# 最新暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字(19篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-07-02

*从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇一通过到工厂参观企...*

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。那么你知道心得体会如何写吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇一**

通过到工厂参观企业生产环节，了解和掌握各种食品的生产工艺和流程，巩固和理解已学过的理论和专业课程内容，培养我们理论联系实际的能力，提高实践能力、动手能力、解决问题和观察问题、分析问题以及解决问题的能力，为后续毕业设计以及毕业论文打下坚实的基础。在实习过程中让我们了解企业厂史、生产现状及发展远景等，掌握企业的产品结构及在市场的地位;掌握产品的工艺流程及各生产环节操作注意事项;了解车间布局，掌握设备操作流程并分析车间的质量控制点，提出提高产品质量的合理化建议，以及企业的营销理念及科研开发状况等。

二、实习内容

在实习的这段时间里,我们参观了三家在生产不同产品的食品企业，有乳品、饮料、焙烤食品等。以下是实习期间查阅的相关企业概况以及在实习中学习到的。

1、 哈尔滨龙丹乳业

(1)哈尔滨龙丹乳业简介

龙丹乳业是我国唯一一家由科技成果转化而来的研发型大型乳品企业;是国内乳品行业唯一通过国家科技部和中科院“双高”认证的高新技术企业;黑龙江省政府重点扶持的国家级农业产业化龙头企业，全国十大乳品企业之一。作为国家乳业工程技术研究中心的产业基地，龙丹乳业是生产优质配方乳粉及其它乳制品的专业生产厂家，东三省最大的液体奶生产商之一。依托黑龙江绿色的原生态牧场奶源，先进的设备技术、精湛的科学管理、专业的人才队伍，龙丹乳业精心打造出“龙丹”这一享誉全国的中国名牌乳制品。龙丹液态奶、龙丹奶粉的几十个系列，逾百种乳制品凭借丰富的营养，卓越的品质，畅销全国28个省市自治区，倍受消费者青睐。

(2)产品工艺

1闪蒸工作原理：

闪蒸是指在不改变牛乳各种有益成分的前提下，通过降低液体沸点的原理，蒸发牛乳中的部分水份，从而提高了牛乳中的干物质含量、去除不良气味，达到高品质牛奶的标准要求。

2均质工艺：

均质是指对牛奶中的脂肪球进行机械处理，使它们呈较微小的脂肪球均匀一致地分散在乳中。经过均质的牛奶，脂肪直径课控制在2微米左右，营养成份更均匀一致，不易形成脂肪层，更有益于人体的消化吸收。

3巴氏杀菌奶工艺：

巴氏杀菌奶是以新鲜牛乳为原料，经过净乳、标准化、高压均质、低温短时(85℃/15s)杀菌、冷却、低温灌装而成。巴氏杀菌的主要目的是杀死牛奶中的致病菌，最大程度的保留牛奶中的维生素、矿物质、活性因子等有益成份，同时确保牛乳口感新鲜纯正。 4超高温灭菌工艺：

超高温灭菌是指在封闭系统中将牛乳在连续流动的状态下，通过脱气、均质、热交换而快速加热到137℃保持4秒，以达到商业无菌，最后经无菌灌装设备加工制成。按不同包装形式，保质期分别为1~6个月。

5酸奶工艺：

酸牛奶是选自自营牧场优质鲜奶为原料，经闪蒸、均质、巴氏杀菌(95℃/300s)等工艺处理后，用进口直投菌种进行接种发酵，约经保温4~6小时再进行冷却、灌装。因酸奶具有多种保健功能，营养成份更易于人体吸收，所以深受广大消费者欢迎。

2、哈尔滨米旗食品有限公司

(1)哈尔滨米旗食品有限公司简介

哈尔滨米旗食品有限责任公司成立于一九九六年六月，米旗公司位于哈尔滨的开发区，是一家集研发、生产、加工、销售于一体的全国性食品连锁企业，是米旗集团的子公司。公司生产的蛋糕、中点、西点、月饼等产品辐射东北、西北数十个城市，享有盛誉。为了追求品质的精益求精和独具特色的米旗食品，米旗公司不惜重金引进先进的科学技术和和进口的生产设备用于生产和研发。在原料的配给上，采用美国的先进的植物性鲜奶油、面粉及高档原辅料，引进中国台湾先进技术，生产出高标准的米旗系列食品。在经营上，采取了产销服务一条龙的经营模式，在食品行业首家推出连锁经营，首家采用开架自选的购物方式，公司重视产品品牌和企业形象的宣传，短短几年米旗系列食品就以其过硬的质量赢得了广大消费者的信赖和肯定。

(2)米旗的生产工艺流程：

油 馅 酥 料 (中点)

分 分 割 割 割

(面包)

↑

种面配料 →中种面搅拌→中种面团搅拌

1)生产车间分成几个区域，原料处理间包括配料区、搅拌区、成型区，然后接着的是烘烤区、冷却车间、包装车间。采用自动化机械大生产，操作员工人数很少。

①配料区：将预处理间挑选过的安全、优质的原料按照工艺标准发放到各个组，严把质量、安全关，在最初的环节避免食品污染。设备名称：筛份机、糖粉机

②搅拌区：卫生安全的原料通过最初的加工，搅拌成香气四溢的面团。设备名称：打蛋机、搅拌机

③成型区：整快的面团，通过成型员工的精心制作变成各色各样的面包雏形。简单的形状可以通过机械自动完成，而具有复杂花形的面包需人工制作。设备名称：分块机、滚圆机、压面机

接着是烘烤、冷却及包装等。烘烤采用连续隧道式烤炉，温度为200℃，连续化生产，人工卸产品，转移到冷却室冷却。把烘烤后的面包，送入冷却室，由经净化的冷风冷却，时间为1.5小时，冷却后的温度，冬天22℃，夏天28℃。经冷却后的面包在包装室自动包装，经检验合格后出厂销售。车间内有一套德国进口的全自动化的面包生产机械wp(weraer&pfleiderer)，此生产线日产量为12500个面包，每个面包重380g。

2)在快餐生产车间内有是一套全自动化的生产线，其设备都是不锈钢的，一个和面机的容量可一次装进8袋面粉(50斤/袋)，生产能力很大。车间上方有排风管道，净化车间空气，保证空气新鲜畅通。

4、哈尔滨可口可乐饮料公司

(1)哈尔滨可口可乐饮料公司简介

哈尔滨可口可乐饮料公司简介坐落在开发区，成立于1993年，总投资2200万美元，生产、销售国际品牌可口可乐、雪碧、芬达、醒目、冰露水、酷儿、雀巢冰爽茶等系列饮料。随着品牌知名度和市场占有率的不断提升，逐步成为了市场的领导者。可口可乐饮料的主剂由国外进口，然后利用当地的糖、酸、水进行调配而成的。不同国家和不同地区所生产的可口可乐的配方不完全相同，以适应各地顾客的口味。

(2)生产工艺要求及流程

该可乐饮料采用的是一次灌装法，其优点有：糖浆与水的比例准确度高，容器容量变化是无须改变加注量的比例，产品质量稳定;糖浆与水的温度一致，气泡小;混合后的液体均匀溶入二氧化碳，产品刹口感强;生产规模大，适合大型连续化工厂。

在可口可乐饮料中99.5%的成分是含有二氧化碳的糖水，其中占极小比例的物质是一种香料混合剂，正是它奠定了可口可乐的独特口味，这种香料混合剂包括野豌豆、生姜、含羞草、桔子树皮、古柯叶、桂树和香子兰的皮等的提炼物、过滤物和染料。

(3)玻璃瓶装可口可乐的生产过程

人工清洗→传送到洗瓶机→电子空瓶检查机→罐装机→混比冷却系统→加盖密封→质量检测→加温。

可口可乐的注入间 注入机评定注入速度：

拉罐355ml： 30000罐/小时

rb250ml： 36000瓶/小时

pet1.25l： 15000瓶/小时

pet2.0l： 800瓶/小时

pet500ml： 18000瓶/小时

设置不同容量，不同的灌装要求。以满足消费者的不同需求。

三、实习体会

通过这几天的参观实习，我置身于实际企业生产环节，了解了各种食品的生产工艺和流程，有助于我巩固和理解已学过的理论和专业课程内容。在厂方技术讲解员不厌其烦的讲解过程中，使我们对食品工业也有了更加深入的理解，与以前单纯从书本上学习、做实验相比，真正做到了理论联系实践，感觉很有收获。

最后，感谢学院为我们提供这个宝贵的实习机会，感谢各位老师在这几天陪我们走过，感谢各个厂区给我们提供实习的场所以及其技术讲解员的细心讲解!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇二**

上班不迟到，不早退，工作认真，和睦与老师、同学相处。

现将整个实习情况作如下报告：

一、掌握了药品的分类与陈列

1、药品的分类

首先是药品与非药品分开，处方药与非处方分开，内服药品与外用药品分开，然后按剂型或用途进行分类，按剂型可分为：片剂、胶囊剂、针剂、散剂、水膏剂、易窜味的药品。按用途分为：抗生素类、呼吸系统类、心脑血管类、消化系统类、易窜味的药品等。

2、药品的陈列

应有药品柜及中药橱、药品上架、摆放整齐有序并有拆零药品专柜和拆零的基本工具，拆零药品的要求是能保留原包装的尽量保留，不能保留的要在标签上写明其品名、规格、生产批号、有效期限，并有药品效期一览表。

