

# 2023年单位组织健康体检 单位春游活动方案(优秀9篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 广告心得体会篇一

是兰州职业技术学院传播艺术系05a广告班的学生，这次来到深职院进修学习感到非常荣幸，虽然很短，并不能很全面的了解并掌握所学的技能，但是真正体会到了一句话——人外有人，天外有天。

我们在这里主要学习的是陶艺和丝网印刷，不过我们现在只接触到了陶艺。这是一门我们从来没有接触的，一开始我们根本无从下手，听老师讲的无比神奇，一块小小的泥巴就能塑造成一件艺术品、工艺品、生活用品……我们怀着强烈的好奇心开始了紧张的学习，我们认真的听老师讲技巧，一字一句都不敢马虎，生怕漏掉某些细节。功夫不负有心人，终于!我们找到了一点点窍门，能随心所欲的塑造我们心里所表达的内容。一周的课程就要结束了，我们也烧了不少的“陶”，可和深圳职业技术学院学生的作品比起来差距还是很大，毕竟我们学习时间有限，手下的工夫没他们那么深。但是我们亲身感受到了陶艺的魅力，正是这种魅力使我们萌发了对它的兴趣，在这门课程将要结束的'时候还真有些舍不得。

短短的培训时间，对于我们来说是宝贵的，我们不光是开拓了眼界，掌握了新的知识，重要的是我们的思想得到了升华。

陶艺课程就要结束了，接下来的课程是丝网印刷，不知道又

会有什么样的惊喜等着我们，很期待呀！

## 广告心得体会篇二

为期三个月的实习结束了，在这三个月里我学到了许多书本上没有的知识，书本上的东西还是要经过实践才能够真正的成为有用的东西。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。以便能够达到拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力的目的。因此在我看来，实践的迫切性和必须性是毋庸置疑的。为此我非常珍惜这个实习机会，在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足，这次实习对我来说收获不少，我自己感觉在知识，技能，与人沟通和交流方面有了不少的收获，总体来说这次是对我综合素质的培养，锻炼和提高。

我实习的单位是我们县的一个经营各类广告业务的印务公司实习，里面主要经营户外广告的制作，包括灯箱制作，和广告单页的印刷以及广告策划，制作。公司虽然不大，但是经营的范围很广泛，有幸来到这家公司实习，我感到很庆幸。开始来到公司时，不知道该作些什么，什么也插不上手，只是这里逛逛那里看看，最终还是公司给我指了条路，让我用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事做了，于是我乖乖做起了图片，做到不会的也有人可以教导我，这使我受益匪浅。因此，在这个公司实习的大多数时间我都把精力放在软件的学习上，在自己力所能及的范围内，也争取为公司尽一份力。有些时候还会做些杂务，比如打扫卫生和撕贴纸，这些并没有谁要求我去做，但是必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在公司实习的这段时间里，由于我是的专业是文案策划的，所以被安排在策划部，部门负责人也会将一些小型的策划交给我去处理一些文字方面的工作。我想这些对于一个实习生

来说是太难得的锻炼机会，因此我也十分的珍惜。在对待类似工作的同时，我也尽可能的运用自己所学的专业知识，以便达到能够新颖的全面的展现我公司的实力以及产品或者活动的内涵，从而产生相对积极的社会影响力，因为对于新生的企业，社会影响是企业前进与生存不可忽略的一方面，是容不得怠慢的。有一次，一个小型的策划我自己也积极争取参与讨论，我也拿出了两套完整方案：标题正文，图片，一群人包括总监只是听取了，问了一些问题，虽然没有被采纳，但实际上开会很开心，大家相互问问题、相互启发，气氛很好，思维既紧张活跃，不时有些很精彩的点子闪现。所有的争论都会在交流中得到统一，在讨论的氛围中感受做为一个广告人应该要敢于提出自己的看法，公司内部还进行了“比稿”实际是我们公司内部出的两套方案之间的比试，我们内部主要挑选了这两套稿送给客户挑选，虽然我们认为是第一套稿较为合适，结果却是客户选择了第二套，原因很简单，第二套方案的风险太大了。

