# 【精选】大学生实习心得体会集合六篇

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-06-23

*【精选】大学生实习心得体会集合六篇大学生实习心得体会 篇1实习是每个大学生都要去经历的一个过程，而我也正在经历着这一过程。回顾过去的一个多月，好像看到了自己迷茫、不知所措的样子。不知道自己都经历了什么。还记得初到学校实习的我可以说什么都不明...*

【精选】大学生实习心得体会集合六篇

大学生实习心得体会 篇1

实习是每个大学生都要去经历的一个过程，而我也正在经历着这一过程。回顾过去的一个多月，好像看到了自己迷茫、不知所措的样子。不知道自己都经历了什么。

还记得初到学校实习的我可以说什么都不明白，以为实习不会很累，觉得对于自己来说是可以去应付的。但是，结果恰恰相反，初次上课后的感想就是学生太吵，个个都有自己的想法和意见。有些学生甚至还会站在你的对立面去上课。那个时候的我说实话真的感觉很累，很迷茫。不知道自己到底应该怎么去做，这个时候指导老师给了我很多意见，他告诉我面对学生一定要有威信，一定要让学生懂得纪律的重要性，但也不是一味的发火，因为和学生的关系不能处于一种特别僵硬的状态，教师要学会用幽默的语言来化解所有的尴尬。

或许是刚刚实习的原因，刚解决一个问题的我又迎来了第二个问题，上课声音不过洪亮有力，发出来的声音过于散，上课时不懂得借助工具的帮助。指导老师告诉我上课说话的时候一定要用丹田发力，上课的时候可以借租口哨，不会的自己一定要去练和学习。实习的时候一定要懂得去问去学，那样才对以后踏上工作岗位有很大的帮助。

教案?可能是大多数刚刚踏上教师岗位的实习老师的通病，一份拿得出手的教案一定是进过反复修改的。或许在大学里我也写过很多份教案，也学习过如何去写有一份教案。但好像到了实习学校后我写出来的东西并得不到指导老师的满意。那一刻我发现我的指导老师特别的严厉，会把所有的问题都指出来让我去改。但是，这样一次次的严厉教学我不知道对于我来说是好还是坏。一次次严厉的否定，我感觉自己的内心好像有那么一刻在否定自己，高觉自己没那么有信心了。感觉自己想要的到老师的肯定，只能自己努力去做事情，把老师所布置任务都努力去完成，达到老师的标准。

大学生实习心得体会 篇2

夏日炎炎,从学校回家啊的第三天我就联系宜兴的工作单位,准备开始我的暑假实习。暑假实习不单纯为了金钱，在寻找与专业对口的工作时，大部分公司都要求先试用三个月，对于只有一个多月的暑假来说，是很有现实的，对于国企来说更是没有机会。于是我摆正了自己的心态，抱着接触社会，锻炼出一个良好的心理承受能力的态度勇敢投入到社会的大潮中，更多的则是要求对社会进行接触，为将来适应社会做准备。很幸运，鑫生耐火厂的领导们很快就同意了我的加入。实习安排是辅助车间管理和财务会计的工作。

刚去的时候很陌生，连什么叫装窑，烧窑，切砖和拌料，就连几十种砖的耐温性质也不知道，别说去学习管理，就连个普通工人也不达标。接下来就是努力的过程了，我每天和老管理在一起，问了很多自己不懂的事。有几次，为了现场多学点经验，我到晚上九点多才回家。经过一周的努力，我弄清了耐火砖的配方，温度控制，尺寸，另外，帐目方面也弄的很清楚，在现任会计的指点下，几十万的开销，我可以精确到没1元。当然，其中也有很多学习的过程，包括工作之外的时间。

通过这段时间的学习，我也发现了自己的缺点，脾气不好，不喜欢听人指使，独立性太强，所以需要改进的地方还很多，毕竟踏入社会，无论到哪都要融入到集体里去，要择优听取别人的意见，同时来改正自己不对的地方，毕竟我们大学生工作经验甚少，有待提高。

大学生实习心得体会 篇3

其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。虽然有点夸张，却有一定的道理。学历高的人由于知识太多思维被禁锢，有时连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，把别人的钱财收为己用。每次都要自觉主动的联系客户，拉拢关系，然后推销自己的产品。也就是主动出击，广泛撒网，重点培养。在实习过程中有几件事让我感触极深。

