

最新民航讲座心得体会 讲座心得体会 会(精选8篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

民航讲座心得体会篇一

1、说真的以前对于销售认识很笼统肤浅，认为销售只是卖卖商品，收收钱，调调货，打扫卫生，天天做着同样而重复的事情，机械生硬，没有一点新鲜感，然而老师说的一句话点醒了我，让我映像深刻，他说销售是最伟大的职业，人人都在做销售，销售实实在在的物品、虚拟物品和向他人推销自己等都统称为销售，销售是与客户一起解决问题，满足需要，深层次的挖掘需求，从而促成成交。

2、引用美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛先生1943年在《人类激励理论》论文中所提出的人类的五个基本需求（生存需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求）开始讲解，老师说生存需求是吃饱，安全需求是吃好、住好和穿好，社交需求是吃爽，尊重需求是吃面子，自我实现需求是吃什么不重要，跟谁吃才重要或者是吃什么不重要去哪儿吃才重要，反观自己属于那一阶段呢，分时候分场合可能那一阶段都有涉及吧。

3、店内销售同时又分效率型和效能型，老师从深层次的给我们讲解效率型的顾客一般都是小额的，以感性消费为主；而效能型的顾客一般都是大额的，以理性消费为主。

4、然而人类的五个基本需求图形金字塔和销售区分的效率及

效能十字架完美重合，得出销售规律越往左金额越来越小，成交率越老越高，越往右金额越来越大，成交率越来越低。

从老师讲解的以上几方面来看只要抓住了顾客最真实的心理需求，能满足需求销售基本能成交。一个100块钱拍卖的例子非常的有意思，他说刚在电梯口捡到一张纸，他拿出来进行拍卖，起价20元，因为老师所说的那张纸实际是100元钱，不断的有人报价，只因报价低于100元拍卖成功都有赚头，积极性很高，然而当报价等于100元是整场有额拍卖对出价者已无多大意义，从这个例子看来，拍卖者无论多少钱将此卖掉都是稳赚，因为那张纸是捡的，而出价方就得仔细仔细掂量了，那就得看真实的需求是什么了。

通过今天的学习领悟人生处处皆是销售，这是一个销售为赢的时代。销售已大大超出我原来对销售职业的认识，而成为一种生活方式，一种贯穿和渗透于各种活动中的生活理念。

销售在日常生活中非常普遍，销售就是介绍商品提供的利益，以满足客户特定需求的过程，满足客户特定的需求是指客户特定的欲望被满足，或者客户特定的问题被解决。能够满足客户这种的，唯有靠商品提供的特别利益，也就是一种交易满足大家的共同的需求。

感谢公司领导为我们提供这难得的学习机会，对销售这份工作有了全新的认识，更加坚定自己从事销售的决心，以后会更加努力。

民航讲座心得体会篇二

《新作文》期刊中说：没有写不好的作文的孩子。著名作文教学专家王根造也说：“会写字的孩子都会作文。”听了赵老师的一番作文讲座对这两句话更有了些重新认识。

一、 调整思路，去除“神秘感”。

自己的作文课堂，学生总是无话可说，无话可写。缺乏生动鲜明的素材，缺乏形象得当的讲解。自己首先要做的是帮助学生去除对作文的“神秘感”。“吾手写吾口”。激励学生放胆地表达，给他们创造出写作的氛围和情境。以写促读，读写结合，不断提高学生的写作水平。

二、注重方法，提高效率。

做任何事情都讲究方法，方法正确，事半功倍；方法不当，事倍功半。结合赵老师的讲座，自认为在以后的作文教学中要做好以下几个方面的工作。

1、“看”。素材都来源于生活，更准确地说，源于生活的小事，细事。因此，引导学生仔细观察，善于观察。看表情，看动作，看形态没，揣摩心理。

3、“想”。想清楚写作的顺序，按一定的顺序去构思，去写作。如时间顺序、空间顺序、变化顺序、事情发展的顺序等等。按照一定的顺序介绍，阅读者就会感到清楚，历历在目。另外，还可以进行合理的想象，抓住特点，进行合情合理的想象，使所描绘的景物、人物清晰、立体起来，才能让人如见其人，如闻其声。

