

安保的工作总结(大全8篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

安保的工作总结篇一

20xx年大学生保险行业个人实习报告范文经过近一个多月在**保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。

对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司前我就听闻：

“保险不是人做的”“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我，一点压力，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。

一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。

团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流主持会议提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢**人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

安保的工作总结篇二

进入公司前我就听闻：

“保险不是人做的”“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我，一点压力，进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得“培训”这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。

一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需

要我在实践当中去不断深入地理解。

特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。

团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级

错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的'工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

安保的工作总结篇三

进入大学后，我们学生们通常会接触到一项重要的学习经验——实习。从校园走向社会，我们开始接受职业训练，以便更好地应对未来的工作挑战。本文将回顾实习期间我的工作总结和心得体会，并探讨我从中学到了什么。

第二段：背景

我实习的公司是一家科技公司，主要从事市场研究和数据分析。我的任务是协助团队完成一些日常的文书处理工作，比如文件整理和数据录入。开始时，我感到这项工作很枯燥，但是随着时间的推移，我逐渐了解到该公司的工作流程，发现我可以在日常工作中学到很多有用的知识。

第三段：工作总结与反思

在实习期间，我学到了许多通过大学课程无法学到的东西。我实践了如何更好地协调不同项目团队之间的沟通和协作，如何与客户建立更良好的关系。我还通过工作中的错误和挑战，学会从失败中获得经验教训，并不断改进自己的工作方法。总体来说，这次实习让我更好地理解了我的职业规划和

个人发展方向。

第四段：实习期间的心得体会

在实习期间，我还学到了很多个人成长的方法。首先，我意识到了良好的时间管理的重要性。在工作和学习之间保持平衡，以及合理安排时间，是关键。其次，我在和团队成员交流的过程中发现，有效的沟通和建立互信关系非常重要，这可以避免偏差的意见和值得信赖的工作伙伴。最后，我在实习期间学习到了如何处理不同的期望和工作挑战，以及如何通过不断自我反思和学习，逐渐提高自己的工作能力和职业水平。

第五段：结论

在这次实习中，我不仅在工作经验和知识方面受益匪浅，还在个人发展和成长方面收获颇丰。事实证明，通过实践和反思，我不仅可以加强自己的职业规划，还可以成为一个更好的自己。因此，我相信，我会将这些经验和知识带到以后的工作中，并继续在学习和工作上持续成长和进步。

安保的工作总结篇四

提高实际工作能力，丰富社会经验，掌握信息管理知识在实际工作中的运用。

圳。xx年6月，公司在香港联合交易所主板上市，股份名称“中国平安”，股份代码2318。xx年3月1日，中国平安a股股票正式在上海证券交易所挂牌上市，股份简称为“中国平安”，代码为“601318”。公司控股设立中国平安人寿保险股份有限公司（“平安人寿”）、中国平安财产保险股份有限公司（“平安产险”）、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股中国平安保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任

公司(“平安信托”)、深圳市商业银行。平安信托依法控股平安证券有限责任公司，深圳市商业银行依法控股平安银行有限责任公司。截至xx年6月30日，集团总资产为人民币3,587.18亿元，权益总额为人民币381.04亿元。xx年7月20日，公司市值超过1,500亿港元，居于国际大型金融保险机构行列。公司通过旗下各专业子公司共为3,700多万名个人客户及约200万名公司客户提供了保险保障、投资理财等各项金融服务。公司拥有20多万名销售人员及近4万名正式雇员，各级各类分支机构及营销服务部门3,000多个。xx年上半年，公司实现总收入为437.39亿元，净利润达到人民币41.62亿元。从保费收入来衡量，平安寿险为中国第二大寿险公司，平安产险为中国第三大产险公司。

中国平安的企业使命是：对客户负责，服务至上，诚信保障；对员工负责，生涯规划，安家乐业；对股东负责，资产增值，稳定回报；对社会负责，回馈社会，建设国家。公司倡导以价值最大化为导向，以追求卓越为过程，做品德高尚和有价值的人，形成了“诚实、信任、进取、成就”的个人价值观，和“团结、活力、学习、创新”的团队价值观。公司贯彻“竞争、激励、淘汰”三大机制，执行“差异、专业、领先、长远”的经营理念。

我的工作主要分为两个阶段，第一阶段在营业部。分担营业部的外勤工作。第二阶段是在培训部。当时平安公司正在进行1月增员的活动，对新员工的岗前培训需要做大量的资料整理工作。