第一件事是有次陪客户去吃饭，虽然说是饭局其实就是酒局。一群人在一起喝酒吹牛然后生意不知不觉就谈成了。那次是有一个所谓的女强人在场，她有自己的公司，而她老公只是一个普通的打工仔。人家常说一个成功的男人背后有一个默默支持的女人，而一个成功的女人背后有一个窝囊的男人和一群追逐的色狼。话说这女人酒量那是海量啊，陪酒技术是一流的，我以为她的业务就是从酒桌来的。结果远没有这么简单，听说她的客户经常会提出一些无理的要求，不答应就不签合同。她为了自己的事业有时候只能献身。这时我才懂得有时候就算是一个有专业知识的大学生远不如一个懂得人情世故的女人。

而女人在当今社会仍然是一个弱势群体，要想在社会上建立一番事业必须付出一些特有的东西。抛头露面的女人很多并不喜欢这种生活，甚至厌倦，但因为各方面的压力只能扛下去。

第二件事是我在实习的途中，常与一个高中好友保持联系。此人是属于有理想的人，却总是眼高手低。大专毕业后找了份专业对口的工作因为嫌弃工资低就辞职了，认为作销售赚钱就去找这方面的工作，找了份电话营销的工作，因为一个月都没有业绩，感觉没有想象中那么有钱，承受不住压力就又辞职了。此时听说搞汽车美容赚钱，竟然去做起了学徒，不禁让我感叹他大学白读了。心想这次总该稳定下来了吧，他自己也信誓旦旦要做出一番成绩。结果没几天觉得太累了又不干了。现在好像在深圳工作了，也不知道会坚持多久。

这让我思考大学读的到底是什么呢?我们收获了什么?为什么有些用人单位不愿意招大学生?仅仅是因为薪金的原因吗?我认为大学至少要学会一种思维方式，不同于别人的思维方式，因为我们接触的人群都是接受过高等教育的。可有些人养成一种优越感，这不是说其自信，而是他们总觉得自己是千里马却没有伯乐来赏识，于是频繁跳槽，眼高手低最后抱怨这个社会的不公平。

第三件事也是关于同学的。其实还在我实习之前我就知道钱的来之不易，特别是实习后更明白钱是自己辛苦赚的，要花也要花在刀刃上。就在我实习的时候同样有位同学的行为和想法让我思考很多。他就一个月一千多的水平，却想着买手提电脑和考驾驶证。据说买电脑是为了方便以后工作，考驾照也是为了以后的工作。但凭我的了解，他如果买了电脑多半是拿来做游戏机。

在外面工作的时候，看到很多人奔波不止，为了家庭和事业。而我们这次实习后就不再是学生了，要相应承担起一些责任和义务，不能再有一人吃饱全家不饿的想法。以前假期勤工俭学挣的钱可以作为自己的零花钱，但实习后挣的钱得为将来做打算了。成家也好，立业也罢，都离不开钱做支撑。在美国过了十八岁就要独立了，父母不再约束。我们不能和西方国家一样，但至少大学毕业了不可能再要父母负担了吧!如果我们的家庭宽裕，我们可以挥霍，但家境一般就没必要了。我们的消费要切合实际，快毕业了要学会生财和理财。

在实习的过程中，其实也是一个学做人的过程。要懂得低调做人，比自己厉害的人大把大把的是，虽然做人非常重要，但专业知识也不可或缺。每天过得一样却又一样，有人在成长有人在死亡。时间长了，如果没有目标，会陷入无聊的漩涡。每次我都如此鼓励着自己：今天是我们这一生里最年轻的一天，我们没有理由不活得精彩，过得充实。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是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。二是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。三是我在实习单位受到领导的认可并促成就业。四是为我的毕业论文设计积累了大量的素材和资料。

同时也让我明白了许多的人生道理，看清了许多的社会现实。在当今社会，能力并不是最重要的。首先要在社会立足必须拥有强大的人际交圈，雄厚的资金和一个好的项目，最后才是个人的能力。懂得了失意时不要气馁，得意时不要忘形。在市场营销工作当中，失败者总是找理由借口，成功者找方式方法。做销售的时候，心态远比能力重要，积极乐观的心态，自信的心态，包容的心态和平常的心态可以助你走向成功。

实习给了我很深的体会，懂得了打好基础非常重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。要有拼搏的精神，人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。而学校要加大教学改革力度。以社会需求为导向，调整课程设置。

