

最新成功人士采访报告心得体会(大全5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

成功人士采访报告心得体会篇一

晨光折射在我澎湃的心上，

张开稚嫩的翅膀，

我追逐着无边的梦想。

此刻，

我正走在成长的道路上，

有欢笑，有悲伤，

而乘载着我飞扬壮志的，

是你

——我的，

我心中的无量光芒。

你似那广袤的海洋，

撑起多少人梦想的风帆，
而我这渺小的水滴，
也在你博大的怀抱里
看到了自己的绮旎；
你似那巍峨的高山，
矗立起多少人向往的峰巅，
而我这粒普通的砂石，
也在你坚实的脊背上，
找到了生命的位置。
你就像那空中高悬的太阳，
照耀着从前的我，
燃烧着今日的我，
让我在你关切的注视下，
谱写生命中最华美、最雄壮乐章。
人总要不断的成长，
而我的成长需要你的帮忙。
就当我是一捆被束的稻禾。
请你来舂打我，

让我看清自己的赤裸；
之后经过你细心的筛分
剥去我无谓的皮壳；
再用困苦来碾磨我，
使我的心灵变得洁净；
最后用你的双手揉搓我，
直至我灵魂的柔韧。
只有这样，
我才能显出那磨砺后的晶莹。
如我生命中不可或缺的伴侣，
你的发展是我永远不变的希冀。
当你在（）入世的星光大道上，
英姿勃发的前行，
我紧随着你的脚步，
心中是道不尽的欣喜。
然而成长的旅途，
难免要经历风雨。
在浮浮沉沉的商海中亦步亦趋，

你也曾有过“欲渡黄河冰塞川，将登太行雪满山”的艰难；
在充满竞争的多元化趋势下，
你也曾有过“停杯投箸不能食，拔剑四顾心茫然”的迷惘。
但是这些问题都难不住你，
因为你还有我，
成千上万的“我”会凝聚在你的身旁，
大胆地迎战那些困难，
请相信“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”的前景，
因为我们就是你无穷的力量。

有人说：

“有什么样的树根就能结出什么样的果实。”

我愿把这里当作我的土地，
种下希望的种子，
深深地扎根，
抽出早春的新绿，
在收获的季节里，
将丰硕的果实装满我成长的行囊，
将我的枝叶化作春泥，

继续守护着你。

岁月，

在指缝中无声地流去，

你我在光阴的穿梭中，

渐渐融为一体。

那双稚嫩的翅膀

也终将丰满成凌云的羽翼。

如果我是雄鹰，

你就是那无垠的天空，

给了我翱翔的权利，

而我亦将直冲云霄，

让你因我而变得更富生机；

如果我是一滴露珠，

你就是那晨曦的高阳，

充盈了我火热的身体，

而我亦将化身为烈焰，

尽我所有为你挥洒的淋漓。

我与你如唇齿相依，

我与你必将同舟共济。

虽然我平凡如尘埃沙粒，

但我拥有一颗进取的心，

拚尽所能为你尽心尽力。

静夜，

窗外金风习习，

一丝凉意沁入心脾，

迎上如水的月华，

让我跨着奔向梦想的良驹，

飒沓如流星，

与你

——我的，

并肩驰骋在成功的疆域！

成功人士采访报告心得体会篇二

因为选修课kab俞金波老师让我们采访一位创业的成功人士，回来后整理出来写一些感受，作为作业上交，所以我通过我大四的一位学姐找到了他，并让我学姐把他找了过来，我们就在双桥一边吃着烧烤一边聊着（有点惭愧，我有求于他，结果还是他请的我），我向他了解了一些他在创业方面的经历，让我获益良多，以前没有想过的事情还有以前想了解的

的东西，都被他一一解答了，我真的很感谢他，能抽出时间来宁波大学来为我解答这些困惑。

下面是我提出的一些问题以及他的回答，由于这是我回来后总结的，可能和他说的原话有些出入，还望见谅，不过大体意思还是对的。

须知我还是一名在读大学生的时候，但是因为大四没有课了，而且以前所参加的社团、组织都已经退出了，再加上大三下学期的课程也不是很紧张，所以我现在能很好的控制我的时间。至于为什么会有创业的想法，也是因为时间比较充裕，而且想在毕业之前实现一下自己的一些想法，顺便锻炼一下自己，为毕业以后出去社会提起积累一些经验吧！

2、在你创业期间，你遇到了什么样的困难呢？

3、那当你遇到困难的时候，谁给你帮助和支持呢

在我遇到困难的时候，帮助和支持我最多的都是我的朋友。不是有话说，在家靠亲人，在外靠朋友嘛！当我去找货源的时候，我的朋友帮我寻找和联系货主；当我销售出现问题的时，我的朋友和我一起商量，找出问题所在，一起去了解整个市场是怎么运作的；还有朋友们教会我做生意要有做生意的心态，不能鼠目寸光，也不能好高骛远；所以我很高兴也很庆幸有一帮这么好的朋友陪着我。

