



收获

——记在港龙航空公司实习

05 空乘 C 班 张欢乐

去年五月份,我们去香港培训直到十二月实习结束,只有短短的半年时间。虽然,培训是艰辛的,实习是劳累的。但当我回过头来认真思考一番,却发现自己收获了很多。

收获压力

对于压力,似乎从培训开始到实习结束都一直存在着。培训刚开始,全英文制的教学,对我们是最大的挑战。我们既欣喜又惧怕,顶着压力,我们只能挑灯夜读,艰苦奋斗。100分、90分,及格这条门槛,我们最终跳过了!但一开始上飞机培训和实习,似乎对我们的压力更大了。我们不仅要很熟悉整个服务的流程,安全意识更要牢记在心。那时,我们也不能当自己是一名学生了。我们是以实习生的身份去做一名真正的空服员。我们牢记自己的职责,了解客人需要,出色完成每一次的飞行任务!压力虽然可怕,但是可以通过压力挖掘出自己的潜能,转而变成一种动力!所以,我感谢它让我不断进步!

收获知识

半年前,我们学习了两种机型,分别是 A320 和 A321,了解了这两种机型的结构和布局。我们还熟悉了机场,学会了怎么样在一个复杂环境寻找自己的目的地。在飞机上,我们也慢慢懂得怎么样跟不同国家不同地区的乘客沟通。比如上海北京的乘客普遍是商人,不需要做得太多。但是他们非常了解飞机上的服务,所以他们都很挑剔,服务工作一定要面面俱到。杭州成都等地方的乘客通常以旅游团为主,很多可能都是第一次坐飞机,可以安排他们坐在窗边的位置,以便他们欣

赏外面和地面的风景。毛毯、枕头之类的也要先照顾他们,他们就餐普遍喜欢吃饭,这也要照顾到他们的口味。外国的乘客通常都比较随意,只要你很有礼貌,他们就会很开心。

收获快乐

自然,登上飞机,当名实习空姐梦想成真,本身就是天大的快乐。第一次穿上真正的航空公司的制服时,真的感到激动和快乐,第一次上飞机工作了,当然也是非常的快乐,第一次坐在驾驶舱,看着整个飞机起飞和降落的过程也是无比的快乐,第一次收到乘客的表扬信,更是无比的快乐。当然,快乐的反面就是辛苦。就是因为努力的付出,所以才能收获到快乐!无苦哪来的甜?当然,只要付出得更多,才能收获更大的快乐!

收获关怀和友谊

培训是后面实习以至工作等等目标的起点。在香港,培训部的老师们对我们无微不至的关怀。怕我们听不懂,她们采取小班制教学,对我们一时不理解的东西,她们一定会不厌其烦的反复跟我们解释。我们同学之间都像姐妹一样,互相帮助,互相鼓励,共同度过了这一生难忘的一个半月。A71 便成了我们的代号。在培训实习期间,学校领导也来香港看望并慰问我们,非常关心我们的生活及学习。这一切的一切都让我们非常感动!

现在,我们还在大二二年级学习,因为还没毕业,所以,暂时重归校园。这又是一个很好的自我充值的机会,我们会用这段时间更加努力学习,补上落下的功课。我们相信,人生像乘飞机那样经历许多次起大落之后,一定会成长得更快!

06 广告 B 班 杨秋思

寒假期间,我作为一名大一一年级的新生,带着走进社会,体验生活的心理,尝试了第一次社会实践。

我选择了一家广告公司,开始了我为期两周的顶岗实习。由于我只是个大学新生,对于一些设计和文案制作还不能熟练的运用,经理便将我分配到了制作部,从基础开始了解所谓广告的形成。

刚到制作部时,经理告诉我先别动手,注意观察。但在必要时帮一下忙。几天下来,我亲眼目睹了一个广告从创意到设计,再到成品的全过程。了解了一个好的广告,所要经历的基本环节和步骤,学到了许多在书本中学不到的东西。

接下来的几天,我与同事一同参加到制作过程中去,经过前几天的认真观察,对广告的制作过程已不再陌生,但是当真要自己操作起来,却又感到无从下手。幸好周围的同事都很耐心地指导我。

