

2023年大学生假期思想动态报告(模板10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大学生假期思想动态报告篇一

7月18日。开始了为期一周的.义教活动。在这期间，我接触到这么一群孩子：

他们不能与自己的父母生活在一起，有的跟着爷爷奶奶，有的跟着姥姥姥爷，有的跟着叔叔婶婶或姑姑舅舅，甚至有的只是一人在家。他们缺少童年的美丽，缺少童年完整的家庭与和谐美满的生活；他们看着别人家里充满欢笑，充满快乐，看着别人的父母抱着自己的孩子，看着别人的父母给自己的孩子夹菜，看着别人的父母给自己的孩子洗澡。他们却很少能有这样的机会的，有的也只是回忆。他们就是留守儿童。

这些孩子都不是很大，可年幼的他们就得学会自立，学会承担起大人的责任与义务。他们正处于生长发育时期，幼小的心灵经受着严峻的考验。长期下来，一些孩子的身心发展严重受到了影响：就拿石槽村小学的留守儿童来说，他们都很聪明，但是他们中有的人显得特别的害羞，甚至到了自闭的程度；有的几乎不信任身边的任何人，就像一个浑身长满刺的刺猬，时刻都戒备着。孩子有这样的举动是特别可怕的。

7月20日，在饶校长的许可下，“天使服务队”10名队员对小学的部分留守儿童进行了名为“放飞梦想，拥抱蓝天”的团训活动。

此次团训针对留守儿童的内心封闭、情感冷漠、行为孤僻、缺乏爱心和交流的主动性等特点，通过对留守儿童进行一系列的小组训练，培养他们的与人交往能力，团队协作能力以及学会倾诉，关注他们的内心世界，激发他们内心的热情，建立起自信心。团训的对象是从小学儿童中随机筛选出的42名儿童，年龄在7—12岁，男女比例相当。辅导分为四个阶段，有四次小组活动连接而成，为期四天。

从简单的自我介绍开始，以击鼓传花为活动载体，全体儿童进行相互了解，部分活跃儿童勇敢地展示了自己的特长，在第一次小组活动结束后，每个小组成员共同讨论了各组的组名和口号，初步建立了团体意识。第二次的小组活动通过学会微笑和拒绝，参与盲人走路、牵手两个游戏，让组员学会一些人际交往中的基本技巧，明白信任在人际关系中的重要性。在第三次的小组活动中，“糖豆”游戏取得了很好地效果，组员之间尽可能地写出彼此的优点，尽可能地去表扬其他人，同时也受到其他人的赞美，借此帮他们建立起自信，在人际交往中找到自己的价值。最后一次的小组活动考察了儿童能力的提升，“扶倒”环节要求组员之间有足够的信任，“心情卡片”通过大家分享心情故事，对他人倾诉自己的内心感受，提升他们与人沟通交流的能力。在每次的小组活动结束后，各个小组长都会请各小组成员讨论感受，一次次地记录每个小组成员的变化。

此次活动无论是对参与的留守儿童还是当地的村民乃至整个实践小组的成员都产生了强大的心理触动，通过观察明显可以看出团训效果显著，很大一部分的儿童对人际关系的困扰减少了。三个小组都出现了一些小组成员前后判若两人的情况，从害羞到主动站起来为大家表演节目，从一开始的不愿意与其他人说话到最后自己有了倾诉的欲望，有了想让大家了解自己想法的念头，从不知道怎么表达到流畅地表述自己的想法等等，我们都看到了可喜的变化。实践小组的王同学在进行心情卡片示范游戏的时候，激动地说：“这次活动，对我产生了很大的影响，我感觉自己在慢慢变化，在变的越

来越自信。”

赵老师在四次小组活动结束后，对这次活动进行了总结。他说“一个人需要和陌生人进行交往，无论是这些孩子将来是上初中，高中，大学还是走上社会，都存在与人交往的问题，我们要培养他们的人际交往能力，认识到沟通的重要性。通过努力，帮他们走出自己的狭小天地，主动与其他人交往，有勇气有自信，希望他们可以走的更远更好，拥有一个美好的明天。”

这个暑假社会实践是我这个生活在“象牙塔”中的人最有意意义的一次活动。放弃了舒适的生活和轻松的暑假，却收获了更多，也成熟了很多。但是孩子们的这个暑期不再寂寞、不再孤独。第一次深入偏远乡镇，第一次真切地感受到了镇里人的淳朴和热情，第一次品尝了留守儿童的酸甜苦辣，第一次明白了教师的职责和使命。关爱留守儿童从你我做起从社会做起，为他们撑起一片蓝天，让他们的梦想也可以飞翔。

大学生假期思想动态报告篇二

时光飞逝，青春荏苒。顶岗实习的步伐已一步步离我远去，恰似初到一般，感觉是那么的真实；低头沉思，才发现留下的只有记忆和我那些浅浅的足迹。人生之路并不平坦，而是跌宕起伏，如同一首歌，有欢快的音符，也有忧伤的节奏。我所在的实习单位是云南省普洱市思茅区的一家广告公司，是一家以平面广告的设计、制作和安装为主的私营公司。我所实习的岗位是平面广告设计师，设计师主要是根据客人的要求来设计大大小小的广告（如宣传栏、指示牌等等），因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。经过了三年的理论学习，使我对平面设计有了基本掌握。我所学的专业是园林技术，也是属于设计这方面的。我在选择先就业在择业的基础上，选择了广告设计这一门职业。设计管理这个专业在中国也仅