总之，写作水平的提高决非一朝一夕之功，它需要教师长期的有效的坚持。多读、多思、多写、多练。正如赵老师所说：学生都有一颗感恩的心，你只要对他们好，他们就会用好的成绩来回报你。

民航讲座心得体会篇三

昨天参加了北大研究生论坛，有幸向杨天颖老师学习演讲。今天温故而知新，将昨天学习的内容自己做个小结，也和大家一起分享分享自己的一些心得体会。

杨老师以乔布斯的演讲为主要范例，为我们讲述了演讲的魅力和技巧，内容非常丰富。我们学演讲，要掌握好两个要点□know—how知道怎么做□know—why知道为什么。

知道怎么做，就是学习演讲的技巧和方法，杨老师从语言、衣着、排练、舞台、事先的安排□ppt等方面向我们阐述了演讲的要点和注意的事项，通过案例，直观明了地将平时在演讲中容易出现的问题一一展示。以前准备讲稿可没有留意那么多，可能出现很多类似的问题，汗啊！

知道为什么，为什么出现这些问题，要怎么解决。要在会场上解决各种问题、掌控场面，这真是一种修为！没有长期认真的修炼，真难实现，就如乔布斯，他也是经过多年的经历，认真准备，才能做到现在那么收放自如。

杨老师在课上讲的墨菲法则一凡是有可能出错的的事物均会出错。让我印象非常深刻，不但演讲是这样，我们平时做事情都是这样，越不希望发生的事情往往就会发生。我们做事情一定要事无巨细，注意每项细节，做好这些细节并不一定会使事情成功，但只要一点细节没做好往往会导致整件事情的失败。

演讲如做人，这是我最大的感触。只有好好做人，认真做事，才能做好演讲。

民航讲座心得体会篇四

x月17日下午，我参加了旧州中心小学组织的专题讲座《小课题研究操作实务》。虽然只有短短的两个小时，但伍海云专家的演讲使我在一次次的感悟中豁然开朗。对我来说，它既有观念上的洗礼，也有理论上的提高，既有知识上的积淀，也有教学技艺上的增长，这是一次收获丰厚的学习。

小课题研究是伍海云老师多年来指导中小学教师做课题研究

的经验，选择小课题研究作为切入点，经过系统梳理开发而成。课程采用了丰富的真实案例，手把手教你如何开展课题研究，如何做一个研究型教师，如何促进和提升教师自己的专业水平。

首先是它目标明确。教师做课题研究，是一种专业的教育实践研究，是遵循自己的问题做自己的工作，如果你想让教师的劳动给你带来乐趣，其目的就是要让你做一个想研究，会研究，能研究的幸福教师。通过研究来提升自己的职业幸福感。

但也有些教师在自身的教学中，做课题研究不规范，脱离了教育实践，不顾学校教育的复杂性，结果其研究没有说服力，使研究目标指向不明。

其次是它的特点比较突出。教师做课题研究是教师在教育教学实践过程中，遇到一些具体的、微小的、突出的、影响教育教学质量的，且有条件和能力解决的实际问题，其主要特点是操作实务。

第三是教师如何去做课题研究。教学科研不是为研究而研究，而是为教育而研究。我认为，从事教育科学研究，目的就是解决教育实践中的问题，我们把自己放在一个研究者的位置上，用自己的教学行为，建立起一个富有魅力的课堂文化。在平时的教学中，我们应该及时记录下自己的教育心路。无论是教学得失，还是学习所悟，都能够梳理好自己感到困惑的问题，并整理好自己的思维过程，从而认识到自己在教育教学中的不足。