对于毒性药品应设专柜、双人、双锁管理。

二、熟悉了处方的调配原则

进行处方调配要掌握常用药品的名称(化学名、别名、商品名)、药理作用、用途、剂型、规格、剂量、用法，药物不良反应及配伍禁忌等，例如：双黄连注射液与病毒唑注射液、清开灵注射液与川芎嗪注射液不能混合使用。处方按照审方、划价、配方的程序进行处方调配。对于审核不合格的处方药剂人员有权拒绝调配。

期间重点掌握如下：

一、药物的摆放：同类药物放在一起，做到先进先出。

二、看处方：首先看病号，再看年龄，最后看用法用量。

三、拾处方，拾处方要认真、细心，要检查有无药物配伍禁忌。

四、处方的计价收费。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇三**

对于暑期社会实践，我一直满怀激情地参加。我认为，实践是每一个大学生必须拥有的一段经历，作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后的学习和进一步走向社会打下坚实的基础。

7月6日，我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假。今年我选择留校，在招生办帮忙，也把它当作是我的暑期社会实践活动，是对自己的挑战和锻炼。

进入招生办后，我了解了招生办工作人员的职责。比如负责学院每年招生计划的制定、报送工作还有招生宣传、实施、咨询工作。及时收集、整理学院招生工作的有关信息资料，并及时在网上发布的工作;在招生期间与各省招办、高校、中学之间保持招生工作联系和信息交流工作。在新生进校后还要进行有关数据的统计工作和新生入学资格审查有关工作。另外在新生入学时要协助有关部门做好新生报到。完成上级部门和领导交办的其它工作等等。

招生办的工作，责任大、政策性强、程序多、手续复杂、精准要求高，再加上各项工作都深受社会和家长关注，哪怕是百分之一、千分之一的失误，都是无法弥补的，都有可能影响同学们的一生，都会影响学校的形象，所以我时刻牢记自己肩上的责任，认真学习有关招生政策，不断提高自身的能力，热心为考生服务，努力做好本职工作。每一项工作，都制定具体的工作目标，做到三个到位：即“认识到位、措施到位、责任到位”，在不断熟悉中，要使自己的工作逐步做到规范化、科学化，从而顺利完成各项工作。

我在招生办的工作主要是服务，为同学们介绍专业解答问题等，人人都喜欢态度友善，知识丰富的服务者，所以，在实践过程中，我一直做到大事和小事一样重视、生人和熟人一样热情、忙时和闲时一样耐心。这不仅仅是态度问题，还能为学校树立良好形象。

在本次社会实践活动，我会有经验不足，处理问题不够成熟等问题，也碰过壁，受过累，流过汗。但实践总归是有益的，我成长了，我从中领悟到了很多的东西：一方面，我加强了自己的社会交往能力，在实践中成长;另一方面，我为学校招生做出了自己微薄的贡献。我们要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后能更好地服务于社会打下坚实的基础。

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。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇四**

裴斯泰洛奇曾说：“实践和行动是人生的基本任务;学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。所以人生必须具备的知识应该按时间和行动的需要来决定”。这说明知识和实践永远是分不开的，在实践中可以检验真理，也可以培养自己的能力，提高自己的效能，弥补不足。

为了开拓自身的知识面，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走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们四十三个人怀着同样的梦想参加了这次的暑期三下乡活动，在活动中我们受益匪浅。我们不仅下乡带去知识，还深入农村，了解当地的民情。参加这次的暑期“三下乡”，使我有了一个验证自我的机会，使我无论是能力上还是心灵上都有了更深一层的进步，同时也看到了自身的缺点和不足。

维持了十二天的暑期三下乡社会实践结束了，辛苦而充实，沉重却又充满欣慰。经过这半个月的旅程，受益匪浅。我们团队四十三个人给茂名市高州高丰小学那群淳朴的孩子以及热心的村民带去了些微薄的帮助和浅显的知识，却带回了多少钱也买不回的一种态度，一种责任，一种深刻，一种认识。

忘不了那田间垅上无处不氤氲着的迷人绿意;忘不了那满山遍野的龙眼树;也忘不了高丰小村农村留守儿童那天真稚气的笑容，忘不了村里留守老人们那饱经风霜的脸和仁慈爱怜的眼神;更忘不了在期间我们四十三个人相互扶持，相互依赖，相视而笑，相拥而泣。而这一切一切，将永远珍藏在我们心底……

明朝的王廷相说过：讲得一事，即行一事，行得一事，即知一事，所谓真知矣。徒讲而不行，则遇事终有眩惑。确实，这是个奇妙又难忘的社会实践，一方面，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，那么我们所学的就等于零。另一方面，通过实践可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实践，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。

回顾这段难忘的旅程，我感慨良多，留给我们的不仅是感动，还有成长。那天晚上，我想了很多，每个孩子都应该得到他们应有的欢乐和关爱，无论是谁对谁错，他们在这个年龄段的笑容应该是最灿烂最美丽的，大人们纷纷扰扰的世界不应该殃及到小孩子，尽管这一切有多不尽人意。家庭问题是影响小孩子心理发展的一个关键，我觉得家长们是不是应该多多关心一下自己孩子的心理健康发展呢?你们在责怪孩子不听话不懂事的同时，是否也应该反省一下自己的教育方法呢?是不是应该多一份细心呢?也许他们的一些过激行为正是想得到你们那可怜的关注呢?为了生存也好，生活得更好也罢，真的希望更多的父母和社会能真正关注孩子们的心理健康，真正地与他们进行一次心与心的沟通，哪怕是一次。长大的我们，希望能够像孩子一样，真诚，像夕阳一样，温暖。保持心里的那份纯真，勇敢成熟地迈出成长的每一步。仔细数数，我们比这群可爱的学生大十岁左右，其实我们是他们的老师的同时，也是他们的哥哥姐姐更或是朋友。在最后那天，我们在黑板上给他们留下了联系方式。回到湛江，不少家里有条件的学生都和我们联系上，在网上和我们聊天，亦或借用家人的手机和我们发短信息。一声声谢谢，真的很想与高丰小学每一位可爱的孩子说，谢谢你们赐予我一段这么难忘的旅程，你们在学习的同时，我们也同样获益匪浅。看到你们天真无邪的笑脸，我的脸在笑，我的心也在笑。

对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。生活对我如此慷慨，让我在付出一点点的时候却让我收获了很多，学会了很多为人处事的道理，而这些全都是我人生不可缺少的财富。第一第二课堂支教、健康知识宣传、趣味运动会、文娱汇演……这段时间的点点滴滴，我仍然历历在目，却无法用笔一一记录。每次，当我想起大家在每晚的例会上激烈讨论的情景，我满腔热情;当我想起在每次活动中大家忙碌的身影时，我满怀感动;当我想起学生天真稚气的笑容时，我满盈开心……成长看似是一瞬间的事情，但我知道，我是在经历中体会成长。这种成长，何其珍贵!

从这次活动进入最后的筹备开始，我就感受到了大家的团结。我们认真的备课，我们紧张的排练，我们激励的讨论。这一切都是“我们”，而不是“我”，一个团队的合作精神就应该是这样的。四十三名队员在陌生的地方，面对陌生的人群，总有众多挑战和艰难。但是，当我们四十三个人的智慧融合在一起，任何问题都可以迎刃而解。

在实践的期间内，我们穿街走户地接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法体会到的，在学校里也许有老师或者助班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，必要时还要通过自己的努力主动去寻求帮助。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，来提高自已的能力!

躺下来静静地回忆这次的实践，发现我学到了很多，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。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，你要耐心、虚心地去接受。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。但是只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

这次亲身体验下乡让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，更是一次难忘的人生经历，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。作为当代大学生，或许真正的磨难只是与我们擦肩而过，并没有过多的纠缠。大多数九零后的我们一直在安逸的环境下生活、学习，很多东西都可以唾手可得，但是在某个偏远的角落里，却有一些人过着与我们截然不同的生活。山村里，面对知识，孩子们露出如饥似渴的眼神;面对生活，农民们展示出与烈日搏斗的精神。谁能不为之震憾，不为之动容?

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇五**

20xx年6月至8月不到两个月期间，我在\*公司文员岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。 从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。

我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

自学能力

在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件几乎没用上自己所学的专业知识。

而同公司的网站开发人员就大不一样了。计算机知识日新月异，在一个项目中他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的计算机语言进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。

工作辛苦

由于没有住在公司宿舍，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

而象同公司的网络推广员每天得打电话，口干舌燥先不说，还要受气，忍受一些电话接听者不友好的语气有些甚至说要投诉。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的业务并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责骂时不能赌气就辞职。而网站开发人员就经常得喝咖啡熬夜赶项目。

一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水平普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时候我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

同事相处

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司做网络推广的同事，他们很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。

一个冷漠没有人情味的办公室大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率 不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party,生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

总结

我虽然是学管理的，在书本上也学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇六**

在暑假没来临之前我已经计划好了这次特别的暑假生活，因为这是我进入大学一年来第一个暑假，应该要过十分充实而且有意义才对。因此我参加了华东师范大学的第二届芝加哥孔子学院中美学生暑期夏令营的志愿者活动，在这次暑期社会实践活动中我收获到了许多在学校里学习不到的知识，也锻炼了自我，加强了与不同人甚至是与外国朋友的交流能力。

我参加的暑期社会实践活动是由华东师范大学和美国芝加哥学院联合举办的中美学生交流活动，从xx年六月二十九日至八月三日，历时五个星期。期间我的主要工作和实践活动内容是与美国学生一同学习、一同生活，为美国学生介绍中国博大精深的传统文化，相互交流中美之间不同的风俗习惯。

美国的主办学校还为我们提供许多能代表上海发展和历史景点的参观以及上海周边城市的游览和北京的文化之旅，这一切活动不仅让美国学生更了解了中国，也让我们这些中国学生学习到了很多我们自己祖国的文化和历史。

