

# 2023年温暖的感谢话 致温暖的大学辅导员感谢信最全(大全5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大二暑期实践报告篇一

在这个时间充足却又丰富多彩的暑假，我选择通过社会实践来锻炼自己。找出自己的不足，才能为以后的学习增添动力。我非常有幸的得到了见习一周的机会。短短的几天的实践也许不能代表什么，也许不能改变什么，但我看重的是能从这短短几天收获什么，我所要学习的就是一种认真的态度，待人接物的方式。所以这次社会实践对我意义非凡。

在这个暑假里，在亲戚朋友的帮助下，我找到了一份工作，在那里，我跟师傅们学习技能，尽管实践的时间不长，我还是能感受到这份工作的艰辛。由此，我也收获了不少。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，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。在工作中,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,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.每天虽然工作时间长了点,但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,你必须自觉的去做,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!

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。

在学校,理论学习很多而且是多方面的,几乎是面面俱到的,而实际工作中,可能会遇到书本上没学到的,这正是对我们的应用的考验,大学生共有的特点,或者说是缺点:眼高手

低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么都会，但当真正走上社会，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。短短一周的实践，让我深刻意识到动手能力的重要性。再一个就是理论与实践的脱离。我们只注重书上知识的积累，却没有抓住理论与实践的结合，没有将平时所学的知识运用于具体的实践中，这是我们的不足之处，我们应该在以后的学习中注意类似问题。同时，这段时间的实习让我有了一定的领悟，就是我们大学生应该承担起自己的责任，明白身为父母的不易与艰辛，多理解和体谅他们。

我，一个普普通通的大学生，在这次社会实践后，终于有了属于自己的坚持，曾经的后悔和无知都化作了一种新的动力，它提醒我不要在那些过去，剩下的大学生活我会努力走过，争取达到自己的奋斗目标，让自己的青春无悔。

## 大二暑期实践报告篇二

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件，才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

通过此次社会实践，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。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，实践可以为以后找工作打基础，通过这一段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。而今的中国发展是飞速的，世界的变化是飞速的，所以，就要求我们不断的更新我们在课本上学到的知识，不断扩展自己的知识面，不断从实践中学习，不断完善自己，武装自己，只有这样，才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作中表现的更好。

同时这次实践也让我对会计也有了新的认识，并意识到会计师并不适合自己，虽然我们现在的专业就业情况并不是很理想，但只要我们继续充实自己，努力学习，用更专业的知识武装自己，我相信无论什么专业，如果没有辛勤的付出，没有过硬的基础，即使是最热门的专业，也无法成功就业，因此，我们应从自身找原因，重新振作起来，努力在未来的社会中找到一处立足之地！认真规划好自己的未来，总会找到一份适合自己的工作。

## 大二暑期实践报告篇三

今天暑假我进行了人生中的第一份工作，对我来说，有开心也有痛苦，不过我从中学到了很多。虽然这一个月的工作让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过这一个月的实习，使我有了一些关于社会基层建设的。这次的暑期社会实习让我知道很多，也明白了很做人的道理，我想它将终身受用，是我一生中的宝贵财富。

我觉得一个人在外面真的很不容易，特别是一个人到一个陌生的地方。感觉很害怕，很孤单。暑期由于没事，就一时心血来潮到我弟弟这边了。因为他在这里工作，所以我就想趁暑期找份工作，但没想到那么难。想找工作，但在陌生的地方也不敢外出，只能待在他朋友的宿舍里和别人聊天，其实

我真的很着急，但却不能做什么。就这样一直过了三天，我实在是坐不住了。然后就让我弟弟带我熟悉一下路，我一个人去找工作。所以，他就请假带我去看一下，让我第二天去看看。于是我一个人就这样去了，沿着马路，顶着炎炎烈日一家一家问他们要不要人，然而他们的回答都是“不要暑期工”。这是多么让人难过的回答啊，但我不放弃，继续找。好不容易问到一家叫“德丁堡”的快餐店，工资低不说，还不管吃住，打扫客厅、拖地、招呼客人，这本来就应该，但就连厕所也要负责，真是过分，欺负我是外地人。不是我不能吃苦，但要看有没有帮助，没有必要的，是不用做的。我哥哥说过，做每一件事都会对自己有帮助，不过它是什么样的，但我自己还是不能接受。虽然忙碌了一上午，但我想总的对我来说是很有成就的。因为本身我是一个很内向的人，其实在我弟弟面前我还不不敢去问他们要不要人，而他一直教我该怎么说、怎么做。当我一个人去时，我真的很勇敢地去问、去说，一家一家问，最起码这就是我的成功，虽然没找到工作，但我也很开心，因为我走出了第一步。

经过朋友介绍我来到一家饰品厂，在他们业务部的样品室。平时的工作很简单，就是有人借样品时帮他们找一下，然后登记一下，最后把它输入电脑，就完成了。有客人时，招呼他们，泡泡咖啡，帮他们复印一下样品、资料。不过这里的人际关系真的很难理解，业务部的姐姐们总是让我做这做那，不该我做的也让我做。再有就是样品室的小龙哥整天让我做事，然而他在那里看小说，过分吧。不过也很开心，因为认识了很多人，他们真的很棒，有的人英语特别好，和外国人用英语交流，因为我们的客人有很多外国人，真的好羡慕他们呀，英语那么好；有的人特别善交际，为人处事都很好。