4、请问你现在有什么创业经验何以分享给我们吗？

经验嘛，就是要会从小事总结，要尽快适应市场，才能在市场竞争中脱颖而出，还有就是要想得住时间的考验。

5、你觉得，在你眼中什么样才算成功呢？

我对成功的定义很简单，有收获就是有成功了。在创业的过

程中，我认识到了更多的朋友，见到到更多的世面，学会了更多的做人处事的方法。

6、你对大学生创业，有什么样的建议呢？

我十分鼓励大学生去创业，但是不要盲目去做，如果你不具备某些能力的话，我还是建议你们先打工吧。

7、你能说一下，你所指的能力是什么吗？

我觉得，在决定创业之前要先是否真的想清楚自己的目的是什么，不要人云亦云，盲从。还有就是一定要认识自我，了解自己，想清楚自己是否有耐心、毅力、冷静的头脑和大局观、良好的心态还有一张能让人信服的嘴。

8、怎样确立创业目标？

赚钱是重要的目标，但不是唯一的目标，因为创业本身应该有理念，理念会带动很多新的产品创意和实践冲动。

9、怎样确定创业原则？

刚开始的时候你不能一直想着什么时候能收到成果，今天还没有赚钱明天会不会赚钱？面对非常艰苦的工作，你会不会感到不愉快。开始时创业，创业者赚钱的期望会比较高，之后就不会这样了，时间久了我们创业要用热情支撑。

10、怎样规划创业步骤？

11、怎样创造创业条件？

创业是不一定要有一个重大的发明，重要的是你所做的东西在市场上会不会成功？然后考虑市场上需求什么？自己的能力是什么？把自己的优势结合起来。

12、怎样确定创业期限？

一个很大公司至少要花三五年才能做出来点样子，时间太长，风险也大。因为市场是不断变化和发展的。因此创业最好一两年为准，想办法在两年内把产品做到最好。

13、怎样处理与投资人关系？

很多创业者觉得，自己占这个公司的股份应该是百分之九十九，而投资人应该占百分之一，这种想法对风险投资是不对的。通常创业者和投资者最好各占一半的股权。创业者去找投资，一半的股权交给投资人，以后如果如要投资的话，创业者在公司持有的股份会越来越少，但这并不表示拥有的钱会越来越少，因为公司的价值会越来越高。

14、怎样产生好的创意？

一个很好的主意在市场不一定有价值。在我的经验里，任何好的创意都已经有人想过了，重要的是在好的创意里面是否包含着市场需求。

15、怎样组织好的团队？

在组织团队是很对认为要把最好的人才网罗起来。事实上，简单一点，朴素一点，每个

人都不一定要很强，只要能凝聚起来就是一个很好的团队。

我大概也就提出来这些问题，他都很耐心的给了我解答，我写的可比较简单了点，其实他还给我讲了很多他在创业过程中的例子，以及他在书上看到过和在这几年里别的公司经历的事。

此次访谈让我了解了创业的困难和一些经验，弥补了我在这

方面的一块知识空白，同时我进行了一番自我审视，我感觉个人选择和社会需求要相辅相成，真正认识自我，了解自我，不要随波逐流，也不要盲干蛮干，重视自我发展和职业前途，努力与创新并重。

下面是我提出的一些问题以及他的回答，由于这是我回来后总结的，可能和他说的原话有些出入，还望见谅，不过大体意思还是对的。

1、据我所知，你现在还是一名大学生的时候，已经一些朋友在讨论创业的事情，请问你为什么会有这样的想法，还有你的时间能分配好么？须知我还是一名在读大学生的时候，但是因为大四没有课了，而且以前所参加的社团、组织都已经退出了，再加上大三下学期的课程也不是很紧张，所以我现在能很好的控制我的时间。至于为什么会有创业的想法，也是因为时间比较充裕，而且想在毕业之前实现一下自己的一些想法，顺便锻炼一下自己，为毕业以后出去社会提起积累一些经验吧！

2、在你创业期间，你遇到了什么样的困难呢？在刚开始的时候，最困难的事就是找货源了，因为刚开始做，什么都不会，要自己摸索。

还有就是要尽快适应市场

3、那当你遇到困难的时候，谁给你帮助和支持呢？在我遇到困难的时候，帮助和支持我最多的都是我的朋友。不是有话说，在家靠亲人，在外靠朋友嘛！当我去找货源的时候，我的朋友帮我寻找和联系货主；当我销售出现问题的时，我的朋友和我一起商量，找出问题所在，一起去了解整个市场是怎么运作的；还有朋友们教会我做生意要有做生意的心态，不能鼠目寸光，也不能好高骛远；所以我很高兴也很庆幸有一帮这么好的朋友陪着我。