总之，小课题研究对于我们来说是有必要的。这次讲座既广泛，又细致。它引领我们寻找到了小课题研究的方向，规范了小课题研究的基本程序。在今后的日子里，我将继续学习理论和知识，不断开拓自己，在实际的教学中，让自己成长为专业化、科研型的教师。

民航讲座心得体会篇五

该讲座主要谈及互联网环境下大学生如何成功创业以及如何从一名大学生成长为一名合格的软件工程师。

通过讲座，收获良多。在互联网这个急速发展的时代，创业的最基本条件是技术，技术是创业的伊始，是创业成功的保障。如何培养技术，这就需要大学生通过系统的创业实践培训，加强自身的理论知识学习和实践能力的培养；再次，通过实践模拟训练，进而强化创业培训；最后，通过对创业实体开展创业指导，最终落实并完成创业目标。稳扎稳打的巩固自身的实力，而不是虚浮的纸上谈兵，实践才是提高技术的不二法门。在互联网日新月异的时代，软件工程师成了一门耀眼的专业。作为一名大学生，要想成为一名合格的软件工程师，需要良好的编程能力，要求至少掌握一门编程语言。这需要多动手，勤勤恳恳的多敲代码。培养良好的自我规范意识和团队合作精神。好的程序应该是聚集了大部分程序员的智慧结晶，程序开发不是一个人的事情，良好的团队合作是程序开发效率的关键。其次，要有程序开发的良好基础，像英语高数这些对软件开发不可缺少的知识基础需要熟悉掌握。最后就是大学生需要强烈求知欲和进取心，现在软件更新速度迅猛，如果不摄取新的知识必定无法跟上软件更新的步伐。

马云作为当代中国最成功的创业成功者之一，其成功并非偶然。他认为他的创业成功得意与自己对创业的态度。

创业首先要有梦想，要有勇气。如果连创业的念头都没有，谈何创业成功。梦想是创业前进的动力源泉，而勇气是创业的开门钥匙，害怕失败必定害怕创业的开始。许多成功的背后往往有许许多多的失败，没有面对失败的勇气就没有权利享受成功的喜悦。

创业需要坚韧不拔，永不言弃的精神。正所谓三天打鱼两天

晒网的人不会有太大的成就。创业有时候是一条并不轻松的漫长之路，一开始的时候你无法看到路的尽头，你无法保证什么时候成功，不管创业多么艰难，既然选择了开始就没有后退的道理。

以天下人为师，保持零姿态学习态度。通过不断的吸取他人的长处来完善自我。

诚信做人。创业的道路没有捷径，愚蠢的人通过非法的途径剑走偏锋，聪明的人靠品德让别人信服，最终走向成功的终点。

民航讲座心得体会篇六

8月中旬，顶着炎炎烈日跟着所挂职公司的几位领导去美欣达听了周坤先生”企业发展战略规划“的讲座。

在陆主任发给我讲座材料之前，我从未听说过周坤先生。

讲座开始之前，是周先生自己作的一个颇具特色的简单自我介绍。

大致的情况是，改革开放以后，只身前往香港，从最底层的车间工人做起，一直做到总经理一职。之后又转战其他公司。战况均不错。先后做过中资、日资、美资三家公司的总经理职位，积累了大量的实战经验[]20xx年前开始做专业的咨询工作。

”一个人用十年、二十年，甚至是三十年，只做一件事，一定能学到些什么。企业管理就是我这些年来做的这一件事。“（大意）

虽然因为下午另有任务，只听了短短半天，但受益匪浅。

周先生讲课，信息量大，思路清楚，口齿清晰，案例丰富，举例深入浅出，最重要的是，他所讲的东西，是基于他对于大量企业的调研以及思考，而且结合了西方的管理学理论，因此，非常有深度，有说服力。

