

大学生入职场的感悟心得(大全5篇)

我们得到了一些心得感悟以后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样能够给人努力向前的动力。心得感悟对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得感悟呢？以下我给大家整理了一些优质的心得感悟范文，希望对大家能够有所帮助。

大学生入职场的感悟心得篇一

我最近一直想当时为什么不加思索的就拒绝了昵？可能原因：一，怕受牵连，那时的我是官运亨通的，做了怕被人家抓住把柄，毕竟有些位子很多人都在虎视眈眈的。二，思想作怪，觉得房地产市场过于投机性，我作为了解内幕的人，更不应该去涉足这个相对不是很光明正大的市场。就是像上面的一个朋友讲的，理想主义在当时站了明显上风。

我没有拿起那个桶，而房地产的金矿(已发现的)已被开采殆尽，而金融理财政策更让当前的房地产市场举步维艰，世事变幻，只是更感觉到思想解放的重要性和思想束缚的可怕。

若这段可以重来，你说我会如何选择呢？估计还会放弃，但和思想无关了，个性使然吧，看来人的一生注定要有些遗憾的。

感悟——炒股远远不是生活的全部(有些跑题)

如果做个在线调查的话我想这个帖子里会有不少于3成的人都在炒股，每天盯着大盘，大多心情会随着大盘的红绿而上下起伏。

我也勉强算个老股民了，从读大学开始算起有余了。我自封抄底高手，中间我抄过1000点的大底，但是到总计算来还是亏损，后来就彻底清仓了。20以来中国股市迎来了一年多的大牛市，今天已经冲到3800点，而这是一年多前的我们无论

多么乐观的股民都无法想像的，老百姓疯了一样的申购基金，冲入股市，购买股票。很多人把房子拿到金融理财去申请贷款然后炒股，股市一片大跃进。

其实炒股远远不是生活的全部，我们该工作还是要好好工作，该创业还是要好好的拿资金去创业，该读书还是要好好读书，试想股市是买卖未来，未来中国经济发展了，企业壮大了，股市才有保障，可是现在老板把资金拿来去炒股而不是扩大再生产，学生把钱拿来去炒股而不是投资自身，上班的不安心工作而每天盯着大盘，未来的中国经济谁来保证会持续发展呢？所以，一个人的心态，一定要好，太过浮躁容易受到诱惑，风险和回报永远是孪生兄弟，而且同比例的大小，这个世界上没有免费的午餐，而且最主要的是不要把鸡蛋放在一个篮子里。

股市火爆以来不断有朋友邀请我一起去炒股，也有人来借钱去炒股，对于邀请，我一概拒绝，我不眼红于别人的赚，那是冒险赚来的，我想过踏实的生活；对于借钱，我的钱可以用来满足你的困难时的需要，而不是让你去做冒险的事，也一概拒绝。没有只涨不跌的股市，只不过大家都不希望达摩之剑落到自己头上罢了。

所以，朋友们，炒股远远不是生活的全部，平静的去享受生活吧，去用双手创造财富吧。

一位博友关于本文的总结：

以下我做些总结与提炼，可以不用每次都重看一遍。

- 1、刚踏入公司，要抵挡住一切诱惑，从基本的工作踏实做起，在基本的工作中观察学习，看看优秀的人是怎么做的，领导是如何带领一支团队的等等。处理好同事与上级的关系，对于上级交代的工作要及时反馈，对于上级交代的工作如果有不明白的要仔细的问清楚，不要自作聪明。较快的做好上级

交代的工作是新手核心基础。

2、要善于在漫长的重复工作中，挤出时间提升对于在这个行业中能够晋升所应该具备的技能，为自己的未来创造机会。机会永远不会在无谓的等待中出现，也不会诞生在你浪费大量时间于嬉戏玩乐的基础上。

3、在国有企业中作为中层，如何处理好与上级各领导及各部门之间竞争与合作问题。（从这开始没有经历过）

4、合理投资，稳妥投机。能够分析出自己出手后有多大的胜率，能够做好失败后的估算与补救措施，能够确定这次行为不会对未来造成毁灭性的影响，我个人认为冒险点也不失为快速进取的方法。股票与投机我觉的是“能者多劳”“能者多得”了(个人看法)。

大学生入职场的感悟心得篇二

刚从大学校园离开我，已然成为xxx有限公司的一员，即将踏上新的征程。

为了让我们更好的了解公司、更快的适应工作，公司对我们开展了新员工入职培训。培训的主要内容有公司的企业文化介绍、员工行为规范、质量意识、质量管理法□gmp相关知识以及微生物卫生等相关知识，还组织了学长学姐交流及公司高层领导座谈会等。通过这次培训，让我更进一步了解公司，了解岗位，在受益匪浅的同时，也引发了我的一些感想。