4、请问你现在有什么创业经验何以分享给我们吗？经验嘛，就是要会从小事总结，要尽快适应市场，才能在市场竞争中脱颖而出，还有就是要经得住时间的考验。

5、你觉得，在你眼中什么样才算成功呢？我对成功的定义很简单，有收获就是有成功了。在创业的过程中，我认识到了更多的朋友，见到到更多的世面，学会了更多的做人处事的方法。

6、你对大学生创业，有什么样的建议呢？我十分鼓励大学生去创业，但是不要盲目去做，如果你不具备某些能力的话，我还是建议你们先打工吧。

7、你能说一下，你所指的能力是什么吗？我觉得，在决定创业之前要先是否真的想清楚自己的目的.是什么，不要人云亦云，盲从。

还有就是一定要认识自我，了解自己，想清楚自己是否有耐心、毅力、冷静的头脑和大局观、良好的心态还有一张能让人信服的嘴。

8、怎样确立创业目标？赚钱是重要的目标，但不是唯一的目标，因为创业本身应该有理念，理念会带动很多新的产品创意和实践冲动。

9、怎样确定创业原则？刚开始的时候你不能一直想着什么时候能收到成果，今天还没有赚钱明天会不会赚钱？面对非常艰苦的工作，你会不会感到不愉快。

开始时创业，创业者赚钱的期望会比较高，之后就不会这样了，时间久了我们创业要用热情支撑。

10、怎样规划创业步骤？这是一个循环的过程，首先要看创意从哪里来？怎么会有这个创意？资金怎么找？怎么组织一个团队？产品的市场营销怎么做？这个产品做完了你是不是还想做？如此周而复始 11、怎样创造创业条件？创业是不一定要有一个重大的发明，重要的是你所做的东西在市场上会不会成功？然后考虑市场上需求什么？自己的能力是什

么？把自己的优势结合起来。

12、怎样确定创业期限？ 一个很大公司至少要花三五年才能做出来点样子，时间太长，风险也大。因为市场是不断变化和发展的。因此创业最好一两年为准，想办法在两年内把产品做到最好。

13、怎样处理与投资人关系？ 很多创业者觉得，自己占这个公司的股份应该是百分之九十九，而投资人应该占百分之一，这种想法对风险投资是不对的。通常创业者和投资者最好各占一半的股权。创业者去找投资，一半的股权交给投资人，以后如果如要投资的话，创业者在公司持有的股份会越来越少，但这并不表示拥有的钱会越来越少，因为公司的价值会越来越高。

14、怎样产生好的创意？ 一个很好的主意在市场不一定有价值。

在我的经验里，任何好的创意都已经有人想过了，重要的是在好的创意里面是否包含着市场需求。

15、怎样组织好的团队？ 在组织团队是很对认为要把最好的人才网罗起来。事实上，简单一点，朴素一点，每个人都不一定要很强，只要能凝聚起来就是一个很好的团队。

我大概也就提出来这些问题，他都很耐心的给了我解答，我写的可比较简单了点，其实他还给我讲了很多他在创业过程中的例子，以及他在书上看到过和在这几年里别的公司经历的事。

此次访谈让我了解了创业的困难和一些经验，弥补了我在这方面的一块知识空白，同时我进行了一番自我审视，我感觉个人选择和社会需求要相辅相成，真正认识自我，了解自我，不要随波逐流，也不要盲干蛮干，重视自我发展和职业前途，

努力与创新并重。

成功人士采访报告心得体会篇三

在保加利亚的中资公司中，华为和上广电(sva)取得了不错的成绩。靠着服务为本的理念，华为短短三年内便树立了良好的品牌形象；上广电则在初期亏损之后，利用保加利亚加入欧盟的良机，实现了起死回生。两家企业的成功之路并不相同，“依靠本地员工”却是一个共同“奥秘”。

近年来中国企业纷纷走向海外，参与国际分工合作，加快国际化步伐，积极开拓海外市场，积累了不少成功的经验。在保加利亚就有这样两家中资公司，经过几年的探索，不仅在这里站稳了脚跟，而且取得了不错的成绩。他们探索新型经营理念，克服文化差异，在保加利亚这个东欧小国打开了一片天地。

华为：用服务树品牌

20xx年伊始，华为公司保加利亚子公司实现了在保加利亚电讯市场的新突破——在建wimax商用网络，该网络将覆盖保加利亚首都索非亚、最大海港城市瓦尔纳等主要城市的中心商用区以及热点地区，这是华为公司在欧洲赢得的第一个wimax商用网络建设项目。

华为公司20xx年进入保加利亚。当年，华为公司经过与数家世界著名电讯公司的激烈竞争，最终成为保加利亚电讯公司gsm网络的主要供应商。这是中国厂商在欧洲赢得的第一个规模性gsm网络建设合同。

