# 2024年属猴的人2024年结婚(6篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-15

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。属猴的人2024年结婚篇1放暑假四十多天，原本没计划去打工，因为新年会有很多事情做，但是同学帮我找...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**属猴的人2024年结婚篇1**

放暑假四十多天，原本没计划去打工，因为新年会有很多事情做，但是同学帮我找到了一份不错的兼职，离我家又近，于是我开始了我为期一个月的兼职生活。

或许是从未接触过的原因，又或许是缺少经验。刚开始几天，我简直是像只无头苍蝇一般，无从下手，分不清码数，搞不懂货场的摆放，就连叠衣服也叠得一塌糊涂，我感觉自己做不了多久，就会自动的辞职。不过，幸运的是我遇到了一群很友善的同事，他们帮助了我很多。教我怎样与客人交谈，怎样适当地赞美客人，怎样在这社会谋生。慢慢的我发现在这里，我能得到我想学到的东西。

虽然打工的日子是辛苦的，但是我有着家人的鼓励，同事的帮助，我觉得我是幸运的。虽然现在才开始工作一个星期的时间，但是我已经在同事们的帮助下掌握到了一些窍门。不再会像刚来的时候那样，什么都不会了。我现在能够一个人去接待顾客，为他们介绍，为他们找到所需要的商品。每完成一笔业务，看着他们带着满意的笑容离开的时候，我都会感觉非常的高兴。并不是因为这和我的工资挂钩，而是对自己的肯定。肯定我现在已经慢慢的拥有了和顾客交流的能力，也具有了一定的销售技巧了。我相信这对于还是学生的我来说，都是一件非常值得高兴的事情。

时间在一天天的流逝当中，还有三个星期我就要结束这个兼职的工作了。虽然这一周的时间很辛苦，但是我感到了前所未有的充实;虽然很累，但是我学到了在学校永远都学不到的东西。虽然一个月的兼职时间很短暂，但是我知道，这足够我享用一生的。

其实，也是经历了这一星期的打工生活我才发觉。大学生和其他的人没有什么差别，只是比有些人多读了几年的书。可是有些人却比大学生更加懂得谋生，懂得怎么适应这个社会。所以，作为现在的大学生来说，只有让自己真真切切的感受过打工的生活，才知道生活的不易，才能够更加珍惜自己现在的生活。并且能够用实际的行动来让自己变得更强大，让自己成为一个有智慧，还有能力的人才。这样才能够让我们在毕业之后，不会那么轻易的就被打工的生活给打败了。

**属猴的人2024年结婚篇2**

七月流火，酷暑难耐。正是这样的盛夏时节，一年一度的大学生暑期社会实践正在热火朝天地举行……

社会主义高校办学的根本目标是培养学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人。达到和实现这一目标的途径和方法是教育与生产劳动相结合。因此，各高校纷纷开展大学生暑期社会实践，以期望通过开展此项活动达到在提高大学生社会适应能力的同时，服务社会的目的。在亲身经历了大一，大二两年的暑期社会实践后，我不由的要对大学生暑期社会实践发表一下自己的看法和体会!

在现在的社会就业中，往往用人单位希望招聘那些具有一定业务素质的，有工作经验的人才，如今大学生就业难的问题早已成为社会每年都在关注的问题，其中主要原因便是如今大学生没有工作经历，而要适应各个用人单位的具体业务操作则需要经过几个月以上的培训，往往用人单位不愿意花时间用于培训业务人员，而是希望在招聘的时候就能够招到已经在本行业具有一定工作经验的人员，这也就是为什么在招聘的时候，在招聘信息上，常常是有“是否具有本行业工作经历”一拦。

今年暑假，我只身前往深圳，希望找到一家能够提供暑期社会实践的单位，来增强本专业的知识，同时也作为自己的实习经历，但是事与愿违，在跑了7、8个人才市场后，竟然没有一家愿意提供此方面的职位，询问其原因，概括起来主要有以下几条：

一、短短两个月的时间，对于一般业务培训来说，过于短暂，即使对于个人来说能够提高能力，但是两个月之后，个人依然要回到学校当中从事学习，这样，对于用人单位来说无疑是一种损失。