大学是一个教育我、培育我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。能将学校里学的知识联系与社会，社会是一个很好的锻炼基地，实习是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实习自我的最好途径。亲身实习，而不是闭门造车。实现了从理论到实习再到理论的飞跃。增强

了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。社会实习活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实习中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实习长才干”。通过开展丰富多彩的社会实习活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷。我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地报名参加了学院的暑期社会实习活动。

虽然，这次的社会实习只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在家里，在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实习，我知道了。在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从

不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。

在实习过程中遇到了许多的困难，但高兴的是我一起挺过来了，遇到的障碍我亲自去解决了，你说这还不值得让我高兴吗？孟子曰“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

## 大二暑期实践报告篇四

作为第二次经历社会实践的大二学生，敢于接受挑战是一种基本的素质。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，应注重通过社会实践培养自己的创业能力和实践能力。

于是我毅然踏上了社会实践的道路。不仅为了完成学校的社会实践的要求，更是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，从而能够弥补自身的不足之处。至于选择什么形式的社会实践，我选择了一家公司工作，是杭州红晶标识有限公司，希望在工作中了解公司，进而得到能力的锻炼，也为达到实践的目的。

刚进入公司的时候，主管要我随便看看，因为看我是一名大学生，需要社会实践，给我提供了那么一个机会，虽然他没规定要做到一般职工的工作要求，但我知道既然进入了这个公司，不求自己有多大贡献，至少要求自己不犯错。第一天，我大致了解了我在所在的公司，杭州红晶标识有限公司实际上是一个广告公司，标识就指明了这一点了，公司里按规定就是有三个车间，一个是操作车间，一个是喷绘车间，还有一个设计室与主管办公室相连。操作车间包括电焊，下料，组装，油漆。广告公司运行流程根据广告操作流程，从设计开始，客户认可了设计图稿，就可以进行下面的制作了，制作工序，电焊，油漆，最后就是喷绘了，就是客户提供的广告图，根据客户需要的尺寸做做成大的广告版面，然后派公司的人进行组装，组装完成就是整项工作都结束了。就像我们在街上看到有许多的广告牌，原来都是那样制作而成的，公司制作的一般是户外广告，如商务广告，路边标识牌，公园提醒标识牌等等。

在公司里，我的工作作为接线生，接电话对刚来公司，涉交较浅，经验缺乏的我来说还是一大挑战，因此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措。就像刚开始接电话的时候，我都不知道怎么问起，也不知道怎么做记录，老是让电话里的人重复他说的话，让人觉得不耐烦，虽然我也连着道歉，还是觉得不熟悉，工作起来就很吃力，然后问其他有经验的人才有所好转，知道接电话的注意点：

一、语气要好，发音标准，不能带情绪。

二、要准确知道来电人的目的、找的是那个部门。

三、要委婉的拒绝不需要的业务，在最短时间内摆腿难缠的推销员。

要想正确转接电话，首先得熟悉公司每一个人，以及他们的职位，工作范围。要想问清楚来电人信息就应该学会用尊敬



的用语，不然会显得唐突，与不友好。客户是直接通过前台电话咨询，了解一个公司的。所以公司前台就是公司的颜面，这不仅是一个人的素质，还显现着整个公司的素质。接线员也不是那么好做的。我自己作为一个新入公司的人，就觉得用笔记对我的工作才是有利的。在这里我还遇到一个比较大的困难就是语言的组织不是很好，就是不怎么会说话由于在大学的自己算是一个沉默少言的人，这方面的锻炼有所欠缺，在我的专业上也是我的弱势，现在在公司能够进行这项工作既是主管帮助我培养我的语言组织能力，也是能够让我积累经验。我的实践目的是尽量不出错，可事实上一开始工作就会出错，多亏一些同事的指正，虽然主管很照顾我，但有时候还是免不了要受批评，不过在实践之前已经做好了心理准备，也不会特别难受。在做接线员的工作时，我也发现自己的语言表达和组织能力在同事的帮助之下有了很大的进步，至少不会很生疏。

我并没有找有关我的专业的社会实践工作，不过在我做接线员时，我也会关注电脑上的聊天信息，因为公司有设qq便于客户联系，同时也会商谈业务，当然我只是做简单的回答，因为公司里有介绍公司的一本小册子，方便了解有关公司的业务范围，当然也拍摄了公司所制作广告牌的成果图，便于客户阅览。再就是接待来宾，也和接线业务一样，都是顾及到公司形象的，首先自己得要有气质，彬彬有礼。再就是细心观察，知道来宾的需求。及时向公司反映问题，最后解决问题。在红晶，公司大力打造活跃的气氛，没有一点大公司的架子，公司里的每一个人都是平起平坐的，没有高低贵贱，没有官位尊卑，大家在一起，都是一家人，公司能够保持这样的气氛是很不容易的，我很钦佩主管的为人处事能力，虽然一遇下属出错会有些许责骂。为了绿化公司环境，公司下功夫全面装修了办公室，亮堂堂的办公室里，绿色植物随处可见，一片春意盎然，让员工们在最舒适的环境里工作，心情舒畅，工作效率当然也有很大提高。