有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的复合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去做实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

第一天走进公司的时候，觉得很不自在，老板不在，只有员工在上班，没有人安排我们做什么，也没有人和我们说话，我们也不知道做什么。心情好矛盾，公司乱糟糟的，我们决定好好的收拾收拾。可是又在想有些东西该放哪里，真的是好纠结。第一天我们艰难的度过了，好在第二天老板来了，他让我们熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。因为我们对广告设计所常用的软件coreldraw不熟悉，所以他给我们准备了几本教材，让我们自学，不懂的就问别人。第一个月我们大多数的时间都是在自学，还有就是学习复印、打印、接发传真等，虽然我们是来应聘设计的，但是我们没有基础，只会用photoshop来设计，所以我们没有参与设计。

经过一个月的学习，coreldraw基本的步骤算是了解了，不说是完全掌握，但还是拉得出去设计了。第二个月我们渐渐的开始做设计了，正好锻炼一下自己。于是，我学以致用，很快在一天之内做出一两个方案，老板看后还比较满意，便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足，我在开始的时候，主要还是负责一些比较琐碎的设计任务。

还没有真正地参与到比较完整的设计之中。经过两天的磨合，自己有哪些缺点和不足，便知道得一清二楚，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户要求，然后老板根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。还有就是公司的工作流程：接到业务，量尺寸，算价格，排图样，给客人看，客人满意，签字订单，交定金，设计，打图制作，安装，收尾款。看似复杂的过程，我学习了近两三个月，有的时候还是会忘记其中的一个步骤，就会被老板他们骂，所以我一再改进。

第三个月，我们基本上会复印、打印、接发传真，也会一些简单的设计，比如：布标的设计、名片的设计等。公司的生意非常的好，我们每天都是从早忙到晚，有的时候还要加班，我在公司不仅仅是做广告设计的，慢慢的熟悉了公司的一切之后，只要你会做的你都要去做，甚至有的时候你不会的也要去学习，不断的练习就是自己学会了。每天早上来到公司我们就开始打扫卫生，各做一件事，结束卫生之后，我们就开始工作了，在办公室的我们每人面对一台电脑，各自在做着各自的事情，财务每天都在对账、记事等，而我则在帮客人做设计，时而有客人来复印打印的，就帮忙解决；办事的客人来了，就招待客人，帮忙设计。下午下班之前交代给老板今天做了什么事情，没有解决完什么事情。每天我们都是一样的工作，只是不一样的设计、制作。

几个月下来，我的设计能力有所提高了，老板也开始让我帮政府单位设计展板，我也是满怀信心的，认认真真的排版。有时要跑去单位给领导看图，与他们交流设计思路，一再改，直到让他们满意才可以制作。完全的熟悉了公司的工作流程以后，我所做的工作也越来越多。每天不止做设计，有的时候制作人员忙于到外面安装，我们就得去制作，制作科室牌、书本、桌牌、刻字、裁画面，裱画面等等；有的时候还要跑业务，打电话与客人交流等等。在公司我们基本上都是什么都要做，什么都要会。首先是要会用公司的办公室设计软件—coreldraw、photoshop、方正ocr世纪、microtek扫描仪等

等来做设计和做其他的东西;其次就是打字要快,要熟练办公软件[]excel []word [];然后就是你要会制作你设计出来的东西,不如简单的制作:制作名片、制作一般的科室牌、制作桌牌等等;接着就是最基本的要会复印、打印、接发传真;还有要会使用刻字机刻字,贴字在红布上等等。

很高兴我已经正式成为公司的一名员工,几个月下来,都还依稀的记得自己做了什么事情,除了整天坐在电脑面前做设计以外,就是不停的接待客人,给客人抬凳子、倒茶水等。因为公司的设计师比较多,而我只是其中不是那么优秀的一个人,因此,我在工作中除了做设计外,还负责管理公司的日常工作进度,管理公司复印打印的情况和费用的记录情况,每天安排安装人员该做什么,去哪里装什么东西,记录每天接到的业务,完成情况等,不断的提醒老板和老板娘那家的东西做好了没有,什么时候可以做好等等。我的这第二项工作基本上都要与别人沟通交流,这么下来,我的语言表达能力提高了不少,管理能力也提高了好多。一边做设计一边管理的我,每天都有不同的收获,每天都有喜悦也有忧愁,就这样,忙忙碌碌的走过了这么久。

经过几个月的设计任务和管理任务的锻炼,使我学到许多在课本中无法涉及的内容。为此我非常珍惜这个实习机会,在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解,找出自身的不足,这次实习对我来说收获不少,我自己感觉在知识,技能,与人沟通和交流方面有了不少的收获,总体来说这次是对我综合素质的培养,锻炼和提高。工作就是与客户直接接触,我们工作的目的就是要让客户满意,当然在不能缺乏创意的同时,还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说,有创意的设计就一定适应市场的竞争,这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应,首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析,找到最恰当的目标消费群,进行市场定位,然后确定项目的核心,一切设计行为都围绕着核心概念展开,这样才能使策划项目不偏离市场。在实习过程中,我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管