实习中了解到，目前社会需要大量的市场营销人才，可是，我们的学生却难以找到合适的岗位。客观表现为企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。学生怎样才能成为人才，是我们教育面临的迫切问题。首先，要研究营销人才的内涵，然后以此调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求等。要加强就业指导工作，重视就业率，就业率是学院生存的重要基础。但就业率不能敷衍了事，随便推荐一个工作，例如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去了，但对学生意味着虚度时日。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

大学生实习心得体会 篇4

前言：“ 没有实习，就没有发言权 ” ,只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。我与社会的接触并不多。其实学校要求我们参加认识实习 , 无非是想让我们提前接触社会 , 了解社会 , 这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心 , 于是我才决定这个假期要真正的去接触社实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当会 , 品尝社会的酸甜苦辣。 中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，经人介绍我走进了长春前进大街肯德基店。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。

再这段实践里我得到了许多体会与认识，理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力，现我将这短短的工作经历总结做出实践报告如下，请老师予以指导。

锻炼自身的社会活动能力，了解社会现实，从实践中拉进了与社会的距离，认清一些社会问题,看清一些社会现象,在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，使自身得到启迪，增强社会责任感。在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会铺定基石。

开始时要试工一天，工作6个小时。试工期间，我被安排到大厅工作。及时收拾客人用餐后留下的垃圾，保持大厅的整洁是工作的重点，同时还必须兼顾厕所的卫生。别看厕所只有小小的一块地方，拖起来不费吹灰之力。但是在用餐高峰，往往前脚我刚拖完，还没等地板干掉就有3、4位顾客连着使用，地面有张乱不堪了。在我手忙脚乱之际，只见大厅的阿姨，动作马力，总能在第一时间里把所有的工作做好。速度之快让我佩服不已。

有人会说，用餐高峰时的确辛苦。但是到了低峰就轻松了吧。一开始我也是这么想的。我面试的这家餐厅设在前进大街上，和闹市区的生意不能比。过了吃饭时间，餐厅生意就会明显淡下来。在低峰时段，大厅的托盘都收好了、厕所的地面拖干净了、洗手台也几经擦的一尘不染，似乎已经没有什么事情要做了，但是总不能就垂手站着吧。于是赶忙请教阿姨——你可以把玻璃擦一下。特别是门上的玻璃，客人进出时手会碰到玻璃上，玻璃很容易花掉。大厅的地面上有一些散落的食物碎片看到吗?把地扫一下。垃圾要经常用导压棒压一下。如果压好以后，垃圾超过垃圾桶的3/4就要准备换一个新的垃圾袋了。收好的托盘要用消毒水擦拭、消毒，然后送到柜台上，保证柜台托盘的是数量。盛放吸管的盒子要定期察看，如果吸管数量不够要及时补充。经常到餐厅的外围看看。如果有烟头、树叶、纸屑要及时清扫，保持餐厅外围环境的整洁。人不多的时候，还可以把外围的地板拖一下。

以上几点是我在肯德基工作时的实习，虽已过去，但这将是一份最宝贵的财富，在我以后的人生旅途中，它将发挥重大的作用。

大学生实习心得体会 篇5

为期一周的财务管理实训结束了，这一周的实习让我深深感到理论和实践的巨大差异。原本自认为财务管理这门课学得不错，但当模拟到真实工作环境中时，却感到力不从心。大量的数据，业务以及分析是我完全没有预料到的。尽管有些可以运用所学的理论知识解决,但是在许多时候并没有想象的那么简单和顺利。整个实训包括以下几个部分：

1、财务分析报告：在财务分析报告中，又包括三方面内容：水平分析、垂直分析和财务效率指标分析。水平分析是对连续两年的报表历史数据进行分析，进行横向数据对比，通过差异额及差异率对企业经营的变化作出分析。垂直分析是对连续两年的报表历史数据进行分析，通过纵向的相对指标看出各项目对总资产的影响，再通过差额比较出两年数据间的不同而得到企业经营状况的差异及趋势。财务效率指标，通过对企业两年的偿债能力分析、营运能力分析、盈利能力分析和增长能力分析得到企业在各个方面的能力，尽管这些指标存在一定的误区，但也能从一定程度上了解到企业的很多实际情况。

