



04 文秘 胡丽芬

你知道注册新企业需要哪些文件资料吗?你知道如何换发和补发企业的营业执照吗?你知道如何对企业的原始材料进行变更吗?……你以前问我这些问题,我肯定全然不知,但去工商局实习之后,我可以自豪地回答你,这些我都知道并较熟悉。

经教务处和外经系领导的联系,我与班里的4位同学一起,于去年11月前往杭州市工商行政管理局进行实习,主要的工作内容是对杭州市所辖范围内的所有外资企业的注册、新增、变更等资料信息进行录入和补录。每天我们都要到五楼的档案室借档案,然后拿到九楼的会议室内进行校对录入,这样的工作很机械枯燥、单调乏味,但我们将其视为真正的职场练兵。我

在工商局实习的收获

们5人齐心协力,力求将工作做得最好,每天都有确定要完成的目标进度。

信息资料的校对录入,是一份细活,需要我们仔细、认真、耐心地对待,即便如此,也还会出错。当然重要的不是发生了什么事,而是用什么方法改正。在实习的过程中,我们也遇到了困难,比如:有些企业注册资本上千万元,而资金却分期到账;或者有些要求增加注册资本的,这些都要写到变更数据中,此时验资报告中的数据如何换算这一问题便随之而来,实习指导老师虽然讲了一遍,但在操作中我们还是会遇到问题。还有因为是外资企业,法定代表人英国、美国、泰国、印度、韩

国等国的都有,但外国身份证与我们不同,哪一个才是它的身份证号码?这些都是我们在工作中遇到的一些困难。当然,经过我们各人解决问题的方法,然后选出一个最简洁明了的方法加以换算;而身份证我们则向实习指导老师请教,然后找出一个规律,因为同个国家的身份证号大概是在同一个位置的。

此次实习对我们来说,真可谓收获颇多:不仅增强了我们的团队意识,提高了我们的办事效率;还使我们全面地了解外资企业的注册资料以及一些重新进行变更的内容;使我们知道企业

注册需要法定代表人的任命书、履历表,企业的地址、宗旨、经营范围和规模,企业的章程、合同以及验资证明、住所证明,董事会成员的相关资料等。

更值得庆幸的是,为期一个月的实习结束当天,我去一家公司面试,当他们得知我对企业注册方面的业务有一定的了解后,就马上录用了我。

经过一个月的实习,我深刻体会到,生活中没有理想,活着如同死亡;前进时没有方向,人生就会感到迷茫;工作时,不付出艰辛,不付出努力,完成任务后就拿不出成果与别人分享。在今后的工作中,我将铭记这段实习的经历,立志把工作做得更好。

06 空乘 D 楼敏拓

去年12月中旬,我院在全省范围进行了一次空乘专业的招生宣传。我有幸加入到招生宣传的队伍中,和两位同学及两位老师一共跑了诸暨的十多所学校,经历了一次难忘的实践锻炼。

诸暨海亮中学是我的母校,第一次以育英学生的身份,回到母校,进行空中乘务专业的招生宣传,既觉得特别亲切,又有些紧张,不知如何与那些即将高考的学生交谈。当我走到高三班级的讲台前,看到同学们那好奇、渴望的眼神时,我想到了自己在参加空乘专业面试前的情景,就变得不那么紧张了。我先简单地介绍了我们学院的概况和空乘专业的要求,以及自己在育英学院三个月的学习感受。没想到,反响很大,他们问了我很多问题。比如:空中乘务专业学生的英语水平要求有多高?学费是多少?面试是如何进行的,难不难?平时学习累不累?面试的通过率有多少等等。对这些问题,我们耐心地一一作了回答。我还利用课间及自修课的时间走进一个个班级与高三的同学们进行了沟通交流。我把自己在礼仪课中所学到的礼节与沟通知识运用到实践中,使我有很大成就感。