当然，除了自己的工作之外，我也会了解其他车间的运作，

因为实在没经验，主管并没有给我安排关于操作的工作，因为整个产品一般不允许出错，这就要求操作过程的每个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个算式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在公司里出错是要负责任的，这关乎公司的声誉和利益存亡。设计完的广告牌图纸得经客户同意，再进行下面的工序，公司不可擅作主张进行随意修改，生产出广告牌要实地组装时既要派人组装，有要派人在装广告牌的周围看着，因为有些广告牌装在屋顶，又位于繁华地段，是商业广告牌，又很高，为防止组装广告牌时会有物体掉落砸伤过路的行人，就需要有人在下面提醒过往的行人小心行走，工作过程要做到面面俱到。不过还是会有一些同事，之前要手下的人组装，发现不合适就要求他们重新做过，然后遭到下面的人的谈论，可能这是他的性格，做事之前并没有考虑周全，喜欢一遍不过又来一遍，虽然如此，他的效率还是很高，这是我看到其他同事的工作，还有就是在广告公司，自己也会想着是不是自己也能够设计出一些好的广告牌，因为公司有喷绘车间，看着许多颜色，自己也想有些创意，所以在空的时候我会去随意喷绘一下，感受我手下的色彩变幻，在进公司之前，我并没有仔细注意过那逛街时常看的店面的广告牌，不过也确实感觉到有些广告牌制作得很精美，尤其在晚上，配上灯光，真的很美，也为城市的繁华添上色彩。

当然不会去考虑那些广告牌是怎么制作而成的，就觉得会挺难，现在在公司工作，常常会见到一些广告牌的制作过程，才知道对于懂这方面制作的人来说，其实很简单，只要设计出来了，有必备的材料就很好制作了，关键是找设计师设计出广告牌的效果图。作为广告公司，要有一整套的方案，接着就是实现这些方案的各个车间，我发现其实公司里的人并不是很多，但每一个都熟悉他们自己的工作。

从7月上旬到7月下旬中的十几天中，从我的工作过程，我也明白了许多：在日常的工作中上级责备下级是不可避免的，虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你好或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话，才能更好地完成上面所要求下来的任务。虽然被批评是难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们所应该做的。而不是对自己所受到的批评耿耿于怀，如果没有敢于接受批评的勇气，就很难获得更好的成功。

从工作中学习到了人际交往待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道了给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。尤其在刚刚进入实践的岗位的时候，什么都不熟悉，都需要别人的帮忙，这时候就需要开口询问，不可能让公司上级介绍，只能问已经在公司的一些人，所以问的态度就很重要。

另外，从这次社会实践中，我明白了“有经验者优先”的招聘理念，真的，经验对于工作是重要的，对经验的积累也就是对财富的积累。

在公司的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！这次社会实践工作，给我感触很深，毕竟是我第一次在公司工作，什么都想做到最好，但自己还是实力有限、经验不足。要认识到自己的缺点，才会知道怎么去完善。心高没有用，不管在什么地方，不管职位高低，薪金多少，都不能应付差事，还是脚踏实地一步一个脚印的走才安稳。在这短短的十几天的时间里，我能学到的并不多，但我的思想有了很大的变化，人与人之间的好感，并不是靠

外貌决定的，还是来源于个人修养的，有内涵的人，才会有魅力，才会被人所推从，所喜爱，不管他的容貌是否丑陋，都会给人美的享受。总的来说我学到的有三个方面，用简短的三句话概括：

1、礼仪方面：一个人的坐姿、站姿，能体现出一个人的修养，时刻对人面带微笑，才是谈话的最好开始，就算在电话里，也能让人感受得到。

2、做事方面：一次只做一件事，才能把事情做好，不要相信你三心二意的能力。

3、责任方面：不要认为你做错了事不可怕，改过来了就没什么了，可能会应为你一个失误，所有人的努力都白费了，要对自己的失误负责。要勇于承认错误并及时改正才是好的。

实践的日子虽然只有短短的十五天，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来。我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识。知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼。

在这次暑假的社会实践中，我懂得了理论与实践相结合的重要性。获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的社会实践工是一个终点，也是一个起点。我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 大二暑期实践报告篇五

范文一

光阴似箭，转眼间，我们告别了大二下学期的期末考试，终于迎来了我大学学习生活中的第二个暑假。在我看来，不仅在校的学习很重要，暑期的时间也很宝贵，因为不同的经历对人的成长很有帮助，于是在家呆了没几天，我就通过各种渠道寻找社会实践单位。最后通过老乡的介绍，我来到了厦门市思明区永诚辉装饰材料经营部打工。第一次去厦门，是去找同学玩，那时候很轻松很快乐，这次，我的角色发生了重大的变化，我不再是一个游客，而是拥有一个打工者的身份。接待我的也不再是好友，面对的是一群陌生人。不过，在去之前我早就已经做好心理准备的了，这次的机会来之不易，暑期的时间也非常珍贵，这次我一定要勇敢面对并且坚持到底，所以初到店里，我已不再畏惧，因为我知道这些都是我必须面对的。