二、即使某个单位提供了某方面的职位，那么，培训经费则要该单位自己承担，但是，毕竟对于暑期的大学生来说，暑期实践只是暂时性的，还未等到其给单位创收，其将离开单位返回学校，这种亏本的买卖，是很少有哪个单位愿意做的。

三、短短的两个月暑假时间，用人单位也常认为，对于大学生所需要的实习经验来说，太微不足道，对于大学生的发展，帮助甚微。

通过我的第一次经历社会实践。我体验到对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气酷热，我毅然踏上了社会实践的道路。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，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。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。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，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

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，以提高自已的能力!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。这次亲身体验让我有了深刻感触，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。

**属猴的人2024年结婚篇3**

今年端午节假期，在市委、市政府的高度重视和正确领导下，在各相关职能部门的全力支持下，我市各级旅游部门加强领导、精心组织、周密安排、强化管理，圆满完成了端午小长假的旅游接待工作，全市旅游市场秩序良好，实现了“安全、质量、秩序、效益”四统一的目标。端午节小长假期间，未发生旅游投诉和旅游安全责任事故。主要呈现以下特点：

一、特色旅游节庆活动吸引众多游客，各类惠民优惠丰富假日旅游市场

端午节是我国民间重要的传统节日，针对端午节小长假，我市各区县做了充分准备，从满足游客多样化消费需求出发，精心策划推出了丰富多彩、各具特色、互动性强的旅游活动。端午节当天，高青县举办了风情周末“中国体彩——芦湖街道杯”第五届全民健身运动会暨第三届龙舟、粽子大赛。6月xxxx日-7月xxxx日，淄川在xxxx54陶瓷文化创意园举办了xxxx首届国际啤酒文化艺术节。原山国家森林公园举办“陶瓷琉璃精品展”、“原山啤酒文化节”、“健康登山看景文化节”、“如月湖湿地寻宝之旅”等系列活动，端午假期三天，原山共接待游客3万余人。玉黛湖举办了“端午水枪cs大战”，玉黛湖三天共接待游客5000余人。齐山风景区推出的齐山露营季活动，游客们可以浪漫露营，数星星，还有篝火晚会、精彩表演及互动游戏等，在这里度过一个愉快夜晚。另外，各景区点为积极吸引客源，纷纷推出门票优惠活动，梦幻聊斋城、莲花山景区、鲁山国家森林公园、原山国家森林公园、淋漓湖景区针对广大高考考生特推出门票优惠政策；在端午节期间，潭溪山风景区推出门票半价优惠政策；鲁山溶洞群风景区推出60元游景区暑期大惠宾活动……各类优惠让利极大地丰富了端午假日旅游市场，吸引了来自本市以及滨州、东营、莱芜、济南、潍坊等周边地区的大量游客。节日期间，潭溪山共接待游客1.3万人次。

二、端午主题民俗产品倍受青睐，节日气氛浓厚热烈

端午节里，划龙舟、包粽子自然成为节日主题，我市带有传统特色的旅游产品日渐成熟和丰富，各景区点围绕端午节民俗文化展开的各类活动突出了端午主题，彰显了传统文化的魅力，内容丰富、参与性强，吸引大批游客积极参与。端午节期间，周村古商城在原有的鸣锣开市、民间绝活表演、坐花轿、拉黄包车、敲北方第一锣、抛绣球择夫婿等民俗活动基础上，推陈出新，提供大米、粽叶、红枣、和好的面、芝麻酱、黄瓜丝、香椿芽等相关食材，策划推出免费包粽子、做凉面以及插艾草、绘彩蛋、缝荷包、编艾叶帽等参与性活动，让游客亲身体验一把动手制作的乐趣。端午期间古商城还推出随通票赠送五彩绳的民俗活动，游客在这里品味浓浓的端午文化，在欢乐的节日气氛中，端午传统文化得以弘扬。周村古商城三天共接待游客5100余人。

