

2023年暑期实践报告总结(大全8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

暑期实践报告总结篇一

班级：食检092 姓名：何诗慧

实践单位：广东燕京啤酒有限公司

实践时间□ xx年6月21日 至 xx年8月25日

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依靠实践的经验 and 锻炼。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，我来到了广东燕京啤酒有限公司，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。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矗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。

在xx年6月20日，我来到了广东佛山燕京啤酒有限公司。在负责招聘的陈小姐的安排下，我大概了解到自己的宿舍、工作地点、工作岗位等等。21日。我和同学分别被领到不同的车间，分配到不同的生产班中。这一天也是我下车间的第一天，面对那各色各样的生产机器，我东张西望，心中充满好奇。我的工作岗位是三包车间人工验瓶，这是一项相对比较简单和轻松的工作。每位新来的员工都有自己的带教师傅，工作上的问题都有师傅的指导和帮助。人工验瓶岗位的主要工作就是检出不合格瓶子，并将不合格瓶子分类处理，此外，还要保持岗位卫生，确保微生物合格。人工验瓶这岗位的工作虽然简单，每天都是重复着同样的工作，但工作环境不是什么人都承受的了的。车间的一般温度在四五十度左右，湿度高达98%，而且车间是密闭的环境。那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，我的带教师傅告诉我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊！你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的……”。师傅说了好多，我也认真的听着她的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。除了岗位上的工作外，我们还要定时参加一些培训，例如：安全培训、5s卫生培训、设备检修培训等等。遗憾的是我们实践的岗位与我在大学学习的专业完全不沾边。“人工验瓶”这岗位虽说也属于“检验类”，但是和我学习的“食品营养与检验”这专业的检验是完全两码事。人工验瓶是属于物理检验，但靠检验员的眼睛就可以检验出来了，而“食品营养与检测”则是化学检验，必须借助一些仪器，化学药品等才能检验出来。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。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两个月的实践期，回首这两个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。这两个月，在磨砺自己的同时，我对自己的能力有了更深的了解，我深切意识到，生活在象牙塔里的大学生不要以单纯的想法去理解和认识社会，只纸上谈兵是远远不及的，而是要步入社会，进

行深入地探索。在学校学会更多得书面知识，在实践中好好利用知识进行运作。接触、了解社会，从实践中检验自我。

我在实践中得到许多的感悟！

在燕京啤酒厂的包装车间做一名普通的检验工，每天都要工作十二小时，还要日夜倒班。在实习的这两个月里，我感受最深的是：在燕京啤酒厂，只有上下班之分，没有白天与黑夜之别的。白班是：早上7:00—晚上7:00，夜班是：晚上7:00—早上7:00。吃饭都是在车间吃的，每顿饭规定在半个小时内完成。我的工作是人验瓶，岗位职责是检验出不合格的空啤酒瓶，每天大概会有四十万个瓶子在我眼前流过。在刚刚开始工作的第一个星期，是最辛苦的，不适应工作环境，不适应工作内容，看着那些空啤酒瓶在眼前流过，我感觉是在晕车似的，有要晕倒呕吐的感觉，那感觉真的很辛苦。每天在车间辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，做的事情也是一样的，时间一长了，真的好无聊啊！然而，工作时间那么长，所到的收入却不多，在这两个月我终于体会到父母的挣钱的艰辛。在以后我一定要在生活上节约用钱，好好的珍惜在学校念书的最后不多的日子。

在实习的这两个月，我最大的收获就是学会吃苦。首先，在车间工作的环境很辛苦。密闭的车间温度高达四五十度，湿度也高达98%。一进车间，汗就不停的流，衣服很快就会湿透的了。在这样的环境下工作，一天十二小时下来，整个人都会虚脱了。其次，就是工作强度大。在没出来实习前，我在家是“十指不沾阳春水”的，但是在燕京实习，我就跟男孩子一样，每天都要搬搬抬抬的。每天除了在验瓶，我还要处理那些不合格的瓶子。一箱箱的不合格瓶子要搬上车，又要一车车的拉到指定的地方。在这里实习，真的很辛苦，有些时候我真的以为自己坚持不下去了，很想要放弃。和我一起来实习的同学，有些已经坚持不下去，离开燕京了。有时候我也想像他们一样，不再坚持下去了。很庆幸我没有像他们一样半途就离开了，我一直坚持到现在。在这两个月里，日