理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节；而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。因此，我要在工作中不断地学习、完善，把我所缺乏的一天天的补上。我相信，通过我坚持不懈的努力和所积累的经验，总有一天，我会成为一名合格的广告设计师，也会实现我的理想，成为广告界优秀的一份子。

大学生假期思想动态报告篇三

今年7月25日，作为暑期大学生社会实践的一员，很荣幸参加了莲新街道办莲花社区暑期青教工作的开学典礼，社区领导及社区若干小学生参加了此次开学典礼。

。民警结合自身实践经验的精彩演讲让小学生们获益匪浅。

接下来，由我做了简短的自我介绍。在小朋友做完了自我介绍后，由我向小朋友们仔细介绍了此次暑期活动的计划以及对他们的要求。至此开学典礼圆满结束。

此次社会实践是我大学生涯的第一次，成天生活在象牙塔内的我像这样直接接触社会的机会很是难得。我希望在此次活动中能展现自己，完美完成社区所给任务，同时也希望我能在此次活动中学到大学内学不到的知识能力，使自身的综合能力能在此次活动后有所提升。

大学生假期思想动态报告篇四

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世

纪优秀人才的重要途径。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。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

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。

二·实践内容

临近暑假的时候，我和室友就商量着准备在暑假找份临时工作来充实自己的暑假。最后我和几个好友去了深圳一家玩具厂，在那里度过了两个月。

这家玩具厂是一家玩具加工出口公司，主要负责给其他大公司的初级产品组装加工，主要的合作伙伴来自美国、英国、俄罗斯、日本。我们在那里工作的时候是在给迪斯尼做玩具，我们还做过一款10万个的冰雪奇缘的玩具手机。

刚进工厂时，首先要做的是跟随人事部的工作人员进行安排住宿，学习舍规，了解周围的环境，登记配发厂牌，然后是为期一天的进厂培训，所谓的培训，只不过是听老员工给我们讲工厂里的安全事宜，注意事项，体检。让我最好奇的是签劳动合同。没进过工厂，没打过工的我，从来都不知还有劳动合同这回事，还是一式两份，还得按手指印，在按手指印时，我和我的同学都感觉像电视剧里签卖身契一样，总感觉自己把自己卖了。不过这让我知道了工厂也要具备一定的法律规定，国有国法，家有家规，工厂也有属于它的厂规和舍规。“无规矩不成方圆”这个至理名言再次让我体会到规矩的重要性。

在这两个月里，除去吃饭和午间休息时间，每天要工作12个小时，晚上11点才下班，基本上没有双休，车间里灰尘很大，又加上深圳是热带雨林气候，夏天湿热，有时会淋一场雨，然后穿着湿湿的鞋上班，有时会汗水湿透衣背。一款玩具有时是几万，有时是几十万，也就是说，在流水线上的我们，做一个动作要重复几万遍或者几十万遍，其中有个小伙伴操作机器时，打到手，瞬间晕倒了。虽然这样，但我们还是坚持下来了，我们会挤出空余时间写写东西，看看书，听听歌，聊聊天，两个月，在光与影的流逝中悄然流逝，我放假前从图书馆里借的书也都看完了。

当然这两个月还是有很多欢乐的，在那里结识了很多性格坦率热情大方的朋友，这就让我觉得这两个月也没那么苦。

他们对我像兄弟姐妹一样，让我感觉很温馨。

三·实践感悟

此外，此次暑期实践让我思考了很多，关于梦想与现实，关于生活，关于对未来的追求，关于这个公司的管理体质及不足之处。

梦想·现实·与生活

曾经，我有一个梦想，终有一天，我要用自己的肩膀，给父母撑起一片蓝天，让他们不再为生活劳碌奔波，让他们不再为岁月的蹉跎模糊双眼，让夕阳静静抚摸他们的脸。我想我会在深圳这个欲望都市立足并且生根。可是来这里两个月才觉得一切并没有我想象的那么简单，以前只知道梦想和现实之间有距离，现在才明白，梦想和现实之间是一条鸿沟，梦想太过丰满，现实太过骨感。

深圳这里富的人开宝马奔驰，穷的人却还在最底层做着年复一年，日复一日没完没了的简单粗俗的工作，我甚至还看见

有农民住的还是最原始的茅草房子。这次暑期实践更加激起我的斗志，让我明白光有梦想还不够，还得把实现梦想的路径（实现梦想的方法）确定好，细化目标，坚定不移的向前走。

这个公司的管理

这个公司的管理模式是最普通的管理模式，没有什么创新，里面的管理人员也只是从流水线上提拔的，这样就存在很大的弊端，比如管理人员的管理素质不够，并且很骄傲，不懂得尊重员工，导致员工没有统一的价值追求，不利于公司的持续快速发展。员工的工资是集体计件制的，换句话说，整个组的员工的工资是一样的，做与不做一个样，做多做一个样，这样就会导致资源浪费，也不利于调动员工的积极性，这样的管理方式在管理学届是十分失败的。通过调查，也确实如此，这几年，这家公司一直处于收支平衡或时不时亏损的状态。至于解决方案，由于我刚刚接触管理学，资历尚浅，没有想到一个完美的方案，这也给我很大的启发，启示我学好专业课，博观约取，厚积而薄发，以后就业了发挥自己的力量解决实际问题。