出去招生的那几天,是人冬后最冷的几天。穿着新制服的我们,在路上冻得有些颤抖,之前从没穿过高跟鞋的我们,穿着高跟鞋穿梭在一所学校作宣传不大适应,一天跑下来,脚又肿又疼,走路都变得很困难。但我们仍旧坚持着,带着微笑,走进一所所学校。穿着制服的我们吸引了许多人的眼球,他们用羡慕的眼光看着我们,让我们感到自豪。许多高三的女生都跑过来,把我们围在了中间,询问她们是否能报考这个专业,我们把报名表以及招生简章给她们,耐心地解答她们所提的问题。有一次,当我们即将离开的时候,有几个漂亮的女生,悄悄凑到我耳边告诉我,当空姐是她们一心向往的,能飞翔在蓝天中是她们从小的梦想……

这次难得的招生宣传工作,虽然又苦又累,但我收获了成功与喜悦,每当我跑完一所学校,回答了同学们的问题时,就为学院做了一件具体事,就得到了一次实际的锻炼,而这种锻炼和做事能力,对我们空乘学生提高职业素质是十分必要的。

我去诸暨作招生宣传

我们在街头卖报献爱心

06 实英 D 郑怡

今年元旦期间,团省委、省学联和青年时报社在杭城联合主办,“情暖寒假学子,共度新春佳节”的新年售报献爱心活动,我与外经系青年志愿者协会的同学参加了这次活动,得到了一次锻炼。

1月1、2日分别是信息系、工商系的青年志愿者上街义卖《青年时报》,1月3日轮到外经系青年志愿者上阵,老天似乎故意要考验我们,这天竟下起了雨夹雪。我们20人不顾寒冷,7时15分就集合向杭州百货大楼、银泰百货大楼、话机世界等处进发了。

“先生,不好意思,打扰一下好吗?我们卖报纸的钱是捐给贫困大学生的,他们真的很需要社会各界人士的帮忙,您只要花5毛钱买一份报纸,就能表达你的关爱,就能献出您的一片爱心了,好吗?谢谢!”就这样,一次又一次的喊着,一遍又一遍地重复着,志愿者们连伞都不打,冒着雨、雪、风,不停

地向行人迎上去。有的志愿者开始开不了口,觉得挺别扭的。指导老师在一旁鼓励说:“只要卖出了一份,就不怕卖不出第二份。这也是一次社会实践,锻炼自己的好机会,好好加油,勇于开口哦!”

“小姐,买一份报纸吧,这钱是捐给贫困大学生的,为他们献出您的一片爱心吧?”终于,又有一位同学卖出第一份报纸了。中午了,雨、雪仍然没有停,我们的志愿者也没有停,一声声的叫卖,一次次的解释,为街道增添了献爱心的气息。

许多行人被我们的志愿者感动了,热情地伸出援助之手,献出自己的一片爱心。一位女士说:“小姑娘,你们的活动搞得很好,真的是辛苦你们了。”又一位先生动情地说:“这么大的雨雪,怎么都不撑伞呀?”就这样,我们的志愿者在街头走动,我们累着、冻着却笑着,因为我们受到了一次实际的社会锻炼,我们学会了如何迈出人生的第一步,学会了笑对行人、笑对生活。让我们携手用爱心绘出一道彩虹吧!



空乘学生向院领导展示服务技能。本报记者摄

05 会展 施红霞

去年年底,我们会展专业进行一个有关“银发市场”的调研项目,专业老师把市场调查工作落实在我们05会展班。我们全班同学分成六个小组,经过一段时间的分组讨论和汇总修改,一份内容丰富的“银发市场”问卷调查方案设计出来了。我们组决定,于12月29日(星期六),带着印刷好的问卷调查表分赴市区调查。