子虽然很苦，但是我坚持到现在了，在苦中寻找乐趣，我更懂得了，苦，是一剂催化剂。催化着我的心灵愈加坚实，催化着我积极奋斗的信心，催化着我人生的步伐更加稳健！学会吃苦，便是我面对考验继续坚持与努力的保证。

现在很多企业把“吃苦耐劳”明确的写进招聘要求，有点甚至还放在了第一条。我学会了吃苦，对我以后的应聘与就业都有很大的优势。我可以很骄傲的对企业说，我能吃苦耐劳，在燕京那么苦的环境我都能承受，坚持到最后了，相比一些“瓷娃娃”的大学生，我更有能力去做的更好。

在车间是很考验一个人的耐性的地方，每天面对的人和事都一样的，时间长了就会感觉到乏味。刚到车间的时候，我的心很燥，做事和做人都不能够令人满意。但是现在我慢慢学会淡定了，在很多时候遇到问题都会很平静，都会先思考了再去决定怎样做。很开心，我能在车间里慢慢的成长，慢慢的沉淀自己！！“心态放平点，姿态放低点”，我想用这句话来总结我现在的状态。

在这次实践中，让我还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，我们不能改变他人，只有改变自己。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。我们虽然是个大学生，但是身边的每一个同事都有可能就是你的老师，我们要把姿态放低一点，虚心请教他人。在人与人之间的交流，个人心态一定要放平。

在任何的企业都有管理者与被管理者，不想被管理，就要有能力去管理。但是想成为一名好的管理者，就必须要有好的管理方法。在广东燕京啤酒有限公司里，有一套很好的管理方

法，叫“绩效飞轮”。在没来实习前，我从来没有听过这个名词。“绩效飞轮”是一套简单实用的绩效管理工具，企业达成绩效就象飞轮，要启动、推动、检修、加油、循环往复，直至自动运转，飞速前进；刚开始会不容易，一旦转动起来绩效飞轮将势不可挡。我觉得这套管理方法很适合目前企业。在以后我有机会做管理者的时候，可以借助这个工具，把企业和员工管理的更好。

广燕是一个非常注重团队精神的企业，在这里，我能感受的什么是集体，什么是团队。在这里的团队很多，分小组，班组，生产线组，车间等等。每个人在这里的角色都不是个人，而是集体的一份子，都是先集体后个人的。集体的荣辱关系到个人的荣辱。在进车间的第一个月，车间的领导就组织我们观看《冲锋陷阵》这部电影，教会我们要有团队精神，让我懂得了团队在工作中的作用。

在燕京实习的两个月，我在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。

这短暂的两个月，不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

暑期实践报告总结篇二

xx年暑假，我参加了暑期社会实践。抱着贴近社会、锻炼自己的愿望，也希望为家乡奉献一份力，我积极争取成为了校青协赴宜昌社会实践小分队的一员，并进行了为期8天的走访和调研。希望通过自己的努力，能够运用所学，为百姓贡献一份力量。或许是蚍蜉撼大树，但相信只要坚定意志，真心投入，总会收到可观的效果。

经过这次三下乡，我个人认为，社会实践给我们这些生活在

象牙塔的大学生提供了广泛接触基层、了解基层的机会。这次实践，让我长了不少见识，增强了敢说敢做的能力，在个人品质上也得到了很好的培养。同时，也磨练了我的毅力，增强了我的沟通能力和团队合作能力。社会需要的是真正的实干型人才，那么我们就应该努力让自己符合社会的需求。

八天，我们走访和调查了120多户农家，交流中了解其生活现状，倾听其心声。发放问卷，拜访当地政府，收集许多有效资料。这个过程中也遇到了很多问题和挫折，或热情的招待，或冷淡的排斥。但我们始终没有气馁，即使天降大雨、道路泥泞也阻挡不住我们前行的脚步。翻山越岭走过千江坪、树坪、高峰垭等十几个村，将真心投入这一事业中，使对沙镇溪有了更深入的了解。