首先，是关于公司的企业文化。文化能凝聚人心，文化是一种标志，企业文化的发展，能提升企业的形象。每个企业都有自己的文化，这也是每个企业的主要不同所在。企业文化的相关培训，让我们向公司更迈进了一步，了解到公司的发展和成长。华仁之“仁”，一个“仁”字体现了公司的博爱精神。作为一名员工，要时刻谨记公司的核心价值观，展华

仁风采。

接着，是关于员工行为规范的培训。员工行为规范及有关规章制度，约束员工在公司的行为，保证每个部门员工工作的有序性、确保工作环境的严谨性，是营造良好工作氛围的必要前提，所以，作为一名员工，必须时刻牢记员工行为规范并严格遵守。

然后，是一系列相关专业知识的培训。质量意识是我们应有的；质量管理法，是我们必须要遵守的“gmp”是我们生产的标杆；微生物相关知识，让我们了解到生产车间不能忽视空气中肉眼看不到的微小生物。这些知识理论，让我大开眼界，虽然，在学校中学习了关于药物的知识，但是真正到了公司，学到的完全不同，这些知识从实际生产操作过程中提炼而成，所以，要重新学习，将其牢记并运用到实际操作中。当然了，这之中，不可忽视的就是安全生产。安全，这两个重要的字眼，从小到大，无时无刻不围绕在我们身边。尤其现在在公司，在生产一线，这是必须要注意的，我们应该防患于未然，杜绝一切不安全因素的存在。

随之，便是学长学姐交流会及企业高管的座谈会。学长学姐们将经验传递给我们，告诉我们在岗位上应该多想、多看、多问，积极主动的学习有关知识，这样才能充实自己，发展自己。做好自己的人生发展规划，为自己定一个目标并为之奋斗。在领导的座谈会中，感触最深的就是每位领导对我们提的要求，在每位领导的要求中必会涉及的两个字——学习。离开校园，进入公司，不能放松，要时刻保持积极学习的状态。生命不息，学习不止。

最后，是关于其它知识的培训，如办公软件的使用等。在学习之余，我们做互动游戏，还一起到海边开展户外游戏，蓝天白云下，碧海金沙旁，我们怀揣对未来的憧憬，感恩华仁带给我们的进步和友谊。

新员工入职培训已落下帷幕，代表我们即将步入工作岗位。我要尽快投入到工作状态，适应从大学到公司的角色转换，做好思想转换，脚踏实地的工作。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞，相信经过自己的不懈努力，在华仁这个大舞台，我会实现自己的奋斗目标。

大学生入职场的感悟心得篇三

—— 一位农行基层女员工的自白

阳春三月，万物复苏，在这充满希望和辉煌的春天里，我们即将迎来第103个三八妇女节。2011年8月，我有幸顺利进入中国农业银行**市分行，在一个乡镇网点担任综合柜员，成为农行广大女同胞中的一员。在此佳节之际，我祝愿所有和我一起奋战在农行第一线的女同胞们节日快乐。

破茧成蝶，由校园人转变为职业人

如果说破茧成蝶是一个很艰难的过程，那么从大学生到职业人的过程其艰难程度胜似破茧成蝶。许多大学生都存在目光短浅，心浮气躁，眼高手低的缺点，而农行需要具备高效执行能力和良好素质的员工，不仅能尽职尽责，独立完成工作，而且具备良好的人际关系能力，能与他人合作，共同完成团队工作目标。俗话说：万事开头难！对于我这样的新员工而言，难在：一方面要迅速掌握业务技能，又快又好地为客户提供满意服务；另一方面要端正心态，树立良好的责任感和服务精神。

在刚上柜期间，由于业务还不熟悉，常常受到客户的责备，有时甚至被恶语相向，也曾心里委屈得偷偷掉眼泪，但我很快收起女孩子的脆弱，从问题的根源着手，努力学习柜面业务操作知识提高业务技能，并主动请教前辈们对客经验，在不到一个月的时间就已经熟悉我所在分理处的日常工作内容和掌握基本工作方法。综合柜员是一个最平凡的岗位，它充

满着重复和琐碎，但我坚信卓越始于平凡，完美源于认真。我明白，我的工作并不简简单单是重复的操作，它更是一种必须坚守的责任。我必须保持高度的责任感，对万千储户万千家庭负责，一心一意为人民服务，谨慎认真地完成每一笔业务。本着替客户负责和替单位替自己负责的心态，从业至今我没有发生一笔错款错帐。