四·结束语：

学校是一个小社会，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，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会更是一所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。从实践中走来，虽然没有带回什么精湛的技术，但却带回了也许是我一生中最宝贵、最具阳关的、最值得珍惜的收获。

大学生假期思想动态报告篇五

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾

客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的`实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的(大愚)店员，不算真正的(大愚)店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求申请批准作单报单接货清点上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货清点上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如toefl系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

5. 其他店内工作

随着暑假班的开学，书店展开了外卖活动，外卖很辛苦，8月27日的外卖应该是最辛苦的了，整个书店忙碌了一天并且又是一晚……第二天又是接着开始，我周一过来的时候看到邮箱里市场部同事做的flash感觉自己当时应该在场的……帮不上大忙，但是可以去分担。与此同时，书店也有些新的店员的加入，我也开始地去分担一些其他的工作。

书友会会员登记。大愚书店的会员可以享受8.8折的优惠(国

外原版图书除外)，并且可以积分，在全国的大愚书店可以通用。成为会员的方式有：3元工本、购物满50元、学员免费、员工免费等。人多的时候可以先登记下卡号，然后简单输入甄别信息，尽快登记下一位，之后空闲时再进行信息补充。3元工本费办卡要贴小票底根，满50的要出示小票，学员要登记学号。开具发票。因为要改换机打发票，对一些远处顾客进行详细的登记，以便之后开发票后邮寄给顾客。

1. 收获、总结

在书店，我对本版图书有了的接触，图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是老师作者对该领域研究得很深入，一般学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多(据我观察)，多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受欢迎，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《背单词》口碑也很好。

相对而言，的四、六级图书有待改善。词汇书中星火的很受欢迎，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来大愚购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、

德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑，而且这种行为本身就让人觉得《英语》卖得不是很好。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

2. 感悟

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店就是大愚的前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但的是大家一起工作时收获的快乐。

大学生假期思想动态报告篇六

xx年6月10日，当坐上大巴车的那一刻，我们都知道为期三个月的顶岗实习正式拉开了帷幕。

在学院领导的安排下，在xx老师的带领下，我们一行人去了美丽的海滨城市——威海。坐落在xx市xx区的xx大酒店，将

是我们这三个月努力奋斗的地方。根据酒店的安排，我们被分到了不同的部门，有的同学去了前厅部，有的去了客房部，大部分同学去了餐饮部，而我就是其中的一员。许多人都说餐饮部是最辛苦的，不能否认的是确实如此，但这辛苦中也有快乐。

在酒店内部流传着这样一句话：“女人当男人用，男人当超人用”，我觉着这句话用在餐饮部再合适不过了。通过三个月的实习，让我对服务员的岗位职责和工作描述有了新的定义，那就是“服务员什么都能干！”摆台，折扣布，上菜，餐中服务，收拾包厢等本职工作外还兼职勤杂工，什么搬桌子，椅子，铺地毯等一些工作都是服务员们承包了。

一起实习的同胞们一定忘不了忙碌的七月份吧？忘不了那一次次的婚宴，一次次的会议，反反复复奔跑于二楼餐厅与会议室之间。每一次接待婚宴，我都有一种打战争的感觉，无数个杯子、筷子、小勺要刷又要擦，满地的酒瓶、垃圾，一张张满是油腻的桌子……在这种混乱的情况下，员工们还是可以有序不紊的收拾，积极的配合，一切一切都使棘手的事变成了“这都不是事”。

让我最忘不掉的是7月29日的98桌婚宴，这是xx大酒店从开业以来接受的挑战，对我们餐饮部来说，更是一次前所未有的挑战。在安排工作中，首当其冲要解决的是“在哪里吃”的问题，所以在不知不觉中，大、小会议室，贵宾楼、小洋楼都成了我们餐饮部的地盘；其次，要解决的是“服务人员的问题”，所以无论是餐饮部、客房部、前厅部、工程部、营销部，大家都齐心协力的完成了此次挑战。在酒店所有领导的周密部署下，所有员工都出色的完成了任务。

通过这次挑战，使我看到了一个酒店的出色运行离不开全体员工的努力，离不开领导们的积极带领，更让我感受到了员工之间强烈的核心凝聚力，和让人惊讶的工作积极性。这件事让我学到了很多。

实习的日子就这样一天天过去了，我很庆幸能有这么一个好的实习机会。在这里，不仅学到了值台人员的服务程序和技巧，更学到了一些课堂上难学到的知识，我把它归纳为以下三点：

一、对工作一定要热情，要面带微笑。作为服务行业的工作者是不可以把情绪带到工作中的，对待工作一定要认真。

二、要处理好上级和同事的关系，既不能阿谀奉承，也不能不闻不问，最重要的是做好自己分内的事。

三、对待工作要勤奋。俗语说得好：天道酬勤。只要你付出了，认真的去做了，别人都会看在眼里，记在心里，机遇始终是留给做准备的人。

这三个月的顶岗实习，是我踏入社会的第一步。我小心翼翼的进去，微笑着出来，然后发现社会环境并没有多么可怕。重要的是要有一个好的心态，多多自我开导，自我鼓励。

实习的体会，不是几页纸就能说清楚的，只有亲身实践过，个中的喜怒哀乐，酸甜苦辣才能进一步了解。总的来说，它确实为我以后的工作积累了经验，打下了基础。

感谢学院领导的关怀培养和老师们的悉心教导；感谢我们一起实习的同学一路风雨同舟；感谢xx大酒店教会我们的一切一切。

大学生假期思想动态报告篇七

在不断进步的时代，报告的使用成为日常生活的常态，不同种类的报告具有不同的用途。为了让您不再为写报告头疼，下面是小编帮大家整理的大学生暑期实习报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生活即将结束，面临当今社会人才众多，在大三下半年出来实习有助于在今后在社会上的立足和增长社会经验。