那些调研的日子早已远去，可回眸，依然历历在目，感触颇深。实践中让我体会了很多东西。

首先是在行事处事方面：

第一、要善于沟通。沟通的学问很深，可谓一门需要长期锻炼的技术，也是一门艺术，无论和队友还是和团队之外的人，它需要技巧和礼貌，需要聆听和回应。和谐融洽的气氛往往可以令事半功倍。让人感受到我们的真诚才能很好的交流与合作。

第二、要保持自信的心态，克服胆怯心理。作为唯一本地队员，我担负着和农家接洽的任务，要简单明了的让他们明白我们所为何事。我一直害怕在公共场合出趟，这个任务于我是一种挑战。然经历此行后，自信明显提升，遇事不再是唯唯诺诺。自信、积极向上的姿态不仅可以激励自己，也可以感染他人。一个人的自信做成一件件小事，一个团队的自信则做成一件件大事。

第三、要善于总结。古人一日三省，不思不足以知得失。每

一次的总结为接下来的行动提供有效性的借鉴和指导，避免资源浪费，行动冗杂，也提高了行事效率。

第四、要有团队合作精神。俗称：“众人划桨推大船。”个人力量有限，个人能力也有差异，能力再强的人也会有他不可达到的领域。合作时，把众人的价值和能量充分合理挖掘出来，那么，团队的力量就能扩大无限倍。优秀的团队不需要很多优秀的人，但需要发挥每个人的优秀之处。

第五、做事情要有计划、有条理，循序渐进，有条不紊。计划不仅是实际行动方案，还要有预见性。未来有太多的不确定性。有预见性的计划清晰明了，在突发和变故来临时不会措手不及。

第六、要有良好的身体素质。这是实践顺利进行的基本要求，于个人，影响自己行动能力，于团队，不会让团队行动脱节。此次我深有体会，当走过乡间小路，翻山越岭远眺峰群时，当攀上峰顶，踩着云彩俯瞰大地时，感慨我们之前有过的体能训练等素质拓展。

其次是对调查结果的感悟：

暑期实践报告总结篇三

1. 目前我国海河、辽河、淮河、黄河、松花江、长江和珠江7大江河水系，均受到不同程度的污染。根据20xx年对我国七大水系断面监测，达到三类水质可以进入自来水管网的最低要求的仅占29.5%，我国浅层地下水资源污染比较普遍，全国浅层地下水大约有50%的地区遭到一定程度的污染。日趋严重的水污染不仅降低了水体的使用功能，进一步加剧了水资源短缺的矛盾，而且还严重威胁到城市居民的饮水安全和人民群众的健康。提高人们节水意识，改善水污染现状已然成为共同话题。

2. 大禹众所周知是水文的象征，而大禹陵是我们大禹文化精神的归宿地，绍兴有着与水密不可分的大禹文化，了解大禹文化，传承大禹精神，保护水资源。这就是我们所说的精神寄托，与现实的水资源保护结合起来，达到精神与物质的一个平衡，带动节约水资源的行动。

因此，我们在大禹精神的归宿地，宣传大禹精神，让更多的人延续其精神，保护水资源，提高节水意识，同时我们以向老人收集小故事的形式做了关于当地水质的变化对人们生活影响的质性研究，以激起他们圆回梦中的水乡的欲望，从而更好地达到我们保护水资源的目的。

二、活动主题

延续大禹精神，保护水资源

三、活动目的

1. 通过与村委会合作举办有关延续大禹精神，保护水资源的宣传活动，进行我们的社会实践，带领了一批关注水资源的村民，了解大禹，从而延续大禹精神，重视水资源。通过制作视频，以网络形式进行宣传，以小影响大，让更多的人关注大禹，关注水资源。这既实现了我们的预期目标，更是扩大了对大禹精神和节约水资源的宣传范围，大大提高了我们时间活动的质量。

