

李清平老师在省高职院校计算机类讲课比赛中获一等奖

本报讯 为进一步深化计算机类专业教学改革,提升教师教学水平,提供青年教师交流平台,由浙江省计算机类专业教学指导委员会主办的首届浙江省高职院校计算机类专业教师讲课比赛于4月14日在浙江商业职业技术学院举行。我院李清平老师在本次说课竞赛中获一等奖,这是我院自2007年起开展教师教学能力评估成果的又一次展示。

本次讲课比赛的参赛对象是从事计算机类及相关专业教学工作的在职教师,以计算机及相关专业所开设课程的“说课”为竞赛内容,每门课程“说课”时间为15分钟,专家提问答疑时间为5分钟,竞赛评分项目涉及主要包括课程性质、课程目标、课程内容、课程教学设计、表达与教态、回答评委提问等。我院教师李清平讲课的课程是《计算机网络技术》,内容包括课程信息、课程定位、课程学习目标、课程设计理念、教学设计、教学方法;第一次课和最后一次课设计、课程特色。评委的评价是:教学设计有特色,尤其是教学设计流程设计比较新颖,重视第一次课和最后一次课的设计。

本次比赛由各院校限额推荐1人参加,共有来自全省23所高职院校的23名教师参加了决赛。经过一天的激烈角逐,最终评出一等奖3名,二等奖5名,三等奖6名。

(信息系 陈道敏)

艺术系学生喜获14th全国大学生设计“大师奖”年度视觉设计创意类铜奖

本报讯 3月7-8日,由教育部高等学校艺术设计类专业教学指导分委员会、教育部高等学校高职高专艺术设计类专业教学指导委员会举办的14th全国大学生设计“大师奖”——“中国设计教育网主题设计暨”年度创意设计大赛”评审工作结束,由艺术设计与人文学的季海侠、蔡静野老师指导的09数媒班的蒋方丹、陈凯迪设计的海报作品《淹没了不只是文明》获得了“大师奖”年度视觉设计创意类铜奖。

本次大赛共收到435所院校(含港澳台和海外院校)的有效参赛作品总计12853件,包括视觉设计、工业设计、影视动画数字媒体三个大项。来自中国大陆、中国台湾、德国等的九位权威教授和设计师对大赛的参赛作品进行评审,共产生年度视觉设计创意类金奖3件,银奖5件,铜奖6件。

在视觉设计类获得铜奖以上的高职院校包括我们学校在内在只有三所,这对我们育英来说是一个历史性的突破。

(艺术系 季海祺)

我院科学工作受开发区团工委表彰

本报讯 5月4日,从杭州经济技术开发区团委荣获喜讯,据杭经开团(2011)235号文件,我院团委荣获“杭州经济技术开发区2011年度先进团委”称号,10安檢班团支部和10英语C班团支部荣获“2011年度开发区先进团支部”。裴冬同学被授予“开发区2011年度优秀团干部”称号,任维影、蔡祥超同学被授予“开发区2011年度优秀团员”称号,程彩霞、周潇潇同学被授予“开发区2011年度优秀志愿者”称号。

本次共有7个单位获“2011开发区先进团委”称号,17个团支部获“2011开发区先进团支部”称号,34位同志获“2011开发区优秀团干部”称号,38位同志获“2011开发区优秀团员”称号,25位同志获“2011开发区优秀志愿者”称号。

此前,我院10信管B班团支部和10文秘B班团支部荣获“2011年度杭州市教育系统先进团支部”,雷献君等15位同学荣获“2011年度杭州市教育系统优秀团员”称号。

在过去的一年里,我院共青团在市教育局团工委和开发区团工委的正确领导下,紧紧围绕学院党政中心工作,服务学院发展,服务青年进步,不断加强和改进基层团组织建设为基准,着力团员青年思想道德素质建设,加强团的战斗堡垒作用,开展了一系列主题教育活动,为营造积极的校园文化氛围做出了贡献,取得了一定的成效。

(院团委 郁佳)

我院成为全国职业能力认证培训测评站

本报讯 5月11日,教育部教育管理信息中心全国职业能力礼仪训练认证培训师培训在杭州举行。

我院是教育部职业能力认证培训项目的两个试点单位之一,经教育部教育管理信息中心批准,正式成为全国职业能力认证培训测评站。学院副院长秦孝礼接受了由教育部教育管理信息中心颁发的全国职业能力认证培训师培训的牌匾。