经过短短的三年时间，华为公司在保加利亚的电讯市场树立起了良好的品牌形象，目前已进入保加利亚主流通讯设备供应商的行列。

华为进入保加利亚之初，保正处于转轨时期，正赶上私有化刚开始起步。华为的第一个订单也正是赶上了这样一个机遇。然而在保市场要从零做起，获得认可并非易事。

华为公司负责人对记者表示，华为能在短短三年内便树立自己的品牌，靠的是以服务为本，为客户提供个性化解决方案。华为深入了解客户的实际需求，为客户持续创新定制解决方案。在华为保加利亚公司，60%以上的员工是本地用户服务团队，负责用户网络的维护支持，提供全天候服务，快速响应，优先满足客户需求，从而使客户对华为在保加利亚的长期持续发展充满信心，与华为建立起长期合作关系。

华为保加利亚公司负责人表示，虽然华为保加利亚公司取得了一定的成绩，但也面临着严峻的挑战。保加利亚由于人力资源成本相对西欧国家较低，吸引了诸多国际it企业的投资，数家it通信公司均在扩大规模，人才的争夺日益激烈已成为华为面临的挑战之一。随着保加利亚20xx年加入欧盟，经济发展步伐加快，保加利亚的潜在市场空间也在吸引西欧传统通信供应商不断加大投入，预料在未来的几年中，通信供应商之间的竞争会加剧。上广电：从亏损到重生几乎所有业界人士都知道，在保加利亚大特尔诺沃市有一家中国电视机厂，它便是上广电保加利亚公司(sva-bg)它20xx年落户保加利亚时，曾被保各大媒体相继报道，给很多保加利亚人带来了希望和期盼。这也是中国第一家大型国有企业落户保加利亚。

五年来sva-bg可谓尝遍了酸甜苦辣，在经历了初创期的亏损后，公司吸取经验教训，抓住机遇，实现了起死回生。

来保视察工作的上海广电电器有限公司副总经理陈雷文向记者介绍说，四年前根据政府的要求和双方的合作意向，上广电与保加利亚bito-va电子公司合资组建了上广电保加利亚公司(sva-bg)当初保方正处在经济转轨时期，热切希望中方来保加利亚投资，而上广电集团唯独在欧洲尚未设立分公司，

希望能够通过保加利亚这个桥头堡打入欧洲市场。然而在最初两年公司运营的并不理想。sva-bg在初期是合资企业，经过一段时间的合作，保方认为没有达到预期的目标，于是提出撤资。上广电将其股份全部原价买回。sva-bg因此成为了独资企业。而在20xx年6月公司正式投产后一年多时间，由于没有固定的客户、缺少足够的资金，公司一直处于亏损状态。

20xx年1月1日保加利亚加入欧盟，为sva-bg公司带来了新的转机。根据欧盟的相关规定，欧盟国家进口电视机整机的关税是14%，而进口散件的关税只有5%，这意味着如果进口散件到保加利亚来加工，再卖到欧洲市场将大有利可图。上广电获得这一信息后，立即抓住这一机遇，调配资金和人力，向sva-bg提供电视机散件，提供客户资源，使sva-bg公司重现生机。

sva-bg公司20xx年8月份仅生产几百台液晶电视机，9月份已生产近6000台，相当于过去一年的产量。10月至12月，月均产量近万台。

陈雷文表示，将来公司计划将生产线和仓库再扩大1倍，最终达到月产量5万-6万台、月销售额1000万美元的目标。

陈雷文说，全球液晶电视机的销售主要面向欧美市场，且销量最大的是欧洲市场。在中国所有向欧洲出口电视机的厂商中，上广电的出口量名列前茅。目前上广电在欧洲只有保加利亚一家分公司，从保销售整机前景看好。如此下去，才能真正实现sva打入欧洲市场的目标。

奥秘：依靠本地员工

华为保加利亚公司和sva-bg公司取得成功的道路显然并不相同。但是，两家公司负责人在谈各自的成功经验时，记者发现有一条是相同的，即依靠本地员工。

陈雷文副总经理对记者表示，从sva-bg公司开始筹建到今天，上广电集团一直坚持依靠当地员工发展企业的原则，积极调动本地员工的积极性。

陈雷文说：“我们要让当地员工懂得□sva-bg不仅属于中国人，也属于保加利亚人。要保加利亚人和sva一起把欧洲市场做大，要本地员工承担寻找新客户的工作□sva-bg所有的运作都需要保加利亚人来做，而不是中国人。”

陈雷文认为，中方要做的主要就是两条：支持和控制。在有困难的方面给予支持(注入资金、扩大生产规模、提供初期的客户等)，而在资金的使用和技术方面加以控制，其他的都可以交给保方人员来运作。