走进社会 体验生活

我在广告公司顶岗实践

在同事的指导下,我掌握了写真机的操作。为了考察我的掌握程度,同事让我单独操作一遍。于是,我就用一个发送过来的文件当作一个证明自己的试验品。我先接收好文件,用软件 Photoshop 打开。因为电脑对所打印文件的格式要求非常严格,有固定的模式,虽然在电脑中看不出有何不同,但当打印出成品时差别就显而易见了。因此,我认真地选择了所需的相应模式,倒图保存。再通过蒙泰软件打开倒好的文件,选择所打印灯布的大小。写真对尺寸的要求很高,要先求出长、宽、面积,后选择合适的灯布,要结合最适合尺寸,然后与写真机连机,调好比例与分辨率就开始打印了。写真与车贴一样都不能碰水,因为颜色遇水则化。为了防止该情况的发生,写真必须覆塑料膜。塑料薄膜分为哑膜和亮膜。覆膜一般按照客户的要求,覆上相应的膜,这样,一张完整的写真广告就完成了。我回头望见同事脸上露出了欣慰的笑容。

我不仅掌握了写真的操作,也学了喷绘的操作。所谓的喷绘,就是我们最常见户外的大幅广告牌上的广告。它的操作与写真相似,但是,喷绘的成品是防水的,不需要覆膜。可是喷绘成品的后期处理比较繁琐。例如,一些客户要求喷绘不留白,那我们就要将成品四周的白边减去。这样做,听起来很容易,可是喷绘都是十几、二十几米见方大小的,甚至更大的幅面,不容易啊。还有一些客户要求穿绳、打扣。那这时就必须摊开整幅的喷绘,在四周每格 20 至 30 米处打扣,有穿绳则应客户的需要选择上下或者左右。虽然是累了点,但大家合作的快乐,远远超越了疲劳。

实践的时间是短暂的,然而所学到的知识却是永恒的。要运用永恒的知识去联想,去贯通,去创造。我相信我的设计会更完美,更亮丽。是实践让我对广告有了更深一层的了解,并对自己所学的专业产生了更浓厚的兴趣,我会坚持我的选择,直到成功的彼岸。



到目前,我院有数十名学子在香港港龙航空公司实习或工作。她们在蓝天上收获着自己的精彩人生,图为工作在机舱的育英学子,右为张欢乐。

原来这扇门掩着

——校外实践之心得体会

06 会展 A 班 郑蕾娜

“没有实践,就没有发言权。”只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。在我们会长毛晓东的组织下,我们 06 会展 A 班的 30 名女同胞进行了为期三天的推销实习活动。

3 月 29 日的清早,我们来到了浙江图书市场。负责人详细说明活动的安排:主要是推销最新上市的时尚杂志“悦己”。吃完午饭,我们各自来到所属的报刊亭,开始了推销工作。我所属的报亭虽小,但光顾的客人络绎不绝。老板对我也很热情。

过了一会,来了位顾客,将各种杂志翻阅了一下,最终,嫌太贵就没买。老板不时地指导我说:“你推销的时候,一定要心平气和,不可以大声,不然客人会吓跑了。”我被老板的话逗笑了。气氛一下子轻松很多。将近三点的时候,老板叫我大胆的试试看。我想有勇气才会有希望。于是,我就站到了报刊亭外面。这时,来了位小姐,我马上迎上去说:“不好意思,打扰你几分钟好吗?”“好的。”小姐说。“我们最新上市的时尚杂志‘悦己’。仅售 15 元。包含了服装,美容……”还没等我介绍完,这位小姐就说对这本书没兴趣,走掉了。对于第一笔生意的告吹,我只好无奈地摇摇头,耐心等待第二次生意的到来。

时间慢慢过去,我觉得再这样下去不行。于是就不停地观察过往行人。正好迎面走来一对夫妇,我立即招呼他们,向他们介绍。看这位夫人挺感兴趣的,我又接着说:“你要成为悦己女人,会更加健康快乐,时尚完美。”于是,我就这样做成了第一笔生意。老板鼓励我说,再接再厉。我微笑着,陡然又增加了几分信心。接下来,我又连续卖掉了两本。就这样三天来,我们每个人都尽心去做,我一共卖出了 10 本杂志。虽然累,但确实感到很开心。

经过这次实践,我感悟很多。在学校里也许有老师的指导,告诉你需要做什么,但在这里,不一定会有人来告诉你这些,你必须自觉去做,而且尽力做得最好。机会是不等人的,而是要自己去创造的。成功的大门并不是那么遥不可及,在它掩着给你机会的时候,我们要勇敢的迈出去,只有这样,才能通向成功之路。如今的我已经以一个崭新的姿态去等待明天的考验。开朗乐观是我对生活的态度;自信从容是我成功的砝码;吃苦耐劳是我对待生活的原则。人生的道路上,犹豫不得,只有奋进是唯一的选择。作为一名新世纪的学生,应该懂得与各种人交往。只懂得纸上谈兵是远远不行的,以后的人生旅途很漫长,今日的我们应不断的学习,不断的努力实践,明日才能更好为社会服务!