此次三天的培训将由国务院外事办礼仪培训师、教育部CVC礼仪培训师吕培昌吕艳芝老师,大运会礼仪培训师吴霞老师,浙江礼仪培训师李霞老师等全程授课。我院共派出空中乘务教研室、人文素养教研室和体育教研室的4名教师参加此次培训。

(宣传信息中心)

学院“致中和之星”营销储备生订单班成立

5月8日下午,2012年度“致中和之星”营销储备生订单班开班仪式在学院学术报告厅举行。学院副院长秦孝礼,招就办主任方明,教务处、工商系、经贸系相关负责人,浙江致中和实业有限公司行政总监曹利丰,营销总监蒋文剑以及销售总监卢登峰等出席,订单班相关负责人参加开班仪式。

开班仪式上,曹利丰首先介绍了“致中和”商号的由来及历史。他表示,这是一次完美的联姻,校企合作办班能够形成企业、学校和毕业生三方共赢的局面。育英学院的领导、师生的真诚、热情和奋发向上的精神,让同学们看到育英的毕业生必将创造辉煌的未来,这也是公司选择与育英学院合作的理由。他指出,对学生负责是企业的首要,选择致中和的同学将在致中和这个大家庭里实现人生第一

个职业规划目标。企业将为订单班的学生配备学习指导老师、生活指导老师,关注学生每一天的生活,帮助解决困难。同时,曹利丰还希望,两三年以后,首期合作班的学员能成为营销一线的中坚力量。

秦孝礼副院长以《中庸》对“中”、“和”的解释引入人在做学问、学技术时应动静结合的理念。他指出,现实社会中,竞争无处不在,老师的知识可能因为长期与社会脱节而滞后,学生在校学习的知识也可能是理论论与实践相脱节,因此,此次与致中和的合作是非常必要的。致中和公司所配备的讲师都是具有丰富的结合企业实际的市场营销经验,通过课程,同学们将学在现代市场营销模式下建立销售渠道,打开市场。秦副院长强调,作为第一批的“致中和之星”,我们占到了先机,但是还需

要同学们认真地学习和努力地实践。

订单班学生毛晓燕代表全班同学做发言,她表示全班同学将秉承着“厚德载物、自强不息”的校训,努力为今后的从职业生涯打下坚实的基础。

仪式上,学院授予致中和公司“校外实训基地”并签订了合作协议。

对致中和来说,这是一个新的尝试,但对育英学院来讲,已经办过多个合作订单班,并且效果都不错。“我们与阿里巴巴、南都物业等很多企业都办过这种班,效果立竿见影,上过企业量身订制的培训课程的学生,会比其他人没上过课的高出一筹。”秦副院长说。

仪式结束后,致中和公司的营销总监蒋文剑告诉记者,这还是第一次采用这种方式来吸纳人才。这位曾在多所高校教授过

MBA课程的营销专家非常看重合作班。他说:“以前我们招聘来大学生后,往往会发现他们有一段的工作迷茫期。依我看,这多半由于他们在找工作时还没有找准自己的定位,不知道自己想要什么,而在现在的合作班里,我们从一开始就告诉学生们企业的文化、产品及将来的方向,这样课程结束后,学生如果仍决定来我们工作,应该能马上上手。”

此次订单班经历校园宣传、招生宣传、报名面试等环节,经过层层筛选,最终由28名学生组成。这些学生将利用每周五课余时间进修完成订单班的所有课程,包括产品规划,如何进行促销活动,终端分销机制及分组市场实践竞赛等9项内容。这些课程将由致中和公司派出具有实战经验的专家来授课,具有很强的针对性。

(翁方婷 黄杰)

转思路 创载体 扎实推进基于“职业人”培养的班集体建设

学生处 王敏

优良班集体建设是学院2012年实施的“三三”战略之一,是实现学院“十二五”发展目标战略的重要举措,是抢抓机遇、迎接挑战、深化优势、突破弱势的具体措施。学生处将优良班集体建设作为学期工作的重要内容,全力以赴抓实、抓深,努力抓出成效。