2. 以实地研究的方式，和当地的老人进行深度访谈，研究其水质的变化对生活方式的影响，并增强了他们保护水资源的动机，圆他们梦中的水乡，从而更好地实现水资源的保护。

3. 探讨其水质的变化对人们生活影响的状态，以期把他们引导在有保护水资源动机，关注水资源，并在其方面有所作为的行为状态上来，即有动机—有关注—有作为。

四、活动时间

前期调研考察工作□20xx年5月12日—5月15日

暑期社会实践□20xx年7月12日—7月17日

后期工作（调研成果总结□□20xx年7月18日—9月17日

五、实践过程

1. 关于绍兴目前水污染的状况对当地居民生活影响的现状问题的调研活动

（1）参观大禹陵，感受大禹陵所传承的一种文化精神。通过采访当地的管 理者，考察游客的数量及其影响程度。

（2）采访会稽山的负责人，听取该老人关于大禹精神的讲解，获取第一手 资料。

（3）采用轻松自由的访谈结合科学研究调查问卷形式，对绍兴当地老人进 行滚雪球式采访，获得关于当地居民对大禹精神的认知态度及处理生 活用水的行为方式。

（4）在当地的河流进行水质考察，了解附近的工厂排放污水方式。

（5）为了确保研究的科学性、方向的正确性，统计并综合以上各种渠道获 取的所有相关资料，并在此基础上作出初步的调研报告。

2. 关于延续大禹精神，保护水资源与当地村委会的合作

（1）在绍兴市钱清镇村委会所在地获取相关机构与企业联系资料，采访当

地印染厂等的领导，了解他们处理污水的方式，提出活动计划并获得 实践活动支持。

(3) 与绍兴市村委研究合作，洽谈关于创建保护水资源研究社会实践基地 的事宜，使得我们的研究成果可以进一步为当地发展做贡献。

(2) 在初步方案的基础上，深化调研报告并完成相关论文，探究相关保护 水资源的模式，以促进改善水资源的正常进展。我们要做的就是将个 人目标和建设环境友好型社会相结合的模式得到更全方位的推广，并 不断创新模式。

六、实践成果

1. 专业论文

绍兴地区人们对水质的变化影响生活状态的质性研究

2. 绍兴水资源污染的调研报告

基于河流旁的工厂排放污水的了解及当地居民的采访调研

(1) 目前绍兴水资源的现状调查；

(2) 当地水质的变化对人们生活的影响的满意度调研；

(3) 搜集关于当地老人的梦中的水乡的30个小故事；

4. 当地市民的亲手签名参与我们的活动

5. 实践过程的图片拍摄做成的图片展

6. 全过程的文字叙述做成的文集展

7. 在浙江外国语学院科学技术学院举办“延续大禹精神，提

高节水意识”展览

七、社会影响

小分队社会实践的表现和取得的成果受到了当地村委及相关机构的肯定，队员们吃苦耐劳的精神和扎实的专业知识也获得了对方的赞赏。经过洽谈，绍兴当地村委表示愿意成为我校的长期暑期社会实践基地，当地的村委还专门写了鼓励的语言以表支持。

最后，因为实践的初步成果得到了当地相关部门的肯定，并具有一定的创新性与现实指导意义，我们的团队得到了相当高的媒体关注度。网上的视频传播率也很高，杭州日报网上也有我们相关的实践信息。学校也为我们专程做了展览和校报的报道。

暑期实践报告总结篇四

大学就是一个小社会，迈入大学，就业问题就似乎总是环绕在我们身边，成了说不完的话题，然而当今社会，无论什么工作，都总是“有经验者优先”，大学生暑期社会实践报告：酒店打工。所以为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，以及锻炼与提升自身的能力，更为以后的就业奠基，在这个暑假我开始了自己的社会实践。

不管是哪个岗位，都有其中的知识；不管从事哪份工作，都必须以一个平常心去接纳，并对此份工作进行学习，以致做到最好！这个假期，我的工作是一名普通的服务员，可能在大多数人心中，都不大看好这份职业，觉得这只是伺候人，端茶倒水的简单工作，一开始我也这样认为。但当自己真的接触了这份工作时，才体会到自己原来的想法是多么的可笑。