这次特别的社会实践活动，从六月二十九日开始，我作为中方的志愿者入住华东师大对外交流中心宾馆，与我同屋的美国学生是美国芝加哥大学的 brenda ha。我们会在接下来的五周里一起读书一起生活。

与其它中外学生交流活动不同的是，上午中方学生会在全外教的课堂里提高自身的英语，这对身为英语专业的学生的我是个很好锻炼英语的机会，同时美方学生则学习中文课程，中午一同午饭过后，中美学生便会围坐在一起互相交流，这不仅让我对美国的文化和情况有更多的了解，而且由于中美学生的年龄相仿大家都会很多共同的话题，在其中也体会到了许多不一样的乐趣。

下午安排的活动是对中国传统文化的学习，中国的太极拳、武术、书法、国画、剪纸、京剧、孔雀舞让中美学生都乐在其中，更有意思的是，中美学生还一起动手体验包水饺，制作中国结，观看中国电影，教唱中国歌等等能体现中国传统文化的活动。

作为一名志愿者，我就应该负责为美国学生讲解中国文化和西方文化之间的不同，有时这让我这名英语为专业的学生也感到为难，许多中国特有的习俗是很难用英语对美方学生叙述的，于是便会到处查资料来提升自己各方面的英语能力，虽然会感到辛苦，可却又是乐在其中。

中美学生在华师大一起共住的两个星期里，除了一道学习，我们还安排了许多的外出参观游览的活动：

能代表上海商业商品交易蒸蒸日上的南京路步行街，繁华的步行街和琳琅满目的商品让美国学生流连忘返;

能代表外国对中国的投资企业的可口可乐公司，现代一体化的可乐生产的流水线让我们感慨了外企的严谨的管理制度;

能代表上海近现代史和传统文化的豫园，让美方学生沉浸在古色古香却又热闹且小吃繁多的豫园;

能代表上海的历史文化和当代艺术气息的上海博物馆、上海工艺美术馆和上海当代美术馆，让我们遨游在古代和现代的艺术长廊中。

此外我们还一起登东方明珠在上海最高处眺望，参观上海旧社会的历史陈列馆，体验了上海世博会的上海城市规划展览馆，以及代表先进技术的上海科技馆，身临其境感受北京奥运会的北京文化之旅和体验江南特有的小桥流水寻常百姓人家的南浔之旅。无论是哪一段参观或者是游览之处，都无不让我与美国学生有了进一步的交流和了解。

接下来额两个星期则是美方学生入住中方学生家的homestay，在这个两个礼拜里，我和我的roommate相处的特别的愉快，我们平时一块学习生活，周末则和父母一起外出游玩参观其他有特色的景点。

最后一个礼拜也是最忙的一个，结束了四个礼拜的学习和生活，中美学生要一同策划一台文艺汇报演出，大家积极参加，演出不仅吸引了中方学生的家长更是吸引了双方学校的领导前来观摩，演出也大获成功。演出过后，美国学生就要回芝加哥，在唱响最后一首《朋友》后，中美学生相互拥抱，甚至落下了难舍的泪水。

俗话说天下无不散之筵席，在这个短短的五个礼拜中，我不仅学习到了如何独立的生活，如何与不同的人相处，也学习到了美国学生那种勇敢又充满活力和求知欲的精神，或许这就是我们所说的美国精神吧，同样我作为中国学生的代表同样让美国学生感受到中国“有朋自远方来，不亦乐乎”的中国精神。

这是一次值得我一生记忆的社会实践活动，活动结束到现在我还是和美国学生和中方学生的保持着联络和交流，他们让我感受到什么才是真正的“爱，无国界”。在这次活动中，由于我表现突出，主办学校还特颁发证书以资鼓励，更重要的是在这个看似普通的暑假我收获一份与众不同的人生财富!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇七**

实习，顾名思义，在实习中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实习中。因为任何知识源于实习，归于实习。所以要付诸实习来检验所学。现在即将面临毕业，实习对我们越发重要起来。为此第一范文网演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助!

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到高压管网分公司调度中心实习，近2个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我进行对工作熟悉。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会行业的动态。在技术上还有待提高学习。 9月即将到来，我会做好个人工作计划，争取将各项工作做得更好，谈谈我这段时间以来的实习情况。

首先8月15日公司迎来21岁的生日，公司举行了“唱司歌，迎司庆，传文化，促发展”体会到有着较浓厚的企业文化，在公司里随处可见的企业标语，经过这段时间的实习，对企业文化有更深的了解，这些标语并不是用来装饰，它真正渗透到每位员工身上，我是非常认可，在我实习所在部门更能体现出企业文化的真正所在之处。调度中心是24小时在线的部门，工作是一环紧扣一环延续正因为能延续下去，体现企业文化中的团结和谐敬业等文化。

本身对企业各部门接口关系很陌生的我，燃气集团公司是以师父带徒弟的方式指导我的日常实习，在领导师父们的热心指导下我依次对部门的基本概况，岗位职责，白班报表，与运营部客户部的接口关系进行了了解与掌握。

基本概况：调度中心成立于20xx年1月1日，调度中心是高压管网分公司的核心部门，掌握大量基础基础数据及信息资源主要负责公司各种信息的统计、汇总、分析,气源协调和调配，各类紧急情况抢险、抢修的指挥与调度,日常业务活动和计划的协调和督办，各类指令的传达、跟踪和落实工作;视频监控系统、地理信息gis系统、燃气运行scada系统的使用与维护工作。

岗位职责：计划执行，信息数据统计、分析和反馈，工艺系统监控，气量调配平衡，镇区运营支持，应急事故处理，上安全工作，下游业务协调，危险品运输车辆调度，企业文化。

白天报表：每天下午15:00到第二天15;00收集虎门泛亚，高步气化站，柏洲边lng储配站的日用气量计划数据，把收集到数据进行换算汇总分析填入运营日报表发送到能源物流，四·与运营部的接口关系：主要涉及到改管，工程验收，第三方施工监护，带气作业，置换通气，与客户部接口关系：客户的协调，停气通知进行发单工作跟进最后归档。我积极参与相关工作，注意把书本上学到的专业理论知识对照实际工作，用理论知识加深对具体工作认识，用实践验证理论，以双重身份完成了学习与工作两重任务，跟部门同事一样上下班，协助同时完成工作，以学生的身份虚心学习，努力汲取实践知识，参与到具体工作岗位中去，我心里明白我要以良好的工作态度以及较强工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成部门工作每天任务，这段时间使我对部门各种工作更深一层的了解。

本身对企业各部门接口关系很陌生的我，燃气集团公司是以师父带徒弟的方式指导我的日常实习，在领导师父们的热心指导下我依次对部门的基本概况，岗位职责，白班报表，与运营部客户部的接口关系进行了了解与掌握，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的专业理论知识对照实际工作，用理论知识加深对具体工作认识，用实践验证理论，以双重身份完成了学习与工作两重任务，跟部门同事一样上下班，协助同时完成工作，以学生的身份虚心学习，努力汲取实践知识，参与到具体工作岗位中去，我心里明白我要以良好的工作态度以及较强工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成部门工作每天任务，这段时间使我对部门各种工作更深一层的了解。

一直以来的学习情况，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来最主要的是工作能力的进步，掌握了如何以学致用，自从我走进高压管网分公司调度中心开始，我本着积极肯干，虚心好学工作认真负责的态度，积极参与各项工作任务，以及对业务接口关系了解，对企业分公司的熟悉，让我一以最快的速度融入公司部门工作，发挥自己的优点。

以上是我在高压管网分公司调度中心学习工作情况，我认为自己能较好完成各项工作任务，履行岗位职责，当然工作仍有许多缺点和不足，我认为工作创新精神还不够，工作经验也不足，遇到困难办法少，自己掌握的东西距离新的形势要求还差距，实践能力也需要不断提高以完善，为此我将在不断的学习与实践工作中，克服弱点，加强锻炼，以更加饱满的热情努力工作，早日成熟，做一名符合公司部门要求的调度员。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇八**

本人自药房实习以来，在领导和同事的关怀下，通过自身的努力和经验的积累，知识不断拓宽，职业素质有了很大提高。在实习期间内，本人把专业课本《药事管理学》、《中医药学概论》等课本带在身边，理论联系实际，更好的作用于自己的工作中。把全心全意为人名服务牢记心中，以礼待人，热情服务，耐心解答问题，为患者提供一些用药的保健知识，在不断的实践中提高自身素质和工作水准，让患者能够用到安全有效、稳定的药品而不断努力。

当患者取药时，我们应以礼貌热心的态度接受患者咨询，了解患者的身体状况，同时向患者详细讲解药物的性味、功效、用途、用法用量、注意事项及副作用，以便患者能够放心使用。在配药过程中，不能依据个人主见随意更改用药剂量，有些要含有重金属，如长期使用会留下后遗症和不良反应，要保证患者用药和身体安全。

在西药房实习期间内，我在领导和几位老师的带领下，从片剂方面开始实习，之后是针剂、精麻药一一实习，刚进去的时候因为不熟悉，会有不知所措之感，时间一长就轻车熟路了，检查药方，估价，取药。审药，发药，每个步骤都能一丝不苟的进行，坚决拒绝出现错误，得到了领导和带教老师的一致好评。