平安见闻一：

每天8点30分的早会。

每天早上八点半是平安公司上班的时候，公司的喇叭里就会响起动感十足的音乐。这时候所有员工都要开始接受严格的考勤。平安的早会内容和各个外勤人员息息相关，所以对外

勤人员的早会出席率有着极高的要求，也和各外勤人员的工资挂钩。

8点25分，外勤所有业务员和本部的内勤们在营业部的排队站好，本营业部经理站在队列前面。然后广播里宣布早会开始，每日的早会是由各个部门的职员轮流主持。

早会的第一项是齐唱公司司歌《平安颂》，这首歌是郭锋专门为平安公司而做。歌词如下：

四海之内，心手相牵，选择平安是你我的心愿；

诚实、信任、进取、成就，我们的信念永远不变；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

追求卓越，全心奉献，回馈社会是我们的诺言；

和平、友爱、幸福、欢乐，人类走向灿烂的明天；

让每一个早晨与平安相见，人生拥有温馨的家园；

让每一颗心灵与平安相连，生命书写辉煌的诗篇。

生命书写辉煌的诗篇。平安！平安！平安！

(每次回来跟朋友说到平安每天早晨都会唱司歌，他们都会说是学松下幸之助的。)

然后是大家齐颂公司训导，开始几句话是这样的，“思想品德，光明磊落；组织纪律，令行禁止；工作态度，严谨求实……”。

会正式内容的第一项通常是昨日业绩报告也就是所谓的“大早会”。把各个市区做一个大比较，再在本市区各个营业部在昨日成保的业绩量做比较。平安公司十分重视激励政策在管理中的应用。我所在的营业区是四处，在这十个部中展开千里马与蜗牛命名政策来激励各营业部的业绩量。对前一日业绩最好的部是当日的千里马部，业绩最差的定为当日的蜗牛营业部，一个蜗牛形象会挂在公司入门时的业绩展览墙上，上面挂着所对应的营业部的名称。

业绩较好的营业部为了当上千里马，努力的展业，做业绩。某时段业绩一般的营业部也为了摆脱蜗牛营业部的称号而苦苦挣扎。

大早会过后就是各营业部的各自的早会。就像关起家门说自己的事一样，营业部经理和主管为了赶超其他营业部也是煞费苦心的想策略，带新人，研究新险种，分享成功经验。也开展一些有益于提高员工素质的活动。

营业部的早会过后还会开各个小组的早会。由小组主管分析到每个小组成员成功或失败的经验。大家相互提出意见和建议。

一层一层会议开到现在，差不多时间到了9点左右，早会基本结束，大家开始新的一天的工作，内勤人员整理各种报表，出建议单，接洽理赔案，蓄期或者加险。外勤人员开始奔波于众多客户之间，开始展业，送建议书，送知音卡，签单，处理理赔初期。

平安见闻二：

特殊的就业群体和内部开销的严格控制制度。

平安保险集团现在人力资源安排上实行的是“一国两制”、“因地制宜”的方法。一方面在南方大城市，例如上

海、深圳等地，保险意识比较好的城市，公司采取精英战。公司运用自己在平安大学的教育培养出一支支人数少而业务非常精通的保险业务员队伍。他们一个营业部可能只有二三十人。

而在北方的一些省份还实行着人海战术。每年两次的增员月，让每个业务员忙的不亦乐乎。这种强力的增员计划给保险销售量上带来了一次次的突破，但也在保险业务员的业务水平和综合素质上拉低了水平。

就河北分公司的现状来讲，各地市分公司仍以增员力为衡量的标准，相互攀比，设立比赛，增强员工战斗力。公司现在所招收的员工，大部分是失业下岗职工，或者是即将倒闭工厂的工人，或者是农村家庭妇女，还有一部分家里经营小店的业主们。员工普遍文化程度不高，在了解，接受新险种时接受速度慢。并在后面的展业中时时的露出对险种的认识不足的问题。保险业务员对险种的认识不足不仅仅会降低业务量，还会对客户造成对公司形象与文化的误解。寿险业务员因工作需要应对大众的健康问题有个比常人要更清楚，更细致的认识。例如在各个年龄段我们可能面临的健康问题是什么，或者说随着年龄的增长，我们的健康危险指数的曲线是怎么样的。因为保险业务一般都是长期的，投保期有xx年，20xx年，30年的不等，一保就要保到70岁或者终身险的。所以我们对客户的长期分析是必要的。