皇家壹号是集ktv、茶艺咖啡、时尚餐厅为一体的休闲高档会所。会所总面积 3500平方米同时容纳1200人就餐，运用中西

柔和的现代自然主义手法将店堂装扮得如诗如画，在蕲春建材装饰城的衬托下犹如一座艺术的宫殿。“音乐为您而动，美味不再遥远”，是皇家壹号最响亮的口号！各名家、名师在研究和继承传统菜肴的基础上，融汇各大菜系之精华推出百余种不同风格的新派川、湘、粤、鄂，官府精品名菜，加上高品质专业音响，细致周到的服务，典雅舒适的环境，时尚健康的特色主题，皇家壹号将在蕲春为您呈上健康饮食，现代视听新体验，社会实践报告《大学生暑期社会实践报告：酒店打工》。

由于该酒店所招聘的大部分员工都为假期工，所以一开始我们进行了为期一周的短期培训，培训过程当中我们学到了很多不知道的东西，同时也深刻体会到任何工作都有难度，只有持之以恒才可以成功。例如，头两天主管我们先进行了口头讲解培训，为我们讲解了餐饮的一些注意事项，餐桌礼仪，以及如何心理定势等关键问题，每日下午我们也会进行一些实操，例如练习托盘、摆台等。以前看到酒店服务员托托盘也不觉得有什么，但当亲身体会到时，才感受到了他们的不容易。通过长时间的练习我们同样也找到了一些技巧……在培训过程中，我们虽然很辛苦，但我们学到的东西也很多，这些在以后的工作生活中，都是很有帮助的。

于七月初开始在皇家一号的实习，起初是在二楼散台和卡座，然后调往三楼主要负责ktv包房，继而又来到二楼中餐厅包房，最后一个多月基本就常驻一楼负责宴会接待！

因为暑期工的机动身份，可以说皇家一号，我是各个营业区域都呆过，在中餐厅包房呆的时间最是长，主要是跟包服务，大致了解服务流程，比如客人来了，致欢迎词、开空调电视、倒茶、点菜、上菜、席间服务、买单、清理卫生、摆台等。总体感觉就是许多服务，说起来容易，但做起来确实极需要耐心、细心的。凡事以客人为主，服务周到、热情！我想这些服务的理念对我以后从事的工作也是同样适用的！

七月时，因为同期蕲春第一家五星级酒店（万豪大酒店）试营业，请了不少商务单位免费试菜，且升学宴高峰尚未来临，所以皇家一号生意并不好，但经理每天例会都不忘强调服务质量，强调服务热情、周到，印象深刻的是特别强调送客。

至于酒店管理方面，为了激发员工营销积极性，设有酒水、燕鲍翅分红，针对七八月份的升学宴，更是新推出“介绍亲朋好友来办酒席的，每桌奖励十元人民币”，大大提高了酒席承办率，让会所生意更上一层楼！但是，会所里“重罚轻赏”以及针对合同工“每月工资扣除押金”的政策，让我很不能接受，虽然是为了稳定工作人员，但往往适得其反，激起了不少员工的不满情绪，挫伤了不少员工工作的积极性与主动性！

暑期实践报告总结篇五

20xx年暑期医院社会实践报告“健康所系，性命相托”。作为医学生，说起这句话来我满是惭愧。

在大学校园里流淌，遨游于知识的海洋，光阴似箭。医学知识，点燃了我救死扶伤的信念，大学校园，却也激发了我的惰性。畅游着浩渺的医学知识，认识到了生命的脆弱和医生职业的神圣，然而纯理论知识让我感觉疾病离我还很遥远，学习成了一种任务。“决心竭尽全力除人类之疾病，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终身”的庄重誓言变得空洞而又模糊。

今年暑假，我有幸来到市里一所三甲医院实习，在这里，见闻感想不断地填充着我的躯壳。实习中的点滴，鞭策着我不断地思考，生命的意义和医学生神圣的使命照亮了我为医学事业奋斗的漫漫征途。