转思路,将优良班集体建设与实施“职业人”培养方案相结合,以评估、激励机制推动,班集体建设工作不断加强

以往就是就事论事,就班集体建设而建设,没有拓展思路,将班集体建设与“职业人”培养紧密结合,结果效果不理想,事倍而功半。随着“职业人”培养的班集体建设”这一命题的提出,我们逐渐转换了建设思路,将优良班集体作为“职业人”团队来建设,紧紧围绕专业职业人才培养方案,将班集体建设目标与专业、职业岗位要求相结合,做到班集体组织与行业相衔接,参照,班级管理文化与行业文化相亲近,班级制度与职业岗位职责相结合,班级活动以强化专业知识与培养专业核心技术为中心,找到了优良班集体建设的有效路径。目前,学院142个班级均与专业“职业人”培养方案紧密结合的班级建设的目标、口号、班级公约、班级管理规章制度、公告栏等,并且在大一、大二班级要求上墙,使班集体建设成为职业或专业文化建设活动,班集体建设进一步走向深入。

与此同时,着重通过评估与激励,推动建设工作的落实。修改完善了《班集体建设等级评估办法》,班集体建设等级评定实行申报制。现阶段,学院96个行政班级在自主申报等级基础上,经过公开、公平、公正的审核、评比,共评选出15个优秀班级。

明确加大奖励力度。为要实现有效激励,进一步加大考核奖励力度,优秀班集体班主任奖励人民币1000元,优秀班集体奖励800元;优秀班集体的班长、团支书



辅导员技能竞赛现场



“班集体”建设推进会议现场

19个良好班级,调动了班主任与学生参与班集体建设的积极性和创造性。学生通过优秀班级申报的“参与”,提升主体意识,唤醒自身的责任感和主动性。

明确加大奖励力度。为要实现有效激励,进一步加大考核奖励力度,优秀班集体班主任奖励人民币1000元,优秀班集体奖励800元;优秀班集体的班长、团支书

建设温馨寝室的三个“着力点”

宿管中心 寇玉霞

主题,组织学生开展体育比赛、文艺演出、寝室美化设计大赛等,通过丰富多彩的活动,既激发了学生的热情和潜能,又锻炼了宿管干部的工作能力,推动了学生公寓的文化建设和自我管理、自我教育、自我服务格局的形成。

一是抓制度,促文化管理 学生是学生公寓的主人,是搞好公寓管理的主体。而学生宿管干部在公寓管理中起着关键性作用。我们注重发挥学生宿管会和楼管会的桥梁纽带作用,落实宿管会干部和楼长、层长、寝室长责任制。特别注重通过开展公寓文化建设活动,锻炼宿管干部的能力。如围绕寝室文化建设的

“三个着力点”均围绕文化、人性、服务而展开,拓宽了以往管理的内涵,适应现代大学生的心理,是比较有效的管理途径。

“三个着力点”均围绕文化、人性、服务而展开,拓宽了以往管理的内涵,适应现代大学生的心理,是比较有效的管理途径。

“三个着力点”均围绕文化、人性、服务而展开,拓宽了以往管理的内涵,适应现代大学生的心理,是比较有效的管理途径。

工作贵在坚持

09国贸D班 罗燕佳

面对第一个老板、第一批同事以及第一份工作,我充满了好奇,血液里流淌着激情,我是那样的慷慨激昂,我认为自己是最好的,我相信只要我努力工作,脚踏实地,很快就可以打造属于自己的一片天地。那一刻我对未来充满了信心,并且希望从别人羡慕的目光中找到我骄傲的资本。

在这一年的工作生活中,我锻炼了意志,体验了生活,接触了社会,使大学所学的专业知识与社会融会结合。在这里不仅能学到各种本行业专业技能,而且能学到怎样处理好人际关系。如果要我用一句话概括,那就是:“我的选择,没有错!”通过公司的培训,我强烈地感受到公司的严谨和正规,对我来说,那不仅仅是一场分数的争夺赛,更是考察作为一名新员工对这家公司的重视度。

无论是在学校还是社会,我一直遵循自己的原则:既然做了,我就要尽全力做到最好。在我的概念里,教与学是一个相互的过程,曾经的我一度认为外贸的相关知识是我的强项,无论是进出口、国贸、还是函电,可是事实证明,理论知识和实践始终存在着差距。

在公司,我的工作主要是外贸业务员员的常规工作,平时主要负责B2B网站上的操作,在网上发布产品,接受询盘、报价,后期联系客户。另外在一些免费网站上注册信息,发布产品。在熟悉了产品之后,通过在网寻找客户,发送邮件,我每天至少发100封开发信。