在去厦门之前，在龙岩的老板把厦门的工作描述地很轻松自在，待遇也还好，就整天呆在店里看店，泡茶，有时候也要帮忙装货，不过一天不会超过一个小时。其实，一切没有那么简单。初到店铺的那天，大学生的身份有点让我难堪，隔壁店铺的老板娘侃侃而谈，说了关于大学生的很多片面的看法，当时我真想找块地缝装下去。店里的同事是一名大专毕业生，初次与他交流就让我特不开心，口口声声地批判我作为大学生的身份，我想我如果不能处理好这些关系，我接下来的工作将很难开展，所以我一直很耐心地听他们讲，偶尔也应和一番。我知道我能做的就是不断地忍让，现在想想当时自己的做法是非常正确的。那段时间，每天早上7点多起床，八点准时到店里开门，然后打扫卫生，因为自己是新来的，所以很多事情同事都会推给我做，虽然当时内心会有点不愉快，但是最后我都会很成熟的接受，并且很认真地去。一天的工作从打扫卫生开始，然后客人来了就泡茶，刚开始的时候，我什么都不懂，关于建材方面的知识也没怎么了解过，我只能尽可能地多看多听。

通过一段时间的认识，我大概清楚了店里的情况，不仅仅是存货还有业务往来。经过几天的观察，发现店铺主要依靠的

还是老顾客，每天来店里的主要都是那些人，我通过问老板娘和同事，记下了他们所有人的名字。有些老板娘说过要重点对待的客户我也记在心中。不过语言的障碍让我和他们的交流成了问题，经常是几个闽南客户在互相交流，我却一句也插不上，只能傻傻地笑，傻傻地听，不停地倒茶。有时候当老板和老板娘不在的时候，我们也需要带客户去看货，刚开始生怕记错货的我，总是把同事拉上，渐渐地自己也游刃有余了。每笔生意谈成后，老板娘开的单我都会认真地看，然后和同事去拿货，渐渐地我也了解了各种货物的单价，自己也会开单了。经常老板娘也会口头吩咐我开单子，我也总是会用心对待。

刚上班的时候，对我挑战很大的事情还有是拿货、搬货和装货。有些货物，同事和老板娘也没怎么详细地给我介绍，同时我也发现了一点，自己也有点儿不太主动，闲时没有主动要求去问他们关于某些容易混淆的货物。还有一个是搬货和装货的艰辛，平时极少做事情的我再加上缺乏锻炼，让我刚去的几天里有点体力不支的感觉，这段时间也让我明白了身体的重要性，也让我对之前的生活产生了懊悔，我平时应该勤快一点的，应该多为家里做一些事情，这样不仅可以锻炼自己，也可以为父母分担。

的话也让我受益匪浅。他说了关于态度的问题，说即使是只做一个月，也要认真对待，不要在混日子，现在很多的努力对未来也是很有用的。与这个刚开始处处为难我的同事交往也是需要一番技巧，因为我的努力，让我们在接下来的日子里也过的很愉快。这次的暑期实践也让我在人际交往方面更有感悟了。

在工作的时候我也发现自己的许多不足，过于马虎，有时候容易忘事。我想这是最致命的。如果是因为员工的疏忽，而导致跑单或者返工，造成的经济损失也很大，毕竟自己不是老板，在别人的屋檐下犯错，导致老板的损失，这是最难堪的。在这一个月的时间里，我把自己学生的身份完全放下，

在帮忙的同时我也在努力学习老板他们的为人处事，待人接物，我想这也将对我未来的生活产生有利的影响。

这一个月，很辛苦，很奔波，对于初涉社会的学生，我的心也很累，但是我明显地看到了自身的感悟和成长。我懂了社会工作的艰辛，要想成功没有那么容易，要想成功不吃苦不努力是不行的，我想这也会成为我日后学习的动力。开学就大三了，大学的学习时间已经过半，还一年多就要离开校园出社会拼搏了，我想这余下的大学学习时间我更要好好珍惜，确定目标，学好专业知识，全面提升自己各方面的能力。

## 范文二

今年暑假我参加了系组织的暑期社会实践活动，虽然一个月的时间活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过一个月的实践，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会大学生暑期社会实践报告2。深入基层,同基层领导谈心交流,思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西,汲取了丰富的营养,理解了从群众中来,到群众中去的真正涵义,认识到只有到实践中去、到基层中去,把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来,才是青年成长成才的正确之路。

艰辛知人生，实践长才干。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。每一天，捧着厚厚的问卷，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着。感谢这次暑期实践活动，让我们在这过程中成长了不少，懂得了不少。

做为一名大学生，我深深地感到初会实践的重要性。并希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，使自己成为真正有用于社会的学生。社会实践弥补了理论与实际的差距和不足，社会实践的意义也在于此。