在学校的时候通常我们会被告诉说，此时应该力争说服客户，以事实和数据。但是当该行为的结果还无法呈现出来的时候，过往的任何事实都不会百分百地使客户信服；商业社会，市场效果决定一切，而客户拥有最终拍板权，如果客户个人性格比较保守一点的话，我们只能选择那个最安全的。这次内部的“比稿”，使我认识到在真正的广告运作当中，很多不可控因素使真正出现在受众面前的广告，并不是最适合传播的，最切中消费心理的，或者说并不是相对杰出的那则广告。由此我意识到课堂书本上的经典广告文案与现实的广告实务还是有距离的，只有美感的文案并不能称作好文案，只有能产生销售力的文案才是务实的文案，才是好文案。从中我也感受到团体的精神是多么的可贵和重要。有时候还会和业务部门的一起去跑业务，虽然很累，但是收获很大，使我的眼界开阔了不少。跑业务的人必须具有很强的人际交往能力，能说会道，而且要能把你的顾客说动，让他心甘情愿的把定单签下，这都是我需要去学的，在以后的工作生活中重要的一课就是人际交往。

在实习的这段时间里我感受到了要生存于社会之中的不易与艰难。广告是个苦差使，每个广告人都不容易。但我既然在填报高考志愿的时候选择了这个专业，我现在也未曾后悔过我的选择。广告行业是一个需要不断学习的行业，广告要引导消费，如果广告制作者的思维跟不上趋势，那么广告的引导作用也就无从谈起了。我个人认为广告人不仅要有专攻而且还要博闻强识。经过这次实习，我了解了广告的一些状况，明确了自己的位置，这些都为我以后的方向选择提供了一个具有借鉴意义的依据，为我走好下一步做好了基矗。其次，做一个广告文案，我深深的体会到知识面越广文案就越做的得心应手。所以，回到学校，我还仍有很多书要看，很多东西要学。文字的东西总是相互关联的，“运用之妙，存乎于心”。

同时作为大学生，我也了解到自身存在的不足，就是缺乏社会经验。那么对于还是学生的我们来说，多参加社会实践是有效的增加社会阅历的捷径了。那么对于我自己来说，我拥有的专业知识也是很有限的，但是我对自己的专业投入了很大的热情。对于将来的工作也是有着很多的想法以及憧憬。我想在今后的学习生活过程之中，针对这次实习过程中我所暴露出的缺点和不足，类似于对于广告设计的相关软件的运用，对于一些文字功底的修炼还是需要一定的时间去磨练的，而且要在剩下的大学生活中更加牢固自己的专业知识，我想这才可以使自己做的更好！

## 广告心得体会篇三

### 第一段：引言（150字）

广告作为一种商业传播手段，已经在我们生活中扮演了不可或缺的角色。斯广告作为一家知名的广告公司，秉持着“以人为本”的理念，为客户提供高品质的广告服务。在与斯广告公司合作的过程中，我深深体会到了广告的力量和魅力。在本文中，我将分享我在与斯广告公司合作的过程中所得到

的心得体会。

## 第二段：创意与策划（250字）

斯广告公司在创意与策划方面具备出色的能力。他们深入了解客户的需求和目标，结合市场状况和受众喜好，为客户量身定制独一无二的广告方案。他们的团队紧密合作，通过头脑风暴和创意工作坊等方式，不断挖掘新的创意点子。他们善于发现产品或品牌的特点和亮点，并通过创意的表现形式，使广告吸引人、易于记忆。与斯广告公司合作的过程中，我学到了广告创意与策划的重要性，只有不断挖掘亮点，才能打动受众的心。

## 第三段：执行与传播（250字）

创意和策划只是广告成功的第一步，斯广告公司在执行和传播方面同样高效而专业。他们团队中有着丰富经验和各具专长的人才，能够将创意转化为实际成果。他们注重细节，对广告的每一个环节都进行精心安排和把控。在传播方面，斯广告公司采用多种渠道和媒体，确保广告能够触达目标受众，并引起他们的共鸣。与斯广告公司合作的过程中，我明白了广告的成功离不开良好的执行和传播策略，只有将创意付诸实践，才能产生真正的效果。