从事外贸行业让我懂得,要稳定大局,必须从小事着手,要熟练掌握外贸的整个流程,必须从细节入手。通过销售总监和部门经理的细心教导,同事们的热心帮助,我对外贸有了全新的认识,他们让我懂得一封开发信原来有那么多讲究,小到一个个标点符号,大到一句话,让他们让我懂得标题的重要性,他们更加让我懂得遇到困难绝对不能退缩,只要跨出那一步,你就是强者。当然,我知道这条路很难走,一个月我每天的常规工作就是给国外客户发微信、打电话,通过相关公司询问,期待可以给我一点希望,但是每每第二天打开邮箱,看到收件箱内是0封信函时,我就不知道该如何下手了。

尽管如此,我并没有放弃,我相信别人能做到的事情,我也一定可以的,甚至我要做得更好。为了弥补自己的不足,我每天除了常规工作发微信,还会将其数据进行统计,在统计的过程中,有部分客户的联系方式是有MSN或者Skype,我都会把他们加入其中,并跟他们进行交流,一方面是想知道他们是否需要我们的产品,另一方面是想熟悉这些网络工具,以便以后更加得心应手;利用空闲时间我会对一些中东地区的时事进行观察和统计;也会关注一些邮箱的后期。这些基础工作,我都会利用空闲的时间来完成,绝不影响正常工作。我知道基础工作就像是建设房子的基石,一定要牢固。

在第二个月,我陆续网站上有了不少的询盘,在自己注册的网络上也收到了有趣的询盘,这让我欣喜万分。领导他们一直说外贸部几个月不出单也算正常,但是我想如果我提早出单那不是更好吗?事实证明我做到了,我在第二个月就出单,深受领导的好评,并且给予了我最高的考核,领导鉴于我的综合能力和公司的发展形势,让我成为行政的储备干部,协助行政处理相关事项。

销售行业有一句名言:“成功的销售员一定是一个伟大的心理学家,同时成功的销售是2%的专业知识加上98%的人性了解,而2%的专业知识是建立在100%的完全了解上。因此成功的销售人员应该是人际关系专家,就像会游泳要通“水性”,打鱼要通“鱼性”,养鸟要通“鸟性”一样,与人打交道的销售人员更应该要熟悉“人性”。当然,我也是在不断的摸索和总结,从事贸易行业没有想象中的那么简单,它有很多的突发情况,随时考验你的反应能力和抗压能力。

踏入社会,没有了大学的荣誉,老师的肯定和同学的赞许,没有了优越感!我又一次站在了起跑线上,人生在这里自信而不狂妄,稳重而富有创新,成熟而充满朝气。面对未来我会继续保持良好的心态,并不断探索之中心,抓住机会发展事业;我追求成功,但也不惧怕失败;我渴望进步,但不回避坎坷;体验丰富的人生,创造精彩的人生。其实老师就像是我们在人生中的加油站,为我们的感情加油升温,这种温情永远陪伴着我们,激励着我们。

从学生到职业人的跨越

09营销B班 丁慧其

在杭州富铭制冷技术有限公司,我在产品销售岗位上,已经奋战五个多月,完成了120万元的销售额,并获得公司最佳新人奖。

我所在地公司是富铭集团旗下的一家专业从事制冷研发、生产和销售的股份制企业。公司总部位于西子湖畔,下设有两个生产基地,三个充装车间及一个研发室,致力于氟利醇剂的生产研发和新型环保型制冷剂的研发推广。

刚进公司时,面对陌生的环境和陌生的工作,我对业务操作一窍不通,连一些最简单的工作术语都不懂,感觉无从下手,充满了迷茫。记得在学校时老师和我说过做业务要学的东西很多,不仅要有产品的知识还有很多为人处事之道。进入公司以后,在领导的安排和同事的帮助下,慢慢地我对业务有了一定掌握。在社会上工作和在学校学习完全不同,社会上学校要现实残酷,竞争压力也变得更大。工作以后,要想在自己的岗位上做出一定的成绩,需要认真仔细处理工作中的事情和生活

中的人际关系。进入公司的第一个月,我没有接到一张订单。那时感觉做业务好难,不管自己打多少电话,和客户多讲多少话,都不能打动客户购买我们的产品。每天拖着疲惫的身躯回到房间,躺在床上我都会想一想,如何才能让客户接受接受我们的产品和价格。功夫不负有心人,终于在一个多月以后,我接到了人生中第一笔订单,虽然只是一个小小订单,

