他们对高校生活很有爱好，我就饶有兴致地跟他们介绍我的高校生活，一切发生地是那么的轻松开心。

但我的理论之路并不是只有这些元素的存在，它同时掺拌着艰辛与汗水。

我所在的部门是运行维护部主要是宽带网络售后效劳，我们搞售后效劳的最重要的是想方设法解决客户问题，在我们看来整个部门就是一个整体，假设客户上网有什么问题就是我们整个部门十多个人的事情。在这里我们追求的是团体效益，是协作。

虽然也是计算机学院的一名同学，但是终究刚读大一，只学过一些简洁的计算机根底课程，所以在完成某些任务时就寸步难行，始终问前辈们又不好意思，他们的工作任务也特别繁重，于是我只能上网查找资料，一边学习消化一边处理工作，因此有时会耽误完成任务的时间，而遭到上级的批判。为此我也感到很委屈，觉的我只是来理论的，何必那么较真呢。而且我也在努力啊，又没偷懒，凭什么还要遭人骂呢？有一天我就找了同部门的一个年长的同事谈心，向他诉说了我心里的种种，他说，“我刚来时也是这种状况，常常受到指导的指责，也觉的

## Word 格式、可编辑排版

很委屈，但我觉的天道酬勤，只要不断的学习，积累，总有一天能很精彩的担当这份工作，最终我熬过来了，有了今日的成果。”

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/288124114134007004>