考虑到老人们晨练活动较早,我们一大早就出发了。我们在杭州大厦下了车,走过天桥就听到震天的腰鼓声,是浙江展览馆正在举办“元旦日用品展”。我们商谈后,决定去那里开始我们的问卷调查。于是,我们五个人分头行动。在武林广场上,我看到一位头发花白的老人坐在那里,就上去问道:

我们做“银发市场”问卷调查

“您好,大伯,我们是浙江育英学院的学生,可不可以请您做一份问卷调查?”我话刚说完,他就说:“我现在没时间!”看他不屑一顾的样子,我只好说:“没关系,谢谢!”第一次,我这样被拒绝了。接着找了一位,还是一样的结果……一开始就被人拒绝了好多次,信心受到了打击,但我相信,总有一天会成功的。

在广场上转了一阵子,我又发现了两位目标群众,他们似乎在闲聊着什么。我心想,这样冒昧地上去问会不会打扰他们,会不会被拒绝得更惨?但这也是一种机会,不试一试怎么知道不行。一番思想斗争后,我还是硬着头皮上去了:“两位大伯,不好意思,打扰你们一下,

请你们帮我做一份调查吧!”这一次我做好了被拒绝的心理准备,但还是习惯性地递给他们调查表和笔。出乎我意料的是,他们竟欣然接受了,两位拿起笔,开始填写调查表上的空格。调查中,我发现这两位老人都是退休的教师,可能是视力不好,他们填写的速度很慢,于是我坐到他们旁边,帮他们阅读调查项目,并作相应的说明,半个多小时才好不容易完成了这次调查。我知道对待老年人更要耐心和耐心。在与他们的调查和闲谈中,我了解到他们老年朋友参加展览会最担心的问题是上当受骗,在展会现场没有休息场所,指示牌过少等。

下一站是我们预定的调查场所——湖滨公园。在武林

广场调查过后,我积累了一些心得,认识到要做好这件事,自己的心态是最重要的。一到西湖边,我就开始寻找我的目标人群,一路上少不了被拒绝,但是多少次无情地被拒绝,我们都忍下来了,继续专注地投入我们的调查工作。有时候,我几乎已经忘了自己正在做市场调查,只是觉得自己是一位小辈正在和长者进行一次心与心的交流。在一次的交谈中,我似乎摸索出了一些窍门,成功率也提高了。

通过这次市场调查,我体会到:做一件事情,结果固然重要,但只要你投入了时间,花费了精力,付出了感情,过程自然也会更加精彩。在这过程中得到的锻炼和收获甚至比结果更重要。

当义务消防员 学灭火基本功

06 电商 C 吕萍

为全面锻炼自己,增强职业人素质,今后更好地适应社会,去年入学不久,我报名当了学院的义务消防员。一个学期来,我既学到了消防知识,又增强了消防意识。

记得去年11月8日下午,保卫处周小华老师召集各学生宿舍楼的义务消防员,进行了一次消防安全的讲课。周老师对火灾发生的原因、如何进行火灾报警、如何扑救火灾、如何进行火灾逃生等进行了系统的讲解。不同类型的火灾要用不同的灭火剂和灭火手段。对于这一点周老师讲得特别详细,使我们懂得了现代常用的灭火剂主要有水、泡沫、干粉、卤代烷、二氧化碳等,只有了解灭火剂的基本性质、灭火原理,适用火灾类别和应用特性,才能有效地进行灭火。

光听不练学不到真功夫。听完周老师的讲解就轮到我们的动手实践了。在灭火练习前,周老师和几位保安为我们做了示范,只见他们右手托着压把,左手托着灭火器底部,轻轻地取

下灭火器;除掉铅封;拔掉保险销;左手握着喷管,右手握着压把;在距火眼两米的地方,右手用力压下压把,左手拿着喷管左右摆动,喷射干粉覆盖整个燃烧区。一个个动作都很规范。他们还提醒我们,灭火时要与火源保持适当距离,用灭火器扑灭明火后应迅速将火堆推平,用水等继续灭火,以防复燃。