在西药房实习之后，我又来到了中药房，和西药房的感觉一样，刚开始很生疏，熟悉后就不会了。在中药方实习期间，主要是掌握中药材的性能和鉴别方法，以便于取药的准确性高。常用的鉴别方法有基源鉴别法，性状，显微镜和理论鉴别法，有经验鉴别法比较简便易行(眼看、手摸、鼻闻、品尝和水试、火试)一种药性状鉴别法为例，如何鉴别茎木类中药：包括药用木本植物的茎火仅用其木材部分已极少数草本植物的茎藤。其中，茎累中药药用部位为木本植物茎藤的，如鬼见羽;药用为茎髓部的，如灯山草，通草等。

木类中药药用部位木本植物茎形成层以内各部分，如苏木、沉香、树脂、挥发油等。鉴别根茎的横断面是区分双子叶植物根茎和单子叶植物根茎的重点，双子叶植物根茎外表常有木栓层、维管束环状排列，幕布有明显的放射状纹理，中央有明显的髓部，如苍术、白术等。单子叶植物外表无木栓层或仅具较薄的栓化组织，通常可见内皮层环纹，皮层及中柱均有维管束小点散步，无髓部，如黄精、玉竹等。另外还有皮类中药，叶类中药，花类中药，果实及种子中药，全草类中药，澡菌地依类中药，树脂类中药和矿物，动物类中药的性状鉴别。

再者就是中药的炮制加工等技术。例如：通过炮制可增强药疗效，改变和缓解药物的性能，降低或消除药物的毒性或副作用，改变或增强药物作用的部位和趋向，便于调剂和制剂，增强药物疗效。改变可缓解药物的性能：不同的药物各有不同的性能，其寒、热、温、凉的性味偏盛的药物在临床上应用会有副作用，有的药物疗效较好，但有太大的毒性和副作用，临床上应用不安全，如果通过炮制便能降低毒性或副作用，如草乌，川乌，附子用浸、漂、蒸，煮加辅料等方法可降低毒性;商陆，相思子用炮制可降低毒性;相子仁用于宁心安神是如没通过去油制霜便会产生滑肠通便止泻的作用。

中医药学具有数千年的历史，使人民长期同疾病作斗争的极为丰富的经验总结，是我国优秀民族文化遗产的重要组成部分，对于中华民族的繁衍昌盛做出了巨大贡献，，其又是世界医学的重要组成部分，对于世界医学的发展产生了很大影响;迄今仍为人类的医疗保健事业发挥着重要作用，我本人更是感同身受。

从小体弱多病的我，医院几乎成了我每周必进的地方，感冒发烧事小，又一次竟流鼻血不止，怎么看都不行，最后却是几幅中药给吃好了，从那时起我就特别佩服中药，也想以后再中药学方面有所建树，实习期间在中药房的时间也比较长，更是觉得中药必西药甚是有趣。

首先是中药的分类比较繁多，很多东西都可入药，例如明代的李时珍编《本草纲目》一书，分类方法始有重大的发展，他采用了根据以前本草的分类方法略加修改，把药物分为水、火、土、石，草。谷、菜、果、木、器、虫、鳞、介。禽、兽、人等十六部外，又把各部的药物按照其生态及性质分为六十类。例如草部分为山草、芳草、毒草、蔓草、水草、石草、苔、杂草等。而且他还往往把亲缘想进或相同科属的植物排在一起，例如草部之四，隰草类中的53种药物中，有21种属于菊科，而且其中10种是排在一起的。这种分类方法有助于药材原植物(或动物)的辨认于采收，对于澄清当时许多药材的混乱情况起来很大作用。现在记载中草药的教科书所采用的分类方法，根据其目的与重点有所不同，主要有以下四种：1安药物功能分类——如解毒药、理气药、活血化瘀药等。按药用部分分类——如根类、叶类、花类、皮类等。3按有效成分分类——如含生物碱的中草药、含挥发油的中草药等。4按自然属性和亲缘关系分类——先把中草药分成植物药，动物药和矿物药。如麻黄科，木兰科，毛良科等等。

上述各种分类方法各有优缺点，究竟以采用哪种分类方法比较适宜，主要取决于我们的目的与要求。

总而言之，在药房实习的这段期间，我以认真的工作态度、热情的服务态度，得到了领导和带教老师的一致好评。在以后的工作中，本人会更加努力，遵守职业道德，以更加饱满的热情投入工作当中，为我国的医药事业奉献自己的一份微薄之力。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇九**

暑期的一个多月我很庆幸的成为上海君瑞实业有限公司一员，被贵司录用为销售助理一职，虽然和我现在的专业不搭架，事实做下来我还是收获不少。这是我第一次正式与社会接轨，来了一次零距离的亲密接触，社会现实的可畏，人际关系的复杂!让我尝试了社会的酸甜苦辣!

第一天上班，感觉还不错。因为家离公司比较远，所以早早的就要起来，哎，还真有点不习惯，但是想到第一天上班，久违的兴奋感一涌而上。国家规定的8小时制，当能我们公司也不例外。中午在公司用餐，晚上5：30下班!时间过的真快，晃得一下8小时就过去了，还真不过瘾!这就是我一个多月的两点一线的社会实践日!

我主要负责的工作流程，客户发询价，用我们自己的抬头做一个word表格，再找我们的供应商报价，接到供应商报价后在乘我们的系数，加运费再报给我们的客户，报价后在跟踪，听取客户意见，尽力满足客户的所以要求，在接到客户订单后，先签字并盖章回传!之后再下单给我们的供应商，管理好供应商一定要在规定的交货期内交货，在近交货期的时候要打电话给供应商，看看工厂生产情况。收到货后当天把货发到我们的客户工地上!在送货期间要跟踪货运情况!客户收到货后再听取客户的反馈!

接到客户询价的在做word表格的时候，因为我是个马大哈，所以经常做错，还因为对产品的不熟悉，所以经常把材质，标准和备注弄错了，材质弄成标准，备注忘了备注上去!看似简单的事情，做起来竟会是我的一大通病!这是我在做表格的一大失败，所以会经常被领导批评!哎!只有在这时我才发现我马大哈的缺点。又因为对公司产品的第一次接触，客户都是用英语表示的，专业术语的难度，也只有在这时我才能发现学历诚可贵，知识价更高!在那时我暗暗的下定决心，在琼台的最后一年，我一定要好好的学习英语，抓紧最后一年的时间努力学习最宝贵的知识，珍惜在琼台所有一切的一切!

再者就是管理好供应商了，找供应商的时候，我便只身成了采购，用俗话说好像是个有钱有权的人要买东西似的!可事实并非如此!找供应商是一件简单的事情，但是要真的找一家好的供应商就不简单了。又是一大难事，找到一家好的供应商，首先要具备的是物美价廉!价廉是要在至少三家供应商比价之后才可以知道的，但是物美，怎么比呢?不可能要三家的供应商给我看好样品之后再决定啊，到那时煮熟的鸭子早就飞了，这样就永远也拿不到客户单子!只能看供应商网站上的东西，诚信，设备，产品，证书~~~~!再对比决定!但是在报价的时候还不可以报三家最便宜的价格，要报中间价，这样至少我们就不亏啊!这便是采购的一烦事!

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角，老师变成经理，同学变成同事，相处之道完全不同。它让我看到了企业和人与人之间的残酷的竞争。我在公司的职责就每天联系我的客户，满足他们的需求。客户有的是需要我们的钢管·齿轮等等，而我公司必须要清楚他们需要多少，发货和到货时间，还有货的价钱。这时我要做的就是做excel来规范他们的订购，还有报价单也是必要环节。近40天的时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人的，做事的，做学问的。

暑假的社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所工作的地方是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记每天的销售，制作一些简单的报表```很耗时间。但是渐渐的习惯了。现在在办公室，有闲的时候就会看一些工厂货物的名称。在此期间，曾有几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了同事和经理给的“气”， 自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了少许的英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。我担任的是文员一职，平时在工作时只是打接电话联系客户，或者是做表格，几乎没用上自己所学的专业知识。。在这个信息的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的，我们必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰!

由于我没在自己家里，和朋友住了一个小房间，离公司还是有一段距离的，所以每天7点就得起床，洗漱完后随便吃点早点就要踩着电动车去上班。，就算天气再恶劣，只要不是休息，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，留给个人支配的时间就更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候偷着逃课，自由许多。

给我印象最深刻的就是7.25这天，那是一个周六，本来我周末时休息日的，可是由于客户的时间关系，我必须要在贵公司规定的时间内把货准时发出去，于是我的经理要我在这天加班，。早上9点开始，我的司机到我家来接我，我拿着一些被遗漏的货开始了我一天的奔波。首先是要去南汇区打一个被漏掉的钢印。接着还去过嘉定区·闸北区·普陀区，最后一个就是宝山区，也就是我们公司的仓库，到取走了发放到兰州和青海的货物，然后到达发货中转站时，我又必须得把货从车上卸下来，告诉他们每样货的发放地点，和清点货是否对数，最后交易的就是发货费。一直忙到下午17：30，我终于圆满的完成了我加班的目的。现在想起来，当时是很辛苦，可是现在还是觉得蛮有成就感的，至少我成功了，没有辜负经理对我的期望。

针对文员这个职位的特点，遇到挫折时，必须调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，应该认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。我们遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错误领导责骂时不能赌气就辞职。复印、接电话、做销售表等文员工作我都基本熟练。正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说每天都要记一些销售，顾客打来电话需要的货物，记下这些东西时，用词要准确，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，刚出校门的我们很多时候无法适应。一般公司的任何一个员工，他们都会很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个其乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。我认为我能做的就是“多工作，少说话”。而在临近毕业的最后一年里，我会应该更加珍惜与同学间的相处。

总结

针对这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实践期间积累的这方面的认识和经验。 通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色!不管是在什么地方任职，都会努力! 通过这次的社会实践，让我体会到管理公司的难度有多大;在老师那里和书本上有很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，但经过身临其境、亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。通过实践，让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，在今后的学习中更加努力地丰富自己的头脑，为将来自己毕业后的创业做准备。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十**