经过了这一个假期的理论学习，使我对广告设计和平面设计有了大大的了解，也对于这个专业有了一个大概的学习和掌握。在应凭广告方面的单位实习，还是比较尴尬的，因为没有多少实践经验，平时学习的也都是理论，怕对实际操作陌生。

但又考虑到以后毕业可能就从事该行业的工作，因此我相当珍惜这次实习的机会，在有限的时间里加深对各种平面设计的了解，找出自身的不足。这次实习的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的'综合素质的培养，锻炼和提高。

通过实习我认识到：仅仅靠在学校所学的理论知识是远远不够的，需要我们去实践，走进广告公司，将所学理论与实践相结合，这也是我这次实习课程的目的。

20xx年4月1日——5月1日

原野新之助广告公司

4月1日，我从人才市场应聘进入到了原野新之助广告有限公司进行了为期1个月的实习活动，进行学习。公司不大，但业务量繁忙。主要经营的业务有：商场广告设计、喷绘广告设计、会务庆典、礼仪vi和logo设计以及墙体广告cis策划导入等几部分组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在10人左右，其中稳定的长期客户有10家左右，其中包括中国银行、建行、工行等，以及一些外资企业的会务，有德企慧鱼，舍弗勒等。还包括一些未知客户群，有商场活动，公司庆典，开幕式等，同时

经纬公司还承揽一些政府会务布置，大型活动，如郑和航海节的开幕式，武港码头有限公司成立的开怒视等。据我所知公司效益良好，处于稳步上升时期。公司内部设置为：老板即公司总经理，负责整个公司的统筹与管理；下设客户服务部、礼仪部、创作部、执行部等。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，实习期间，我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的任务，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

第一天来到原野新之助广告公司，感觉能在这种环境下发挥出应用的水平，在与老总进行了简单的面谈，大致了解过我的情况之后，他先让我熟悉一下环境，看了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等，简要的把情况介绍了一下。然后让我一同参与对公司十周年宣传册的设计与策划。

大学生假期思想动态报告篇八

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

暑假期间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。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

放暑假的第二天，也就是20xx年7月19日，我就跟随同学来到了她的老家—河北省衡水市的一个农村小镇，在当地做了半个月的小学老师。实习的项目是作为小学数学老师给20个小

学生讲课讲课期间我感觉学到了很多东西下面我就介绍一下我这半个月的经历。

我是七月20号去的到八月六号结束。讲课的内容是数学教科书及其教辅资料指导。在这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子,要有很多很多的耐心、细心和爱心,这正是我们学习和努力的方向。我在实习中增长了见识,我才知道,做老师难;也知道了自己的不足。

每个孩子都有自己的内心世界,他们好比一把把锁,老师就是开启那把锁的主人。真正走进孩子的世界,去发现他们,改变他们,教育他们,这个世界就是天才的世界。

跟孩子们在一起挺有意思的,还真想他们。咱也当了一回王老师呢!经过实习,我才发现,要想当一名真正合格的教师还真不容易,光靠校园知识是远远不够的。

和孩子们在一起的喜怒哀乐,现在回想起来就象一串串冰糖葫芦,紧紧的串在一起,甜甜的。

我愿用我的热心,换取孩子们的安心;我愿用我的真心,换取孩子们的开心;我愿用我的实心,换取所有人的认同。

初为人师,欣喜中有困惑,欢乐中有感悟。孩子的教育和成长,都掌握在老师的手中,我真正感受到这份职业的神圣!

只有不好的老师,没有不好的孩子。小学教师本来就是一门需要具有爱心的专业。面对一个个天真的孩子,我们更应该用母亲般的心去呵护他们。虽然这次的实习与我的专业并不相关,但我仍然得到了很多在校园了无法学到的知识和难得的体会。以下是我在教课期间做出的教课经验。

一、自信登讲台,紧张不再来

清楚地记得初登讲台是面对20双眼睛自己内心的忐忑不安，当时感觉自己做自我介绍是声音都在打颤，后来不断给自己加油打气，慢慢的可以自信的站在讲台上，自然流畅地给他们上每一节课。我想这是每一位初登讲台者必然要经历的一个过程。在这一过程中我由一名学生转变为一名教师，开始肩负更多的责任。

二、掌握重难点，清晰理思路

一直都听说讲课是一门艺术，老师是演员，他们在课堂上扮演形形色色的角色。初登讲台的我们对教材不熟悉，不能够很好的掌握每课的重点难点，为了更好的掌握教材我不断的向指导老师请教，刚开始每将一节课之前我都会问指导老师自己备课是否合适，听她的意见。