2、预算报表：预算报表是全面预算管理的一部分内容，根据经验数据(销售量、单价)，先计算出销售总额得出了预计的首先计划;再凭借着以销定产的思路，抛出库存量，计算得到生产量及需要采购的量，而得到费用支出计划表;然后再依次算出预计直接人工、预计制造费用、预计销售及管理费用，从而可填列现金预算表。通过上述工作，我们就可以计算得到预计的资产负债表和利润表。

3、资金筹集管理：根据实验资料的要求，企业预计的借款及还款金额和时间，我们可以填制还款计划表：由资金的总需求量减去利润留用和折旧(非付现成本)剩下的就需要外部融资，正如该公司向银行举债。

4、投资财务可行性分析报告：该报告是假设企业投资一条新生产线，而在未来五年生产经营而取得收益。同样我们用以销定产的思路，先根据销售量估算出现金收入估算表，然后在估算出直接材料、直接人工、制造费用销售及管理费用，再得出现金流量估算表，最后根据上述数据就可以计算得到净现值、获利指数、内含报酬率和投资回收期这些财务指标。再通过这些财务指标的数据来分析得出此投资是否可行。

在我看来，第一部分必须从全局上准确把握整个趋势，并且通过一层层仔细分析，最终找出导致变化的因素。比如说：公司期末负债比期初增加了14.94%，主要是由于流动负债的增加，而它的增加又是因为短期借款大幅上升。只有这样才能有针对性地对其进行改善。除此之外我发现自己对企业财务报表分析的基本方法和技巧不熟练。像杜邦分析、改进的杜邦分析都不清楚，因此在做的过程中对数字感觉很模糊，没有十足的把握。第二部分并不难，最重要的是要细心和耐心。虽然做财务管理工作有很多相同的重复工作，但是却是容不得一点马虎的，因为一个小小的错误也会造成重大的财务损失。

通过本次实习，我们理论联系实际，不但熟悉了财务管理中所涉及的知识和问题，还让我们掌握了如何运用现代计算机辅助工具对遇到的问题进行分析计算，为实际工作打下良好基础。在取得实效的同时，我也在实习过程中发现了自身的一些不足。总结了以下几点：虽然我们只是参加了短短的一周的实习，但在这实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。做财务管理工作，如果仅仅是学书本上的知识是远远不够的，工作的经验是及其重要的。实际工作过程中的各种问题不是书本就可以解答的，它需要灵活的应用能力，把所学知识应用到实践当中去。可以说没有实践的学习是非常狭隘的`，也是不利于财务管理工作的。其次，作为一名未来人员要有严谨的工作态度。财务管理工作是一门很精准的工作，要求准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。再有，要有吃苦耐劳的精神和平和的心态，用积极的心态处理日常遇到的难题人际交往方面。

最后感谢学校给我们这次实习的机会！

大学生实习心得体会 篇6

我是我院艺术系音乐专业20班学生，在五台县东雷乡上庄小学扶贫顶岗实习支教。得知要实习支教后，我做好了吃苦的心理准备，但来到上庄小学后，这里的贫困落后还是让我非常震惊。

教学楼是扶贫工程建成的，外表整洁，但其余校舍都十分破旧。后面是一排土房子，校长就在一间狭小的房里居住和办公，学校没有任何教学器材和实验用具。望着眼前的景象，我有点心冷，想哭，但村民的好客、学校领导和老师的热情以及孩子们的朴实让我忘记了哭泣，反而感觉心里暖暖的。

我代五年级的语文、自然、社会、体育、美术和全校的音乐课，并兼任五年级班主任。来到五年级教室，仅看到8张破旧的桌凳和11名学生。孩子们衣服脏破，脸和脖子都是黑黑的，但眼睛中却闪烁着明亮而渴望的目光，笑容满面地望着我。

3月下旬了，这里却还是寒风凛冽，不时地下雪。跑校的孩子每天一进校门，鞋和裤角全是雪水。好多学生穿着农家做的单层鞋，湿了竟没有多余的一双鞋来换。最令我震惊的是三年级的张泊林和一年级的张泽林两兄弟，他们是本村人，每天到学校后裤脚和鞋都是湿的，褂子是破烂的，有的地方地方根本无法缝补，总穿着一身脏衣服。我以为孩子们小，不懂卫生，就让他们换上衣服后拿过来我帮洗。