## 第四段：数据与效果（250字）

斯广告公司非常注重数据分析和效果评估。他们利用先进的数据分析工具，对广告的曝光量、点击率、转化率等进行监测和评估。通过对数据的分析，他们可以及时调整广告执行和传播策略，以提高广告的效果和投资回报率。与斯广告公司合作的过程中，我学习到了数据的重要性，只有通过数据的监测和分析，才能有效评估广告的效果，并根据结果进行改进。

## 第五段：共同成长与展望（300字）

与斯广告公司的合作是一次与专业团队共同成长的过程。在与斯广告公司的沟通与合作中，我学到了许多广告行业的专业知识和实践经验。斯广告公司始终秉持着以人为本的理念，注重与客户的沟通和合作。他们尊重客户的意见和需求，与客户形成共赢的关系。与斯广告公司合作的过程中，我不仅与优秀的团队一起工作，也结识了许多优秀的专业人士。

展望未来，我希望能够继续与斯广告公司保持良好的合作关系，学习更多的广告技巧和知识，不断提升自己的专业能力。同时，我也希望能够通过自己的努力，为客户提供更好的广告方案和服务，为广告行业的发展做出自己的贡献。

## 总结（100字）

与斯广告公司的合作使我深刻体会到了广告的力量和魅力。他们在创意与策划、执行与传播以及数据与效果方面展现出了强大的专业能力。通过与斯广告公司的合作，我得到了许多宝贵的心得体会，并明确了自己在广告行业的发展方向。我希望通过不断学习和成长，能够在广告行业中取得更好的成绩。

## 广告心得体会篇四

近年来，广告行业飞速发展，各类广告层出不穷。其中，斯广告作为一家享誉全球的知名广告公司，以其创意独特的广告作品备受瞩目。作为一个广告业爱好者，我对斯广告的创意、策略以及对人心的研究深感钦佩，并从中获得了许多宝贵的心得体会。

## 第二段：创意

斯广告以其独到的创意著称于世。无论是电视广告、户外广

告还是互联网广告，每一则都能给人留下深刻的印象。不仅仅是产品本身，斯广告更加注重广告的视觉冲击力和创意的新颖性。在创意的构思上，斯广告善于将产品与生活场景相结合，既满足观众对美的追求，又突出了产品的卖点和特点。斯广告的创意广告给我留下了深刻的印象，也让我深刻体会到创意对于一个广告的重要性。

### 第三段：策略

斯广告的成功在于抓住了目标受众的心理需求，并通过精确的策略手段将产品展示出来，从而实现广告的转化效果。斯广告注重与目标受众的沟通，通过深入了解目标受众的特点、价值观和消费心理，将广告的内容、形式和传播渠道进行精准定位。斯广告善于调动观众的情感共鸣，让观众产生共鸣和认同感，从而加强对产品的认知和购买欲望。斯广告的策略在我看来是学习的典范，它让我明白了只有深入了解目标受众，才能制定出切实可行的广告策略。

### 第四段：人心研究

斯广告凭借其对人心的深入研究，设计出了许多广告作品引人入胜。斯广告善于揣摩人们的情感和需求，通过情绪化的广告表达方式，打动观众的心。斯广告研究人们的购买心理，深入了解人们的消费行为，从而更好地创作广告效果。他们凭借对人心的深入把握，让广告与受众产生共鸣，引导受众的购买决策，为企业创造了巨大的商业价值。斯广告的人心研究在我看来是广告创作的灵魂，它让我明白了广告的成功离不开对受众的深入理解与洞察。

### 第五段：启示与总结

斯广告给我带来了许多启示与体会。首先，斯广告的创意给我敲响了创新的警钟。只有不断创新，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。其次，斯广告的精准策略让我认识到了目标

受众的重要性，只有深入了解目标受众才能创作出有效的广告。最后，斯广告的人心研究让我认识到了对人的深入观察和洞察对于广告创作的重要性。通过这次对斯广告的学习和体会，我深刻认识到广告不仅仅是为了推销产品，更是一门艺术与科学的结合。