实习的第一天早上，我很早就来到了医院，带我的医生还没

有去，我就去和护士站的陶护士打了声招呼，然后就安静地坐在加床上等他的到来。一个小时感觉漫长而又充满期待，似乎想了很多但好像又什么都没想。他的忽现竟让我不自主的笑了起来。他很和蔼地叫上我去查房，问诊我在一旁记。感觉真的很神奇，早上收治一病人，问了她是怎么回事、什么时候起病、按压哪里有疼痛、大小便是否正常、既往病史，再结合一下b超报告，短短几分钟就确诊为急性阑尾炎，中午进行了手术。

我开始真切地体会到病人的疾苦！

通过了解病情，得知其因溃疡性结肠炎结肠肝区梗阻行“右半结肠切除术”，术后一月余患者切口处见食物残渣流出，以“1.右半结肠切除术后切口感染2.肠痿”再次收治入院。入院一月余行“末段回肠造痿术”，伤口需每日冲洗、换药，就出现了先前那一幕。

当第一次进入中心手术室，我内心充满的不是激动，而是压抑，是震颤。平躺在手术台上的是一竟比我还小1岁的女孩儿，要做“脾脏切除+胃底贲门周围血管离断术”。被诊断为“1.门静脉海绵样变性并肝硬化门静脉高压2.胃底静脉曲张3.慢性浅表性胃炎伴糜烂”。

在感慨病人命运不济的同时，我开始反思自己，反思自己将要从事的职业，开始意识到医生的神圣职责。“救死扶伤，不辞艰辛，执着追求，为祖国医药卫生事业的发展和人类身心健康奋斗终身”的誓言不断在脑海回旋。我告诫自己：要做一名优秀的医生，要除人类之疾病，助健康之完美。

我觉得作为一名优秀的医生应该具备“五心”：即耐心、爱心、信心、责任心和进取心。对病情要耐心分析，对病人解释工作要耐心细致，让病人多些安心，少些顾虑；对待病人要富有爱心，能够站在病人的角度为他们考虑，特别是在病人入院和手术之前，要多关爱病人，多于病人交流沟通，消除

其内心的恐惧与不安;对疾病的治愈要抱有信心, 不管再疑难的杂症, 只要病人或其家属不放弃, 医生就应该不抛弃, 要相信自己, 要赋予他活下去乃至康复的机会;对待日常工作或是手术要有责任心, 医嘱要开得适合准确, 手术要做的精准完善;对待自己更要有进取心, 要不断的积累经验, 也要不断的学习, 要拥有广博的医学知识更要有高超的专业技能。

但当看到痛苦而来的病人含笑离开医院的时候, 也许就会觉得自己所做得一切都是值得的。所以当医生一定要当个好医生, 做个学会为病人着想、能够与病人同疾苦共欢笑的医生, 那样才不会觉得工作枯燥、繁重。病人把他们的生命放心的交到了我们的手里, 我们就应该担负起这个责任, 尽全力还他们健康和欢笑。如果认为这些工作枯燥抑或繁杂的话, 那就一定不要来当什么医生, 心中没有病人的医生一定不是个好医生, 也一定医不好病人。

正如科室主任曾要求: 医生一定要尽责, 要不断提高自己的技能水平, 在必要时要能够独当一面;做手术务必精准, 要避免乃至术后并发症的发生;对病人要多关心, 解释工作要到位, 少让病人或其家属为因各种各样的问题而争吵。

对待病人, 也许一句简单的安慰语、一次问候、一个细小的动作就会让其流露出久违的笑容。病魔已经把他们折磨的痛苦不堪、疲惫不堪, 作为医护人员只有学会理解、同情病人。心中装有病人, 才能不断鞭策自己提高技能, 才能真正做好自己的本职工作, 才配的上“白衣天使”之尊称。

暑期实践报告总结篇六

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的, 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中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的, 同时, 也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, 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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着大头皮鞋，带着我的绿色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。

经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，五个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大，可现在只能端盘子，瑞怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的，我不想赐开始就干不下去了，不行，我一定要下去。要在自己的式作的中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。

蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，皮鞋灶傅掌勺用来专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都活行很大有充实。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致辞千里。”

他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请都领班还对我说，我看穿着大头皮鞋一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看行出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出”。

“那我来告拆你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实的努力就能成为灶上的师傅就能掌勺就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别”。领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时

间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”

确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

暑期实践报告总结篇七

七月二十三号，在重庆天空的太阳还未西落的时候，我踏上了开往巩义火车，开始了一段让我期盼已久的旅程。在旅途中，生在江南水乡的我，看惯了小河流人家，河畔杨柳依依，露出了对山水的那份特贴的感情，一路上总是凝视着窗外的那山山水水。那抹深绿，那弘清澈，依旧在我的脑海中时常浮现。那怡人的风景，我匆匆走过，来不及再回头看上几眼。在次日的晚上，我走出巩义火车站，我的暑期三下乡实践正式宣告开始了。

而今天就是我们暑期三下乡实践结束的日子，回想起我们的度过的这几天，收获颇感良多。我们一行十人来到黄河岸边，庄严宣誓。在那我们留下了十人的共同的心愿，共同的理想，共同的奋斗。那誓词谈不上什么豪情壮语，但就是那简短的

几句话却支撑了我们的整个活动，支撑了每一个人的精神世界。

我们走出大学，走进社会；来到农村，来到基层。当我们一走进农村时，就深深的体会到了农村的那份质朴和那份纯真。村民的那份淳厚深深的打动着我们，当我们需要帮助的时候，他们主动的帮助我们准备好相关的事宜。一切活动都在顺利进行，即使是在小学讲课考虑不周全的环节时，我们也在他们的帮助下很快的找到了一个补习班，及时调整了我们的活动安排，顺利完成既定的任务。

当我们走近农村的孩子们时，看着他们那双双充满期望的眼睛时，我们知道我们可以做些什么，我们可以做到什么。我们想通过我们所能尽力的帮助他们，因为知道他们需要们。然而他们也给我们带来了许多，他们的那份天真让我们回到了童年，重温了童年的纯真。当我们在和他们一起玩嬉戏游戏的时候，我们早已忘了自己是比他们年长十几的大学生了，那时我们都是孩子，心中的没有任何的顾虑，在那我们尽情玩耍，尽情放松。

活动中我们还进行了调查报告，作为我们暑期三下乡活动的理论成果。在那我们和村民交流一些生活中的感受，一些对家乡的特殊感情。我们从心里真正了解了农民的世界，他们是那么的淳朴憨厚，他们又是那么的坚毅奋进。他们深切的让我们感受到生活的艰辛，但也让我们明白了一个简单但又时常忘却的道理，一份耕耘，一份收获。学习，工作，又何尝不是一样，春来播种，秋来收，没有努力，就不会有收获。其实我们收获的可能比他们还要多些，因为我们谈的只是一些生活必备的知识，而他们却用自己的生活教会了我们做人的道理。

在这几天中，依然让我难以忘却的就是队友之间的那份深厚感情。尤其对我而言，我的感受更加的深刻。作为队员的我，原本应是和他们一起赶往去巩义的火车，可是因为种种原因

要迟到两天，当我八点下火车时，原本以为面对我的的是一个陌生的城市，不过我的队友全都在火车站门口等着我，刚出站我的行囊就被他们提走了，心里感觉有种回家的感觉，那时火车的疲惫之感也顿然而消。回想起组队之前，我们虽是同在一个班级，但在生活上大家彼此都不是很了解，但是在我们活动开始筹划之后，我们之间感情就迅速的加深了。我们之间的感情原本就像是一杯白开水一样，但是在搁进“三下乡”这颗香浓奶糖之后我们的感情变得香醇甜蜜，一切都在不经意间改变了。只是当我们回首时才蓦然发现我们这十个人走在了一起，成了兄弟姐妹，成了一家人。

