

让学生社团尽展青春风采

学院召开学生会、学生社团干部座谈会

本报讯 4月1日中午，学院执行董事、高级顾问梁炜教授在学院会议室组织召开有关学生社团建设的座谈会，参加会议的有学院党委办公室、学生处负责人、团委、各系学生科长、学生会、学生社团联合会负责人以及各社团主要负责人。

座谈会上，首先听取了社团负责人的自我介绍及开展活动的设想。部分社团干部就社团活动经费、活动场地及多媒体用具等提出申请，并就社团之间的沟通等方面提出了若干问题及建议。会场气氛热烈，大家发言积极踊跃。

针对学生社团负责人的发言，梁炜在充分肯定学生社团在校园文化建设、学生素质拓展等方面发挥重要作用的同时，指出，学生社团是学生自我教育、自我管理、自我服务的重要平台。开展健康向上、丰富多彩的课外活动和社会服务，努力为同学服务是学生社团组织的宗旨。梁炜说，目前，我院的社团活动还存在一些局限性，例如：活动覆盖面窄、活动特色不够鲜明、有的文娱节目的导向性和宣传作用有待改进。为此，梁炜希望学生社团建设活动要把握住以下三点：

一要把握学习这个中心，通过社团活动培养广泛的学习兴趣，促进自我专业知识的学习和运用；二要与学院大局和团委工作相结合，要围绕社会主义核心价值观基本内容“24个字”进行创作和开展相关活动，反映时代精神，倡导并歌颂社会正能量；三要与同学们的综合素养提升相结合，在形式多样的社会实践活动中，学会经验积累，学会社会观察，以推动学院精神文明建设，培养同学们的责任感和奉献精神，提高同学们的总体综合素质。

最后，梁教授援引习总书记寄语广大青年干部的名言“勤于学习、善于创造、甘于奉献”，与同学们共勉。以此激励大家进一步繁荣校园文化，提高学生社团整体的凝聚力、影响力，增强社团青春活力促进各学生社团健康发展。

(贵州神奇学院 学宣)

爱读书 铸修养 塑品格

学院举办图书品鉴会

本报讯 4月11日下午，贵阳医学院神奇民族医药学院“图书品鉴会”在本院励志报告厅如期举行。

本次活动由院团委发起并承办，莅临嘉宾有：学院董事会顾问梁炜、学院副院长夏宇波、学院党办主任唐金华、院办主任谭惠南、学生处副处长刘桂珍、医学系党委书记

态度决定一切

——假期参加促销活动的体会

当今社会招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”。可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？为了提高自己的能力，增加工作经验，我利用寒假时间在仁怀市永辉超市应聘了假期促销员。在工作中体会到了服务行业工作的艰辛，职场人际关系的复杂，以及永辉超市能够在全国取得成功的先进的管理经验和营销模式，这些对我今后的学习生活大有裨益。

不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，顾客就是上帝。良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。要有良好的心理素质及受挫折的心态。促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励、及时的自我总结，自我提高。当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在

促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使顾客明明白白的消费。

明确目标，合理的规划自己。我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，用自己的言语、形神让他了解自己。促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让人感觉你的亲和力。

要在自己层次清晰的说明，把产品介绍给顾客，同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力争做事，而使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、耐心、虚心地接受。

要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这时生活需要我们的坚持，要让自己在寒冷中磨练。我们得记住：吃饭，都会流汗，咀嚼多了，都下肚颤；更何况拿人钱财，替人做事，老板招

(2012级英语专业 梁显玉)

点亮梦想 贵在实践

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说我们年少轻狂，经受不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负祖国的期望，为自己书写一份满意的答卷。

时间飞快，转眼间大一已将离我而去，在过去的时间里我经历了许多，使我学会了成长。其中使我感受最深的就是在寒假期间经历的社会实践——参加村里举办的农民运动会及与村干部一起慰问农村空巢老人。

一、参加农民运动会志愿活动

每年我们镇政府都会举办一次农民运动会，然后在各个村之间进行比赛。比赛的项目有很多，比如拔河，扳手腕，还有夫妻与夫妻之间进行跑步比赛。在此活动中我担任的是村里组织者的工作。在运动会中我印象最深的就是夫妻与夫妻之间进行跑步比赛。当然，这不仅仅是跑步那么简单，而是由男方背着女方跑。我认为在比赛的作用下也更加增进了夫妻之间的感情。在其他一些更为激烈的运动中，各个村的成员都纷纷为自己的队伍加油。这也让比赛的作用下使村民们更加了解了团队的力量，村民之间的关系更加和谐。