华为公司同样把“依靠本地员工”作为在保取得成功的“奥秘”之一。华为公司负责人向记者介绍说，华为保加利亚公司的员工80%为本地员工。在保加利亚招聘的新员工，除了部分行政人员外，都要到华为中国总部进行企业文化培训。同时，华为重视在职培训，选拔优秀的员工参加华为在德国、希腊、匈牙利等地组织的培训。这种投入使员工在业务能力上不断得到提高，在公司内能够持续成长，增加了对公司的认同感。

此外，华为还将认同企业文化的本地员工加入到管理团队中，让本地员工有发言权、建议权，以及一定范围的决策权，使得本地员工能够完全融入企业。

在华为保加利亚公司，中外方员工的工作语言为英语，然而公司根据本地员工的兴趣，为本地员工提供中文培训；同时也鼓励中方员工学习保语。在中国或保加利亚的重大节日里，公司都会举办集体活动，使中外方员工在工作之余建立了深厚的友谊。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家整理的7篇《成功人士的心得体会报告成功人士讲座心得体会》，您可以复制其

中的精彩段落、语句，也可以下载doc格式的文档以便编辑使用。

成功人士采访报告心得体会篇四

很多人都羡慕成功人士，来看看成功人士的访谈，从他们身上你获取了什么样的信息?以下是本站小编分享的成功人士采访报告，一起来和小编看看吧。

在我们的生活中，各行各业都会涌现出许多杰出的成功人士，这些人的成功经历对我们将来的择业可能会有很大启发。就业指导课上，老师用心良苦让我们采访一位成功人士，我利用空闲时间对我身边的一位成功人士做了一次采访，让我受益匪浅。他是我所在跆拳道社团的师兄，比我高了三届的新王朝酒店的总经理，杨x师兄。我们采用的是视频访谈。以下是这次访谈的记录：

我：师兄，您好！

杨x师兄：小师妹，你好！

我：师兄，首先非常感谢您能在百忙中接受我的采访。为了不影响您的工作，我会尽量减少采访时间。接下来我们直接进入正题吧。 杨x师兄：不要紧的，那我们开始吧！

我：师兄，以您的经验，怎样才能找到一份适合自己的工作呢？ 杨x师兄：首先要了解自己，你必须先对自己有全面的认识，一定得知道自己能做那方面的工作，不适合做哪方面的工作。找工作不能眼高手低，明明自己没有能力做的工作却偏要做，那结果一定是被拒之门外的。然后了解你所选择的职业和行业。了解职业岗位的工作内容、工作性质和对从业者素质的要求。知己知彼，方能百战百胜。

杨x师兄：我认为，管理是人与人的作用关系，因此必须要做到以人为本，知人善任。管理又具有很大的灵活性和复杂性。就酒店员工而言，我们要实行亲情化管理，协调工作才能顺利工作，成就一个和谐融洽的团队。我希望我们是相亲相爱的一家人。

我：师兄，那您认为自己能胜任现在的职务所需的管理技能又是什么呢？

杨x师兄：在酒店工作首先必须有良好的英语口语交际能力和处理各种中服务状况的能力，最重要的还要有良好的服务意识和团队精神；而我认为自己能晋升到这个职务，是自己热爱酒店工作，因此对它充满热情，有了热情才能全身心的投入对吧！而且，我相信我自己，也相信大家，我们会让大家都知道新王朝酒店的存在具有不一般的意义的。

我：师兄，您觉得对一个酒店来说，最重要的是什么？

杨x师兄：人力资源被看成是酒店最大的财富。员工是酒店最重要的资产，因为他们的工作直接创造价值。

杨x师兄：对于初入公司的员工，公司会安排专门的技术人员对他们进行指导，毕竟在学校学的东西和实践不能完全，因此我们公司对新员工有三个月的适应期，在这期间他们不用从事实际工作，而是在指导员的指导下了解适应自己的工作。

我：师兄，在行业内，先从什么样的工作岗位做起，能学到最多的知识，最有益于发展？

杨x师兄：一般，都是从基层做起，然后以后慢慢增加自己的工作内容，和责任。

我：师兄，您作为皇朝酒店的管理者，您觉得管理者起到的作用是什么？

杨x师兄：管理者在一个团队中更多的需要领导大家，使整个团队协同发展，做好上下级之间的沟通工作，也要有灵活处理问题的能力，做决定考虑长远发展，同时因为管理的复杂性和多变性，他也要接受多种角色的转换与挑战，只有这样才能成为优秀的管理者。

我：那么您认为如何才能成为一名合格的酒店管理公司总经理？杨x师兄：我认为高尚的职业道德及工作作风、专业的管理技能、丰富的管理经验、灵活的管理思路以及快速的应变能力是一名合格的酒店管理公司总经理应具备的基本素质。还要以自身酒店效益最大化为主要目标，除考虑酒店效益最大化外，还要考虑酒店的未来发展。