在农业服务中心实习期间，负责茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄;叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成;采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为“莲心”，采一芽一叶炒制儿成者，称为“旗枪”，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，刑如雀舌，固称为“雀舌”。一般每公斤特级龙井茶约2～8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是“双赢”——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶(如红茶)便于冲泡，也是比较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓“种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。”中国茶文化由来已久，茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用，泡制功夫茶(如乌龙茶)数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶(如西湖龙井)则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器——温杯(壶) ——投茶——冲泡——分茶——品茗。

分茶汤时有个成语：关公巡城，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。

总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，政府有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十一**

今年暑假我一直在参加社会实践中，直到现在暑假结束，我才回到了校园，回顾自己这么长时间的实践，实践对象只是一名初二学生的时候，自己还是感受到了一丝的苦笑。不过自己的实践成果还是不错的，自己的实践结果还是不错的。今年暑假的家教只是针对一个学生，我自己感受到了其中的乐趣，也是锻炼了自己，以后的道路怎么走，我还要继续不断的努力。

实践对象：中学一名初二年级学生。

实践目的：对该生初二年级上学期所学知识先作一下检测，了解她掌握的情况，辅导完成暑假作业并使其对七下的知识作比较充分的了解。

实践过程：由于我以前在每周末会抽出一些时间帮她检查作业并巩固一下以前所学内容，所以我对她的情况比较了解：该生只有11岁，在班里是年龄最小的，很聪明，基础打得比较扎实，学习能力比较强，但她毕竟还比较小，学习的自主性比较差，自己不能合理地安排每天的学习和娱乐。学习中还存在其它问题，比如不愿意做复杂的计算题，特别难的题不愿意动脑子，学习时喜欢谈条件，而且不能坚持下去。另外她还比较爱玩电脑游戏。因此在整个过程的前两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。

针对上述情况，我为该生制定了一个“端正态度，循序渐进，劳逸结合”的学习辅导计划：

“端正态度”

我很清楚作为一个学生，要想学习成绩好，最重要的不是要多聪明，而是要学习自主性强。一个学生只有做到自觉，才能控制自己，养成良好的学习习惯，不让父母操心。虽然她还小，但我觉得应该从小培养这种好习惯。第一节课我给她好好地上了一堂思想政治课，结合我十多年的学习体会和经验，给她讲了讲学习的目的及正确的学习方法，还教育她为什么要养成良好的学习习惯，她认真地听着，时不时地问我很多为什么。

我是把她当我的亲妹妹一样看的，自然我不是以一种老师的口吻和她讲的，应该说是在尽一个兄长的责任。正所谓“磨刀不误砍柴功”，根据后来的听课情况来看，第一个阶段所做的努力还是很有效果的。最起码给她讲题目时感觉比以前听讲要认真多了。

“循序渐进”

正式开始补课开始了，首先我看了看她的期末试卷，语文：101，数学：118，英语：108，还不错，为了进一步检查一下她的基础，我又给她找了一套难度适中的题目让她练练，结果也考得很不错，这样我就心里有数了。七上的内容不用复习了，做做暑假作业练习一下就行了。

白天上午给她补习七下的内容，只有数学和英语两门。就数学而言，感觉她基础不错，可以培养她的自学能力，对于每节内容，可让她先精读课文，边看例题边试做习题，把有疑问的任何一个地方做上记号，待她把每一节内容看完后我再给她详细解答。等她把书上的内容弄懂后再安排她做辅导书上的习题。但慢慢地她就有些耐不住性子了，说书上的内容很简单，例题和课后习题都不用做，我反复的给她讲为什么要看书上的例题和习题，告诉她这些题目是经过专家精挑细选以后留下的精华，把这些弄懂后，其他题也不用怕了，而且这些题在考试时出现的频率也比较高。

无论我多么的苦口婆心，费了那么多口舌后，她还是不到黄河心不死，看来没别的法子了，就依她的试试吧，等她吃到苦头后就自然会明白的。这样她看完书后就直接做辅导书上的题目，我在一边看着，很明显，做题速度慢了很多。做完后一检查，基本上还是对的，但正确率没以前高。就这样一个单元好不容易弄完了，最后得来一个单元检测。她看着卷子，终于服输了，“哥哥，咱别考了，前面学的我又不会了。”看着她那副样子，我问她现在明白了我的良苦用心了吧，她惭愧地点了点头。后来我又只好把这单元给她重新上了一遍。

给辅导英语时，由于没有借到七下的英语课本，我只好买了一本《教材完全解读》，那上面有教材里的课文。她从小学三年级就开始学习英语，现在七年级学的内容差不多有一半她们都学过，因此前面几个单元我给她上的稍快点。我先让她把每个单元的课文认真看一下，再读一遍给我听听，帮她把不正确的发音纠正。再让她认真看书上的知识讲解部分，把不懂的地方圈出来，遇到不认识的单词要勤查词典。

最后则是我来帮她梳理书上的知识点，告诉她哪些是应该重点掌握的，并给她解答所有的疑问，另外讲课文时我还给她补充了很多新单词、短语和课外知识。每天早上7:00-8:00这段时间我规定她必须认真读背单词和课文，每篇课文都要在我这儿背的滚瓜烂熟，单词早晚听写两次。

为了增强她的阅读能力，我还另外安排她每每天坚持做两篇阅读和一篇完型填空。目前国内的学生很多学的都是哑巴英语，四六级考试都拿很高的分，但真正要说的时候却说不了5句话，从长远考虑，为了增强她的口语水平，我还在暑期带她参加了青岛同文英语集训，虽然这个集训是针对大学生的，对她确实有一定的难度，但对于纠正她的发音却有不小的帮助，每天的高强度训练也磨练了她的意志。

晚上我就让她完成暑假作业，对于不懂的地方随时辅导。这两门每个章节学完后我还要帮她梳理一下，让她对每节所学的内容做到胸有成竹。最后再安排一个难度适中的章节测验，检查一下学习效果，这样让她也知道自己的不足在哪。在辅导中我也发现了一些她的问题，比如说“眼高手低”：简单的题目不愿做，而难的题目又不会做，我反复的告诫她这是学习的大忌，考试时最容易失分，简单的题目一定要做，难题要尽自己最大的能力去做。

还有她学习时喜欢和我谈条件，她总认为我给她布置的作业过多，要我给她减少一些，我也认真的考虑过，但我不能答应她的要求。知识学习后最快的掌握途径就是通过大量的练习，数学和英语都是如此。其实我只是按我们那时做的一半布置的，应该是不算多的。

“劳逸结合”

下午我没有安排什么学习内容，基本上就让她放松一下。她个人比较喜欢唱歌和跳舞，经常要去参加培训。没辅导班上时我就陪她去游游泳、打打球什么的，说到这，我还得专门感谢她，正是由于她的帮助我终于学会了游泳，现在我发现自己喜欢上了这个运动。她比较喜欢在电脑上玩玩儿童游戏，我一向不很赞成小孩子玩电脑游戏，主要是他们的自制力不强，容易上瘾，但我还是没禁止她玩，每次都把玩的时间限制在两个小时内。课件和她聊天时，我特别给她强调了玩电脑游戏的危害，并结合我身边的例子，帮她做了很多分析，并叮嘱她不要上瘾。

实践结果：

在我的辅导下，该学生渐渐开始在养成良好的学习习惯，虽然还没达到我所期待的那种效果，但已经在慢慢显现效果，这是很令人感到欣慰的。两门功课在最后的综合检测时都取得了优秀的成绩，而且她学习时的一些小毛病也改了不少。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于七年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误;除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重孩子身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个初中的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”;另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次短短十多天的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力;同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。我会一直关注这名学生的成长的，不断的发展中，这名学生得到了很大的进步，不过自制力才是最重要的，我希望她能够控制自己，该学习的时候学习，不学习的时候就娱乐，这才是好学生，我想在今后她会认识到这一点的。我也会在不断的前进中得到更多的进步的，我相信自己可以做的更好!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十二**

我工作于中国工商银行江苏省营业部光华门支行，这是一个相对小型的网点，整个网点只分配了我一个实习生。虽然每个工作日上班比较累，但是也要感谢这一点，让我能够接触到更加多的业务环节。

在每个寒冷的早晨，要坚持爬起床坐上地铁赶到网点上班。并且，每天从9点到17点，都需要端正地站着，确实很累人。尽管中途也会稍作休息，但是刚开始的两天真的觉得腰疼发困受不了。好在，不久便适应了下来。我一直记得一句话，“你要留心身边能够在寒冷的冬季早上听到闹钟一下子爬起来的人，因为，他们什么都做得出来。”当然，这句话带着戏谑的语气。但是，这对于磨练意志确实有着莫大的帮助。人这一生注定要吃一些苦，才能让自己变得坚强，让自己适应真实的生活。

光华门支行平均每天接待的客户在200人至300人之间，其中还不包括通过行内atm机、自助终端完成的业务。这就意味着，我们每天要接触上百位客户。在这些客户中，有着各种各样类型的人。有人开朗，有人沉默，也有人怯生生的;有人很有礼貌，有人素质差到骂粗口。有人喜欢向你倾诉，有人则不喜欢你去接近。对各种类型的人的接触，丰富了我的人生阅历，使得我获得了不少的成长。

