

# 大学生医院社会实践小结(精选6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 大学生医院社会实践小结篇一

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，我来到了一家xx口腔医院，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，更为了造福人民群众。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，学到一些在学校业学小到的东西。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。

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。

由于以前在一家口腔诊所见习过，为了能够接触多的患者.能够全面了解口腔常见病.疑难病的诊断和治疗，以及见识高端的诊疗仪器.积累丰富的临床诊疗经验，还有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，我又走进了xx口腔医院。在那里，我接受了更为有用的医学知识，和每天接受实践操作的机会，增强了我的操作能力，使我更迈向成功。

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

### 一. 实践目的

通过口腔医学基础理论知识及实践操作技能，使我对口腔的常见病.多发病有了全面的认识，并结合所学的知识能够进行初步诊断和治疗，还简单认识了某些口腔粘膜疾病，学会了拔牙术.牙髓治疗术.根管治疗术，会简单使用x线片照射机，认识了口腔工艺技术等，使我对学习口腔专业知识打下了坚实的基础。

### 二. 实践时间

20xx年8月2日—8月19日

### 三. 实践地点

爱民口腔医院

### 四. 实践心得及内容

通过两个星期的实习，从对口腔医学的孤陋寡闻，到初窥门径，再到对口腔知识的全面认识，深刻了解，使我从中学习了很多，人也更加成熟。

石膏模型，排牙等。

第二周首先是对前来就诊的患者做一些简单的询问.交流，给每位医生平均安排患者人数，安抚患者情绪。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。并了解牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

通过学习口腔的基本知识，接触患者，了解患者的就诊情况，并通过自己所学的专业知识和对所了解的常见病 多发病为其讲解，进而使患者有初步的了解。这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。

通过这次社会实践，了解了口腔专业完全不是印象中的那麽简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进 更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不在需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

## 大学生医院社会实践小结篇二

为了丰富自己的暑假生活，增加社会实践经验，增加自己的耐心 and 责任感，更多的将自己的知识与社会实践相结合，并通过自己的努力和劳动为家庭减轻一定的负担。

实践内容：利用暑期为学生辅导课程，利用暑期时间为邻近学生进行课程辅导、讲解以及练习，主要科目为语文、数学、英语。

## 一、 事先分析此项实践的可行性

可行原因：

1. 地处农村，暑期中孩子们的暑假生活相对单调
2. 家长希望通过暑假提高孩子们的学习
3. 家长可以在多水的暑期相对减少对孩子的管束

二、 联系教学所适当的场所，制定学习时间，布置学习设施

三、 撰写招生宣传语，并在合适位置张贴进行宣传

招生通知书如下：

招生啦

想让您的孩子有一个充实的暑假吗？

想让您的孩子在暑期中更上一层楼吗？

在学习中找到快乐，在快乐中探求真知。

主讲：语文、数学、英语

学习时间：7.16—8.16

学习地点：东太村村委

报名时间：7.11—7.16

联系人：张群 解娇娇

四、 对指定时间内报名的学生进行记录、分组

## 五、 开学授课阶段

1、开学第一天按照事先分好的小组给学生安排位置就坐。

2、与学生相互介绍认识。

3、给学生简单介绍以后的学习流程，以及对大家的要求。

4、正式开始此次暑期课程辅导，让学生能够劳逸结合，适当合理的安排课程的种类、顺序、数量。努力做到使学生在快乐中探求真知。

5、在辅导接近尾声的阶段，对不同年级的学生进行简单的测试，了解学生在整个暑期辅导过程中的收获所得，并将真实情况适当的反映给学生家长，以帮助孩子在以后的学习中更好的取得进步。

## 6、“毕业典礼”

简单的对此次暑期培训进行总结，并让学生们自我思考从中学到了什么，收获了多少，并鼓励学生们在以后的学习中更加努力。

实践结果：此次暑期辅导班“小小老师”的实践使自己的暑假生活非常充实，丰富多彩，没有虚度光阴。

1、在一定程度上增强了自己处世的耐心，对于年龄较小的学生来说，想要让他们学有所得、服从管理，就更加需要耐心和技巧，但在自己的耐心这方面还是有些不足。

3、讲授课程时，对于时间和课程的安排还不够精细。没有严格的按照“规定的时间段”上下课，有时上课时间偏长，而有时却偏短，导致时间安排不合理。没有制定正式的课程表，只是大致上粗略的分为“上午课程”和“下午课程”，没能