姓名□XX-X

学校名称□XX-XXX-XXX-X

系别：工商管理系

专业：人力资源管理

班级□XX-XXX-XXX-XX



学号□XX-XXX-XXX-XXX-XX

实践单位□XX-XXX-XXX-XXX-XXX-X

实践时间：2011-7-19——2011-8-19

1

## 前言

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验。

主动问我愿不愿意去她的单位实习打杂。这是一个很好的机会，我怎么能错过呢。于是我果断答应了。十几年来，我们在父母与学校的庇护下成长，就像温室的花草。外面的社会如何复杂与纷扰，我一点都没概念。所以对自己说，好好珍惜这个实习机会吧，收获多少都是一笔财富。姐姐大概向我介绍了他们单位的基本情况，那是来宾市一家来宾市丹凯劳务有限公司，她在公司的工程管理部门里工作，职务是资料文员。于是，我坐上快班车，三四个钟头后，便从学校返回到了我的家乡——来宾。

来宾市丹凯劳务有限公司是经政府有关部门批准成立的、来宾市规模较大、实力较强的专业劳务公司。

公司以人力资源开发和利用为从业背景，主要从事企业事业劳务承包；建筑劳务承包；劳务派遣；劳务事物代理；物业管理；绿化维护；环境保洁；家政服务；商务信息咨询；室内外装饰装修；房地产营销代理等业务。

公司拥有一支经验丰富、干练的专业管理团队，能按照客户

的要求迅速组织大量劳动力进行各种劳务事宜，为企事业单位降低风险，降低管理成本、节省税费、福利费的支出，避免劳动合同纠纷，从而大大提高客户的运营效率，打造核心竞争力。同时也更好的保障了务工人员的权益，使劳务人员能安心作业，提高劳务效率和工作质量，为客户创造更大的价值。

可、赢得了广大合作伙伴的支持和信任，事业蓬勃发展、业务蒸蒸日上。“不止步，唯进步”，丹凯劳务公司愿与社会各界真诚合作，用我们的热情和实力为广大客户提供更优质的服务，努力实现多方共赢、客户价值最大化的目标！你用工，我管理，省钱省事又省力！你打工，我介绍，众多企业任你挑！

天工程进度不同，每天文件都有更新。办公室里，进进出出有许多不同单位的工程师或施工员，来领取相关的工作文件和施工图纸。每周一晚上公司都会进行例会讨论，姐就负责写公司的例会纪要或者有时候帮姐登记往来的各类文件，写清楚文件名称，接收人，发放人，签字，日期。并根据文件类型做好归类，整理收拾在柜子中。从点点滴滴的观察中，自己会逐渐了解一家公司的运作与经营。

实习的后三四天，经过姐的熟人介绍我去公司的财务部门实习。公司的财务部门的人员只有5个，一名部门经理，两名会计员，两名出纳员。早上做公车十几分钟去到公司，跟着张姐（会计员）简单认识了部门的人。因为某些原因，我在财务部门实习时间很短，也没有做很多事情。印象深刻的是，张姐吩咐我做一些excel表格，就是材料耗用单和费用表，职工工资表等等。虽然以前在学校学过电脑的excel[word]但学过了就健忘许多，平时接触电脑少，不常用，没学牢。当我做表格时候，就感觉生疏了，一些电脑excel的快捷键和功能键都忘了，还不会五笔输入法。简单的一些表格制作和填写，我却做起来有些吃力。让张姐纳闷起我的速度怎么有些慢？弄得自己尴尬，心里不是滋味。想起姐说过的那句话，“熟

练掌握电脑excel\word的基本技能，无论到那里的职场里，这些都是工作最基本的要求了。”还有就是与张姐参与粘贴和整理餐票和差旅费的原始凭证，虽然做的不多，但能学到一些实际操作的工作，心里还是很高兴。在粘贴原始凭证过程中，使自己明白做财务的人必须要细心，讲究程序化。下面是自己总结到的规律。

## 6

(1) 如果没有粘贴单时，可以用与报销单同样大小的白纸。把餐费发票按面额和费用分类，将同样的发票粘贴在一起，以方便计算。桌面上如果有钉子或其他杂物必须收拾掉。所有发票必须错开粘贴。涂抹胶水时，要均匀涂抹，保证每张发票都能粘贴在原始凭证的粘贴单上。粘贴时，发票的左上角与粘贴单的左上角对齐，发票正面朝上。右边不应超过粘贴单太多。如有超过应将其折叠，在其空隙仍可以粘贴少量发票，同样错开粘贴。

下面的发票粘贴时与粘贴单的左下角对齐。注意的是，不能将下面发票的金额挡住。如果有大张的发票，可以直接粘贴在上面。超出粘贴单的范围要折叠。一般一张粘贴单不粘超过30张发票为宜。这样餐费发票粘贴完毕。

(2) 如何粘贴差旅费发票？（因为的士发票是长条的）利用另一张粘贴单，横向粘贴。（注意仅适用于的士票）其他发票纵向粘贴。发票的左上角与粘贴单的左上角对齐。下面的空隙可以平排粘贴一列。接下来要贴火车票。由于火车票的金额在左边，所以粘贴在粘贴单的右边。在粘贴单上侧一厘米的地方涂上胶水。如果火车票多层的话，将其错开，保证不会将下层的火车票的金额粘住。下面的空隙可以继续粘贴火车票。