亮剑青春 绿色激荡的岁月——难忘的“训练营”经历

院记者团 陈潇达

“寒风飘飘落叶,军队是一朵绿花。亲爱的战友你不要想家,不要想妈妈。”又是一年母亲节,又是一年杏花春雨时。熟悉的歌声伴着如丝细雨绕过白墙灰瓦悠扬的洒满黄昏宁静的营房。灶头的炊烟还未散尽,青草间尚余着淡淡的菜香,此处的营区退却了白天的喧嚣,不见了嘹亮的呼号和亢亢的口令,静谧的会议室里只能听见自己来回走笔的沙声和秒针轻快的步伐,即使是这样的时刻,我却依然无法消解这铮铮铁营中难得的片刻柔情。

思绪很快被拉回了两周前的那个午后,我们像一群惊慌的小鸟一样被带到了这个封闭而不陌生的地方。迎接我们的是刺耳的警笛和浓密的烟雾,我们拾起笨重的行李奔跑在烈日下。正如我们的营长“猎人”所说的那样,我们只是菜鸟,一群即将走出校门踏入社会的小菜鸟。我们将在这里接受地狱般的训练,所谓的“狼性训练”。狼是一种怎样的动物?是大自然最凶残的猎手,是弱肉强食的世界中一种让人闻之色变的物种。这里没有理由,没有借口,有的只是成功与失败,生存与淘汰。不得不承认,军营是一个能够焕发血性的地方,也是一个能够诞生奇迹和英雄的地方。因为,谁都不想输,谁都不想在同伴面前抬不起头来,谁都不想承认自己是弱者,谁都不想给自己所在的集体抹黑。

团队和集体是什么?是因为共同利益而聚集到一起的一群人。它需要有人来证明它的存在,捍卫它存在的价值。当我们抱着超二百公斤的圆木嘴里依然高喊着“忠于祖国,忠于人民”时,我们明白了什么是团队;当我们肩并肩、手挽手地站在草地上接受高压水枪洗礼的时候,我们明白了为什么要团队;当我们相濡以沫、携手走完五十公里的路程时,我们发现彼此之间已然不可

以青春的名义起誓,我要“勇往直前”

10电商3+2班 吴玲珊

当我踏上了远征的行程,亦是为了“脚丫”的梦想。不畏艰辛,去远征这满腔的热情,奔向远方。一个季节盘伏着一些情愫。于是有了“泥土”的风雨。一半孕育生命,一半滋养心灵。我走在红色的五月之中,感受着它带给我的青春飞扬。

忆,往事竟如昨

因为缘分,5月18日那一天,一个本来没有机会出席的场合,一次偶然,遇上了院团委组织的《勇往直前》求职栏目的宣讲会,我报名参加了他们节目组的面试。此后我成功通过面试,被选进杭州一家,参加《勇往直前》现场求职节目的录制。而在21那日那天,栏目组来了两位编导为我录制节目时所需要的VCR,于是,学院党委副书记周治斌和韩伟、傅晶、周潇潇以及韩颖芳等诸位老师为我录VCR,录制过程比较长,也比较繁琐,但他们都放弃了午休的时间来录制节目,他们带给了我鼓励和温暖让我感动!而我又有何理由不去努力,面对这样一个在大家面前展现美好的机会而勇往直前呢?

在节目录制当天,我以自己独特的风格,怀着年轻人不怕失败的心态和真诚热情的心理,带着我的啦啦队、亲友团的加油喝彩声,获得了在第十二场BOSS的喜悦!第一个自我介绍的环节之后12盏灯全亮,而在最后的反选中,为我留下三家企业的灯,给了我反选的机会。终于,我低头冥思,在衡

但也给了我很大的信心,相信只要自己努力,了解客户的需要,就一定能动动客户,让客户先试试我们的产品。

尝到了第一单的喜悦后,我对工作也更加有了劲头,越做到后面,单子的数量也就更多了。在9月份,我接到了一单十几万元的单子,这也是我那时接到的最大单子。后来经过对客户详细了解,才知道原来客户是将产品用在船上的,这也是我第一次知道船上也需要这样的制冷剂,这单也是我第一次把制冷剂卖到了船上,在之后和客户陆续交流后,我知道来舟山那边船厂每年对制冷剂的需求很多,而且每次的量也都很大,这也让我对做好业绩有了更大的信心。在往后的日子里,断断续续接到别的客户订单,但下单的频率感觉不够多,只要几个大客户不下单,业绩就明显下降,所以在往后的日子里,我努力开发更多客户,尽量让每个月的业绩有大的波动。