时间在沙漏中很快的流走了，剩下只是回忆，回忆那些我们留下的点点滴滴。美丽壮阔的黄河水，孩子们天真无邪的笑脸，村民纯真质朴的故事，一切都深深的印在我的脑海里。我将会将这次巩义之行珍藏在记忆中，如佳酿一般，多年后翻出再那些发黄的照片时，嘴角依旧会泛起几丝微笑，几分温馨。它也将是我人生路程中浓墨重彩的一笔，在这我发现了奋斗的源泉，找到了成功的路径。几分耕耘，几分收获！

分手总是难舍的，活动的既定的安排计划已经结束了，我真的很想在这古镇再多待上几天，在郑州这个千年古城周玩几天再回去，一品这的汤圆，饱览这的名胜古迹，不枉我的郑州之行。不过因为时间原因，只能暂且给下这些。再见了，留着我无限怅惘的黄河，再见了，巩义！

暑期实践报告总结篇八

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在云南瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期社会实践，却让我收获良多！！

由于云南的特殊的地理位置，云南的对外贸易主要以边贸为主。与云南对外贸易的国家主要是越南、老挝、缅甸，而其中缅甸又是最重要的。目前云南与缅甸商定了九个边境口岸，

分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、南伞——缅甸的果敢、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最红火的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%，是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的主要就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活用品，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以 瑞丽虽然城市不大，连郊区也不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则就会有失误，如果清理失误是件很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）。但是下午就不同了，下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累、苦都是小问题，与客商交流才是我最大的难题，因为客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的却很少。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特别困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价

还价)和简单的手语交流!而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色、还要想外商之所想忧外商之所忧。当然想要与客商保持长期合作关系,需要保证每次货物的质量都是无可挑剔的。

有时候也去帮忙进货,一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但是昆明没有工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大,有时我们进的货也会完全不符合外商的要求,所以就要求和他们交谈时认真观察、准确把握他们的心理!还要在长期合作时养成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发,都需要和每个客户形成长期合作关系,所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。这也是稳定客户的一种方式。但是在商城里我们做的服装批发并不是一手交钱一手交货的,对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易,这就存在着很大的风险,我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人,交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物收购齐全了再运回本国卖,但有的也会大半年不来,没有收回的欠款让人很着急,就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是很有必要的,因为缅币不值钱,好几百缅币才换人民币五角左右。当一次性买货价值几千或上万时,当次付账就很不方便,他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱用来付账,这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的,边贸服装的货物销售量都是一般比较大宗的贸易。所谓批发也不是一件件卖的,所以我们常常把两三百件的货物打成小包、四百或上千件就会打成大包以这样的方式出售。有时候货物包比我还高出许多,这时就需要我站到凳子上去装货,说实话我还是会有点害怕摔下来的,呵呵,这也算得上危险了。当然,并不是说货物卖出去就完了,我们还需要调查外商在本国出售的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修也是独具风格的，不像普通的店面那样装修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，边贸的商家都是隔成两间的。外面那间放普通的服装而里面那间放的全是新货和作为存货仓库之用。而门外的装饰是复古的木窗但是却是用玻璃镶嵌的，别有一番现代与古代风格并存的风味，这也就挡住了大部分的商品，客商只有进了店里才能看清楚全部的货物，这样就带来了一些潜在的订单。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装然后就在那里向我说着什么，但是他们说的既不是云南语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。我愣是没听出个所以然来，没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。幸好不是赊账的订单，不然要是是赊账的话我就不会卖了，毕竟我都不认识他们而且我也只是个小小的销售员。看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆上半年就会成为一个缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

这里的工作到了晚上八点就彻底结束了，八点关门后还是要清理货物和店铺不过只是简单的清理并不会多累了。不过话说下午大量的工作真是让人吃不消啊，结束了洗漱就躺在床上舒舒服服的休息回味今天发生的所有事在心里小小总结一下今天得到的成果。好像可以看见自己的成长呢，从心底里高兴为自己高兴呢！

虽然只是短短的20天学习，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短

短的20天，让我感觉到自己是真真正正的长大了。看着自己用百分之一百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但经过欢乐的汗水浇出来的成功之花却是无比的娇艳！没有经过尝试和努力付出的人是体会不到其中滋味的。这些天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流也是必不可少的经验，这对于贸易太重要了。如果你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！