平安公司认识到就业群体的特殊性，在深圳总部设立了平安大学。培养平安管理人才。把新理念、新思想带到平安管理阶层。在各个省、直辖市设立培训点。培训更多的员工。让他们拓宽视野。还在不定期的阶段，提出某部分做的非常好的员工集中做经验分享。大家相互学习。在平安公司，学习氛围是很浓的。

内部开销严格的控制制度。

保险业在中国暂时是个艰苦的职业。业务员在展业中会经常受挫。有时这会影响到业务员持续工作的热情。激励政策在保险业管理中是非常重要的一个环节。公司每阶段都推出不同的激励计划，这个阶段可大可小，短期的可能是在开月7天内升钻的，长期的可能是13个月连续做钻石员工的。激励品可大可小。小的有价值3040元的电扇，大到价值千元左右的纳米羊绒被。公司的激励品大多以生活中常用品为主，实用性强。员工可以自己拿回家自己用，也可以搞活动为名，把自己所得的激励品当礼品送给大单客户。分公司提供的激励品是分公司运营经费里的，各营业部自己也出台激励政策，这部分资金主要来自部里得到的奖金，甚至部经理个人腰包。在平安公司里，没有浪费的现象。就连打印用纸也不例外，业务员们每打一份建议书都是自己出钱的。业务员们和内勤工作人员都把公司的财物当作自己家的去用心的呵护。正稳步迈向国际舞台的中国平安将以完善的治理结构，国际化的管理团队，凝聚人心的企业文化，成熟的风险管理，优良的产品、服务及市场能力，努力把公司建设成为国际领先的综合金融服务集团和金融服务业的百年老店。中国平安获得了广泛的公众认同及社会荣誉。

平安让我学到了书本上学不到的知识，你会感到来到这里你长大了很多，它有一整套完善的培训设施让我们不断的学习再学习，来到平安你会感到是来到一个温暖的家，有各个同事的热情帮助、有主管的精心照顾。只要你有不懂的问题他们都会耐心的给你讲解，直到你懂为止。有句对做保险代理人的评价是这么说的：“做时间长的人都会成为人精”。在这里不仅可以学到课外的知识，还可以学到一些社交的技巧，在平安你会知道什么是责任，你要对每个客户负责，时刻把客户的利益放在首位，这样你才可以有更多的客户。平安对每个员工都是公平的，只要你努力你就有无穷的机会晋升，公司给我们一个展示的舞台，我们就要充分利用好，向我们的梦想前进。未来是属于我们这一代的！

安保的工作总结篇五

实习期是每一个学生职业生涯的开端，不论是在大学期间还是毕业后，实习期是展示自己工作能力和挖掘未来职业方向的重要阶段。在实习期间，我们需要充分利用时间，学习并成长，同时也要总结工作经验，以便更好地为未来的职业生涯做好准备。故在实习期结束后，撰写实习期工作总结和心得体会是非常有必要的。

第二段：总结实习期的工作内容和经验

在实习期间，我受到了公司各部门的支持和帮助，为公司的发展做出了一些贡献。我深入了解了公司的业务和运营模式，掌握了一些实用的工作技能，如市场调查、方案制定和数据分析等，这些技能将对我的今后发展产生积极的影响。同时，我参与了公司的各项任务，从中学到了很多知识，培养了相关的能力和技能，这对我的职业生涯发展将会非常有帮助。

第三段：分析实习期间遇到的问题与挑战

在实习期间，我也遇到了一些问题和挑战。由于我的专业能力有限，开始我必须从零开始学习很多新的知识和技能。事实上，我很清楚自己的不足之处，不得不在困难中艰苦拼搏。当然，还要面临不同意见的其他同事，不同观点的汇聚，难免会有摩擦和矛盾，这使我不得不和团队成员进行沟通和解决。但这些挑战让我增长了见识，锻炼了独立思考和团队协作的能力。

第四段：总结实习带来的收获和心得体会

通过实习，我更清晰地认识到自己的职业发展方向，以及我想成为怎样的人。在实习期间，我除了熟悉了公司的业务，学会了一些必要的工作技能和知识外，还从中学到了不少实用的能力和技巧，如如何进行工作细节的刻板规定，如何与