百元实训让学生体验市场

文化市场经营与管理专业教研室

4 月 13 日下午,外经系 05 文管班开展全真模拟“百元实训”总结交流活动。活动由王广平老师主持,外经系贺存乡主任、指导教师张中新、王亦飞、楼昱璐及班主任老师和 05 文管班全体学生参加了这一活动。

活动开始后,首先由各小组代表 1—2 人上台发言。每组代表都从实际出发介绍了本组的实训过程及所遇到的情况,真切地讲述了对本次仿真实训的感受。归纳起来,大致有 5 个方面:1、大部分同学都谈到了团队成员合作的重要性。如遇到了意见不统一、领导者的决策能力、组员做事是否认真等问题,这些都

应在团队总体目标下加以解决。2、遇到突发事件如何对待与处理的问题。有三组在校外设点,被城管抓到并拍了照。有人沮丧、怨天尤人,而有些同学是积极沟通寻求解决的办法,经指点到白杨街道办事处开了证明,问题就迎刃而解了。也锻炼了同学们与行政管理部门打交道的能力。3、在进货、销售的过程中,尤其与陌生人打交道时,沟通、交际的能力十分重要。4、成本控制、经营的风险意识都比较强。连买 2 元钱的车费支出,都要合理计算着花。5、都体会到了赚钱的不容易。虽然多数小组都赢利了,但从中也都体会到了赚钱的不易和辛苦。从而懂得以后要珍惜爸爸妈妈给的辛苦钱,同时也

要好好好好学习知识,多长技能,提高自己各方面的能力。有的学生说:这次百元实训,对于我们来说,是从大学生走向职业人的一个非常好的经历。既使我们在学校学有针对,又为以后的工作积累了初步经验。

接着由指导老师代表王广平上台发言。她讲述了自己在指导中的做法以及体会。归纳起来,也有以下 3 点:1、实训中的安全问题是重中之重。作为指导老师应反复强调,时时提醒。2、指导老师在实训中要指导学生严格按照实训手册上的流程模块进行,一切都要建立在营销知识基础上。首先要做好市场调查,产品定位,在此基础上定出营销策略,撰写出较科学的营销计划书。这些都

要细做好。“磨刀不误砍柴功”。只有充分做好了前期工作,接下来的工作才有据可依,才能顺利。否则,我们的实训就是盲目的,就是低层次的。3、让小组按公司经营模式,给每人进行职业角色定位也十分重要,这样能使学生较快地进入职业人状态。如组长就是总经理,组员按分工不同,有采购科科长,销售科科长,财务科科长等,操作中既有分工又有合作。事实证明,如此指导也是十分有效的。

最后,贺存乡主任对这次实训活动作了总结。她说:“百元实训”,是我们实践教学的一次尝试,也是同学们走向市场的开端,大家应以此为基点走向成功之路。



徐松林 摄

职业形象 一个亮丽的窗口

06 空乘 B 班 吴吉

我很向往空姐这个职业,去年我报考了育英的空乘专业,在专业测试时,我对在考点的礼仪服务的学姐们甚是羡慕。她们穿着漂亮的制服,扎着发髻,化上淡淡的职业妆,迈着轻盈的步伐,很美。这就是我心目中的空姐形象,她深深地吸引着我,激励我向着理想的目标不懈努力,过关斩将,终于如愿以偿,成为育英学院空乘专业的一名学生。

今年 3 月下旬,我有幸入选参加 07 年的省空中乘务专业测试服务工作,感到很高兴。我们按照学院领导和老师的安排,努力去做好每个细节,用美丽和高雅向人们诠释着空姐的职业,用真诚与微笑展示着育英形象,面对那一双双羡慕的赞许的目光,心中充满由衷的自豪感,所以,累而快乐着。不过,职业形象只是我们的窗口,支撑这个大厦还有着更多的东西等着我们去充实,做一个合格的“职业人”,永无止境。