泊林低下头不吭气，弟弟说：“让奶奶洗吧！”原来他们的母亲已经去世三年，父亲苍老不堪，仅靠薄田维持生计。奶奶81岁了，却得为一家几口做饭洗衣，操持家务。我做好最“坏”的打算去了他们家，没想到两孩子竟连一件完好的换洗衣服都没有。泊林穿了条父亲的裤子，泽林则是没穿外套跟我返校了，出门时，奶奶含泪拉着我说：“先生（当地称“老师”为“先生”），不用您洗，我能行，不能给您添罪了。”可我怎忍心本该安度晚年的老人这样累！望着两兄弟冰冷的小手和脸，我把他们抱紧了，好久，好久！因为我们在这个年龄整天嬉戏，衣食无忧，而他们却承受着这种艰辛和贫困。当我把这里的情况讲给朋友、家人听时，他们也震惊了，想象不到现在竟有没换洗衣服的孩子，常年靠玉米面、土豆为生的家庭……

这些事情打动了我的一个朋友，他决定和妻子一起资助一名贫困生。几天后，他们来到学校，给三年级的杨艳琴带来了学习用品、新衣服，并给她留下50元生活费，答应以后继续供给她生活费和学习费用！这个女孩没有父亲，母亲打工养活3个孩子。那一刻，母亲落泪了，嘴里不停地对我朋友说：“谢谢，谢谢！”如果人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间！

课余时间，常碰到一个头发蓬乱的小女孩白雪莉。我摸着头对她说：“怎么不理理发？”她哭了，说：“妈妈顾不上。”后来才得知，其父亲患关节炎，失去了劳动能力，巨额医药费让家庭雪上加霜。她还有一妹一弟，母亲一人操持家务，还要下地干活。她和我说：“张老师，我最怕妈妈不让我上学，回家看弟弟做家务！”我说：“不会的……”然后，我帮她理了发，她好开心，一会儿跑来给我口袋塞了两颗糖，并在日记中写着令我感动的话语！类似这种情况的学生还有好多……

第一堂音乐课，我搬着自己的电子琴来到五年级教室，没想到全校的师生全到齐了，满满一教室，坐得整整齐齐。我有点紧张，当他们热情的掌声和专注的目光看着我时，我顺利地完成了来这儿的第一堂音乐课。之后，几个年级孩子们的日记中全写的是“我的音乐老师”、“我的音乐课”……

物质上的艰辛并没有难倒我们四个大学生，倒是学生学习基础太差让我们担心。山里孩子很苦，小学也是每天不到六点起床，除了午休、晚饭、自习和课要延续到晚上八点半，即使这样，像东雷乡上庄小学的农村学校，每年能考上全县好点初中的人数几乎为零！现实是残酷的，有些同学因此看不到希望而放弃学习。想到这些我就想哭，有种心痛的感觉！

我们和孩子们吃住在一块儿，课余就给他们补补功课。没想到孩子们那么懂事！一天中午我在备课，一个学生给我端来一杯水放到了桌子上，我先是愣了，之后，激动地流下了眼泪。那一刻，我很感动，恨不得把自己所有的知识全教给学生！

最让我欣慰的是，有些孩子学习成绩有了很大提高，更多的孩子对外面的世界有了更深的认识！孩子们日记中都表达着这样的意思：我们会尽力去学习文化知识，尽最大努力升到更高的学校。但无论如何，我们都会做个好人，做个有上进心的人，要像老师你们一样，去帮助别人，努力改变贫困的生活和命运……张老师，谢谢您！

每一天，我们都沉浸在这种感动当中。虽然很累，但得到了很多的回报。我学会了生火，学会了做饭，学会了许多在书本上学不到的东西，这些经历让我懂得什么是艰辛、感动、快乐、幸福！就是这份感动，让我在这贫瘠的土地上充实而又愉快地生活和工作，这段实习支教生活将会成为我一生中最丰富最有意义的片段！

现在，我们四个人仍在这里每天和孩子们共同学习、吃饭、游戏，虽然艰苦，内心却充实快乐，我们无怨无悔。在扶贫顶岗实习支教工作中，我们自己也受到了很好的教育和锻炼，而更多的是感动！这里四面环山，清净安宁，是个净化心灵的好地方。再说，只要自己心态平衡，积极工作，就会过得很快乐！

物质是人生的基础，而理想则是人生的灵魂。只有做一个对社会有用的人，你的人生才真正快乐！

体验农村生活，体会快乐心境！愿更多的大学生加入扶贫顶岗实习支教活动，为我们的教育事业添砖加瓦！

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