灿烂微笑，用真诚和耐心服务客户

女人如花，不是说她的容貌美得像花，而是指她不吝惜笑容，用热情的笑容打动别人。柜台服务是展示农行形象的窗口，作为一线柜员，我每天都以饱满的热情，微笑服务，用心服务，真诚服务，充分发挥自己的亲和力，以积极的工作态度赢得顾客的信任。我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户提供全面、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下良好的印象。

在我所在的网点，过来办理业务的大部分是附近的农民，他们的文化素质相对比较低下，因而在办理业务时更需要我们的耐心。比如他们办理定期存款不知道可以自动转存，因而我每次详细地为他们解释，消除他们心头到期不转存和利息不随转的疑虑，对于顽固型的客户，则以数据说话，最用直观的分析让其明白道理。再比如许多客户在设置账户密码时容易出错，此时我并不催促顾客，而是耐心指导他输入密码的技巧，并且对于这类客户我会特别提示他要好好保管密码。在这些看似很简单的问题面前，我们需要对顾客更细心周到，要像老师教学生一样耐心和专业，并且在教育客户时，更需要技巧，要以让客户舒服的方式向其传输知识，这样才能使客户学得心服口服。

团结协作，与同事一起共创佳绩

我作为一名年轻的新员工，不仅要又快又好地做好本职工作，

而且要与同事处理好关系，充分发挥团队精神，为完成组织的工作目标添砖加瓦。单位里的同事都是长辈，为了表示对长辈的尊重，也为了让大家有个更好的工作环境，从进单位起，我便主动承担了营业室的卫生工作。每天下班之后，我都会留下来将营业室打扫干净，这个习惯一直坚持着并将长期坚持下去。

在春节期间，柜面业务量异常繁重，柜员在应付每天将近两百笔业务的同时，还要主动营销各类产品。为了赢得充足的时间打动客户，我们柜员之间、柜员和大堂之间互帮互助，积极配合，在这样一个良好的氛围下，今年我分理处的保险销售与去年同期相比增幅明显。

总结我跨入农行的半年：在工作上，我从零开始一点一滴学习积累业务相关技能；在生活上，我快速熟悉周围环境，第一时间融入分理处和谐的小集体；在思想上，我树立诚实守信踏实认真的态度；在行为上，我谨记从业守则和合规规范严于律己。

我很骄傲我能融入农行大家庭，在农行宽阔的臂膀下健康成长；我很感谢农行给我一个舞台，让我的热血青春得以绽放。作为一名幸运的农行人，我将传承前辈们吃苦耐劳，兢兢业业，无私奉献的工作精神；作为一名新时期的女性，我将不断学习新知识，开阔视野求索创新，用最优质的服务回报社会。

大学生入职场的感悟心得篇四

因为很多客户沟通了以后都要考虑很久才能有合作意向，开始的半年左右时间里，我承受着无比的压力，意向客户虽然很多，可是实质性进展很少，领导几次找我脸色严肃，员工们也是很多把失望挂在了脸上，看着我每天都拎着公文包出去估计他们都在怀疑我出去作甚么。

记得最清楚的是一个8月的大晴天我出去跑业务，南方的夏日让我真正的感受到了，烈日当头当天好像有37度左右，我的衬衫那天湿了又干，干了又湿的不知有多少次，而这样的事后来就成了我的家常便饭一样的稀松平常。

现在想来自己那时虽然说应该自己承担主要压力，但是也应该和员工们经常沟通一下工作的进展，听听他们的意见想法，这样也是让他们感觉到自己的作用，可是我没有，我当时就是带着浓厚的个人英雄主义色彩去开始工作的，面对严肃的领导(领导也有难处，我失败了就等于他们的判断失败了，当时我也很清楚)，我立下军令状，一年时间搞不好给我撤职处分。之所以这样说是因为我们这里的国有金融理财不像一般企业，做到中层以上若非犯错误，基本没有撤下来的。

业务发展路上的很多辛酸苦辣真是一言难尽，摔过很多跟头，受过很多冤屈，很多部门公司都要打交道，有些经历的人都知道和政府部门打交道的感觉，但是真的人在江湖，身不由己啊，每次想要退缩的时候我就想到了那些双充满内容的眼神，我只好咬紧牙关，中间的艰辛不必细表，一个例子就是一个大的外资企业我苦苦联络了一年未果，当然并非我的能力问题，主要因为其他金融理财服务也很好，这里是会计版，大多和金融理财打过交道，很知道这个道理，总换金融理财也是不好的。但是我相信不可能一直没有机会，结果在将近两年的沟通基础上我抓住一个机会乘虚而入，或者我的锲而不舍也感动了企业，我成功可，这成为当时金融理财里最成功的一个案例。