还经常邀请指导老师听我讲课，让她给我指出自己讲课过程中的缺点和不足，刚开始的时候老师的最多的一点就是每节课重点不突出，在经过一次次的锻炼后老师对我说现在已经能很好的把握一节课的重点难点了。听了这些话我明白自己有进步了一点。

三、板书不发愁

上课的过程中板书是不可或缺的，由于在实习之前我没有很好的练板书以至于刚开始时都搞不清楚该往黑板的什么地方写什么内容，后来经过不断地看其它老师的板书设计以及向其它老师请教，现在自己已经轻松的掌握了板书书写规则，能够把清晰整齐的板书展示在学生面前了。

这是一个实习课程，更是一段让我体会教育工作以及思考自己人生定位的经历。当然，现实的很多因素不得不让自己改变初衷，所以，以后走这一条路的可能性或许很小。但是，在实习日子里学到的，感受到的，都将是一种财富。

实习虽然很辛苦忙碌，但对我们来说是都一次非常有益的磨练和尝试。最后我想衷心感谢兰山焦庄小学让我拥有这样一段实习经历，同时也衷心感谢我的指导老师冯老师。

大学生假期思想动态报告篇九

我在心理咨询中心开始了心理咨询实习。我的实习目标是通过实践提高我的咨询技能和水平。

在为期一个月的实习过程中，主要回复咨询邮件、在线qq咨询；每周二，实习小组进行案例讨论、角色扮演和移情培训。

这个月的心理咨询实践，我有很多收获：

首先，通过网络咨询的实践，学会进行侵入性的交谈，收集顾问的基本信息，对顾问的问题有一个大致的了解，然后整理问题的背景；咨询中最重要的是顾问的移情，这是建立有效和良好的咨询关系的基础。对顾问的情感和情感的理解将以自己的语言反馈给顾问，以使对方感到关心和尊重。

第二，透过个案讨论，我们表达了自己的意见。不同的顾问对顾问的问题有不同的理解，我们会一起分析和讨论，集思广益，寻找顾问问题的关键点。笔者发现自己的视野狭窄，思维开阔，咨询知识水平提高：咨询的重点应转向咨询师指导他们思考；辅导员应具有心理分析的视野、人本主义的心理、认知行为的方式和家庭治疗的形式。

第三，通过角色扮演，作为一名顾问，我讲述了我自己的情感困惑，以及成长过程中与家人之间的情感问题。一方面，通过“空荡荡的椅子”对话，我将内心的消极情绪发泄了很长一段时间；另一方面，监督和咨询成员给了我很多鼓舞人心的话语，这样我就能意识到自己的思维和行为模式，发掘自己的长处，挖掘自己的潜力。

在案例讨论和角色扮演方面，我们接受了坐姿、表情、探究情绪、移情态度等方面的训练。

一个月的实习时间很短，我在一些方面有不足之处：在网络咨询中，与咨询师的同理心不足，过早加入自己的价值判断，不以中立的态度对待咨询；缺乏自信，角色扮演不敢扮演顾问的角色，总是担心自己的能力不胜任；在移情训练中，我表现出焦虑、担心的感觉，未能取得满意的效果；实习期间，由于他们仍忙于其他事情，无法冷静认真地咨询，没有自己的案例与大家讨论。

在红枫的实践中，可以说有收获也有遗憾，但总的来说，收获更多。

在这次实习中，我很幸运地得到了先生的监督。刘凤琴。每当我在咨询中遇到混乱时，先生。刘总是耐心地指导我们，给我们灵感。先生。刘有多年丰富的心理咨询经验，对心理咨询有自己独到的见解。她用通俗的语言谈论心理咨询方法，直观的理解，不僵化的理论，更容易理解和消化。刘老师性格开朗、乐观、深情、包容，敢于挑战困难的风格，给人留下深刻的印象。

咨询室里的卢老师，善良的夏老师，工作认真努力，工作责任心强，积极进取，值得我学习。

在实习期间，我结交了一群志同道合的朋友：稳定的王芳、潜在的姚、平静的牛牛、阳光张爱、热心肠的贾玄宏、强壮能干的惠娟、斯文的竹子等等。通过与他们交流关于心理咨询的想法和观点，分享我的经验，让我得到很多灵感，从中感受到顾问团队的温暖和快乐。它们都发出一种光，都是一种帮助他人自助的力量。

大学生假期思想动态报告篇十

题记：两个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

七月六号下午，我们的期末考试全部结束了，令人兴奋的暑期终于开始了。第二天匆忙去排队买票，在商店买了点零食，打理好行囊。

七月八号，我便踏上了通往温州的旅程。一个背包，里面是几件替换的衣服，两个塑料袋，一点零食，几本书。这就是我要到一个陌生城市将要度过两个月的全部家当。天气热得一塌糊涂，刚没走两步能感觉到汗在肚子上往下流，流到肚脐眼小肚子的‘皱肉’就顺着那条‘肉槽’向着两侧流啊流的。就这样挤上了公交，闻着别人和自己的臭汗味，到了火车站。上了火车很快我便和几个温州同学搭讪上了，我知道我是有求于人的。从上车的那一时刻起，我就知道我已经走出了象牙塔进入社会了。