通过这次社会实践使我了解了乡下人的生活也是充满乐趣的，并不是某些城里人认为的乏味。举办这样的活动不仅增加了村民的合作意识，也陶冶了情操，增长了才干。小小的山村并不是小小的山村，它也有自己的魅力所在。

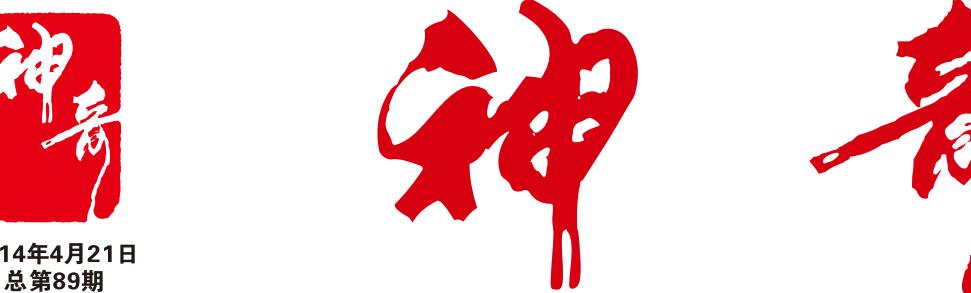
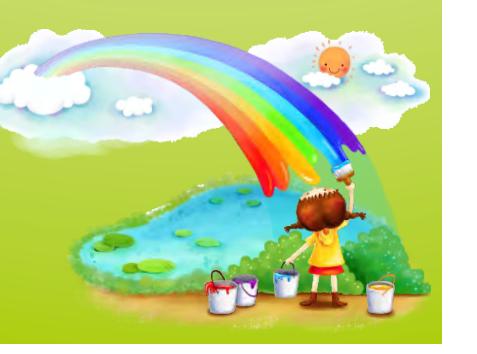
二、与村干部一起慰问农村空巢老人

在过去的前几个月，我和我们村的村干部一起去关心村里年纪较大，较困难的老人。其中有一袋米和两百块钱是政府给这些老人的补贴。从活动中了解了政府的利民政策，就是为广大农民做实事，开辟农村致富的新道路。通过此次活动使我更加了解社会，认识国情。这次实践中使我明白在父母还年轻的时候，作为子女的我们应该多陪陪他们，多进行沟通。

“艰辛只人生，实践长才干”。通过在假期中参加的丰富多彩的实践活动，使我逐步了解社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，也发现了自己的不足，对自身价值能够进行一个客观评价。这也在无形当中对自己有了一个全新的定位，使我增强了努力学习的信心和毅力。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在实践中检验自己的知识和水平。通过实践思想上得到了升华，也陶冶了我们的思想。

大学是一个教育我培养我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地。实践是我们接触社会，了解社会，服务社会的最好途径。亲身实践，使我增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下良好的基础。

(2013级老年服务与管理 王燕)



2014年4月21日
总第89期

中国驰名商标
神奇商标

主办 贵州神奇集团
黔新出(报刊)2014年连续性内资准字第407号

首批营养师新鲜出炉

学院举行营养师颁证、授牌暨第二期培训班开学典礼

张芝庭董事长出席并作重要讲话

本报讯 3月26日下午，国家人力资源和社会保障部教育培训中心/中国食品工业协会公共营养师贵州培训基地首批学员颁证、首批教学点授牌暨第二期培训班开学典礼在贵阳医学院神奇民族医药学院春华楼举行。

神奇集团董事局主席、贵医神奇民族医药学院董事会董事长张芝庭、学院高级顾问梁炜教授，公共营养师培训基地第一期和第二期培训班共200余名学员出席，学

院副院长夏宇波主持典礼。

典礼开始前，学院南丁格尔合唱团30多名同学为大会演唱了《中国护士之歌》、《送别》和《走向复兴》等三支洋溢着青春活力的歌曲。合唱团的精彩表演赢得众人喝彩。

张芝庭在讲话中肯定了营养师培训基地和贵州省一四职业技能鉴定所成立以来所取得的成绩，他说，营养师首期培训班99名学员，其中98人通过考核获证，获证率位列省内前茅，可喜可贺。张芝庭向同学们介绍了中国营养行业发展趋势和当前形势，阐述了营养工作对提高民众体质，建设全面小康社会和振兴中华民族的重大意义；进一步分析了培训技能型、应用型人才的重要性、必要性和紧迫性。