功夫不负有心人，当年年末考核我所领导的机构在十几个机构考核中排位第二名，更为可贵的是我所率先创新的营销模式为全行所倡导，体验着靠自己的努力带来的成功的快乐真的是件很幸福的事情，工作三年，我成了行里每次招收新人时必提的一个标杆，行领导每次开业务会议都要我先发言，都要号召其他部门像我们部门学习；金融理财人事处要求新参加工作的大学生向我学习，埋头苦干，塌实工作，不翘尾巴，

肯动脑筋，耐得住寂寞，为单位做贡献，那年，也成了这些部门里第二个有专配车有自己驾驶员的中层干部(那时金融理财车辆管的很死，不像现在部门领导基本都有车子的)，而我的年薪也从刚开始工作的2万块在那一年达到了6位数，大老板发红包给我时看着清单对我说，你的收入涨幅全行第一，中层干部里进前三位，我好开心，不是为收入，而是那种肯定和期望，这让我更加充满自信。

插播：一生只做一件事

曾经我们都很年少轻狂，以为世界都在我掌握，以为自己可以像超人一样去用一生的时间去完成很多事情。我也不例外，我曾经对自己充满了不切实际的期望和憧憬，经常幻想着自己做成功了一个中国土生土长的世界级企业，幻想着自己济世安生，为官一方造福百姓，在锻炼长跑时还天方夜谈的想象自己长跑将来也可以在运动场上一展身手。一个人对自己的认识是在逐步改变的，渐渐的我发现自己好像很难做那么多事，很多看似简单的行当里面都包含着很多门道，更何况哪一个行业都有高手，你和他们竞争已经很劣势了，还谈什么去发展呢？后来看到蒙牛创始人牛根生的一句话，他说我一生只做了一件事：种草，养牛，挤奶。果然是大道至简啊。这么朴实的一句话却给我们指出了准确的职业规划方向，一生只做一件事，贪多嚼不烂。后来我慢慢的就把这个作为自己以后的一个方向规划上的准则。

6、第一个臭虫

这世界上，有一种人，就象是臭虫。你如果捏死了他，你的手就会被弄脏，就会搞得你自己都臭烘烘。所以，对付这种臭虫类的人，最好的办法，就是别去理睬他，而是紧盯你的主目标，绕过这些臭虫。在我事业春风得意的时候我就遇到了工作以后第一个这样的臭虫。

臭虫是我的手下，是个老资格的员工，但是喜欢倚老卖老，

看人势利眼，经常欺负看起来像打工的人，看到像当官的就谄媚的笑脸相迎。(这样评价自己的下属是否有点不厚道?)并因此被投诉几次，我和他谈了几次话，希望他把火气发到我的身上也不要发到客户身上，他不光屡教不改，还和我说他就那脾气，爱咋咋地，见到自己的权威被如此藐视，我一下火冒三丈，狠狠的臭骂了他一顿，我上班一般比较严肃，人长得也高大，臭虫看我真的火了当时没顶撞我，后来服务态度渐渐好起来了，我想这事就算过去了就忘记了这件事情，可是我错了，后来臭虫让我狠狠的跌了一跤。

当时金融理财里规矩很多，主要负责人要做很多的事情，包括检查啊，传达文件精神啊，组织学习啊等等，但是当时确实因为太忙，但是又一定要给其他部门配合工作，不能不干，所以有时不免有些违规操作，但不是实质性问题，我不是为自己开脱，实在是当时的规定太有悖于业务发展(很多规定后来都作废了，主要当时金融理财案件太多把领导吓得)。我想发展才是硬道理嘛，而且发展了大家才有奖金拿，就把一些工作分给我的助手做了，其实助手是个非常非常认真麻利的女子，一直是金融理财里的业务骨干。

大学生入职场的感悟心得篇五

于是我来到了现在的公司，现在的工作很轻松自在，待遇也比金融理财更好，虽然这个不是我所追求的，我是抱着来学习的心态来的。

现在想来我很感激我金融理财的上级，他们给了我这样一个初涉社会初入职场的愣头小伙子一个宝贵的锻炼的机会，让我有机会在那些舞台上摸爬滚打，去努力，去碰伤，去受挫，去克服，去成功，去获得自信。而很多人进金融理财一辈子都在干一个工种的工作，相对于他们我是多么的幸运啊。