(3) 把两张粘贴单粘贴一起。将一张粘贴单左侧一厘米涂上胶水。左上角对齐粘贴。同样方法将报销单贴在最上面。如

果有发票以外的附件，如相关报告等，不易进行粘贴。将回形针夹在报销单后面。突出报销单的边角，将其逐张折叠。

我的实习虽然只是十几天，这是我第一次参加社会实践，走出了校园，走向社会，接触社会，了解社会。实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离。通过参加实习，有助于我们在校学生更新观念，与时俱进，跟上社会的步伐。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，社会一个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。只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。十几天的实习，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西！

### (1) 工资来之不易

在实习的日子中，观察到在房地产公司上班的各类人，为工资奔波忙碌的身影。就明白了每个人的工资得来不易。即使是部门里的经理，总管，工程师，都要经常去工地里走走，检查工程进度。炎日酷晒，风雨无阻，还要加班。来自各个单位的刁难，上级领导的严厉要求等许多烦恼蜂拥而至，而不是坐在吹着空调风的办公室里纸上谈兵，悠闲自在。

### (2) 学会相处融洽，尽快融入集体氛围

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。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。因为既然走进社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。姐也常常告诫我，初到职场的人一定学会尽快与人打交道，主动说话；如果沉默寡言，与同事之间的隔阂就很大，那么学习经验的机会会很少，因为没人愿意搭理你。在实习中就碰见一个例子，一名

大学建筑专业的毕业生在工程部里实习了好几个月，却因为平时的沉默少语，做事反应不灵敏。给领导印象一直不是很好，就毫无预兆地将他炒掉了。其实我接触部门里的人，都是性格随和，健谈爽快，感觉就像一家人一般亲切。所以在社会上打交道，关键还是你自己的为人处世态度。

### (3) 管理者的管理

在公司各个部门里，总会有不同级别的管理者和工作者。要想成为一名好的管理者，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。但同时一定要以诚意诚心相待，不然也不会有员工下属会服从你的指挥，这也是待人处事的基本。在工程部门，由于每天大家都是下班后，聚在小食堂里吃饭。无论是经理，总管，工程师或实习生，大家侃侃而谈，欢笑自在。完全没有因为职务高低不同而呈现距离感。当然或许环境也会促进和谐的人际关系。

学校学到的知识真正运用出来也使我很高兴！在学校理论知识部分占主体，对专业知识也能掌握一些，但是学习基础不牢。在实习中，我深深的意识到知识的重要性，人要有作为，充足的知识储备是必须的，所以在以后的学习中更要强化自己的知识储备，在学好自己的专业课的基础上，博览群书，增强自己的综合素质，千里之行始于足下，对于我来说，最重要的就是要脚踏实地的去做。知识是与实际相结合，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，所以工作做事一定要讲究工作的程序化，需要一份细心谨慎。

我们是未来的人力资源管理人员，虽然现在刚刚起步，往后会学到更多的东西，并且有很多东西需要我们去挖掘。况且会计学科是一门实践操作性很强的学科，所以会计理论教学与会计实践如同车之两轮、鸟之两翼，两者有机衔接、紧密配合，才能显着提高我们掌握所学内容的质量。这样我们在三年毕业后走出校门才能更好地投入到工作中去。

## 结束语

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。

即将大三了，往后的日子里，我还需要做好很多事情，最重要的是继续学习专业知识，深入学习，还有对行业的继续关注等。这段实习阶段的积累，无论在专业知识，还是在为人处事，都是一段宝贵的财富！

姓名□XX-X

学校名称□XX-XXX-XXX-X

系别：工商管理系

专业：人力资源管理

班级□XX-XXX-XXX-XX

学号□XX-XXX-XXX-XXX-XX

实践单位□XX-XXX-XXX-XXX-XXX-X

实践时间：2011-7-19——2011-8-19

前言

会吧，收获多少都是一笔财富。姐姐大概向我介绍了他们单位的基本情况，那是来宾市一家来宾市丹凯劳务有限公司，她在公司的工程管理部门里工作，职务是资料文员。于是，我坐上快班车，三四个钟头后，便从学校返回到了我的家乡——来宾。

来宾市丹凯劳务有限公司是经政府有关部门批准成立的、来宾市规模较大、实力较强的专业劳务公司。

公司以人力资源开发和利用为从业背景，主要从事企业事业劳务承包；建筑劳务承包；劳务派遣；劳务事物代理；物业管理；绿化维护；环境保洁；家政服务；商务信息咨询；室内外装饰装修；房地产营销代理等业务。

公司拥有一支经验丰富、干练的专业管理团队，能按照客户的要求迅速组织大量劳动力进行各种劳务事宜，为企业事业单位降低风险，降低管理成本、节省税费、福利费的支出，避免劳动合同纠纷，从而大大提高客户的运营效率，打造核心竞争力。同时也更好的保障了务工人员的权益，使劳务人员能安心作业，提高劳务效率和工作质量，为客户创造更大的价值。我们本着“为客户创造价值，为劳务人员创造机会，为社会创造效益”的宗旨，以优质的服务和良好的信誉赢得了社会各界的高度认可、赢得了广大合作伙伴的支持和信任，事业蓬勃发展、业务蒸蒸日上。“不止步，唯进步”，丹凯劳务公司愿与社会各界真诚合作，用我们的热情和实力为广大客户提供更优质的服务，努力实现多方共赢、客户价值最大化的目标！你用工，我管理，省钱省事又省力！你打工，我介绍，众多企业任你挑！