在广告行业的发展浪潮中，斯广告以其独特的创意、精准的策略和对人心的深入研究，脱颖而出，成为了业界的翘楚。对我来说，斯广告不仅仅是一个广告公司，更是一个广告行业的标杆和榜样。通过对斯广告的学习和体会，我深刻认识到了广告的艺术性和科学性，并从中汲取到了丰富的灵感和启示。我相信，在未来的广告创作中，我将运用这些心得体会，不断追求创新，为广告行业的发展贡献自己的力量。

## 广告心得体会篇五

今年寒假，我在广告公司里实习了两个星期。20xx年金融风暴波及全世界，对我们的生活产生了巨大影响，日益严峻的就业形势，对我们面临毕业的大学生是一个巨大的挑战，也是一个很大的压力。

这次寒假实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。同时，不光是学习制作，我还承担起了帮助公司给客户交送广告作品的任务，主要是一些平面广告作品，例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等，与工人们一起组装大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的同时间，又增添了我的社会实践经验，这些都给予了我很大的帮助，为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop，因为广告公司里。许多广告平面设计和制作都是由photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了韦师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来韦师傅就是大专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在师傅身旁跟着他学习制作广告作品，每天一大早，师傅就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还不时地与客户保持电话联系，师傅和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了师傅的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着师傅几天了，终于能让我自己独立练习了，先是模仿师傅以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、简单的海报，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间

过得真的很快，转眼一个星期过去了，第二个星期的星期一，我终于可以正式为客户制作广告作品了，这让我激动不已。任务是：制作一张婚宴座次排放表，样式没有特别的要求，喜庆吉祥就行。于是，我上网下了好几个婚庆模板，选择了一个最好的开始修改制作，利用photoshop做出花纹图案和桌子的简图，再将桌子按顺序一一排好，点缀上吉祥漂亮的花纹，再将背景修改一下，打上文字，最后就完工了。

送交到师傅那，他看了看，对我说还有很多错误，我很惊讶，明明我很努力认真的制作，怎么还有瑕疵那？师傅对疑惑的我指出了几点错误。首先，最大的错误就是婚宴桌子的排放，我对婚宴啊什么的，这些风俗和讲究不是很熟悉，桌子的排放应该按照主桌、家人、亲戚、朋友等依次排列，要有先后和尊卑，朝向和桌子的摆放组合也很有讲究，朝向就是要选个吉利的方向，桌子的摆放有很多组合，要根据主办方的要求和桌子的数目，进行精致的组合摆放。第二，就是我的海报做的还是不够精纯，有些地方不够仔细美观，而且没有标注桌子的序号，也没有加上酒店的标识，这些都是要注意的。经过师傅的指点，大改了一番后，终于完成了。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，把知识学杂了，成为一个“杂家”，对今后的工作是很有帮助的。

我不光在实习单位学习photoshop,还在回家后试着熟悉其他软件□3dmax□adobe等系列软件我都亲手使用了一下。不过，要把这么多软件学好学精，不是件容易的事，只能选择其中对我专业最有用的几款软件，努力的学习着操作技巧。我不仅在实习单位跟着师傅学习制作广告，有时还给客户送货，使我对广告市场也有了初步的认识，结合书本知识亲身经历了广告公司与客户间的合作、接洽，真正让我在理论与实践获取实习经验，为我积累了珍贵的实习经历和社会经验。

# 广告心得体会篇六

## 1. 引言段(Word count: 100)

广告是现代社会中不可或缺的一部分，它在市场中起到了宣传、促销和品牌推广的重要作用。作为一个消费者，我不仅要经常接触到各种各样的广告，同时也需要对广告进行分析和评价。最引人注意的广告应该是能够吸引消费者注意力并传递有效信息的广告，以及能够激发消费欲望的广告。在广告领域中，斯广告是其中一家备受瞩目的公司。在我与斯广告的接触中，我从中汲取了许多宝贵的心得体会。