现在我离开金融理财也几年了，民营企业里工作有了更多的讲究，但是遇到的挫折凭自己以前的历练都可以挡住了，而

且也发现对很多事情看的好像更透了，或者而立之年的人因为有了更多的生活体会而更容易领悟到些道理吧，外面的世界很精彩，但是你要找的是属于你的精彩。

以前在金融理财的时候，周围的朋友经常鼓动我把自己的经历写出来，把自己的经验说出来，后者我做到了，前者一直拖到今天，得一美女朋友垂青邀请，我也不自量力写了出来，其中基本是实情，但是还是怕被以前的同事看出来，所以稍有改动，我个人来说不大喜欢套用长篇大论的管理理论，那些东西上网搜索一下太多了，而且很多都把原本简单的东西搞得复杂化了(当然也有有用的)，于是我就是用叙述的方式把自己这几年的经历写了出来，希望能给大家尤其是新工作的人以启示，其中有些太有特征的事件我没有敢写出，望见谅。

这些经历虽然已经过去了几几年我却在很短的时间之内完成了，可见印象非常之深刻。经常听到金融理财里的朋友抱怨金融理财如何如何，而我却会终身感激我的金融理财，我在金融理财这几年是真的真的用了心的，而金融理财也真的真的让我学会了太多太多，而我的离开也是因为自己理想使然，并非不喜欢，相反走的时候也有太多的留恋，就像一个要离开家乡，到远方去拜师学艺的人一样。

现在的我也更感到朋友的珍贵，更能为朋友的开心快乐而开心。朋友们，带着感恩的心去生活吧，经历都是财富，去感激所有周围所有的人吧。

工作体会5——站队

相信有些工作经历的人都知道站队的重要性的，尤其是在像云缕所在的那种国有单位一样，里面有党的领袖，也有行政的领袖，大家明争暗斗，乱哄哄的你方唱罢我登场，不停的上演着权力争霸战，那一般的就产生一个问题了：大家对你来说都是领导，你听谁的呢?这个就是个站队的问题了。

古时候站错队是性命攸关的事情，现在站错了队是前途攸关的事情，当然也不是每一个人都涉及到站队的问题了。我就遇到过这样一个站错队的友人。当初他被提拔到一个有些权力的部门就是单位里队长的功劳，结果他就一直的站在这个领导的队伍里，另外的队长的话他都是阴奉阳违，暗地里马上和他的队领导打小报告，然后讨得指令，我说过他几次，觉得这样风险较大，万一他的队长调走了或者不得势了呢？后来果然队长调走，其老部下基本均遭受到清洗排挤，友人被弄到某清水衙门看报纸了。

但是从另外一个角度看：如果你拒绝站队呢？你的前途就很难说了，没有人提名你怎么当候选人呢？现在基本金融理财里都是党政一把手的，还很少考虑到站队的问题，但是像云缕那样的单位呢？如果换是我的话我看要看情况了，就是你的单位是业务发展为主还是偏向政府类的为主，如果是前者你还想有前途的话最好是跟着行政走，这种单位迟早要党政一把手，而这个一把手的人选基本是行政一把手来做，因为他懂业务。如果是后者类型的，党无疑更为重要，但是政未必比党前途差，那就要看人了。两虎不容你很难保持中立，如果你也处于风头浪尖的位置被逼着也要站队的。具体怎么站当然要具体分析单位情况了，我也是抛砖引玉，希望大家给云缕出出主意。

职场体会6——我为什么没有拿起那个桶？

人的一生一般都会遇到一些掘金的机会，而你要时刻准备好你的桶，至于你的那桶金多重那就要看那个桶的容量了。我在金融理财的时候正好有些地位的时候就遇到了金矿。

几年前的房地产市场的火爆程度应该比现在的资本市场有过之而无不及，当时房地产开发公司如雨后春笋般出现，而各家金融理财为争夺存贷款市场而对房产公司趋之若鹜，那是个真正可以以小博大的机会，有些房产公司就是用仅有的几百万资本做起了上亿元的生意，而这些业务还不是很多人想

象的通过金融理财内部关系做成的，而是很多金融理财还要去争取，那时的金融理财发疯似的去追捧房地产，就像现在的股民争抢着入市一样，现在想来不可思议。当时就有朋友叫我去准备个桶，我却莫名其妙的拒绝了，后来他发达了就一直拿此取笑我。