张芝庭指出，我们学院的办学宗旨，

是把学生培养成为具有正确的政治思想和良好的道德素养，一专多能，受社会欢迎的复合型、应用型人才。要在学好本专业知识，完成大学学业的同时，努力学习和掌握另一项服务社会的本领。这样，同学们在毕业时，不仅能够获得大学的学历证书，而且还能拥有职业资格证书，为今后的就业与创业增加正能量。培训基地今后还将根据学院招生专业的变化与社会需求的变化，适时增加新的培训项目；鉴定所也将同步增加对应的鉴定资质，把高等教育与职业技能培训有机结合起来，办出我们独立学院的特色，为广大同学提供更为宽广和多样化的成才之路。

张芝庭宣读了神奇集团和神奇学院董

事会的两个重要决定：一、为了认真贯彻党的十八大提出的“办好人民满意教育，深化教育领域综合改革”的精神，进一步搞好贵医神奇民族医药学院的各项改革，促进学院的健康发展。神奇集团董事局认为必须未雨绸缪，加速对人才的选拔和培

养。为此，决定建立“促进学院发展，加

速人才培养基金”（简称人才基金），以

加强对学院青年教师和青年管理干部的培

养力度。二、为了进一步贯彻国家教育

深化教育改革，鼓励多元主体多种形式办

学，鼓励中外合作办学的指示，加强我院

对国内外知名大学的联系、交流与合作，积

极引进国内外先进教育资源和经验，全面提

高我院的教学质量，更好地促进我院的建

设和发展，切实把我院办成规范有序、有

特色、上水平的现代民办高校。神奇学院

董事会决定成立“贵阳医学院神奇民族医药学院对外交流联络领导小组”，统一领导、组织、协调相关工作，充分利用国内外各种优质教育资源，为学院的学生提供更为宽广和多样化的成才之路。

营养师培训基地宣传招生部主任刘桂珍宣读了中国食品工业协会营养指导工作委员会给本次典礼发来的贺信。

张芝庭、梁炜、夏宇波等领导向首批考试鉴定合格的98名学员发放了三级（高级技能）公共营养师职业资格证书及结业证书、行业执业资格证书。其中公共营养师职业资格证书由国家人力资源和社会保障部颁发，全国通用。

随后，营养师培训基地主任吴承霖宣读设立教学分点决定后，张芝庭向公共营养师贵州培训基地的首批教学分点——贵阳市中区教学点和观山湖区教学点授牌。

参加典礼的还有营养师培训基地全体人员，学院各相关部门负责人和首批教学分点负责人。

典礼在热烈的气氛中圆满结束。

(学院董办)

学院1057名考生参考

全国计算机等级考试(NCRE)
我院考点参考工作顺利结束

本报讯 2014年3月全国计算机等级考试(NCRE)于3月29日在我院进行。我院参加此次考试的考生有1057人，分为2个考场，4个批次进行考试。这是我院第三次开考等级考试，由于在前两次考试中不断总结经验，此次考试得以顺利进行。

学院领导高度重视此次考试工作，并按照贵州省招生考试院有关文件要求，精心组织和周密安排。3月26日，我中心按院领导的指示，参加省招生考试院组织的计算机等级考试考务工作和学院本部组织的考务协调会。3月27日，我中心按照省招生考试院和学院本部的考试相关要求，组织由学院保卫处、教务处、工务处和学院医务室等多部门的工作协调会，精心部署了全国计算机等级考试相关考务工作，要求相关部门、工作人员认真履行职责，切实做好此次考试考务工作，确保考试安全平稳、公平公正。

在此次考试过程中，学院本部招考

中心、纪委、保卫处的同志全程指导我院

考点的考试工作，根据相关要求，我在考

场附近设置候考区，考场外设置了警戒

线，考场内外秩序井然。

在考试期间，学院院长罗俊和省招

生考试院顾军同志到各考场巡考，并对考

务及监考工作进行了认真检查，对我院领

导高度重视、各职能部门精心部署和认真

实施，安全平稳完成各项考试考务工作给

予了充分的肯定。

经各相关部门的协调配合，2014年3月全

国计算机等级考试工作顺利完成。

(学院网络中心 江平)