三、乡村旅游占据主导地位，城郊农家乐异常火热

今年的端午节城市近郊短线游成为许多本地市民的首选，全市主要旅游景区及乡村旅游农家乐呈现火热态势。端午节期间正逢樱桃、蓝莓、杏子、桃子成熟期，各区县农家乐依托优势资源，突出特色民俗民风，纷纷推出了以观光采摘、休闲娱乐为主题的特色民俗旅游产品。梦泉举办“金杏采摘节”、高青柳春园、田源、海创、百果园、田多多、莱德、益丰、眬珺等采摘园推出特色优惠打折活动，吸引大量游客前往游玩，体验采摘乐趣。以博山中郝峪村、朱南村、上小峰村为代表的农家乐推出了“农家院里过端午”活动，通过举办包粽子、插桃枝、煮艾蛋、看大戏、篝火晚会等活动，让广大游客原汁原味体会一下“小农”情调。山东天佛山生态庄园蓝莓采摘游也十分火爆，“扫微信买一送一”活动吸引了大量游客，让游客充分体验绿色、环保、有机、养生的采摘之旅。得茂实薰衣草庄园摄影吸引了天津、济南、东营、滨州的游客前来体验，人们在一片薰衣草的紫色花海中赏花、拍照，留下最美丽的影像。节日期间，广大市民和游客纷纷到周边农家乐，以采摘水果、包粽子、品粽子、插艾蒿、送香包、话端午、品尝农家菜、垂钓等形式深入体验乡村农家游，亲朋相聚，吃点家常小菜和地方特色菜，感受乡村风土人情，乡村旅游持续走热。

四、休闲度假成为出游亮点，亲子游和短线游成主打产品

节日期间，以放松心情、山水游乐为主的休闲度假游呈现上升趋势。今年端午小长假恰逢高、中考结束和“父亲节”，为放松身心，舒缓压力，高考后的“减压游”、毕业班聚会游、“带上老爸去旅游”、孝心游、亲子游等需求在假日期间集中释放，以家庭和学生为主的游客比往年端午节明显增多。很多家长利用难得的端午节假期带上孩子到郊区或周边郊游，许多景区、旅行社大打“亲子牌”，推出系列专题旅游活动和优惠措施，吸引了不少游客携子前往游玩。我市主要旅游景区和乡村旅游聚集区等到处可见家长、孩子“集体出游”，如红莲湖人工沙滩、观光双人（三人）自行车、脚踏船、王渔洋故里景区碑刻展示活动、博山陶瓷琉璃艺术中心人立陶瓷体验馆陶艺制作等吸引了众多游客，各种文化旅游活动大大增加了节庆的文化氛围，满足学生探索求知、生态旅游、娱乐体验等多样化的旅游需求。

五、旅游拉动作用明显增强，综合效益不断提升

群众生活水平提高后使旅游和购买力大大提升，利用旅游业的号召力，各商业企业抓住端午节旅游假期大力进行营销和策划。旅游、商业和各类公共服务业都争相打出品牌，让利、优惠、赠送奖品等促销手段仍具有较大吸引力，形成了良性互动局面。家电、服装、手机、工艺品、家具等商品热销仍是今年端午的一大亮点。xxxx商厦、银座商城、茂业广场、银泰城、万象汇、xxxx文化艺术城、荣宝斋、开元文化市场等商贾集散场所人头攒动，生意盈门，假日经济链条有力地拉动了内需，繁荣了地方经济，满足了人民群众日益增长的生活需求。旅游业作为国民经济新的增长点和服务业中“龙头”产业的形象，在全市各行业更加鲜明地树立起来。

**属猴的人2024年结婚篇4**

几天的工作不仅仅考验了我的体能，而且还使我学会了许许多多的专业知识。比如走路都有讲究，因为那个地板个性的滑，而且还要上下楼梯，端着菜走路稍不注意就会来个人仰马翻，所以每脚务必踩塌实;还有端菜时，我最多一次能用托盘端十盘，可有的人能一次性端将近二十盘，这除了力气大之外，还要讲究往托盘里放菜的技术;又比如说火锅城里还有许许多多的专业术语：“跑单”表示客人吃完饭没给钱就走了，“买单”表示菜上齐了，“销钩”表示某种菜没有了。哇，社会这门“大学问”真够深奥的!