轮到我们去练习的时候,看着那不断上窜的火苗,本来拿起灭火器心里还有些害怕,可在那一拉一按的动作之后,看到灭火器喷出的干粉快速将熊熊烈火熄灭,笑容绽放在了每个人脸上。

当了几个月的义务消防员,我增长了不少消防知识,明白了当火灾发生时,人员能否从火中逃生,固然与火势大小、起火时间、楼层高度、建筑内部的消防设施有关,也与受灾者的防火意识强弱、自救和互救能力,以及能否掌握逃生方法等有直接关系。

今后我要更多地接受消防教育,学习消防知识,宣传消防知识,当一名合格的义务消防员。

05 空乘 D 章晶

去年12月28日晚,“2007元旦文艺晚会暨学院第四届社团文化月闭幕式”在体育馆举行。在座的院领导及嘉宾脸上的笑容和专注的表情,观众们一阵阵热烈的掌声,都表明本次晚会是成功的。听到观众评论说,杭州中翠食品有限公司和杭州姚生记食品公司的赞助给精彩的晚会添了许多喜气,我心里很开心,因为我也为拉赞助出了力。

在筹备晚会时,我们社联就想要到各企业拉些赞助,一是增加晚会的人气,二是增强晚会的经济后盾,三是借此机会锻炼我们的沟通协调能力。我们选择了杭州中翠食品有限公司和杭州姚生记食品公司,通过几次接触,这两家公司都表示感兴趣。

记得有一天,姚生记食品有限公司的秘书突然打来电话,叫我们过去开个会。那天,

恰巧我下午有四节课,晚上6时要赶到滨江(姚生记公司),时间上有点紧张。我是一名学生,要以学习为本。因此,我给公司的秘书回电话说可能要迟到,希望她能谅解。

赶到会场以后,我做的第一件事情是向会场的所有人表示歉意。到场后我才发现姚生记公司是想在中医学院和我院之间选择赞助对象,此时我就告诉自己要好好表现,为我们的晚会赢得这个赞助商。中医学院来了十位学生干部,有十张嘴巴,而我们只去了两个人(外联部的小开和我);再者这次会议很突然,我们没有任何准备,这使我们两人压力不小。姚生记公司的企划部经理首先向我们介绍了他们公司的一些基本情况,并且让我们品尝他们的产品;接着让我们各自介绍了自己的学院,并且针对如

何更好地在学生中推广他们的产品发表自己的看法。通过将近两个小时的会议后,姚生记公司最终选择我们学院为他们的赞助对象,并且表示希望长期合作。

总结一下我们可以得到姚生记公司的赞助,主要原因有以下两个方面:

一、投其所好。在交谈中我们发现姚生记公司每年都有一个大型的公益活动,而今年他们想围绕孝心和爱心开展。抓住这一点,我便想到了我院贷款助学的学生。临近过年,因为经济条件的限制,他们可能无法把杭州的特产带回家孝敬父母。正好姚生记是炒货行业的强手,其食品是杭州的特产之一,所以我提出希望姚生记公司帮助这些学生圆他们的孝心。这样一来既可以帮助我院的贫困生,又可以

为姚生记公司赢得一定的口碑。经理听了这个想法以后表示很认同。

二、要真诚,敢说不空说。我们把下沙的情况和我们学院的情况,以及我们所能为他们公司做的一系列事情都如实地介绍给他们,同时,把自己的想法大胆地说了出来。

会后,经理问了我这么一句话:“小章,你肯定是经常在外面跑的吧?”其实不然,我是在社联管理部工作的,这还是第一次和赞助商接触。

回忆这段拉赞助的经历时,我想起有位老师曾对我说过这么一句话:“人家说能者多劳,但我却觉得是劳者多能!”我十分认同这句话。作为学生干部的我们,只有在不断的劳(做事)当中,才能积累经验,才能锻炼自己的能力。

我为元旦晚会拉赞助