2、工作

刚入职的前两天时，有许多的时候不知所措。大堂经理和保安师傅细心地教导，才让我对业务有了初步的了解。随着工作的展开，和经理的细致教导，我很快就熟悉了各项业务的流程，以及我在这些业务中担任的角色。如何填单、如何使用自助终端的各项功能、利率如何、各种业务手续费多少，这些知识的学习，让我能更加熟悉业务。大约用了两天的时间，我就能初步适应工作的需要。在后续的工作中，我不断学习，不断发掘，不断收获，获得了许多成长。

作为站在大堂里面的一名大堂协理，面对客户的咨询，我面对更多的是前来办理个人业务的客户。存取款、开户销户、查询明细，这些都是我们最常接触到的业务。来办理个人业务的客户当中，许多人对于银行业务并不是很熟悉，我们都要热心细致地解答他们的疑惑。遇到面带疑惑的客户，我们总是会主动上去与他交流，提供良好的服务。有些人不知道怎么填写业务单，我们就会主动去给他们讲解;有些人眼神不太好，我们会在征得顾客同意后，直接帮他们填写凭条。

在工作中，我随时保持善意的微笑，提供热情礼貌的服务。因为我明白，对于客户来说，进入银行首先见到的就是我们大堂人员。我们就是工商银行的第一张名片，代表着中国工商银行的整体形象。身负着如此重任，我深知自己所在岗位的重要性，所以在岗的时时刻刻从不敢怠慢。

有时候，遇到性格比较急躁，表达出不满情绪的，我们会尽量与他沟通，抱着一颗真诚的心向他解释以求得他们的理解。遇到这样一些特殊情况的时候，我刚进入工作时也很紧张，不知所措。但是，随着工作地不断展开，我逐渐熟悉了环境，能够较好地面对这些困难，为顾客提供更加优质的服务。

尽管由于金融业的迅速发展，今天的银行业务与十年前相比已经天翻地覆。但是，我们还是认识到银行的利润来源依然主要来自于存贷利率差。也就是说，传统的负债业务依然是银行的一大重要部分。一方面，银行要面对新的金融发展方式的革新;另一方面，银行也要继续关注传统业务。对于传统业务，服务是十分重要的，因为服务质量是服务行业一个重要的指标。提供优质的服务，就是我们的核心工作。

3、总结

通过这一周左右时间的工作，磨练了我的意志，使我获得了成长。同时，也让我对银行业务有了一个感性的认识。

最后，要感谢工商银行给予我的实习机会。还要感谢网点主任唐主任、大堂经理李经理、保安张师傅以及其他工作人员在我工作中给予的帮助。在年后的实习过程中，我会继续努力工作，严格要求自我，保证优秀的服务质量。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十三**

自踏入医学殿堂的那一刻起，我便深刻的认识到，“精医术，懂人文，有理想，能创新”是新时期下的医生所应具备的素质。校训“健康所系，性命相托”时刻提醒我刻苦学习奋发向上。理论学习中，我克己求严，勤奋认真，顺利完成了必修课程。在良师益友的指导帮助下，系统掌握了医学知识，为日后进入临床打下了扎实基矗

作为一名药学专业的学员，只学习书本知识是远远不够的，是不能学以致用的，理论和实践相结合才能把我们所学的知识带给人们，所以，我深入基层在医院药房接受锻炼。初到药房工作，老同事向我说明了零售药店与医院药房的不同，医院药房的药师只需凭医师处方发药，而零售药店的顾客大多是对药品认识较少的非专业人员，所以，销售人员在对顾客销售药品时，要尽可能的多向顾客说明药品的用途及性能，对每一个顾客负责，我所在的药房经营的有中成药、西药、非药品及一部分医疗器械，现将实习学习情况作一个总结报告。

一、严守劳动纪律，以员工的标准要求自己

在实习期间，我严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，自觉以学生规范严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，并在上下班之余主动为到医院就诊的患者义务解答关于科室位置就诊步骤等方面的问答，积极维护了医院的良好形象;并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义;不仅如此，我们更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，由于我的主动积极，勤快认真以及良好的医患沟通能力，各科室给予的好评。

“师傅领进门，修行在个人”，虽然无缘与于老师继续学习转自：下去因为实习即将结束，但是于老师已经将学习方法和工作技巧教于我，今后我一定能在实践中成长为一名优秀的药学工作者。

在医院药房工作还能学习一些课堂外的东西，比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针哏就是半夏，砂哏就是银柴胡等等一些中药的别名，这些都是在医生开具的中药处方上学到的知识。

二、如何做好药品销售服务工作

在销售部是最煅练与人处事、说话的，我的工作主要是接待顾客、打印住院药房领药单并发药，然后由带教老师核对后再发给住院部护士。在药房接待患者时，由于很多患者购买所需药品时候不认识想咨询，所以，向患者介绍药品时，我首先要了解药品本身的基本情况，然后做简单的介绍，以提高顾客对医院药房的信任度。

接听电话时要语气平和有礼貌。遇到不懂的地方认真询问，不可以马虎大意，有时候医院的采购说话并非普通话带有口音，尤其是南方口音，那时一定要注意力集中，防止听错或漏听。

在这里我不知不觉地容入了整个团队。当自己的工作干完时主动帮助他人，同时我也得到了别人的好评和关心。

在药剂科实习期间我学会了用办公自动化设备，如传真机、复印机等。学校里学习的office软件在这里也得到使用并有所提高，一个人的工作能力是各方面综合知识表现，当今社会竞争越来越激烈，一个人的知识要全面广泛，但在本专业要精益求精，这样才能适应职场的激烈竞争。

通过实习，我对中西药房及药剂科的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我们以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评。

实习是步入社会前的预演，实习中的苦与乐都尝尽后发现自己长大了。今后将步入社会参加工作，从北京中医药大学走出的我将牢记“勤求博采，厚德济生”的校训，肩负起药学工作者的使命和责任。工作对得起职业，做事对得起国家。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十四**

回首自己走过的这么多年，我感慨良多，自己之前都是在校园中度过，至今十几年的寒窗苦读，我除了学习读书之外，就没有什么特别的特长了，我相信自己能够做的更好，只是现在我还有着更多的顾虑。在毕业之后走上社会，我可以做好吗，我对社会知之甚少，我要做的还有很多，我相信我会在前进中会跌倒很多次，我想如何才能够少跌倒，我能够做到的就是必须要参加实习了。

古人曾说：读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数。虽然说只是短暂的一个月的实习时间，但走出象牙塔，第一次放开局限的视野，接触到更多形色的人，也可以算是初踏社会了。在学校的时间里，一直很迷茫。同学之间从小生活环境的不同导致价值观、世界观认识的偏差。

所以很长一段时间里，会对自己坚持的方向有所动摇。是那种不清楚自己所坚持的是否是一个正确的想法，不确信自己所执意的是否是一条对的道路的心情。而这一切，即使与理解自己的人交谈，即使得到了肯定与支持，也还是不能够完全放开心去实行。也许这就是潜移默化的作用，大家一起长时间的相处，慢慢的就会失去正确的分辨能力。

而这一次实习，却从大家的眼中感受到了那个不同以往的自己，是一个自己都没有发现的另一面。与每个人的交谈，听大家说自己不同的经历与经验，都是学习。很愿意听胡总告诉我做人做生意的道理，知道无论我们在干些什么，立身之本还是品格，也许身边会有品行不端之人逞一时之快，但毕竟立不住做人的根。也很欣赏迪总对朋友的真诚与仗义，知道在现在这样一个社会，认识一个真正的朋友有多难。

而更重要的是，这些认识都在一次次的校正自己的观念，因为亲生经历过，所以明确了坚定了信念，不会再动摇以后日子的方向。学会了坦然面对自己知识的匮乏，经历的单薄。明白与人交往，要多听少说，多看多问，多问多想。只有通过这样的方式才能快速学习迅速成熟。

但很多经验不是通过别人的教导就能指导于自己的生活运用的游刃有余的。所以更要懂得敢去追逐自己想要的东西，敢放手去做，试问就算做错又有什么关系呢?要想进步，就必须吸取教训。我们可以通过他人的事例去总结，也必须通过自己的失败去反思。不管别人怎么想怎么说，明确什么对自己最重要，自己想要的生活到底是什么?无论环境如何，不管流言蜚语，要内心坚定目标明确。

浅尝社会，了解到世事的复杂多变，知道做人要懂得把持。这个世界没有免费的午餐，永远不要走捷径!梦想的实现的确不易，也许历经千辛到头来也还是破灭，但无论怎样，任何一件事情都需要我们一步一个台阶稳妥的走好。其实有些事情，路过了，也就不谈后悔。从来都是这样，告诉自己，做人要踏踏实实，要能屈能伸，而非寻找所谓的捷径，妄想着一步登曾听到过这样一句话：一个年轻人，如果三年的时间里，没有任何想法，他这一生，就基本这个样子，没有多大改变了。

现在社会竞争是那么激烈，而时间永远走在人的前面，所以必须要更好的规划自己的未来，给自己定一个目标，然后，把它分解成一年一年，半年半年的，三个月的，一个月的。这样，你才能找到自己的方向，你才知道自己真正想要的是什么，才可以在这样的一个社会里用最短的时间学到最多的东西，更快速的成长。但同时，自省是十分必要的，时常反省，去改变那个不太好的自己，能少走弯路，提高效率。

也看到了自己很多的不足。要学会克制自己，无论何时都要客观理性的分析问题，不让情绪左右自己的意志，而做出错误的判断;要学会感激一切的挫折，那些给予我们磨难的人，因为明白苦难都是难能可贵的财富，都将为我们奠定未来道路更稳健的基石;更要学会严格与不强求，对自己必须有原则，有底线，对承诺过的事情要完成要兑现。而面对那些无法支配的东西，努力过就不必后悔，放弃与坦然的释怀也是成熟的表现。