按不同学生学习的内容进行具体的进度制定。虽然效率不是很低，整个暑期辅导效果还比较好，但如果这些细节问题提早解决的话，相信此次暑期培训能使学生们获益更多。

4、最后一点就是这次暑期辅导有点“虎头蛇尾”之嫌。一是、因为随着时间的增长，又加上很多学生是邻近的一些孩子，他们便不是很“害怕”老师了。

二是、时间越长，学生们对学习产生了一些倦意，没有了开始的热情。

三是、我自身而言，也有一些懈怠与疲倦，不如开始用心负责。所以从此次实践中让我懂得了做任何事都要始终如一。能轰轰烈烈的开始，就要能踏踏实实的结束，要坚持不懈，事情才能尽善尽美。

实践体会：

一、对于一个学生来说，他的小学教育是至关重要的。虽然在小学期间不是学习什么高深的知识技能，但在这一时期是孩子们思想性格等形成的重要时期。比如说自信心的形成：据我观察了解，大多数的孩子都缺乏“自信心”，他们总是习惯于“崇拜”“信任”班级中平时比较优秀的学生或是被老师给与特定职务的学生。比如说在做题的时候，很多学生不能坚持自己的观点答案，而是选择一味的相信老师所指定学生的答案，不敢该生的答案正确与否。这不仅是学生学习中的一个误区，缺乏自信会影响他们以后的学习发展。我认为导致这种状况的部分原因在于老师，有部分小学教师不是特别负责，把很多“特权”交给他们认为相对优秀的学生来使用执行，但这些相对有的学生只是相对优秀而已。他们毕竟还是些孩子，在执行这些“特权”时，往往贯穿以专横。而其他学生也在这些“特权”之下，慢慢的丢失了反抗，丢失了自我思考，丢失了自信心，到最后一味的相信特权。这样不论是对那些原本相对优秀的学生，还是普通学生都是有

害的。我个人认为小学教师应对此引起较高的警惕和注意。“在其位，谋其政”尤其是对于一名教师而言，责任更为重要。

## 大学生医院社会实践小结篇三

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。
- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。
- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

### 1、业务熟悉

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要

做的是联系客户、接洽业务、签订合同(劳动合同法)、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸;更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

## 2、业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈



判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

通过近六个周的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的.非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

## 大学生医院社会实践小结篇四

我是一名大学一年级的学生，就读于师范类学校。我热爱教师这个行业，所以为之努力，希望能将来成为一名合格的教师，平时，我利用多余的时间，参与有关的社会实践活动，提升自身能力和培养高尚的人格，争取在教师这个行业中拥有一片属于自己的蓝天。这个寒假，我拜访了家乡的一所幼

儿园，通过跟幼儿园园长的沟通，诚实恭敬地表明来意，园长是一位热情的老师，对我表示很支持。就这样我顺利地开始了幼儿园教育社会实践活动，成为一名暂时的幼儿园老师。

时光飞逝，转眼间，十八天的寒假社会实践结束了。在这样的一段日子里，我体验了许多，思考了许多，学到了许多，了解自身的价值所在，寒假幼儿园实习活动的经历为我的假期增添了一道绚丽的风景。何以为师，我将以以下几个方面谈谈我的经历和感悟。

每天早上，我跟随司机师傅去接小朋友到幼儿园，园长曾叮嘱我，到达小孩子的家里，要面带真诚的微笑，这样才容易和小朋友相处，也能够让家长放心。我以真诚待人，必能动人，甜甜的一句：老师早上好。就是我此行最大的收获。

到达幼儿园，指导小朋友把书包放到桌面上，就带着他们到操场去做早操了。为了更快的和小朋友打成一片，我也跟着乐曲蹦蹦跳跳，尽力融入他们，成为他们的朋友，过程很开心，他们也慢慢接受了这样一位新来的'老师。小朋友的心灵纯洁天真，和他们相处很快乐，这不仅是老师与学生的关系，还是朋友与朋友之间的友谊。

幼儿园的教学内容是整个幼儿园的重中之重，而教师的素质和能力是关键。做一名合格的幼儿园老师不容易，不仅得通过幼师资格考察，掌握幼儿园教师工作之职责：1. 负责并观察了解幼儿，一句国家规定的幼儿园课程标准，结合本班幼儿的具体情况，制定和执行幼儿工作计划，完成教学任务。2. 严格执行幼儿园安全、卫生保健制度指导并配合保育员管理本班幼儿生活和做好卫生保健工作。3. 与家长经常保持联系，了解幼儿家庭的教育环境，商讨符合幼儿特点的教学措施，共同配合完成教育任务。4. 参与业务学习和幼儿教育研究活动。5. 会有正式的老定期向园长汇报，接受其检查和指导。6. 尊重幼儿，积极启发诱导，严禁体罚和变相体罚幼儿。幼儿园教师还得了了解幼儿园班级安全检查，日常卫生，财务