第二天早上8：00左右开始便跟随姐去办公室上班，下午6点下班。周一至周六是工作日，周日休息。不过有时候由于工程进度要求，部门的工程师经常加班加点。我在工程部跟着姐上班连续了两个多星期。拆迁和工程部门并不在总公司，而是在在建工地附近的住宅区一栋房子。其实刚开始我并不

能做什么工作，先是熟悉部门工作流程和章程，做些打杂。例如帮忙复印和打印文件。姐要经常接收与发放各个单位或者公司内部往来的文件，很多文件必须备案存档。《工程签证单》《工程联系函》《现场核量单》《图纸设计变更指令》??各型各类的文件非常多，每份文件都要复印好几份，分发给相关的工程师。虽然是打杂复印文件，但耐心地对待，不能烦躁。其实在复印打印文件的过程中，会经手许多单位的经济合同，公司函件，以及工作过程的相关资料等等。细心的人要学会观察事物，明白其中的规律，积累小知识和经验：这些工作文件需要的严格表格，程序规范。如合同文件的编号，工程项目名称与地点，费用的分摊，物业管理，违约责任，签约时间，甲乙单位代表人的签字与盖章，??还有与部门的人熟悉了，就帮忙跑腿递送文件。每份文件都需要经过相关部门的人员或领导阅读后，签字盖章；吩咐我将文件及时传送到他人。因为每天工程进度不同，每天文件都有更新。办公室里，进进出出有许多不同单位的工程师或施工员，来领取相关的工作文件和施工图纸。每周一晚上公司都会进行例会讨论，姐就负责写公司的例会纪要??或者有时候帮姐登记往来的各类文件，写清楚文件名称，接收人，发放人，签字，日期。并根据文件类型做好归类，整理收拾在柜子中。从点点滴滴的观察中，自己会逐渐了解一家公司的运作与经营。

操作的工作，心里还是很高兴。在粘贴原始凭证过程中，使自己明白做财务的人必须要细心，讲究程序化。下面是自己总结到的规律。（1）如果没有粘贴单时，可以用与报销单同样大小的白纸。把餐费发票按面额和费用分类，将同样的发票粘贴在一起，以方便计算。桌面上如果有钉子或其他杂物必须收拾掉。所有发票必须错开粘贴。涂抹胶水时，要均匀涂抹，保证每张发票都能粘贴在原始凭证的粘贴单上。粘贴时，发票的左上角与粘贴单的左上角对齐，发票正面朝上。右边不应超过粘贴单太多。如有超过应将其折叠，在其空隙仍可以粘贴少量发票，同样错开粘贴。



下面的发票粘贴时与粘贴单的左下角对齐。注意的是，不能将下面发票的金额挡住。如果有大张的发票，可以直接粘贴在上面。超出粘贴单的范围要折叠。一般一张粘贴单不粘超过30张发票为宜。这样餐费发票粘贴完毕。

(2) 如何粘贴差旅费发票？（因为的士发票是长条的）利用另一张粘贴单，横向粘贴。（注意仅适用于的士票）其他发票纵向粘贴。发票的左上角与粘贴单的左上角对齐。下面的空隙可以平排粘贴一列。接下来要贴火车票。由于火车票的金额在左边，所以粘贴在粘贴单的右边。在粘贴单上侧一厘米的地方涂上胶水。如果火车票多层的话，将其错开，保证不会将下层的火车票的金额粘住。下面的空隙可以继续粘贴火车票。

(3) 把两张粘贴单粘贴一起。将一张粘贴单左侧一厘米涂上胶水。左上角对齐粘贴。同样方法将报销单贴在最上面。如果有发票以外的附件，如相关报告等，不易进行粘贴。将回形针夹在报销单后面。突出报销单的边角，将其逐张折叠。我的实习虽然只是十几天，这是我第一次参加社会实践，走出了校园，走向社会，接触社会，了解社会。实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离。通过参加实习，有助于我们在校学生更新观念，与时俱进，跟上社会的步伐。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，社会一个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。只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。十几天的实习，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西！

### (1) 工资来之不易

在实习的日子中，观察到在房地产公司上班的各类人，为工资奔波忙碌的身影。就明白了每个人的工资得来不易。即使

是部门里的经理，总管，工程师，都要经常去工地里走走，检查工程进度。炎日酷晒，风雨无阻，还要加班。来自各个单位的刁难，上级领导的严厉要求等许多烦恼蜂拥而至，而不是坐在吹着空调风的办公室里纸上谈兵，悠闲自在。