本报讯 2月27日至28日，神奇药业生产中心召开2013年工作总结暨2014年工作部署会。

会议强调三点：一是今年要力争整个生

产线GMP过关；二是必须完成公司下达的生

产任务；三是根据市场需求，新产品扩品种

数量，要确保质量，不负公司厚望。

生产中心各部门认真总结2013年的工

作得失，全面、细致地分解2014年的工作计划和工作目标。

会上，对2013年安全生产表现突出的先

进集体和个人进行表彰。设备安环部经理周

鹏宣布了获奖的部门及个人名单，覃泉、

药业生产顾问张元为获奖的部门和个人颁发

了荣誉证书。

会议最后，覃泉介绍了神奇制药沙文生

产研发基地项目概况：在白云区沙文镇“沙

文生态科技产业园”新建“神奇制药沙文生

产研发基地”，公司拟通过沙文生产基地的

建设，优化配置公司现有的品种资源、生产

资源和人力资源，同时带动现有的产业基地

逐步提高各项资源的配置、利用和创新，将公

司产业基地打造成为高效经济、绿色环

保、人本科技、可持续发展的现代化大健

康产业集群。

(神奇药业生产中心 陆丽)

维价——我们共同的使命

——神奇G10峰会发布《武汉宣言》

王武

见，纷纷发言，提出了很多好的意见和建议，为本次会议的成功召开起到了决定性的作用。山东市场渠道经理李冀说：“价

格混乱是穿肠的毒药、维护价格是刮骨的钢刀。”这句话给大家留下了深刻的印象。

我们自己！谁成为了其中受益者？短暂受益的人最终会为明天买单！其实所有的都成

了受害者！“所有的”——“你懂的”！

2014年4月21日

创业是精神的飞扬

品读“山东去哪儿啦？”相信大家会为之一震。走出去，沉下去。22天，行程2600公里，走访十二个区域，县公司、药店、乡镇卫生院、村卫生室，马不停蹄、风尘仆仆，一圈跑下来，即使李冀经理有了底气，说话有了份量。正应验了“没有调查就没有发言权”。

市场竞争残酷，中原逐鹿，多方博弈，战事频频，没奇招焉能胜出？不亲临炮火前线，焉能当好指挥官？

指挥靠前，冲锋陷阵，既要智力，还要脚底功力，沉下去，去感受市场的利益相关方并肩战斗，去听听他们的心声；去听听消费者的诉求，去触摸市场的脉动，在乡野的潇潇雨歇里，让心静下来思考。

神奇品牌历30春秋不败，靠的是社会各界的关爱，靠的是我们一如既往对品牌的执着与追求。但品牌再响，还靠我们的营销力；战略再好，还靠我们的执行力。

无疑，山东走在了前面，给我们指出了一条路。若能坚守，那么，全国2812个县（市、区），众多乡镇、村，我们在那里就会大有可为。

红透中国的“娃哈哈”，当年只是一个不起眼的小兵，为避洋巨头事可乐、可口可乐的锋芒，走的就是农村包围城市的道路。如今，娃哈哈创始人宗庆后，一度跃上中国首富的宝座。其采取的营销策略，值得我们借鉴。

一位企业家说：“我始终认为创新是企业的放飞，创业是精神的飞扬。所有这一切都不是资金和技术能够解决的，不管年年投入多少资金，都可能把创新精神买回来，也不可能把创业的激情放飞起来。他的结论是：需要一个宽松的市场和市场环境。当然，他的指向是宏观大环境。我们要强调的，则是我们小小环境，让人才用自由的精神创新创业，让人才的活力充分涌流。这次管理层大张旗鼓地宣扬山东，就是例证。

我们既然选择了营销这个职业，就注定永远在创业的路上奔跑，莫放弃、莫停留，前方，风景独好！

神奇锐评

“山东去哪儿啦？”

从2月下旬销售人员回到市场后，我一直就想去山东，这期间与李冀经理通话不下5次，更别说用微信、短信联系了无数次，作为全国“沉到底”经理我非常关心像山东这样的大市场的转型，因为其他市场都已经开始了县乡镇促销活动，而象山东、河北这样的大市场寂静无声，我很着急又很担心，他们被库存、价格、人员、转型等因素困扰着，原本定3月初召开的《市场统一维价及相关事宜协调会》，因山东不能到场一直往后推着，而不能到场的主要原因是李冀一直在出差。直到3月14号那天晚上李冀回到济南和我电话时我真的急了：“大家都在等你们山东”话中带着些许责怪的语气。那么到底“山东去哪儿啦？”