这一个月的时间里，学到了很多，因此压力更大。倘若此刻的我已离开老师与父母的保护，需要独立的为自己去奔波去谋一个出路，我拿什么自信比得过别人?很多领域是在象牙塔中长大的自己不曾涉及的，但社会就是这样，没有人会认为你还是个孩子，允许你的懵懂。

这个社会竞争太激烈了，中国20xx底，有一百多万大学生找不到工作!不学习，就会被淘汰。竞争这么激烈，所以，我必须改变一个思想观念：大学毕业了，不是学习的结束，而是学习的开始。也许时间短暂没法让我感悟得更深切，但我相信我这一个月的感受会更好的指导于我往后的大学生活，因为此刻我已感觉到自己又站在了一个更高更开阔的平台上。

以后的道路，我要做好的还有很多，我对前景突然有了那么一点忧伤，因为自己还是有很多的路要走，不过之前的路我已经走好，以后的路还要靠自己努力，我相信我可以做好的。这次实习时我人生路上的一次宝贵的财富，我会一直努力下去，通过自己的努力，我相信自己会在最终的道路上去的更大的成功!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十五**

x年暑假，我有幸参加了xx大学法学院组织的“法律乡村行”社会实践活动。目的是进行普法宣传和社会主义新农村建设的调查。以期用我们所学的知识，在力所能及的范围内帮助群众，为他们答疑解惑，发现问题并解决问题。此次社会实践的实践地是崇左市绥县。在具体的活进行当中，小组成员选择了在绥县城以及岜盆乡和渠离镇等几个有代表的乡镇进行普法宣传和社会调查。

在这一活动开展的过程中，我对法律在农村的宣传状况及其现实的实用性有了一定的认识。在法律日益普及的今天，我们依然可以在农村遇到不少关于法律的问题，其中很多正是我国普法特别是农村普法盲区。为此组员之间交换过意见，大家一致认为这就是农村普法调查的意义所在。

在我国，人口占大多数的农民群众真正懂法的少，能用法敢用法的更少;少数精通某一类法律知识的农民，却是因为长期诉讼而不得不加以学习用以维护切身利益，这不能不说是一种畸形的发展和进步。在如今中国法制建设的大潮中，依法治国在农村仿佛还是空荡荡的口号。在此，我想有必要谈谈自己在社会实践中所遇到的问题，及所思所想，希望能为法制建设尽一点点微薄之力。

(一)实践过程中所遇到的问题

首先，就法律的实用性这一点来说，我所遇到的问题是什么。

在绥县城发普法传单时，我们分发的是婚姻法和土地管理法的相关规定，群众大多乐意接受新的知识并为亲戚朋友传递法律知识。但我们同样面临着不解和拒绝，深层次的原因是法律在他们心目中缺乏合理的实用性。

例如，就婚姻法来说，有的群众认为自己已经结婚惑离婚就用不上婚姻法了，更有甚者认为只有离婚才用得上婚姻法，因此他们抵触我们的普法宣传。从这个角度上来说，法律宣传对农民群众是不到位的，至少是缺乏实用性的，以至他们不能真正了解法律的精神实质。就如上所说的婚姻法问题，很多农民群众或许就不了解家庭，不赡养父母，不抚养子女等行为是违法行为，从而导致家庭矛盾，威胁社会和谐的细胞。这种与农民群众切身利益密切相关的法律法规的实用性宣传的缺失惑缺乏，无疑是农村普法过程中最直接，最现实的问题。

其次，是关于法律宣传方面的问题。

黄赌毒一直是我国打击的重点，但我们在渠离镇的集市上却很容易的发现很多农民群众显然沉迷于现象，而且没有任何人加以阻止或取缔。这不由得让我们产生疑虑和忧患，农民群众的生活水平有所提高是不争的事实，但精神文明的滞后和法律意识的淡薄，无疑将衍生一系列农村问题，进而影响农村地区的稳定。同样的情况我们在绥县城也曾遇到过，一对夫妇向我们咨询离婚的财产分割方面的问题。言语中透露，夫妇俩本是令人羡慕的一对，可惜却因赌博导致感情破裂，最终走向婚姻的失败。试想如果农村法律宣传及时、到位，这种情况又如何会屡屡出现。

第三，是农民群众在看待法律的态度方面的问题。

农村作为一个特定的区域，特殊的地理和人文条件下，孕育出了一套自己的潜规则。淳朴热情却又相对缺乏知识的农民群众一旦相信某些人或事对他们有利或值得去干，他们便会给以衷心的支持和拥戴。相反他们便会产生抵触的情绪，并且在农民群众中扩散开来。这也许就是农村地区老大难问题难以解决的症结所在吧!在岜盆乡，我们遇到一位前来咨询的老大爷，向我们咨询土地纠纷问题。看得出老大爷很无奈也很无助。老大爷似乎并不满意我们给他解释的法理知识，摇着头说这就是中国社会的弊病所在，认为这应该就是官官相互的结果。在他看来自己翻阅了各种法律条文之后，法院的不予立案理由纯属无稽之谈。看着老人家无助的眼神，听着他对时效的问题的不解和追问，我们隐隐意识到老大爷对法律的信心几乎已经丧失。

交流的互动中，他曾多次提到希望我们能帮他联系媒体曝光，或者帮他联系一下去高院上访的事宜。从这个案例，我们不难看出农民群众最初都是很愿意相信法律，依靠法律的。之所以最后放弃使用法律或是另辟蹊径，是因为缺乏对能维护自身合法权益并解决矛盾纠纷的法律常识和法律途径应有的了解和掌握。最终导致了维权的积极性受挫，进而产生对法律的偏见。在农村潜规则催化下扩散开来，又往往是百害而无一利，积重难返。

第四，是千百年来农民群众的很多固有观念与法制精神相悖。

在绥的几个乡镇中我都有做这样一个调查，即女儿在亲生父母家是否有财产继承权的问题。在接受调查的中老年农民群众中，他们中的大多数认为女儿出嫁以后在娘家就不能再继承遗产，除非家里没有儿子或者女儿在家招上门女婿才行。而只有少数中青年农民群众认为女儿也应当有继承遗产的权利。产生这样一种现象的原因无疑是缘于千百年来农村地区根深蒂固的重男轻女思想。

以上是我在社会实践中所遇到的普遍问题，这也许只是三农问题中冰山的一隅。但却是普法过程中所面临的棘手问题。农业、农村、农民问题，始终是关系党和人民事业发展的全局性和根本性问题。解决好农民群众的普法问题，是现代法制建设进程中的重大任务，更是贯彻落实科学发展观的当务之急。

所以我们要对症下药，探寻普法的新思路，以达到在农村地区普法中事半功倍的效果。

(二)所思与所想

首先，要明确的是农村普法的原则，即为人民服务原则。

坚持讲求实际，不做表面文章，不搞形式主义。切实广泛地开展与农民切身利益密切相关的法律法规的宣传教育。同时也要强化服务观念，解决实际问题，努力使农村普法活动成为弘扬法治理念，惠及人民群众的民心工程。从而真正使老百姓知法、懂法、用法。更重要的是让他们相信法律，相信可以维护他们合法权益的法律武器。让法律真正成为为人民服务的工具。

其次，要进一步地提高认识，加强领导，继续开展依法治乡(镇)，依法治村活动，及时有效地依法解决农村老大难等热点难点问题，让农民切身体验到法制的实际效果。

从而使农村地区的各项事业走上规范化、法制化的轨道，确保广大农民群众能够依法行使当家作主的权利。进一步激励农民群众沿着法制建设的路线走下去，并积极参与基层民主法制建设。推动农村基层民主法治建设稳步、健康发展。这样有助于增强普法的针对性和实效性，有利于建立普法工作的长效机制。

再次，要积极探寻农村法制宣传教育的新思路，为农村地区普法行动开创新的局面。

一，要从改变农村法制宣传教育的观念着手，使农民群众愿意接受，乐于接受法律知识。在实际宣传过程中应采取农民群众最喜闻乐见、最容易接受的宣传方式，紧紧地贴近广大农民群众的物质文化需求和思维习惯，使他们在潜移默化中增强法律意识，尽量使他们在寓教于乐中提高法制观念。二，要抓住普法的时机，针对不同的方式手段，做到具体问题具体分析。宣传法制应当避开农忙时节，并充分利用乡村市集或农民群众返乡赋闲这段时间进行。只有做到合理安排，才能真正有效做到从群众需要出发，服务农民，切实维护农民的根本利益。这也是农村法制宣传工作的出发点和落脚点。

最后，要丰富农村普法教育的内容，开创更为有效的教育形式及载体。

在这一方面必须健全政府的服务职能，尽快将普法宣传纳入其公共服务职能当中去。同时也要将普法教育的内容与农村地区的最突出问题相联系相结合，例如农村土地征用问题，土地承认承包纠纷以及婚姻家庭法律方面的问题。有条件的地区可以编写适合农村地区农民群众生产生活的法制宣传资料，向这些地区免费发放。也可以充分利用市县等区域性的电视台、广播站等载体普及法制信息和基本的法律知识。

同时也可以组织专业文艺团体和普法志愿者深入农村地区进行汇报演出，在进一步提高法制宣传教育的趣味性、导向性的基础上，使得农村地区形成自觉学法、知法、守法、用法的良好风气。当然也应当鼓励农民群众或是民间自觉自发的宣传活动，毕竟他们是最了解农村地区的一份子。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十六**