团队成员进行有效的沟通和决策等等。同时，实习也让我更深刻地意识到重视团队协作，团队合力的重要性。

第五段：自我评价和展望未来

从实习期间得到的经历和收获中，我反思并总结出了自身的优缺点。首先，我的学识还不够丰富，学习贯彻某些知识点需要更多的时间和精力，其次，我需要加强沟通和表达的能力，以便更好地和团队成员配合。为此，我将会在今后注意自己的时间，结合自己的能力，为实现自己的职业目标更好地做好准备。同时，我相信，在未来的职业生涯中，我可以克服这些缺陷，走向成功的道路。

安保的工作总结篇六

第一段：

在职场生涯早期的实习期是我们跨入社会的第一步。在实习的几个月里，我收获了很多，不仅仅是技能方面的提高，还有很多关于职场和人生的经验。在此，我要分享我的实习总结和心得体会，希望能给正在经历实习期的你们带来一些启示和帮助。

第二段：

实习期让我真正了解了行业的工作流程和公司的管理体系。在实习过程中，通过跟着老师傅，我学会了如何安全正确操作工具并在现场完成指定任务；在职场中，我明白了规则的重要性，以及管理制度在公司中的作用。吸收企业所授予的技能和经验的过程中，也要不断地和职业精神的提升和与同事们保持良好的沟通。

第三段：

实习期间，我也体会到了沟通的重要性。一个人的职场生涯并不只是个人的事情，还离不开团队的支持和助力。在与同事的交流中，我看到了合作的力量，学会如何顺手地与同事、上级沟通，让事情达成共识。在沟通的过程中，不仅仅是对工作有了更深入的了解，也增进了与同事、上级之间的信任和感情。

第四段：

实习期间，我也意识到了更多的价值取向。要想成为一个优秀的职场人，成为一个优秀的人生路上，真正遵循的是自己心中的那份感受、价值与价值观。在实习期间，我认识到了自己内心真正需要的东西，为人处事，要更加做好自己的角色——一个乐于助人的人，帮助别人解决问题，成为他们信任的人。这样不仅能让让自己获得他们信任，还会让自己学到更多知识和在工作上得到提高。

第五段：

最后，实习期让我深刻的明白了一个道理，那就是“学做人，做好人”。在职场的旅程中，学习技能是必不可少的部分，但成为一个好的人，回馈社会才是人生的终极目标。我深信，积累的每一条职场经验，都是自己走向社会大家庭的一份贡献。让我们在实习期间努力学习，开拓视野，做出自己的价值贡献，成为一个优秀的职场人。

安保的工作总结篇七

在工作和学习的路上，实习期是我们获取宝贵经验的机会。在这段时间里，我们要认真学习、认真思考、认真总结，以提升自己的专业能力和职业素养。回顾刚刚结束的实习期工作，我有很深刻的体会和总结，下面我就和大家分享一下。

第二段：实习期工作的主要任务

我的实习期工作主要是在电商公司的营销部门实习，主要的任务有：协助制定营销方案；参与推广活动策划与执行；分析竞争对手及市场动态。在完成这些任务的过程中，我学到了很多课堂上学不到的知识，如如何撰写高质量的方案报告、如何缩小产品差距、如何根据数据分析出更精准的用户画像。

第三段：工作中遇到的问题

在实习期工作过程中，我遇到了很多问题。比如在数据分析中，我遇到了大量的数据缺失问题，我深深地意识到数据质量的重要性；在推广活动中，我遇到了很多困难，比如协调不同岗位人员的工作，我懂得了沟通和协调的重要性，这些问题虽然让我有些苦恼，但是也让我学会了如何去解决问题，让我在这个过程中不断成长。

第四段：实习期工作的收获

在实习期工作中，我的收获是多方面的。首先，我掌握了很多专业知识，提高了自己的能力。其次，我提高了沟通和协调的能力，同时也提升了自己的团队协作精神。最后，我也结交了很多有趣的同事，提高了自己的社交能力。这些经历不仅是宝贵的财富，而且也让我更加自信和充实。

第五段：总结与展望

通过这一段时间的实习期工作，我深刻体会了“实践出真知”的道理。在未来的工作中，我会更加专注于专业知识的学习和应用，学会在遇到问题时勇于承担责任，在协作和沟通中注重效率，严格要求自己的工作并不断成长。我相信，能够坚持这些原则的人，最终一定会成功。