3月18日，“市场统一维价及相关事宜协调会”G10峰会如期在武汉召开了。会议主题：就当前形势如何维价？如何处理低价冲送货？怎样体现维价的决心和诚意？会场里，参会的10个市场渠道经理纷纷发言，阐述自己的观点和维价的决心，提出很多合理化建议等。会议非常成功，所有市场达成了共识——坚决维价！并于会后签订了庄严的《武汉宣言》。

这次会议上，所有参会者共同聆听了一段不同寻常的发言，在这一个小时里，让我们震撼、让我们清醒、让我们反思！这段发言就是来自山东市场渠道经理李冀，这个与“神奇”同舟共济了24年的“老鬼”却还能从内心发出这么真挚的声音，着实可以再次唤起对神奇美好未来的憧憬。他的真实声音又来自最基层的调查。以下是李冀会议发言的主要内容：

“因2014年公司销售策略的转变——‘销售环节下沉’，我与王红禄带着希望、带着困惑，从2月21日至3月14日开历时22天，行驶2600公里，走访了十二个区域，拜访了10个县级公司、20家药店、6个乡镇卫生院、4个村卫生室，完成了一次基层大调查。

“通过这次深入调查，得出结论是：神奇产品在乡镇口碑好、疗效快，几乎乡镇药店都有9袋颗粒、12袋颗粒、强力露、24粒止咳胶囊等品种，原来我们只浮在省会、地级城市，只专注一级、二级商业调拨的观点是不对的，而说市场需求减少，任务完不成也是没有根据的，但因促销环节使用政策不当导致价格混乱，致使基层商业、药店、诊所没有利润，被其他厂家拦截，这才是实实在在的，成为了我们致命的弱点，也严重影响终端的积极性。在拜访的过程中让我们一起来听听、来看一看基层终端药店、诊所、卫生院、村卫生室和基层县级公司是怎么做的吧！”

6.当我们来到诸城华康医药有限公司，公司陆金堂老总说：“我们一直都卖你们神奇品种，但是价格太低了，没有什么利润，我们不太愿意卖，你们维好价，我们保证正常进货。”

7.当我们来到青岛市

给您已有半年多了吧？听您的闺蜜张天洪说：您这个人挺不错的！与您相识相知以后，我也感到很满意。其实，在好几年前，就曾有人把您介绍给我，当时我觉得我俩的年纪有些悬殊，我就犹豫地婉转谢绝了。总的来说，我的性格还是比较内向的，也许就是现在的年轻人说的“闷骚”吧，说实在的，我也不完全明白到底是什么意思，我想大概是说性格比较慢热吧。

这半年多来，我发现您总是把您的家布置得像闺房一样，每当我走近您靠近您的时候，我就有了一种被错爱的感觉！仿佛您就是一位明眸皓齿的青春少女，赤足躺在柔软的沙滩上，回头勾起手

进入神奇第一天，徐虎星充满信心，说：“哥，咱没有车，到乡镇还真不行”然后就自己贷款买车开始了一县乡镇拉单销售。

2.当我们来到平度县张戈乡红安堂大药房时，老板王阿姨说：“神奇产品个个疗效好啊，就是没啥利润。”客户最真诚的声首，看到市场赤裸裸的价格，更加坚定了我们维价的信心、更加坚定我们必须下沉终端，因为我们的产品在农村市场无处不在，是有良好基础的，“神奇”品牌是深入人心的。为了“你的、我的、神奇的”，我们必须做好渠道维价，我们必须下沉维护好终端利益，让他们愿意买更愿意卖，把我们有限的资源用在终端而不是消耗在渠道价格战里。

3.当我们来到临沂市观塘乡迦仁堂大药房，店面陈列的12袋颗粒、强力露、24粒胶囊格外醒目，老板一边忙着给患者拿药，一边热情招呼我们：“您们先坐一下，等俺忙完再聊。”老板忙完说：“你们产品非常不错，虽然没有多大利润空间，但我们卖神奇产品附加一些高毛利的药，靠神奇的疗效赚新药的钱。”

4.当我们来到潍坊市密州乡卫生院东村卫生室，店内很陈旧，药品也很少，店里乡医阿姨非常热情的与我们沟通，我们提到神奇小儿产品“小儿氨酚烷胺颗粒”能卖吗？阿姨说：“小儿产品我们卫生院限量，像你们这种大厂家、大品牌的产品一个月销售100-200盒一点都没有问题。”