几天的工作也使我感受到了很多的东西。朋友，当你晚上在外面吃火锅吃得正高兴时，你有未想到，服务员们正沉受着最沉重的劳动，

也许你未曾感受，但我有。记得有一个晚上，我把三楼将近二十张饭桌收拾完准备下班时(我是钟点工，每晚只打到十点)，令我个性感触的是，其他服务员还在忙碌地工作着。那么晚了，还在那样的工作，我相信他们比我更加的劳累，不仅仅如此，他们还没有吃饭阿。也许他们吃饭时已经将近十二点了，也许劳累的神经已使他们吃不下任何的东西。对于普通人来说，这样坚持四五天已经很不平凡了，更何况他们这样工作长达数月数年呢?他们为的是什么?为的是每月那少少的六七百元!为的是生存!向广大服务员们致敬!

朋友，你明白吗?打工的服务员们年龄和我差不多，最多十89岁。也许是他们的成绩不好或者是家庭经济困难使他们出来打工而沉受着这么劳累的工作，这坚定了我的一个信念：必须要努力学习!

“风声雨声读书声声声入耳，国事家事天下事事事关心”，亲爱的同学，如果你还没有亲身参加过社会实践，我劝你一句：利用假期，去吧，去劳动劳动吧，或许，你的收获比我更多!

**属猴的人2024年结婚篇5**

放假，对于我们来说，都是非常值得去期待的事情，可以玩，可以放松，不用上课，也没有学校那些制度来管你，可以说非常的自由，不过这次的寒假，我没有像以前那样只顾着玩了，而是决定去做社会的实践，通过实践来了解下社会，我也是在这次的实践之中有挺多的收获，知道自己和真正的职场人士还是有挺大的差距，并且也是知道在社会上工作并不是那么的容易，对于这次的实践我也是有一些感悟和心得。

这次实践我是选择了在服装店做销售的工作，我也是对服装这块有很多的了解，而且也是在大学设计过服装，但是真的做销售却是从来没有过的，通过这次的工作，我也是知道，原来我们设计人员眼中觉得漂亮的衣服，可能在普通人的审美里，或者在购买时候的选择可能不是那么的值得去购买，除了有价格的因素，也是有很多实用性的原因，像我们设计很多时候考虑的是这件衣服的美观性，而很多时候没有考虑到它的成本，材质，是否真的合适普通人日常的穿着，而这次销售之中也是让我更加的懂得，做好设计，不是好看的就行，那样的可能只是个花架子，只有真正实用，消费者才真的会去买单。

在销售之中，我也是知道，不但是要对服装有了解，对于消费者的一个心理也是必须要有了解的，才能更好的把销售给做好，让客户来买单，一件衣服，材质什么，穿着效果再好，如果客户的需求没有那么多，或者预算本来就不合适的话，你怎么说，客户也是不会买单的，所以也是在销售之中让我明白，只有清楚了客户的需求，那么才好去推荐，像有些客户就喜欢纯棉的，如果是其他的材质，你说得再好，他也是不会理睬的，只有你把纯棉类型的推荐给客户，客户才会真的买单。而对客户心理的了解也是我之前并未有接触过的，通过销售让我明白，了解客户的一个需求，才能是真的去把工作给做好。

通过这次的实践，也是对于我的设计有了更多的一个了解，我更加的明白想要做好设计，不但只是图纸上的漂亮，而且也是需要更多的去了解市场，了解客户群体，知道真正的需求是什么才行，我在学校要学习的东西也是还有很多，在今后也是要多去涉猎，才能把我的专业学的更好。

**属猴的人2024年结婚篇6**

我的实践是从xx开始的。当时我和我的同学们一齐去了xx，在一家服装厂里面做普工，每一天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。之后做了一个月，大家都不满意工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一齐上班，每一天我们要上班6个半小时。可是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要理解国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，可是很充实。并且最让我高兴的是，我在培训中得了第三名，当时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机，xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。那里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自我研究生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自我出来打扫卫生了，并且当它清洁完地面之后没电了还能自我回去找充电座充电。当然，还不只这些，如果你家里有楼梯它也不会从上头掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在那里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%和145%，我的工资也从最初1000多块钱到最高的2900多。拿到了我出来上班的最高的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自我的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要尽力，尽管我只是一个导购。我们公司不是异常大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自我总结经验，让更多的客户理解我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。可是我相信我的销售本事，我对我的对班说：不就是罚单么？我卖一个最低价格的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，可是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜欢我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最终，我要谈谈我自我做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。可是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情必须要用心。并且仅有付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一向都是第一，我想这也是我努力的结果。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找