通过其中一位温州同学的热情帮忙，我很顺利地抵达了我的目的地——瑞安。

七月九日到瑞安，次日休息一天。

七月11日，真正开始了我的暑期社会实践之旅。

我从南昌到瑞安，就好比我从一个蒸笼跑到另一个蒸笼，也是一个酷暑难耐的地方。来之前我的表姐就已经帮我找好了工作，所以对此我并不担心。我没体会过找工作的艰辛。这是我此次之行还未开始就已经是一个遗憾，但这样我心里也着实踏实了不少。就在这一天，我经历了两件我表姐所谓‘一百次也难碰到一次’的事情。于是我便在一天之里做了两百件事，经历到是很丰富，可对我确是个不小的打击。

我做的是酒店的服务员，那是一家规模相对来说是还很大的有点皇家气派的酒家。一上班我就穿上了有点唐装味道的制服，一切都来得那么快，也迫使我要很快进入角色。主管叫一个年轻小伙子带带我，也吩咐我要好好跟着学，这我想就是所谓的培训吧。真的不敢相信就怎么一个做起事来游刃有余，从容不迫的年轻人比我还小。这是我后来聊天的时候所了解到的。他看来人缘很好，跟其他服务员有说有笑的，我很不知所措，他一直宽慰我说，没什么的，事情很简单等等诸如此类的话。我很是感激，想我一出来便遇上了一个好人。那么以后在这里的日子也就好过了。然而接连发生的事情却让我放弃了这份工作。他是看包厢的，两个。没客人我们就站着包厢外面聊天，终于来了客人，两男两女，好像年轻夫妇，带着一个五、六岁大的小男孩。他告诉我做服务员很简单就是把跑菜的送来的菜往桌上一摆，然后就站到包厢外等客人看有什么需要。事实也确实是这样的，可是意想不到的事情发生了。刚上了几个菜，便听到包厢里嚷嚷，急忙进去才知道是冷盘西瓜上有一只蚊子，酒店是最忌讳菜里面有杂物的。带我的那个小伙子又是道歉又是微笑，点头哈腰的陪不是了好一阵子，最后换一盘西瓜才算了结这事。我们出包厢他苦笑着对我说：倒霉。我说：这样的事情经常发生吗？他说：不会，而且这样刁难的客人也很少见。我如释重负地说：哦。就在这个时候，里面又动静了。这次很严重。事情的起因却是一根很轻的头发掉在了面条里。小伙子使出了浑身解数，还是不能解决问题，而我只能在一旁瞎着急。然后就把主管叫了近来，主管也不管用，又把经理叫来过来，我们都出来了。他们在里面谈了好久，偶尔上菜时进去看到经理躬着背在那里说着好话，陪着笑脸。最终经理决定打八折，才勉强把事情给平息了。他摇头晃脑地给我说：见鬼，碰到这样没有素质的客人。我也好不委屈地说：都是我带给不好的运气。他忙笑着说：那里，那里，要怪就怪那客人。我开始怀疑表姐说过的话，她说过这样的事情一百次也难碰到一次。然而更加不可思议的事情又发生了：其中的一位男客人在买单的时候竟把钱丢在地上。这真是对一个人的奇耻大辱，这样的镜头我是真的在电视上才见到过，现在却就在眼前。

就发生在我的眼皮底下。带我的小伙子愤怒地捡起钱，甩门而出。后来的事情是他还有其他的服务员告诉我的，说是那几个客人很无耻地到经理那里投诉了他，还他怎么没有礼貌，说他怎么服务态度不好，说他甩门而出的时候把小孩碰到了，还告诉经理早点辞退了这样的员工为好，仿佛这酒店是他开的。这真是胡言乱语。这件事情给我留下了阴影，中午一点钟下班回家把事情告诉表姐，她说我也真是倒霉，头一天就碰到这样的事。她说你要坚持，我说好。因为这是我的第一份工作，我不想轻易放弃，还因为那里有我刚认识的朋友，也许到别的地方就没有了这样的人了。

同天下午，三点半我便从家里出发，上班从四点开始，四点之前能赶到酒店吃饭就可以了。我应该是随意而安的人。并没有发觉饭菜的不好。吃完饭，整理好桌子，打扫好卫生，主管就召集我们开员工说的每天都是些老掉牙的事的会。而我，做为新员工的我却很期待这样的会议。会议开始齐唱店歌：真心英雄。然后主管讲话，要我们注意，天气热，但没客人的时候不要开空调，客人不在的时候打打蚊子和苍蝇，还有蟑螂，上班时间不能聊天，见到客人和上司要说你好，上菜的时候要对菜单等等。然后就叫了一个女服务员背酒店的服务宗旨，我已记不太清楚，好象是我们是最棒的，我们是最重要的诸如此类的话。

下午发生了事后想来真是很难发生的事情恰好发生我身上。

我还对服务员做什么还不是很清楚，比如客人刚来我要做什么，怎么招待客人，我甚至什么都不知道。我还有很多东西要向小伙子学习，他在我眼里真的是无所不能。但主管让我远离他，要我独立去看一个包厢。没有跟我说原因，也没有给我机会说不。我就稀里糊涂地被带到了另一个包厢，离小伙子很远，走的时候我还以为能再见到他，没有跟他说再见，而我就再也没有机会跟他说再见了。我很寂寞地站在包厢外，生怕有客人来。我祈祷没有用，客人终究还是来了，但老天对我也算不薄，我包厢旁的女服务员她微笑地对我说，不要