5.当我们来到诸城县龙都乡卫生院药库见到主任，他说：“你们强力枇杷感冒颗粒为了追求利润，完全可以降低成本达到快销的目的，但我们认为只有完美的品质，才是我们值得骄傲的！”为了承诺，我们不会因短期的利益出卖未来；我努力坚持，只为得到越来越多顾客的认可和追随，这是我继续前进的最大动力！因为我是品牌，我是贵州神奇！

(山东办)

编者按一个入职仅半年的员工，以这种特殊的方式，表达对企业的热诚，对工作的执着，给人以温暖的感动。

真的，“青春不是年华，而是心境；青春不是桃面、丹唇、柔膝，而是深沉的意志，恢宏的想象。”

给“华美达神奇”的一封情书

亲爱的华美达神奇，您好！想了好久，终于还是忍不住给您写这封信。也许您收到信以后，会笑我在这个信息高度发达的时代，以这种方式向您示爱，是不是太老土了点？不过没有关系，我就想用这种与众不同的方式，让您记住我，关注我！

指指算来，时间这个媒婆把我介绍



给您已有半年多了吧？听您的闺蜜张天洪说：您这个人挺不错的！与您相识相知以后，我也感到很满意。其实，在好几年前，就曾有人把您介绍给我，当时我觉得我俩的年纪有些悬殊，我就犹豫地婉转谢绝了。总的来说，我的性格还是比较内向的，也许就是现在的年轻人说的“闷骚”吧，说实在的，我也不完全明白到底是什么意思，我想大概是说性格比较慢热吧。

这半年多来，我发现您总是把您的家布置得像闺房一样，每当我走近您靠近您的时候，我就有了一种被错爱的感觉！仿佛您就是一位明眸皓齿的青春少女，赤足躺在柔软的沙滩上，回头勾起手

笑着对我说：“你来呀，来呀-----”由此激起了我内心想“和谐”您的真实欲望！那就是对幸福的追求我不再遮遮掩掩，对快乐人生的向往也不再是梦里的空中楼阁，因为您温情的目光就在我身后！

虽然我的年龄比您偏大了一些，不过我记得诗人塞缪尔·厄尔曼说过：“青春不是年华，而是心境；青春不是桃面、丹唇、柔膝，而是深沉的意志，恢宏的梦想。”如果愿意给我一个灵魂居住的地方，让我这颗驿动的心不再飘摇，我将不再是别人眼里匆匆而过的陌生看客，只知道为别人的精彩而喝彩。我也会在那一天通过自己的努力，精心装扮华丽登场，自信而骄傲地在您宽容的眼睛里自由地展演，在别人的欢呼尖叫声中从容谢幕，去书写我人生一段也许还算闪光的华章！只要您给我希望，给我时间，给我一个鼓励的眼神！我就会坚定地对您说：您等着，我来了！

爱您的毛哥
(华美达神奇大酒店保卫部 毛兴武)

亲爱的华美达神奇，每当听到歌手李琛唱《窗外》的时候，我就会想起我在门前做您的“护花使者”的徘徊脚步，自己唱起歌曲《迟来的爱》的时候，我就会回味起那件厚重的大衣带给我的温暖。如果听到不了

2014年4月21日

成功在于刚刚起步的时候

——寒假社会实践心得体会

我记得那是一个赌场摆的帐篷，那天我心情不好，然后就很郁闷地站在旁边，突然那个老板让我帮他倒杯水，我就给他倒了，他看我好像很不乐意的样子，就问我：“你很不高兴么？”我马上笑着，伸开双手摊平说：“没有啊。”接下来说的事情就更让我无法语了。他开始不断的叫我，一会儿让我帮他找个人来，一会儿又要我帮他弄点开水来，再就是找点牙签过来。这些也就算了，开始上菜了，我本来就很忙的要死。他居然把我叫过去，指着一碗酱油对我说：“服务员，这个醋再帮我端几碗上来，最好是每人一碗。”我当时真想一菜莱盖在他脸上。想想我还是忍住了，违心地笑着说了一句：“不好意思，这个是酱油，酱油吃多了伤身的。”他顿了一下，然后就结巴了，接着还是坚持说“那就酱油再来几碗吧”，我也只能很热情的说：“您吃完我马上就给您上，好吧？”然后我礼貌的离去。