管理等等。

我认为一名合格的幼儿教师应该是有责任的，有耐心的。实践期间，根据安排我负责幼儿园大班的教学，有正式的教师在场指导。第一节课是讲解数学，虽然是给小朋友讲课，内容对自己来说是简单的，但由于没有授课经历，我还是紧张不已，第二节课是读书识字，我只讲笔画读音，没有联系实物，导致课堂中完全照搬课本，乱七八糟，实验的结果有点糟糕。老师评价我的讲课为：第一，逻辑性太强，照本宣科。第二，课堂拘谨，气氛不太活跃。

原来，因为小孩子年龄小，对抽象内容的接受能力不如大人，作为老师，我们应该生动形象地讲解，充分发挥小朋友的想象力，营造画面感才更容易掌握，还有，联系实际生活，以实物代替数字。我们要尽量调动小朋友的积极性，吸引他们的注意力，才能让课堂轻松而有效。还有，有些小孩子学习能力较强，有些学习能力较弱，老师就必须有耐心去教。听完老师的悉心指导，我充分意识到自己的不足之处，认认真真向老师请教，重新组织讲课方式。

于是，在以后的教学中我逐渐学会了一些有效地教学方法，比如，轻松快乐地学习，让小朋友有表现的机会，课堂中老师与学生互动。学习唱歌来学习新知识，游戏与教学并行，通过画画、游戏（诸如捉迷藏、藏东西等）来导入新课，寓教于乐。

除了教学，了解小朋友心理和处理好小摩擦小事情也是重要的一部分，课外玩耍，小朋友之间难免会有小摩擦、恶作剧之类的。记得有个小女孩找不着自己的书包，坐在地上哭起来，我刚开始手足无措，不知道如何让她不哭，然后，我慢慢让自己镇定下来，耐心地询问小朋友们发生什么事了，原来，有个调皮的小男孩把她的书包藏起来了，找到书包之余，我并没有责罚小男孩，而是耐心地跟他讲这样做是不对的，最后，小男孩主动向小女孩道歉了。园长，对我的处理方式

很赞同。小孩子的心灵其实是纯净的，他们也有自尊心和分清对错的能力，即使小孩子做错事了，不应该是责备和大骂，而是应该由大人悉心教导，教会他们分清对错，明辨是非，才能引导他们走向正确的道路。

实践期间，与小朋友相处，点滴之间实属让我动容。首先，他们天真单纯，活泼可爱，无忧无虑地玩耍，保留着令人羡慕的童真，拥有一片祥和美妙的世界。其次，他们的独立和懂事出乎我的意料，如自己吃饭，洗脸，帮老师端碗筷，打扫房间。还有，他们很有礼貌，见到长辈会问好，向帮助自己的人说一声谢谢等等。小朋友拥有一颗好奇的心，天真无邪，曼妙无比，他们喜欢拉着老师问一些有趣的问题，而我总是被他们的想法逗笑了，此时，我也会耐心地跟他们讲述，有时也不愿意打破其美好的幻想，希望他们能够永远快乐，而我觉得有一颗童心真真好。

在我的社会实践即将结束时，正逢幼儿园举办秋季期期末典礼。典礼之前，要准备小朋友的服装，表演的道具，舞台搭建，音乐设备等等，园长给各位老师布置了具体的任务，我则负责剪纸与写字，在这个过程中，我们分工合作，相互帮助，更好的完成了任务，典礼当天，小朋友家长到达现场观看表演，汇演结束后，家长们给予我们众多好评，典礼也取得了完满的成功。通过这件事，我学会了如何去跟前辈或同事好好相处，其中最重要的是真心，心与心之间的交流，朋友间的相互帮忙，你付出了什么，别人就会回报你什么，也许这就是我们常说的友谊吧。

经过寒假社会实践，我学到了许多在校园以外的知识。首先，我懂得了跟小朋友相处是需要关怀和爱护，跟他们做朋友，把自己也当小孩，了解小孩子内心世界，设身处地为他们着想，只有这样，才能赢得信任和尊重。其次，这次经历，也从另一个方面培养了发现问题，解决问题的能力 and 与人交往的能力，特别是自己主动解决问题和与人沟通的能力获得不菲的进步。