通过几个月的锻炼,我明白很多道理,工作中要学会做人,处理好各种关系,才能把事情做得更好。跟客户的关系也是如此,正是由于合作能够给双方带来各自需要的利益,才会产生更好的合作关系。回首过去,我认为还算取得了一些成绩。当然,这些成绩的取得包含着领导的关怀和同事的鼎力协助,同时我也深刻地认识到自己在工作中还有很多不足之处,需要在下一阶段的工作中进一步学习和改进。

分。这中间有人哭有人笑,雨水混着泪水打湿衣襟,在料峭春风中相拥取暖。菜虽不丰盛却吃得香甜,青山之巅,我们挺起年轻但同样宽阔的胸膛,回望走过的路程我想到的是战友间嘴角上的弧度。记得那天回来,我在微博上写下了这样一段话:“5万里是一种阻隔!5万里是一种挑战!5万里是一种毅力!5万里是一种坚守!5万里是一种扶持!我们守望相助,我们携手凯旋!”雨水滴过,洒落着一百多个不屈的灵魂,情谊在喷张的血脉中得到升华。

严格的要求,绝对的服从,处变不惊的魄力,超越恐惧的胆气。在跨出校门之前,我有幸体会到了二十年间不曾体会到的东西。透明的玻璃罐子,蠕动的蟒蛇,鲜红的信子。我简直不敢想象那样孱弱的女生克服了怎样的心理障碍才能把手伸进罐子,伸到地狱般的训练,所谓的“狼性训练”。狼是一种怎样的动物?是大自然最凶残的猎手,是弱肉强食的世界中一种让人闻之色变的物种。这里没有理由,没有借口,有的只是成功与失败,生存与淘汰。不得不承认,军营是一个能够焕发血性的地方,也是一个能够诞生奇迹和英雄的地方。因为,谁都不想输,谁都不想在同伴面前抬不起头来,谁都不想承认自己是弱者,谁都不想给自己所在的集体抹黑。

团队和集体是什么?是因为共同利益而聚集到一起的一群人。它需要有人来证明它的存在,捍卫它存在的价值。当我们抱着超二百公斤的圆木嘴里依然高喊着“忠于祖国,忠于人民”时,我们明白了什么是团队;当我们肩并肩、手挽手地站在草地上接受高压水枪洗礼的时候,我们明白了为什么要团队;当我们相濡以沫、携手走完五十公里的路程时,我们发现彼此之间已然不可

量了自身条件和之前几环节的互相了解以及对对方的条件之后,我最终选择了杭州美通家居集团这家公司有着跨国企业背景的公司,被聘用为副总经理助理,这是《勇往直前》开播以来都很少有BOSS愿意给出的职位。

君,多情应笑我

喜悦之余,我有太多太多道不尽的感谢……许多人为了追求心中的梦想,背井离乡、漂泊流浪,忍受风吹雨淋;每当夜幕降临,月色朦胧,竹影婆娑,嫩叶闪烁着旖旎的星光,唤着归巢的影魂,露珠闪烁着晶莹的光采,飘着优美的音符,他们在望向无际的远方!而我这颗追求梦想的种子,有幸能够在育英,承载着这么多人的关爱,感受着那么多人为我充满温暖,让我能够在原本崎岖坎坷的追梦之路上,一往无前,并且茁壮成长!

不知不觉间,人生早已没有了回程。承载了你们太多的情谊,太多太多不能回报的好。不说人世如梦幻,过于短暂,而一些人,一些事,在我生命中浮现,且永远也不会忘记,现在厚重的让我只能相信是,命中注定,此刻是一缕风,吹起了我对昔日的眷恋,因为有你们,让我的大学生生活变得五彩缤纷,绚烂耀眼。

叹,处事当将功名拓

如今,我就要毕业,开始真正地走向自己的人生。在追梦旅途上,将以青春的名义起誓,我要“勇往直前”!