我：师兄，感谢您抽出时间来接受我的访问！我祝您的事业一帆风顺！

杨x师兄：不用谢！你好好学习，希望我这次的回答对你有所帮助。我们有时间还可以继续讨论！

总结：这次的访谈让我受益匪浅，特别让我记忆深刻的是当我问到在我出去实习之前我需要做些什么准备时，师兄说，什么准备也不用，你只需要一颗坚强不屈的心。

“情”伴一生——“生活的笑声来至于他们的鼓励和陪伴”

制胜的秘诀——“正确的方法与合理的时间安排”

感情的羁绊给了李燕良许多精神上的鼓励，让她可以有一个良好的心态来面对生活。但是，成长的路从来都不是一帆风顺的，尤其是在学业压力极大的临床医学专业，单有一个好的心态是远远不够的，所以，我们又向李燕良请教起她学习的秘诀。“做个计划和合理安排时间，这个是王道！”她这样说道，“当然，正确的学习方法也很重要。”

从物理学院转过来的李燕良，非常擅长理解记忆，但临床专业却有大量需要死记硬背的知识，对此，她找到了自己应对的方法，“我会把他们编成顺口溜，方便自己记忆。”李燕良告诉我们，学习不应该以名次为目的，觉得自己努力了才是最好最开心的。她并没有因为学业的压力就把所有时间都拿来泡在图书馆，李燕良觉得忙与不忙，都是取决于自己的安排。“比如我有一天的时间学习，我就可以稍微放松一点，不必追得太紧，如果我只有两个小时学习，就要全身心地投入进去。”她这样举例到。而李燕良每学期都年级第一的成绩也证明了，这种想真正为自己而努力的心态，往往能取得事半功倍的效果。

在与李燕良聊起这些的时候，她总是传递给我们这样一条信息：学习虽然没有捷径，但是如果找到正确的方法，并能合理地安排时间，往往能取得意想不到的效果。

“小志-大志”的目标——“被需要的感觉是我无悔的选择！”

在谈到为什么选择读医学的时候，李燕良很深情地和我们提起她自己的一段经历：一次在医院见习，看到病人生病的时候，那双忧郁的眼睛充满了对医生的信任，当时整个人都被震撼了。她说：“那是一种无条件的肯定，那是一种被需要的感觉，相信医生会为自己除去病痛，就是这种感觉坚定了我成为一个医学者的信念和责任。”另外一次，在慰问器官捐献者的家属的时候，她也深深地被家属那种无私回报社会的精神所打动，她激动地对我们说：“他们把自己挚爱的亲人献给了医学，希望的医学者能很好地回报社会，这是人间多么伟大的情意啊！”“除人类之病痛是万万个医学者的神圣的职责，也是我毕生的追求。”

在谈论到她自己的人生目标时，李燕良笑着对我们说：“虽然学医很辛苦很累，慢慢医学路也很长很长，但是我没有后悔过自己选择了读医学这条道路。”她表示自己本科结业后

会选择继续读研，毕业以后打算先在医院里当几年的医生，如果无法继续从事医务工作还可能选择考公务员和当教师。一切会随着时间，情况的不同而做出相应的调整。

在整个采访的过程中，李燕良总是保持着面带微笑，其实看似传说般的李燕良也是很平凡的，也有过对前路的迷茫，但所不同的是，她教会了我们无论是在什么时候，什么情况都要微笑着面对生活，学会感恩身边的朋友，还有学会调节情绪。

生活的轨道源之于个人的选择与追求，我们没必要全程copy别人的意见和生活习惯，但我们应该学会了解别人并且学习其优点。给生活一点阳光，给自己一个微笑，或许下一秒你就是命运的宠儿！

成功人士首先已经不是局限于为生计而活。能自主选择职业，或者已经有自己的事业，可以选择别人来从事某个职业。其次，成功人士回头看自己的历程，能很明显的看到自己摸爬滚打的痕迹，只是靠爸爸妈妈的成功不能算是成功。再者，成功人士很清楚自己将要怎么样，将会怎么样，在自己所从事的职业中，同一件事能够比别人更有效率的完成。最后，成功人士还必须首先是一个有道德有素质的人，不但能自己成功，还能帮助别人成功。

在我的身边就有这么一个人，完全达到我对成功人士的见解。他是我暑假在一家人力资源公司实习的时候接触到的第一个重要的外部人员。在师傅的帮助下，我有幸的和他有过数次的交流和沟通。

陈先生，也是工商管理专业，现是mba[]20xx年7月毕业于上海对外贸易学院，专业国际贸易[]20xx年12月毕业于美国南哥伦比亚大学 获得mba学位。

经过一些交谈，我得知了陈先生的一些工作经历。从20xx年

开始，就在广州某大型纺织有限公司□20xx年全年带领团队完成100万美金自营出口，帮助公司完成300万人民币的利润。每年的外汇销售金额和利润都有递增□20xx年全年完成350万美金自营出口服装，帮助公司完成400万人民币的利润。主要负责自营出口针织，梭织服装，带领整个团队从接单，报价，打样，跟单，质量控制，大货顺利出运，收汇，利润核算从头到底独立操作。主要负责出口服装到丹麦，美国，东欧。