还有一点，他的不少观点非常尖锐，直指问题要害，给人启发很大。

听了以后，不由得让人深思。

虽然他说的是企业战略发展，其实对我们个人生涯发展也有启发。

以下是他讲课的主要内容摘要：

1. 企业从过去的生存要求到现在的发展以及持续发展的要求，成功的要素已经发生变化。发展规划、企业文化、企业管理、人力资源成为重要因素。企业家关注的核心也从利润、速度、规模、特权转变为使命、愿景、责任和品牌。
2. 企业文化不是简单的标语和口号。所有大型企业的垮塌，都可能从使命、愿景、责任和品牌中找到原因。
3. 企业管理也分段级，最低段是经验管理，最高段是战略管理。
4. 如果为了生存，不必战略规划；但我们如果要考虑可持续发展，就必须重视战略规划。生意人和企业家的区别就在于，生意人讲的是战术，企业家讲的是战略。
5. 战略在我们每一个人身边，战略和每一个人相关。
6. 战略误区举例：把公司的愿景当成了战略规划、把财务指标当成了战略目标、把项目可行性分析当成战略。脚踏实地

才是关键!

7. 战略的定义：相对较长时间段内的目标和策略。战略的意义：为了明天的收获，耐住今天的寂寞、挡住眼前的诱惑。

8. 两种不同工作方式的差异：急于求成者，阻力重重；规划完善者，水到渠成。总之，没有两头利。思考：未雨绸缪，事半功倍。

9. 企业战略制定的意义：因为”变“是这个世界唯一的”常数“，我们通过战略规划制定，能够在这个动荡的世界中，面对变化的消费者，将威胁转化为机会。

10. 不同企业发展导向的结果：以产业为导向的产品经营结果往往是价格战；以战略为导向的品牌经营结果是持续发展。

11. 各个国家、地区、城市的战略定位不同，战略特色各异，战略跨度有长短之分，可预测的前景也有好坏之别。中国绝大部分的城市缺乏定位。

12. ”战略“概念的误区：战略规划不是为了预测。任何要掌控未来的企图均不现实。试图预测未来结果将是否定现在。战略规划须具”前瞻性“而非”先知性“。战略规划并非企图消除风险，而是提高承担风险的能力。

13. 战略规划并不是一项技术。战略是一种思想，一种判断，一种分析，是一种责任而非技术。

14. 使命、愿景、战略的定义。使命：公司为什么存在的理由。愿景：希望公司发展成什么样？战略：战胜现有及潜在竞争对手的规划。

15. 企业的三级战略。公司战略：舍得法则；误区：盲目进入。竞争战略：锁定法则；误区：草木皆兵。职能战略（操作层面，

落实)：针对法则；误区：各自为政。关键词：方向明确、目标清晰、计划落实。

16. 优秀决策思维模式：锁定具体工作目标；设计核心业务流程；构建想应该组织机构；确定部门岗位职责；明确岗位职能价值；目标绩效激励管理；招聘培训系统建立。

18. 不同的动物有不同的核心竞争力，任何优秀的企业都有清晰的核心竞争力。例如英特尔、索尼、松下、微软等公司。企业的核心竞争力可能在以下的环节上：研发、生产、销售、售后、管理、经营、资本运营、人力资源、企业文化、公共关系。

19. 企业应对自身有形和无形的资源价值进行分析。因为，只有有效地资源才能啃下有效的市场。对于企业来说，品牌形象及市场认知度、员工忠诚度及工作环境、企业创新能力等无形资产往往更重要。

20. 企业还应进行市场的机会分析和威胁分析。市场机会包括：潜在市场产品或服务、进入新的细分化市场、扩充产品满足更大的市场、相关产品系列多样化经营、较快的市场增长可能性、竞争对手出现发展障碍、境外市场保护壁垒降低。市场威胁包括：低成本的境外竞争者的进入、替代品的市场占有率增加、整体市场需求增长速度减慢、汇率及国外贸易政策改变、国内外宏观经济的波动、顾客及供应商实力的增强、国内外市场需求发生变化、政府的限制性政策法规。