## 2. 斯广告的创意与独特(Word count: 200)

斯广告以其独到的创意和独特的广告形式在业界颇具声誉。他们的广告不仅仅是一张嘈杂的海报或一个惊人的宣传视频，而是通过扎实的市场调研和对受众需求的深入了解，以及对品牌定位的准确把握进行设计。斯广告的创意源于对消费者需求的洞察和创新思维，能够给人留下深刻的印象。他们独特的广告形式，例如利用大型户外广告牌或建筑物，创造视觉冲击力强烈的广告画面，成功地吸引了我的注意力。

## 3. 斯广告的情感共鸣(Word count: 300)

心动不如行动，广告不仅需要吸引消费者的注意力，更需要引起消费者的共鸣和情感共振。作为一个消费者，我在接触斯广告时常常能够感受到其中蕴含的情感力量。斯广告用自己独特的方式讲述故事，通过真实而感人的情节，让我产生了强烈的情感共鸣。他们善于用细腻而诱人的画面和音乐来渲染广告中的情感，使我能够更加深入地体验到品牌背后所传递的价值观和情感。这种情感共鸣使我不仅愿意接受品牌，还愿意与之建立更深入的联系。

## 4. 斯广告的品牌塑造与消费激励(Word count: 300)

斯广告以其独到的品牌塑造和消费激励措施，取得了巨大的市场成功。他们善于通过广告来塑造品牌的形象和价值观，使其与消费者产生共鸣。斯广告在广告中传达的信息不仅仅停留在产品或服务本身，更加注重传播品牌背后的理念和使命。他们倡导积极向上的生活态度和强调社会责任感，从而激励消费者产生共鸣并愿意与之联系。同时，斯广告的广告还经常通过各种促销手段给予消费者实际的激励，例如限时折扣、赠品等，进一步增加了消费者对品牌的认同和购买欲望。

## 5. 结语段(Word count: 100)

通过与斯广告的接触，我深刻领悟到了广告的重要性和影响力。斯广告凭借其奇思妙想和独特理念，打动了我的心。他们善于以情感共鸣和独特的方式传递品牌的核心价值观和使命，给人们带来了强烈的购买欲望。同时，斯广告注重品牌塑造和消费激励，通过各种手段增加了消费者对品牌的认同和忠诚度。我相信，在斯广告的示范和启发下，广告将会继续发挥其在市场中的重要作用，帮助企业实现成功。

## 广告心得体会篇七

### 第一段：引言（200字）

广告作为一种常见的宣传手段，早已深入人们生活的方方面面。而汽车广告，作为其中的一种，更是在现代社会中占据着重要地位。在观察和分析了众多汽车广告后，我对其有了一些心得体会。汽车广告不仅是宣传汽车品牌的重要方式，更是塑造消费者购车行为和形象的有效手段。在广告中，汽车被冠以各种美好的特质，吸引着消费者的目光和购买欲望。然而，我也认识到广告是商业行为，其中存在一定的误导性，因此在面对广告时，我们要保持辨别能力。

## 第二段：创意与情感营造（250字）

汽车广告的一个重要特点是它们往往能够通过创造力和情感营造来吸引消费者的注意。在广告中，汽车往往被塑造成一种令人向往的梦想，它可以带给我们豪华、安全、便利以及乐趣。通过高度诱人的画面和音乐，广告往往能够激发我们的收藏欲望和购买动力。这让我们在选择汽车时，往往更倾向于那些广告营造出的独特体验，而非汽车本身的实际性能。然而，我们应该注意到广告所塑造的场景和情感往往与现实存在一定差距，购车的决策不能完全基于广告上的美好想象。

## 第三段：信息展示与差异化（250字）

除了创意和情感营造，汽车广告还通过信息展示来吸引消费者的眼球。广告会突出汽车的性能、安全性、燃油经济性等方面的特点，用数据和实验证明其优越性。此外，广告还会突出汽车与其他品牌车型的差异，以展现出个性和独特之处。通过这些信息展示和差异化，广告试图打动消费者，使其选择该品牌或该车型。然而，我们应该保持批判思维，理性思考广告背后所呈现出的信息是否真实可信，是否真正满足我们的需求。