我深知自己有许多不足之处，比如，除了专业知识上的欠缺，还有教育方式的不妥，初始，由于不了解学生的学习情况，课上的气氛总是不够活跃、太呆板。慢慢的了解过后，课堂再也不是单调的讲课，有讲课有娱乐，有老师的讲有学生的问，有师生的互动有同学的交流，课堂逐渐变得多姿多彩起来。做教育工作者，就应该从孩子们的需要出发，充分理解孩子们的天性，做到一切真的是为了孩子。

通过在假期的这段教学生活，让我得到了很多感触。让我实践了教师这个职业的工作，锻炼了我的表达能力，交往能力以及职业技能。从中我明白了个基本的道理，一份真心，加一份耐心，加一份专心，加一份动力，这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，让我受用一生。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 大学生医院社会实践小结篇五

今年这个寒假，我回到了离开4个月的家乡—吉林市，回来一直没事的我，感觉真的好无聊，不到该干点什么好，大学的生活真是无聊死了，可能对别的孩子来说上大学可算轻松了，

我却一点感觉都没有，毕竟我是从中专考上来，本来中专生活就是很松的，所以对大学的生活更是适应的。

第二天干活，每天干活还得先开会，把我们安排各个该站的地方，就开始干活了，时值春节，潮湿人流量很大，工作异常辛苦，但我很庆幸自己能有这次难得的经历，让我学到了很多的东西。

我还没有到超市上班之前，我们的科长就告诉我们：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

我生性活泼，开朗还好动，喜欢交朋友，在这交到不少的朋友，开心啊。那几天下班总是很晚的，有的时候9点下班。一忙就忙一天，有开心的时候也有闹心的时候，有的顾客特别通情达理，有的。。真的我都无法用语音来表达，恨那都是牙根直痒痒啊，真想脱着身衣服跟那位顾客干，最后还是决定我忍了。

情景一：其实每天都有那各路的顾客，过年的时候人多我跟我一个伙伴在一起干活推那个机动车，因为人多就碰到那个孩子了，这可到好那孩子他爸就乐意了，那孩子她爸骂我们，还说瞎啊，还整个我儿子是你能碰的吗？我真的说实话我真想干他，你以为你儿子是总体的儿子啊，是豆腐啊，一幢就碎了，我就差说你撞我下吧。真是气人啊!!!!

劲，有个老娘们，我们跟他说不好意思姐你让我们把车推出去，那老娘们说啥你知道吗？说那个我让你们过去了，就有别人插队了，你们从别地方走吧，说实话人真是老多了，大家你让我下，我让你一下，不就完事，一笑而过不好吗？偏的有各路的，说不行，这给我们气的，还好后面的那个老奶奶说，从这过吧！你们都是孩子，也不容易，你看看人家老奶奶多通

情达理，说这话让人心里舒服。

情景三：这是我亲眼看到的，我朋友帮收音的装袋，有个青年没买东西，我朋友说：请走未购物通道，那个青年把包拉锁一拉开，说你翻，你翻，要是超市未结账的咋咋地的。

贵的经验会成为我今后的重要的基石。以后我还会多多参加这种社会实践，对我这个公子哥只有益处的。

## 大学生医院社会实践小结篇六

社会实践的目的是提早进入社会，感受社会生活，更多的时候，我们与社会都有着或多或少的联系。校园与社会环境有着很大的区别。刚好暑假可以去进行社会实践活动，体验社会生活。

社会实践给我们提供了一个平台，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。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！

暑假回家后，我找了一份工作，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

社会实践和在学校上课不同，在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

通过这次社会实践，我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

## 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。

## 挣钱的不易

整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!不管你喜不喜欢,都要面对。社会的规则就是这样的,挣钱更是不容易。

## 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!

## 人际关系的重要性

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,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们去调整自己的心态,在一个最佳的状态下,才能很好的工作,吸取经验。而这些经验需要日积月累,而不是在毕业后读本速成书便可成的。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。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。

## 学会自信

在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

**【编后语】**：这篇暑假实习报告基本上是来自实习者的真实想法，社会实践并不是简简单单地去实习，而是从实践中增长见识，可能会碰见自己从未遇见过的情况，当面对这些的时候，怎么处理，如何应对，只有这样，才能不断成长。这也是社会实践的目的和意义所在吧！