下午的课没听到，有点遗憾。但估计要完整听明白会很吃力。因为下午要具体开始讲模型和分析的方法，有点繁琐的。

就上午所听的内容写点体会。

1. 首先，作为一个企业，如果要可持续发展，战略规划是必要的，甚至是必须的。

2. 其次，我们要弄清战略规划的具体含义和实际意义。战略规划是指相对较长一段时间里的目标和策略。战略规划的意义是提高企业的抵御风险的能力。

3. 一个出色的、可行的战略规划是基于对企业内部的深入分析以及市场的准确判断而获得的。战略规划不能凭经验，凭感觉。

4. 一个有效的战略规划能够引导一个企业健康发展。问题的关键在于企业战略规划如何制定，如何实施？制定规划需要企业领导者和决策部门敏锐的判断力和市场分析能力，需要眼光，还需要实实在在的分析工具，对企业自身和市场进行客观的分析。

民航讲座心得体会篇七

随着我国市场经济的建立和完善，经济全球化不断深入，科技进步日新月异，综合国力竞争日益激烈。高校毕业生就业制度改革的不深入，现在毕业生就业实行在国家方针政策的指导下，在一定范围内通过双向选择的方式自主择业的办法，因此，在高校开设就业指导课，帮助毕业生释疑解惑，调整好心理状态，使其顺利走上工作岗位，有着重要的意义。

现在的社会需求和毕业生的人数之间存在着很大的矛盾，使得就业非常的困难，这就要求我们必须以良好的心态去面对就业中的诸多问题，就这方面来说就业指导课是非常必要的，正所谓：正心，正行，方能正天下。在参加了学院组织的就业讲座后，我受益匪浅。讲座培养学生毕业时能根据社会需要与个体特点，正确选择职业的能力。在国家就业形势十分严峻的情况下，帮助学生转变就业观念，调整就业心态，掌握求职就业的方法和技巧，学会推销自己，最终实现就业。

为此，我们需要在大学阶段做好就业准备

1、（目标的确立）心理预期度的准备即期望自己能有个什么样的工作，达到什么样的层次。很多单位反应，大学生的冲劲很足，但往往不够踏实。大学生从“校园人”到“社会人”的转变有一个适应过程，应尽快认清自己的实力，联系自己的实际情况，以便找到适合自己的工作。有种说法是“求上得中，求中得下”，意思是说无论什么事情，期望值都不要太高。而且，我们应从思想上认清当前金融危机的形势，端正求职态度。在就业处于严冬时刻，工作相当难找，所以先不管对工作有多少要求，能取得人生第一张工作证是首要目标。先做好，一定会得到提升，然后就能摆脱这份自己不喜欢的工作了，去追求自己喜欢的工作。

2、知识技能的准备金融危机下，企业招聘职位严重压缩，然而应聘的优秀大学生却有增无减，企业挑选的余地也就比往年更大，所以，如何能在优秀的人才中脱颖而出，最终还是一定程度上依靠你的专业技能。扎实的专业基础知识，走到哪里都有用。我们要时刻遵循“活到老，学到老”的古训，不断更新自己的知识。同时，作为高素质的综合性人才，我们还应该培养自己的沟通能力，团队精神，协调能力，管理能力等。

相信能就一定

优质文档

4、心态很重要，心态决定人生，在现实职场上很多时候在于我们自己的心态，在于我们对待就业、工作以及人生的正确的心态！正如我在《对社团管理的感悟》这篇文章中最后一段所说的：心态决定人生，性格决定人生，很多时候我们并不比别人差，差的只是输在了心态上，以及在这种错误心态的指引下缺乏了一种坚持与奋斗的激情！

5、这一点也是我们大家最容易忽视的，我也一直坚持这样一种观点，学历仅仅只是一方面，很有限的一方面，更重要的

应该是自己的真正的实实在在的能力。但能力只是一个很抽象的概念，什么是能力，我想凡是能创造出人生价值的人都是有能力的人。

6、学校、社会和家庭是相互促进、相互影响的，但也有不小的区别，你在大学混得好，今后在现实职场中就不一定也一样的出色！但你如果在大学中生活得很消极，那你以后在社会中也会同样的消极！关键还是一种心态，我们应始终树立一种开放、高远、不为学校所局限的积极感悟及体验并适应社会的心态！融会贯通、积极感悟、积极实践、不断提高！