## 第四段：消费价值与社会价值（250字）

汽车广告不仅仅满足我们的个人需求，也会涉及到消费价值和社会价值的体现。例如，一些广告会突出汽车的环保性，强调其对环境的良好影响，以呼吁消费者购买环保车。此外，还有一些广告会将汽车与极限运动、户外探险等结合在一起，传递一种勇敢探索的价值观。广告通过塑造消费者购车行为和形象来满足社会需求，并引导人们追求更加积极、健康、环保的生活方式。然而，我们要保持冷静思考，在选择汽车时要充分考虑自身需求和实际情况，而非盲目追随广告所呈现的价值观。

## 第五段：保持审慎和理性（250字）

作为消费者，我们要在面对汽车广告时保持审慎和理性。首先，我们应该对广告进行批判性思考，辨别广告中的信息是否真实和准确。其次，我们要理性选择汽车，权衡自身需求和预算，并不盲目追求广告所呈现的理想形象。最后，我们也要注重广告背后的价值观，确保选择符合我们的个人价值观和社会责任感的汽车。通过保持审慎和理性，我们可以更好地在广告的引导下做出明智的消费决策。

## 总结（200字）

汽车广告是一种常见而重要的宣传手段，通过创意与情感营造、信息展示与差异化，吸引消费者的目光和购买欲望。然而，广告往往存在一定的误导性，所呈现的场景和情感与现实存在差距。我们应该保持批判思维，在选择汽车时理性考虑自身需求和实际情况。同时，广告也涉及到消费价值和社会价值的体现，我们要在追求个人满足的同时，关注环保、健康和社会责任。通过保持审慎和理性，我们可以更好地在广告的引导下做出明智的消费决策。

## 广告心得体会篇八

为响应我校团委号召，丰富我校学生的假期生活，使我们充分接触社会、了解社会，度过一个充实而有意义的假期。我根据学校的精神指示在假期里进行了社会实践活动。我所实践的主要内容是到广告公司打工，我要看看我能否在陌生的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我所在打工的公司位于市中心的繁华地段，其规模中等，以广告设计和制作为主，因为周围有很多公司和店铺，所以这个广告公司的生意还不错。由于接近过年的，生意开始忙，造成人手不足，所以每到接过年它都会招一些临时工，所以我就很容易进了这家广告公司工作。

刚上班的第一天我很激动，因为在此之前我并没有此方面的任何经验。老板知道我是一个在校的大专生，因此对我也格外关心，他经常对我说：“你们大学生应该利用假期的时间多出来做点事锻炼锻炼，这对你们有好处。”公司里的员工包括我在内一共是四个，都是年纪相仿的男生，有一个是师傅。不过一会儿我们便混熟了，开始有说有笑的，公司里的气氛也因此而活跃了起来。这让我想起了〈管理学〉里的一个名词——团队精神。

我刚上班的第一天，我和其他同事一样，穿着布鞋，带着手套，开始一天的工作。一般新来的都先做学徒，学徒说白了就是打杂，就是帮老员工帮这帮那的，师傅叫你干什么就干什么，一会叫我拿扳手一会叫我抬东西，有时甚至还有打扫卫生。刚开始不觉得什么，但是连几天都我打杂，我就有点烦了，我来是想做与广告有关的工作的，而他们却让我打杂，我郁闷极了。不管怎么样我也是大学生呀。于是我找老理论，老板不但没有帮我反把我训了一顿，说我连小事都不想做，还想要大事，还和我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了

他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

休息的时候，我也主动找我们的老板和同事虚心地向他们请教和学习，师傅跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。

几天过后我就和其他老员工一样干同样的活了。真是不做不知道，一做真辛苦。我一整天都在和广告牌打交道，制作广告牌那可是技术活，不是一般人能做得了的，广告牌的支架要焊接好，里面要装光管，外面要蒙上广告布，广告布要拉直，不能有皱纹。那广告版特重，要几个人才抬得起。最后是安装广告版了，那是高空作业，是危险的活，他们不让我干危险的活，让我在楼上拉，那是最安全的。我也感谢他们照顾我。一天下来，我已经全身酸痛，手掌也磨起泡了。