他从二十三岁开始就开始在某纺织有限公司开始工作，从一个小业务员慢慢成长，据他的描述，当时公司很小，人很少，但公司处于发展阶段，所以工作量很大。外贸这一块也很挑战人，同外国人打交道，对自己的英文水平是个很大的挑战。所以，后来他就开始继续深入学习英文，在上海交通大学强化学习英语口语。提高自己的实际英语听说能力，通过培训让自己在将来与外商谈判的过程中非常自信。

之后还在上海前进进修学院报名学习tofel强化班，通过考试取得625分。在工作中能让人看到自己的不足，这是很寻常的，可是并不是所有人都能在看到自己的不足之后，努力认真的去弥补。这就是为什么有些人越来越厉害，而有些人永远都在同一个地方打转的原因吧。

由于全球金融风暴，服装业受到的冲击很大。国外买家订单量减少，而且大多都量小。大家都拼命压价。知道导致供应商恶性竞争。在这个激烈的竞争环境中，存活也是另外一种成功啊。

也许是因为在职场中摸爬滚打了很长时间，见过太多厉害的人。人生的路总是不平坦的，就像我现在一个学生，没有工作的压力，也没有多少学习的压力，可是仍然有时候会感觉到很吃力，很迷茫。我讨厌迷茫的感觉。可是，和他谈过之后，有一句话让我印象特别深，他说，他也曾经迷茫过，即使现在，仍然经常会迷茫。人就是在不断的清醒迷茫再清醒再迷茫中不断长大的。每一次的迷茫，都代表着你又长大了。所以，之后，我再迷茫，再看不到将来的方向，我就想到这句话，我就充满了前进的力量。

最后他还认真的给我说了四点重要的关于成功的因素。

第一、选择住对一个城市

谁也避免不了要选择在一个城市或者一个地方工作和生活。如何选择，很多人按迷信的选择方法，即每个人的生辰八字算命看五行“金木水火土”里缺少什么，然后作出决定选择在那个城市里生活和工作。比如我，生辰八字缺火，先生告诉我选择南方城市发展较为有利。事实上也是如此，在北方城市生活的时候，好像事业总是不那么顺利，身体也不是那么健康。迷信的东西有没有科学依据我不知道，反正我至今也没有弄明白到底是什么缘故会那么巧合。

选择什么样的城市工作更加有利，这是见仁见智的事情，无法一概而论。有的人选择大城市，他们的理由是大城市人力市场大，发展空间大，但是大城市竞争也大。在中国的“北、上、广”生活和工作，你可能要面临着很大的压力，面临着住房压力、升职压力、成家后小孩读书和生活的压力。也有的人喜欢小县城，他们觉得小县城有自己的人缘关系，相对而言，没有大城市的压力大，但就业的空间又相对较小。

在地球村的今天，我们还可能加大范围去选择生活和工作的地方，比如人生应该选择在那个国家去生活。有的人为了自由民主、福利保障、生活环境，他们选择出国；而有的人则遵从古人说的那样落叶归根，回到农村去。在我看来，选择在那里生活都没有太大的问题，关键是你选择好在哪里生活和工作以后，就不要梦想其它城市会比自己生活和工作的城市加更美好。其实，到处杨梅一样花，只不过很多人觉得“小孩是自己的好，老婆是别人的好”而已。但如果你要做出变动，换个城市生活或工作，过去的一切努力就有可能都会变为零，一切还得从新开始，从零开始，这会让你付出很大的努力。记住：人生可没有多少个十年！没有十年以上的苦功磨炼你是很难在一个单位或一个行业里做出成绩来的。

第二、选择入对一个行业

个钱?这简直是与虎谋皮。二是行业是否适合自己发展，选择行业就像选择结婚对象一样，合适是最为重要的。一个人一辈子一般都不太可能在多个行业里跑来跑去，跳企业可以，但跳行业就要小心了。三是行业的人才竞争是否特别激烈，人才竞争太激烈的行业你是值得深思的，当然这要看自己有没有能力战胜你的行业对手，否则你应该退而求其次了。

许多职业规划师告诉我们说，选择职业关键是看自己的爱好来选择。我看未必，我爱好当皇帝，那可是绝对不可能的事。人生择业，爱好归爱好，兴趣归兴趣，面对现实最重要。行业能不能为你将来提供帮助和发展也特别关键，这就像我们的祖辈选择对象一样，他们是经过父母之命、媒妁之言择偶，然后再培养感情。许多成功人士并非一开始就是根据爱好选择行业，而是因为从事了某个行业以后才爱上这个行业。很多人还是因为要糊口、要活命才从事某个行业，之后是责任感、使命感的逼迫才恋上行业、爱上行业。总之，最重要一点是：行业一旦选定你就不要变来变去，要持之以恒，坚持到底！