7、在社会最重要的是交往及做人做事的技巧，在这种正确交往技巧的指引下，我们会逐渐形成很好、很投和的人脉群，必要的人脉群又会促进你的腾飞！

8、不要攀比，这时我想到了初中看到的一句话——“你再强也不要和别人比，再弱也要和自己比，你把从前的你比下去了，你就会比别人强！”说得很好！

9、这一句话也颇有道理——富人有富人的烦恼，穷人有穷人的快乐！有钱了就要考虑到更多的自己所肩负的社会责任，虽然没有钱，但如果家庭美满、爱情美满，同样会很幸福！但不论富人还是穷人，美满的爱情与美满的家庭都是生活幸福的基础！谁都不可否认！

10、注重礼仪及交往技巧，不同场合说不同的话，第一印象很重要，慢慢体会、积累经验！讲座中还就我们要如何学好专业知识及选定方向做出了明确指导。整场讲座的最大的亮点就是对大学生的就业指明了很清晰的方向。让我们更加清楚我们要如何去努力。自己得到的启示很多。

相信能就一定

优质文档

使学生在毕业后能够进行独立创业，为国家排忧解难。

民航讲座心得体会篇八

7月16日上午，在关于大学生创业的讲座上，06级的学长陈勃讲了很多关于他大学生生活的经历和整个创业的心路历程。

他说，电影中国合伙人里面有一句话，就是千万不要最好的朋友创业。合伙创业往往会让朋友因为利益不均而反目。创业初期，不管做什么事情，在没赚到什么钱或者没做大的之前，除了付出汗水就是不断努力，朋友之间基本不会出现什么内部矛盾。但是如果开始做大了，每个人都会开始有不同的想法，很容易产生矛盾。朋友之间一旦和利益扯上关系，就会变得复杂。

创业不是一件容易的事情，跟自己的好朋友一起创业更不容易。但是他本人并不建议我们这么早就开始想这些东西，创业的事情大可放到大三大四再去考虑。他认为在什么年龄段就该做什么事，不初恋怎么叫初中，不玩游戏怎么叫童年，不逃课怎么叫大学。如果你不早恋，不玩游戏，不逃课，那你的人生虽然是完美无误的人生，但是你也会因此失去很多。你无法了解早恋的美好，没法体会玩游戏的快感，更无法拥有逃课的勇气。

在他看来，大学就像个腌菜缸，进了大学，我们就像是那些个新鲜的萝卜白菜。无论你是谁，不管你来自何方，走进去再走出来就会截然不同了。其实好的大学只是配方比较独特而已，但是能不能成为好的腌萝卜腌泡菜，关键还是个人，不要让自己成为一颗烂白菜烂萝卜。最重要的就是要清楚地知道什么时间做什么事，不要把美好的大学时光荒废在宿舍里。找到自己的坚持的信仰或某一种精神，努力追求并不停的战斗，这样会在大学积累下不少人生财富。

大学，带给我们的仅仅是自由，而自由这个东西，掌控不好，

会失去很多。大学的时候，或许有很多人会都这样，上数学课看英语，上英语课做数学。在被周围的人看到的时候也许还会笑笑，并未觉得有何不妥，反而隐约中有一丝的得意。但是，这样做其实从一开始就错了。在错的时间做对的事情跟对的时间做错的事情，其本质是一样的，永远都不可能存在对的时间做对事情的效果，甚至会产生相反的影响。

一件事情占了其他事情的时间，就失去了它原有的意义，同时也使得被占用的“其他事情”也没有了当初想要的效果。这个关系一旦延续，就会导致之后的几件事情都会因此受到大小不一的影响。而这到最后的影响就是几乎没有一件事情能做好。