在这个刁蛮的客人面前，我终于忍耐住自己。随后都要爆发的脾气，没给自己的工作和饭店带来麻烦，这让我不禁从内心称赞自己。是啊，俗语说得好：大肚能容，容天下难容之事；笑口常开，笑天下可笑之人。那一刻，我好开心啊！我感觉自己长大了，要是换了以前，我一定会用我的伶牙俐齿把这个刁蛮客人的嘴。

我们部门的大姐身上让我看到了好多闪光点，有很多值得我学习的地方。大姐虽然不用看大厅，或者看包厢什么的具体的工作。但是你是关注她的话，你会发现她总能出现在最需要的地方，而且打扫卫生什么的，她总是出现在工作量最大的地方。而且基本上每天都是工作到最后的，她也不会说去强求那些干完活闲下来的伙伴，有的时候她只是提醒。比如说她看那些站着说话不腰疼的人，她会说：“你闲着没事，还不如一起帮忙弄呢。”然后继续自己手上工作。她的勤勤恳恳，会让那些闲着没事干的人感觉无所谓事，然后也跟着干了起来。

这不禁让我联想到自己，作为学生干部也是一样的，我们就是应该少说话多做事，用自己的实际行动去感染身边同学，让事实说话。

如果你工作做不好的话，她也不会批评你，而是用调侃的话来提醒你。这样的话自己自然会知道改正的。大姐最强大的地方就是四十五个人一起找她讲不同的问题，她也能一件一件的处理好，那种有条不紊的办事能力真令人敬佩，太值得我学习了。

在这短短的暑假实践中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。此次社会实践告诉我，成功的花，人们只惊羡它现时的明艳，而当初的芽，却浸透了奋斗的泪泉，洒满了牺牲的血雨。我们每个人都渴望成功，那么我们就应该在刚刚起步的时候，用充分的准备，去面对不可知的过程，迎接满意的果实。

(2012级经管系 葛吉祥)

促销员的苦与乐

——在贵阳云关冷链年货促销展会的实践

实践对于每个大学生来说都是非常重要的，它不仅能够增加工作经验，还可以磨练自己。通

过接触社会、认识社会、服务社会，寻找自己人生价值之所在。

于2014年1月10日在云关冷链年货促销展会

的实践，虽然是短短的17天，但却经历了一个完整的历程，实践让我成长。通过这次年货促

销，使我受益匪浅，感慨颇多。

一、深刻的明白什么是一分钱一把的心血

——挣钱鞋

不经历这次社会实践，怎能知道挣钱的辛苦呢？家住甘菊磨，每天早上要6:00起床，转两趟车才能到达云关冷链市场，因为是在户外早上8:30工作，下午4:30收摊，正式下班5:00，中午没有休息时间，劳作时间之长，其中辛苦只有自己知道，而为之换取的却是少的可怜的薪水。一分钱都会如愿知，需要你付出努力，时间，心血和汗水。心酸中，悲凉中，想起了父母常说的话：“谁知种钱难？张张都是血汗钱啊！”

记得1月10日，那天真的很冷，天还下着小雨，我和同事一起七个女生，冒着雨去给云关冷链年货展会所有的贴纸标语，手冻红了，衣服也湿了，就为了赚80块钱，干了一天真的很累，想起了在家千日好，出门万事难。同时也越来越能理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是那么的辛苦。

二、学会微笑待人，热情工作

在做促销员的这些日子里，刚开始因为害羞，不懂得怎样与人更好的沟通，慢慢的我学会

在社会实践中必须要锻炼的能力。

三、相信自己，保持一颗自信的心态

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己生性胆怯，做事会畏畏缩缩，无法展示自己的最佳状态。

办公室事，面对顾客讲解他所需要的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”的观念去做销售，通常

都能在工作中得到良好的成效。

在此次实践中我也明白了一些道理。要学会融入社会这个团体，人与人之间要合力去做事，使其做事过程中更加融洽，事半功倍。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。而微笑是在这社会中最强有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术，而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与之间的不愉快；亲切的微笑客人能感觉到你的重视，微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

三、相信自己，保持一颗自信的心态

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己生性胆怯，做事会畏畏缩缩，无法展示自己的最佳状态。

办公室事，面对顾客讲解他所需要的商品，而不是强迫他购买最贵的商品”的观念去做销售，通常

都能在工作中得到良好的成效。

在此次实践中我也明白了一些道理。要学会融入社会这个团体