毕业实习是应届毕业生从大学校园走向社会的过渡阶段中的关键环节，对于了解社会适应社会有着积极的作用。而在一线的社会岗位实习，是将理论知识运用于实际的好机会，是培养大学生自身工作能力、提升素质的磨刀石，是检验大学生适应能力、应用能力、创新能力的前沿阵地，这对应届毕业生尽快适应社会工作具有重大意义。

今年1月10日，我正式走进昆明景润食品有限公司开始了自己人生中的第一份实习工作。由于是应届毕业生，本身对大规模食品生产的工艺、技术等都很陌生，公司让我在生产部实习，采取每个岗位呆三天，学习每个岗位的设备原理、工艺参数、注意事项及设备操作，认真做笔记，每个岗位学习完后撰写一份岗位工作总结。在生产部部长的热心指导及同事的帮助下下，我依次王老吉生产的整个流程进行了详细了解，并积极参与相关工作，注意把书本上学到的理论知识及相关知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践与大学所学相结合。以双重身份完成了学习与工作两重任务，在厂里的这段时间，我始终跟同事一样上下班，协助同事完成相关工作，只是在整个实习期内我只是上早班;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作能力和勤奋好学来适应公司的工作，完成领导交给我的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对食品行业的生产、管理工作以及发展前景有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的任务首先是熟悉王老吉生产的工艺流程，接着是对每一个岗位进行全面的熟悉，熟悉每个生产过程所取到的作用及该岗位在生产过程中的重要作用。一个企业要生产出安全健康、卫生的食品，就必须加强对每一个岗位的管理，提高员工的责任意识，大家齐心协力共同生产出合格的食品。饮料生产过程中水最为重要，饮料中95%的都是水，如果水质没有处理好的话将直接影响到最终产品的质量。在实习过程中给我一个最深的印象是王老吉的灭菌过程，理论上的灭菌温度只要120℃15min就可以了，但是在实际生产过程中的灭菌温度最低得在121℃以上。在这个厂里面实习的这段时间里，我一直在思考这样的一个问题：企业要提高生产效率，那么必须改进一部分的生产过程，比如在灭菌过程中是否可以采用其他更加方便快捷的灭菌方式，提高生产效率。该厂采取的是传统的杀菌釜杀菌，每一锅所需时间在50分钟左右，而该厂只有三个杀菌釜，这直接就限制了王老吉的生产效率。如果能采取其他更好的杀菌方式，那么将直接提高王老吉的产量。因此，一个企业要取得较大的利润，对生产过程的改进很重要，同事培养员工爱岗敬业，热爱公司的职业理念也非常重要。一个企业只有留得住人才才能取得长久的发展。

实习生活，感触是很深的，各个方面都得到了提高，但对我来说最主要的是工作能力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的能力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的理论知识与实践相结合。自走进景润开始我本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与公司的各项生产任务的完成。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，在实习期间反映出我具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

1、通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。 2、提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。 3、在实习单位受到认可。

在工作过程中，我发现自己的专业理论学得还不够多，研究得还不够深入，在具体应用方面还缺乏经验。针对存在的诸多缺点，我会从一下几方面去改善。 1、认定目标，端正工作态度，加强思想修养。

2、注重联系实际，理论与实践相结合，努力提高职业素质。

3、热爱工作岗位，牢记工作职责，积极完成任务，不断提升工作效率。 4、虚心求教，注重在实践中不断积累经验。

我本次实习的收获是通过自己的观察和与同事的交谈，在思想上有一个很大的进步，。我一直以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢?要买房子，要买车子，要享受生活„„记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样一句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单?他所追求的是能呼风唤雨!”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗?“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题!”档次?什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的„„这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多应该追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵!从一开始赤裸裸的来，到现在即将沉甸甸的回去，在短短的两个月时间，就让我受益非浅，感慨万千!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十七**

这个暑假我选择了去电子厂做暑假工，锻炼自己。

我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持生存，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，适应社会。

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，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

我即将是大四了，离开学校的时间越来越近了，觉得时间过得真快，恐怕就再也没有机会待在教室上课了。我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。

在电子厂里，别人一眼就能把我人出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。我的工作是在那组装平板电脑，每天早上8点到晚上8点都要待在车间里，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。接触了社会，了解了未来。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，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，而且要尽自已的努力做到最好，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，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。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了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，一年之后，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. 一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十八**

暑假第一次留在武汉进行练习，有幸可以来到世纪联众保险署理公司承受了一个月的磨炼，直接深化到社会职场中，与客户面临面的接触与交流，一方面把本人所学知识与理论直接相结合，另一方面又学到了很多学校里所学不到的经历与经验，然后使本人对本人有了愈加具体的调查，由于本人学的是金融进入保险有些不情愿，然则一个暑假的练习完毕，本人感觉其实如许的阅历才是本人最想要的!

7月13号正式来到汉口世纪联众，老总热情的招待我们，然后我就被布置到了卡单部练习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期不测险的另一种说法，这是最先让我感觉新颖的器械。然后开端进修若何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现本人原来是这么大意，好在公司对我们都十分宽容，让我十分打动。这时清楚了什么是宽容!

接下来的几天我就不断在卡单部练习，天天天天要背卡单产物的信息，哪家保险公司有哪些产物，保证额度多少，合适哪些职业品种，合适那些人群，有哪些是拒保的职业…...一会儿记这么多器械，觉得头都有点大，然则要招待客户的话，必需要记住，所以天天都通知本人要加油!这时清楚了要永远对本人有决心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式招待客户，登帐、填票据、收费每一步都要仔细仔细，然则当天客户来的十分多，对还不纯熟的我来说，几乎有点无能为力，虽然很仔细的去做，照样出了很多错误，幸而有师傅帮助善后，才不致于有太大损失， 这一天让我深入的觉得到业务纯熟的需要性和主要性!稳重的主要性从这里开端开掘!

每一天都在接触着五花八门的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，然则也有一些要求十分严厉甚至是苛刻的客户，他们要求特殊苛刻，一不小心就把他们的冒犯了，这些人真是让人疲于应付，然则你照样要抑制本人的心情，持续为他们耐性效劳，这种状况照样为我们上了实真实在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸而本人清楚的不是太晚!

再后来到车险部进行练习，侥幸的是刚好赶上公司培训新的员工， 我就跟他们一同学起了车险算费，这里的进修不像在学校里的进修一样理论性那么强，这里注重的是实践操作才能，这里面有很多都是公司的老员工经过长时间任务总结下来的经历，在实践任务中十分有效，因而觉得特殊珍贵!等我们“黄浦三期”学员卒业时，公司朱总专门给我们讲了一下昼的保险市场的开展近况及公司原则和公司的将来开展等，为我们描画了一个美妙的愿景，让我们在以后的任务中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司目前与中国石化协作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国甚至全世界都是一个创新，而且在公司优越的治理方法的运作下，正在有条不紊的展开，让人觉得到创新的力气!真的十分佩服老总的思想!这在我们以前接触保险的时分基本就没有想过的工作，想不到居然在市场上悄然萌生，并展示出强壮的生命力，真是震撼在以后的进修中通知本人一定要懂得活学活用，读死书，死念书竟会变得没有将来!

本人活着纪联众的每一天更多的是在发现本人，加速本人的生长，然则这种磨炼也是要支付价值的，本人天天早上挤公交从武昌到汉口，下昼在从武昌到汉口，天天这么轮回!搞到本人目前看到汽车都有点晕，好在还晓得对峙!对峙去发现美妙的器械，进修有效的知识，虽然有点苦，然则痛并高兴着!

**暑期社会实践评语 暑期社会实践心得体会字篇十九**

转眼之间，为期4周的实习已经结束了，虽然工作的时间很短暂，但对于我来说所有的经历都是刻骨铭心的，这是我人生当中的第一份正规的实习工作，在这里我学到了很多在学校里学不到的东西，也认识到了自己还有很多的不足，真是受益匪浅。

实习期间，我对自己的工作总结如下：

1、自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路;集团公司、公司内部有各种各样的培训来提高自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

5、为人处事。作为学生面对的无非是同学、老师、家长，而工作后就要面对更为复杂的关系。无论是和领导、同事还是客户接触，都要做到妥善处理，要多沟通，并要设身处地从对方角度换位思考，而不是只是考虑自己的事。

我认为实习对我们大学生来说又很大的意义，实习是一种对用人单位和实习生都有益的人力资源制度安排。

对接受实习生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其低成本、大范围的选择人才，培养和发现真正符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的社会成员(如实习生)了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。

实习中我也发现自己存在很多的不足之处：

1、缺乏工作经验。因为自己缺乏经验，很多问题而不能分清主次，还有些培训或是学习不能找到重点，随着实习工作的进行，我想我会逐渐积累经验的。

2、工作态度不够积极。在工作中仅仅能够完成布置的工作，在没有工作任务时虽能主动要求布置工作，但若没有工作做时可能就会松懈，不能做到主动学习，这主要还是因为懒惰在作怪，在今后我要努力克服惰性，没有工作任务时主动要求布置工作，没有布置工作时作到自主学习。

3、工作时仍需追求完美。在工作中，不允许丝毫的马虎，尤其是作为企业管理人员，严谨认真是时刻要牢记的。 我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我以后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的知识，期望在未来的工作中把学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作中来，充分展示我的个人价值和人生价值，为实现自我的理想和光明的前程而努力。

这是我人生第一次比较正规的实习，也是我第一次真正意义上的接触我所学的专业。时间虽然短暂，但是却让我学到了很多，并在以后的学习和工作中更加明确自己的努力方向。失败可能是变相的胜利，最低潮就是最高潮的开始，每个人都有自己的低谷时期，但这正是奔向高潮的起点。我相信自己可以在这个领域里慢慢提升自己，哪怕自己还有许多不足，我也不会退缩和放弃。

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