安保的工作总结篇八

这是我上大学以来的第一个暑假，也是最后一个暑假，这或

许就是专科生与本科生的区别吧!很羡慕他们可以多拥有几个暑假，当然自己的选择也不可能去后悔。

言归正传，这个暑假我去参加了社会实践，是到当地的邮政局实践，作为免费劳动力内心自然也有多般不乐意。却也想想就当锻炼自己的能力也没什么大不了的，毕竟我是去学习的，也学到了不少东西，也是乎内心就少许平衡了。也因为此次的实践，也让我确定自己似乎不适合干这一行，内心没有这样的诉求。自我觉得还是适合自己理想的那个方向，毕竟一个内心太过简单的人在社会这个大舞台是多少有些不适应的。还是孩子在一起的人生才是最美好的，不会有尔虞我诈，不会有勾心斗角，也不会有明争暗斗，才会找到一个安静的世界。

回忆自己实践的第一天，还是蛮有激情的，对一切新鲜事物都充满了好奇心。想当然我的.实践很简单，也符合自己的专业：工商企业管理——快递方向。作为一个实践生，我就在一个营业窗口跟着师傅收件，真是不离本行啊!快递，包裹，挂号信，印刷品挂号，还有快递包裹的，还真是应有尽有。说到这些还真是令人厌烦!每天都在地人民服务，检查物品，给物品包装，最重要的就是要录入电脑。就像每次上电脑课一样，面对电脑是我最烦躁的，却也是每天的必修课，真可怜啊!只能说顺其自然，不然又能怎样!不过看看旁边那些个姐姐，储蓄，转账，存款取款没有个停歇，我的心是宽了不知多少，总比她们和无数的钱打交道要轻松许多。

从中我也了解了一些我以前不知道，也不屑于知道的东西。比如快递录入电脑代码是411，包裹时310，挂号信是210，印刷品挂号是211，快递包裹时311，公事是209，公事退信及其他退信是210，国际平信是120……还有寄快递不管寄往哪里，首重只要500克以内都是20元起步，超过500克的就要按地区进行加价了。当然有电脑在，人脑的工作就是休息了。还记得第一天，师傅教我算价格，我很蠢的不会算，虽然后来还是弄会了，但想想自己怎么这么笨呢!要是那些电脑罢工了，

人脑计算不了，那不就坏事了。

从第一天到最后一天，其实真的很快，暑期社会实践就这样结束了。内心还是有多般不舍得。人是有感情的动物，这样的心情自然是有的，人非草木，孰能无情！

不过邮政快递做的还真不错，严格就是之一。当然我说的是我实践的地方邮政局，有些地区的邮政局做的还是有缺陷的，这里我就不举例说明了。还是说我们这里的有证据吧！比如说我们这里禁止寄递的物品严格拒收，毫无通融。液体物品，易碎物品，手机，打火机等比较常见的一概拒收。也有些人强行要寄递电器什么的，电磁炉，电饭煲，加湿器等等。只要你同意损坏自负的原则，问就同意给你寄递。所以说做生意是一门技术，不是所有人都适合做生意的！

在实践期间我也犯过错误，就说我永远也搞不清楚挂号信或者印刷品挂号的计价方式，有时候过个精致的信封我就变白痴了，孺子不可教也。不过挂号信我还是会的，只是偶尔重要大了，我就会犯迷糊。挂号信分海宁范围和外埠，20克以内前者3.8元，后者就要4.2元，超出部分以40克，60克，80克……前者按0.8元增加，后者按照1.2元增加，所以计算有难度，我也会收错钱的，目前就少收了0.5元。

很向往某些同学乘着暑假去做兼职赚钱，实践不是王道，虽说实践比较轻松，吹吹空调看看报纸，纯净水无休止供应，还可以看看电视听听歌，偶尔来点小零食。这也说明在一个好的单位是多么重要的一件事，在事业单位工作更多是享受，也是别人羡慕不来的。当然也只有身在其中才知其中的不易。日复一日年复一年做着相同的工作是很枯燥的事情。虽说其他工作也是这样，但是没有激情没有挑战，更没有改变，日子久了也就厌倦了。

实践既是成长，也有收获，去面对社会，感知社会，了解社会上的诸多不易，并非一件易事，却也其乐无穷！