然而，正确和不正确都是相对的，相对于不恰当的时间而言，就算是做了不违法、不损人、有道理的事情，也不一定是正确的。

在大学期间，有不少学生都有做兼职，这样可以赚取生活费、学费，积累社会经验，加深对社会的了解，有谁敢说不对。但对于大学生来说，最应该做的正确的事情，则是学习。学习是将来的就业之本。该读书时，忙着打工；该工作时，却为毕不了业发愁。或者自己掌握的知识和本领，不符合用人单位的要求，只能加入待业的行列了。

参加社团，投身实践，交友旅游，每一件都是正确的事情，但如果该上课的时间不去上课、该学习时不学习，而去做这类事情，就很难说是正确的了。如果忘记了这一点，不是本末倒置，就是因果颠倒，或者说贻误了最佳时机。

人的一生要做的事情实在太多了，使得原本就十分有限的生命显得更加短暂。有紧迫感，想多做点儿事情，这种想法是好的，但还应该有必要舍弃。要明白有得必有失，不能双赢时只能选择放弃一样。两种事情都想做，就很有可能都做不好。

重要的是，明确不同阶段的中心任务。学习阶段，主要任务是学习，这是毋庸置疑的。打工也好、兼职也好、实践也好、实习也好，都只能在完成了学习任务的前提下进行，而不能把学习放在次要、甚至不要的地位。

如果真想多尝试、多收获，就要肯于吃苦，加倍努力。同时兼顾两件或者几件事情，就不得不比别人多付出。因为要想得到双倍的收获，必须付出多倍的努力。

时间对每个人都是公平的。每个人每天都有24个小时，假如用8小时学习，8小时睡觉，8小时做其他事情，这样看来，做其他事情的时间还是挺多的。但是人们往往每次都会盗用睡觉的时间来做其他事情，不到半夜是不会睡觉的，天天透支第二天的时间，第二天又透支第三天的时间，若到周末也不能调整过来，那便进入了一个死循环。

所以，要保持一种“在吃饭的时候吃饭，睡觉的时候睡觉”的心态。读书的时间一心读书，读书才有效率，不虚度；娱乐的时间就不要考虑其他事情，尽情享受；休息的时间就只要静心休息，才会彻底放松，不烦躁。故此，任何事情都有其固定的时间，各居其位，井水不犯河水。若其中一项事情占用了其他事情的时间，内疚、烦躁、紧迫、不安、犹豫，种种负面情绪就会接踵而来。

人们如此不安如此焦虑，有一部分的原因是这个社会变化太快，节奏太快，诱惑太多，人人都怕落后。有的人在大二就开始感觉自己是一个失败者，开始过得多且过的生活；有的人在父母的安排下已经不知不觉按照父母的计划前进。于是，你开始害怕，害怕来不及做自己想做的，害怕来不及功成名就，害怕成为普通人，于是，别人考研，你跟着考研，别人考公务员，你也跟着考公务员，迷茫的路上人满为患。因为不知道自己想要什么样的生活，内心信念总是可以轻易地被主流的或者旁人的价值观撼动得摇摇摆摆，然后去复制别人的经历，做了以后还自我膨胀得厉害。

每个人都有每个人的活法，有些人适合走自主创业道路，有些人却适合在办公室格子间里崭露头角。只要找到自己的追求，并努力付诸行动，就一定会离自己的梦想更近。不用去走别人的路，不用把别人的人生套用在自己身上，只要清楚自己在什么时间做了什么事情，不后悔自己的选择，不后悔自己的决定就行了。

就跟收纳物品一样，若想把各项事情安排得条理分明，把过去的时间整理得明明白白，就要把各项事情归类整理到各个时间储物箱。每天按部就班地去做，就会形成一个好的规律。该玩乐的时候玩乐，该谈恋爱的时候谈恋爱，该认真的时候认真，该放松的时候放松。

大学四年，说长不长，说短不短，最重要的就是要明确自己的目标，了解自己，懂得在合适的时间做合适的事。