## （2）学会相处融洽，尽快融入集体氛围

在这次实习中，让我很有感触的一点就人际交往方面，之前我有所谨慎担忧，毕竟社会上人际交往非常复杂，我们学生也经常听闻这些，而我对社会各类人关系的纷纷扰扰，毫无感触。或许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。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。因为既然走进社会我们要主动去适应环境，熟悉周围的人和物，而不是环境来适应我们。姐也常常告诫我，初到职场的人一定学会尽快与人打交道，主动说话；如果沉默寡言，与同事之间的隔阂就很大，那么学习经验的机会会很少，因为没人愿意搭理你。在实习中就碰见一个例子，一名大学建筑专业的毕业生在工程部里实习了好几个月，却因为平时的沉默少语，做事反应不灵敏。给领导印象一直不是很好，就毫无预兆地将他炒掉了。其实我接触部门里的人，都是性格随和，健谈爽快，感觉就像一家人一般亲切。所以在社会上打交道，关键还是你自己的为人处世态度。

## （3）管理者的管理

在公司各个部门里，总会有不同级别的管理者和工作者。要想成为一名好的管理者，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。但同时一定要以诚意诚心相待，不然也不会有员工下属会服从你的指挥，这也是待人处事的基本。在工程部门，由于每天大家都是下班后，聚在小食堂里吃饭。无论是经理，总管，工程师或实习

生，大家侃侃而谈，欢笑自在。完全没有因为职务高低不同而呈现距离感。当然或许环境也会促进和谐的人际关系。

作为一名人力资源管理的学生，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实习中接触财务部时间短，做的事情简单。但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我很高兴！在学校理论知识部分占主体，对专业知识也能掌握一些，但是学习基础不牢。在实习中，我深深的意识到知识的重要性，人要有作为，充足的知识储备是必须的，所以在以后的学习中更要强化自己的知识储备，在学好自己的专业课的基础上，博览群书，增强自己的综合素质，千里之行始于足下，对于我来说，最重要的就是要脚踏实地的去做。知识是与实际相结合，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，所以工作做事一定要讲究工作的程序化，需要一份细心谨慎。

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。

即将大三了，往后的日子里，我还需要做好很多事情，最重要的是继续学习专业知识，深入学习，还有对行业的继续关注等。这段实习阶段的积累，无论在专业知识，还是在为人处事，都是一段宝贵的财富！

11

今年社会实践的目标，我将其定为培养沟通能力以及应对突发情况的心理素质、解决处理问题能力。作为一位优秀的教

师，一位成功的班主任，具有与人沟通和灵活应对突发问题的能力是必不可少的。鉴于此，再加上家乡条件的限制，我经朋友介绍到一家家电卖场做临时促销员。虽然只做了10天左右的时间，但是的确让我有所收获。

在大学的校园里，我们更多的是接受理论知识的熏陶，大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，对我们形成系统的理论知识有着不可替代的作用。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系社会。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。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式。当然，亲身实践，而不是闭门造车，实现从理论到实践再到理论的飞跃。增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

三次有点胆怯，气场不够。幸好得到其他同事的帮助，才能将生意做成。经过几次的磨练，我不像开始使得怯场，能够自信的面对顾客，对有些问题也能从容应对。例如，有位顾客让我帮他推荐一款能存储相对多食物的冰箱。我就大概向他介绍说，“这款美的冰箱□bcd-198sm□以近200升的超大容量，三天才耗一度电的节能表现以及外观设计得到好多人的喜爱，它针对我们农村喜欢大量藏冷冻食品的习惯，在保持节约电能这特点不变的情况下，拥有超强的冷冻能力和保鲜特性。”最终顾客在我们共同商讨下买下了这款冰箱。还有一位顾客，他在买的时候又认为价格有点高，我就对他说，“叔叔，我们这些冰箱都是下乡产品，您买了之后，可以享受国家13%的补贴呢，这样一算价格也就不高啦。而且我们美的冰箱有12年的包修，您买回去要是在12年内有任何故障，我们都会为您免费修理的，您就放心吧。”

推销员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象。因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

促销是推销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。我们对顾客时不仅要在态度礼貌上注重。当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼，口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合，眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是给顾客留下好印象的关键因素。因为这时我们推销员的角色已不仅仅代表个人，还代表了品牌和公司，所以更要注重细节。

经过10天的锻炼，我总结了以下几点：

第一，要有自信。自信不是麻木的自恋自夸，而是对自己的能力做出理性的肯定。在决定去卖场实践时，我开始慌乱了，觉得自己什么都不懂，社会经验缺乏、专业不对口等等。在多次接触顾客中。我明白了自信的重要性，自由你自信了，你说话才有底气，顾客才会对你推销的产品产生信任。自由拥有自信，我们在前进的道路上才能有更大的动力，实现所追求的目标。

第二，要善于与人沟通。如何与人沟通融洽，这门技术需要长期的练习。以前没能接触到这么多人，练习机会不多，只局限在和朋友们谈笑，遇到不熟的人就不知如何沟通，说话时不会应变，会使谈话时有冷场，找不到话题。这些天的练习对我语言表达能力的培养也起了点帮助。

该同学的自尊；最后要在短时间解决此事，再利用课后时间

单独与其交流以避免耽误教学时间，同时课后再找学生交流有助于彻底解决事件，还能促进师生关系。

总之，今年的推销社会实践，使我增加了社会经验，提高了实践能力，实践目标也有所达到，并且丰富了假期生活。