第三、选择进对一个单位

选好了行业，选择单位也特别重要。特别是刚出来工作的年轻人尤为如此，我的意见是你首选在大单位把自己的声誉打好和掌握好应有的技能。首先，大单位都是按模式、标准和流程做事的，不像小单位得靠自己悟性去猜摸，靠自己的灵活去干活；其次，大单位还有培训，如入职培训、职能培训、能力培训、态度培训等等；第三，在大单位做事背靠大树好乘凉，有单位做你的依靠，有单位为你撑腰，你做起事来会顺当很多，你还会树立起自己对职业的信心感，爱上这个行业。为什么在小企业做事的人转行率高呢，就是因为小单位缺少安全感，让人缺少对职业的信心。尤其是对于行业集中度很高的行业。因为集中度高的行业，一般都是大鱼吃小鱼的行

业，在小单位做事就肯定不如在大单位工作。

选择单位最好的办法就是首选在行业龙头单位作为自己的首个的从业单位，龙头企业出来的人在行业内就特受其他同行单位的青睐。像在宝洁呆过走出来的人，几乎都是快销品行业其他单位的抢手货，绝对是奇货可居。其次就是要看这个单位的老板是否是一位喜欢学习的老板，喜欢学习的老板通常都是进取心比较强的人，也是开明的老板。第三是这个单位能否给你学习的机会的。没有给员工学习机会的单位终究是属于淘汰的单位，你也不宜久留。

第四、选择跟对一个人

选行业容易，选单位也容易，但要想人生中选择能跟对一个人就真是千里难寻，三生有幸，或者是前世修来的福分。俗话说：“千里马常有而伯乐不常有”。你就是一匹千里马，没伯乐赏识结果还是平常的马；你是一块好木头，但没有人去雕塑，好木头也成不了艺术品。

这里说选对一个人的意思有三层意思：一是你要跟从的人是否是一个开明和重视人才的人，只有重视人才的人你才能得到培养和发展。二是你要跟从的人是否是一个有发展潜力的人，这等于购买潜力股票一样。大多数情况下，只有他升职了你才机会跟随升职，否则你也将是跟随着他碌碌无为。三是你跟从的人是否是你单位最高老板赏识之人或者是你上司的上司欣赏之人。

跟对人既有机缘成分也有自己努力成本，跟对人还是要付出一定成本的，这个成本就是你要跟随的人为什么要选中你、培养你、提拔你？这是你应该认真考究的问题。

我只是一个大学生，将来也只是一个专科毕业的大学生。社会上和我一样的人比比皆是，但是从刚进大学的那天起我们每个人都有梦。他说他很欣赏盛大的陈天桥，“每个人从年

少时代起豆油自己的追梦情结，而这种情结伴随着时间的流逝，很多人逐渐淡化了，但有极少数人仍在自己的心里保留着这种情结，使其中的一部分人成为了出类拔萃的人物，因为，这种追梦的情结蕴含着巨大的动力，不断地激励着他们向自己的梦想奋进。”

我们要知道想要做什么，我们应该做什么，我们即将做什么。陈先生给我的启示就是弱者等待时机，强者创造时机。我们虽然很年轻，但时间很有限，所以不要浪费时间活在别人的生活里，不要让别人的意见淹没了你内在的心声。最重要的是，一个成功的人，要拥有跟随内心与直觉的勇气。

成功人士采访报告心得体会篇五

报告大致分为两类：一类能赢得雷鸣般的掌声，一类能赢得雷鸣般的鼾声。以下是本站小编为大家整理的关于采访成功人士实践报告，欢迎阅读！

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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在餐厅里,别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来.在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉地去 做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断学习别人怎样做人,以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导,有些问题有了课堂上地认真消化,有平时作业作补充,才能比一部人具有更高的起点,才有更多的知识层面去应付各种工作

上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过,亲身体会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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，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，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了，开始了我这个假期的社会实践。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。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

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，人与人之间合力去做事，使其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。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我才真真正正的明白,原来父母

在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨,不断学习不断积累。遇到不懂的地方,自己先想方设法解决,实在不行可以虚心请教他人,而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理

在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

四:自强自立

俗话说:“在家千日好,出门半”招”难!”意思就是说:在家里的时候,有自己的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自己一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自己!现在,就算父母不在我的身边,

我都能够自己独立!

五:认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识 一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。只学不实践，那么所学的就等零。理论应 该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这 段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同， 接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从 实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识， 还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己， 才能在竞争中突出自己，表现自己。

六:专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。 虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的 知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授， 学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以 为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此 容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里， 数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企 业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪 潮中失败，

所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。