积跬步方能至千里

院记者团 李肖

为了让自己更好地成为职业人,为了更好地了解社会,更好地学到知识和经验,我去了湖州织里江杰纺织品有限公司实践。在那里虽然时间不长,但我却学到了很多以前不懂的知识,受益匪浅。

刚到公司时,最吸引我的是那些琳琅满目的布料和各种各样的童装。成千上万种色彩缤纷的,我叫不出名的布料整整齐齐地码放在仓库,这些都是服装加工厂必不可少原料。

虽然是第一次来这里,但我对这些东西并不完全陌生。以前父母做过服装生产的工作,我也曾经帮妈做过服装包装工作,所以对布料还是稍微有些了解的。经理先带我参观了整个公司,她还给我介绍了许多布料的相关知识。哪些布料比较昂贵,哪些布料比较便宜,哪些布料比较软,哪些布料比较硬,不同种类的布料都有哪些不同的颜色。在她的耐心讲解下,我慢慢学会了怎么区别布料的优劣。判断布料好不好可以通过以下几种方式,首先是“看”,其次是“摸”,最后是“扯”,最后是看价格。一分钱一分货,低品质的布料价格很贵,通常按米数来计算。这也是我进入公司最初学到的知识。

随后,经理领着我来到前台交易处,给了我一张纸,叫我写几个字给她看看,我疑惑地在纸上写了“湖州织里江杰纺织品有限公司”13个大字,不解地看着她。她笑着对我说:“字写得还不错,我再交给你一个任务,顺便教你如何填写发货单吧。”她拿给了我一张纺织品公司出售布料的发货单,这种单子我见到过,可是具体怎么写不是很清楚。经理耐心向我讲解着填写发货单的步骤,我试着填写了一张发货单,经理很满意,就把我写好的发货单填写清楚。接到第一个任务后,我细心地做起来,我不想让经理失望。

完成任务以后,经理检查了我填写的发货单,确保准确无误。她带我去参观了纺织车间,进入车间,映入眼帘的是一台台机器和忙碌着的工作人员。随后她又领着我来到一个空间相对小点的地方,这里堆放着车间生产出来的童装装饰和包装的地方。经理告诉我:童装生产出来后还要进行加工,要给童装装上生产厂家的铭牌,因为铭牌上有生产厂家的联系方式,以便订货和售后服务。还有一项工作是包装童装,就是把童装折叠成一定的形状,装进尺寸规定的袋子里,再根据衣服的薄厚折叠,这样一来童装就完成了。我记住了经理教给我的方法,认真干起来。刚开始不是很熟练,折叠得也不是很平整,但是随着时间的推移,加上师傅的指导和帮助,我包装得越来越熟练,动作越来越熟练,工作质量也越来越高。接下来的几天里,我一直都在这个地方工作,经理和老师师傅们都夸奖我在认真工作,我心里更是乐开了花。

在这次社会实践活动中,我真正理解了“吃得苦中苦,方为人上人”,“苦并快乐着”的真正内涵。实践的时间虽然很短,但我学到了如何跟别人沟通交流;如何向别人请教问题;如何调整好自己的心态;碰到不会的事情要多问多学;多花点时间练习。“不积跬步何以至千里,不积小流何以成江海。”现在积累的点点点滴滴经验和知识,都是为了以后打下坚实基础。

不久,我们将会走出校门,步入社会,面对挑战。如何在社会上工作和生存,是一门很深的学问,这些需要我们去抓紧现在的时间,认真学习和实践的机会,为真正成为有一个社会价值的职业人而做好准备。

有人说:“谁要在世界上遇到过一次友善的心,体会过肝胆相照的境界,就会感到天上人间的欢乐。”我想说,因为你们,因为育英,我会体会到了这样的欢乐。有时时候眼泪真的是不懦弱,承载的都是无法言说的感动,我已经知道自己要多么幸运才会遇见你们,有些情,我不知道深深地埋在了心底;有些人,也许再也不会忘记。灯火中的家长里短,所要珍惜的,不过也只是平淡岁月中的家长里短,只要你们简单的一句问候,便可安然地走过如风的光阴。

“想起烟火的芬芳,在尘世中笔落轻扬。现在的我们,总会时不时地想起以前的岁月来念么,向往这些是我们想象中的境界,还有生活。也许,我还会懂得什么叫生活,总之知道了活着需要很大的勇气!于是,我又会受得了那些琐碎,不会再躲在你们的门下不敢面对,或哭或笑,或真或假,我都能且行且记,一笑而过了。届时请不要不习惯,因为那时候的我又成长了!

鄙人深知,人之相识,贵在知心。相许承诺,此后,在追梦旅途上,将以青春的名义起誓,我要“勇往直前”!