怕，我会来帮你的。这出乎我的意料，真的是好人多。她确实在帮我，其实应该说是我帮她，几乎全部的事情都被她给包揽了。我只是把菜放到包厢里的搁桌上。我看着她那么熟练地倒茶，很得体地回答客人的话很是羡慕。她对我对我说看你这个包厢的人今天生病了。她还对我说，你也能做到的。我说我很木讷的。她说，我也刚来不久啊，不是都会了吗？我说我怕那些客人。她说你现在看着我做什么就好了，看多了就会了，会了就不怕了。我说真的吗？她狠狠地点了一下头说当然是真的，我干嘛骗你。我说哦，谢谢。她就笑着去招待客人了。我站在包厢外正沉浸在快乐的遐想之中，事情发生了：包厢里的空调坏了。我对这里的环境不熟悉，找不到电风扇。有好几个服务员帮我找，最后把电风扇搬到包厢里，却发现没有插头。我不知所措地站在包厢里，看着那一伙年轻人有说有笑，有吃有喝。然后一个光头的青年光着膀子说怎么没有风啊？这时帮我的那为女孩正在还古碟。我照时说这里没有插座。光头又说了一句话，让我和女孩无地自容。让我重复这句话都觉得可耻，但是光头旁边一女的竟说真是经典。还哈哈大笑了几声，然后其他的人都随着笑了起来。我当时就懵了，出于本能我也想到了一句恶毒，以牙还牙的话，我知道这句说出去也会成为经典。但我没说。我不是忍，更不是为了酒店，而是不敢，他们人多而且杂，我单身一个而且人生地不熟。我安慰自己说是识物者为俊杰。

八点钟下班，我拖着疲惫的身体，一个委屈的心，一双眯朦的眼睛，透过五颜六色的光圈看着头顶泛黄的路灯。心里真不是滋味。

晚上躺在床上翻来覆去睡不着。我想着那个光头是如何能说出那样的话，那女的又是怎么无耻地附和。我想着我是否还能坚持。我想着我是否还有坚持下去的必要。我想着老天怎么对我这样的不公平。然后想不出一个所以然来，我不知怎么的便沉沉睡去。

又是新的一天的开始，但我还是不能忘记第一天工作所发生

的一切。在11点之前我得做出决定：还去不去上那个酒店上班。可是在11点之前又让我感觉到这个世界真的是公平的，不要我做任何决定，问题便迎刃而解。不知是谁说过不要做逼择是最大的幸福，这话我那个想起，并深信不疑。老乡打电话说：快，你快来这店里上班。一句话我便屁颠屁颠去另一家酒店上班去咯。

可以说，真正的工作才开始。

这是一家规模和信誉都不错的酒店，两年前还是国营单位，而后被员工，也就是我们现在的老板承包。

我是不敢再当什么服务员的，也没有机会再涉足这个行业。我当跑菜的了，也就是把菜从厨房端到领班指定的地方就可以，想想是再简单不过的事情。一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅（吧台点到），然后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再跑菜到1点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，做事，到八点下班。事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。似乎我在这个范围的多是一些随和的人，虽然事情简单但也要学着做，带我的那个和我同岁的小伙叫经生，我还是很谦虚地告诉他我什么都不懂，我也确实什么都不懂，他就跟我聊天说没什么的。我们专门跑菜的有个所谓的部门一班定里。我们夹在厨房与餐厅之间，也是厨师与服务员的桥梁。

头几天上班最让我难受的是，上班时间得一直站着不管有没有事情，就是不让坐，明明没客人，明明厨师和班定里的人在嘻嘻哈哈地聊天，领班就是不允许我们跑菜的坐，那可真是手不了啊，脚灌了银水一样沉重，能明显地感觉到胀痛，回家把鞋子脱掉小腿连着脚艘是乌青的，真是掺不忍睹。可以我是再也不能打退堂鼓了，所以我坚持下了。慢慢的也就习惯了，就想我的领班就我不要偷懒时告戒我说的那样，做久了就习惯了，你可我现在不是没什么感觉了吗？领班是一个二十三、四岁的女孩，两条腿却不似同龄人的那般苗条，

我猜想都是站，一直站着所造成的。我都不知道为什么能做出这么大的牺牲，然而她似乎乐在其中，她刚开始也是跑菜的，做了两年，一年之前才做的领班，我知道出外打工的人都不容易，但是我能看到很多打工都穿的跟公主似的。她却没有很朴素，她说，老板以前也是跑菜跑出来的，莫非她也想当老板？开会也就是些新来的要好好学，老员工要帮助新员工，要把卫生搞好，服务要好等等。其中我上班迟过一次到，到发工资的时候才知道我被扣了五块钱，在学校五块钱我是不怎么在乎的，但是那时却很愤愤不平，跟我的同时嚷嚷着要找老板理认，怎么可以扣我是钱呢？何况我还只是第一次？最后还是我妥协了，并不是我没有理，而是怕我的老乡不好做人，他也是领班，领的是服务员，不过也能管我们。他们对我说，你这样一闹到对你是没什么，你做了一两个月就要走的。可是你的老乡就不好说话了。我想想也是。这就是中国人情，眼看着被剥削，也只能忍着。外表看上去，这家酒店确实不错，真正在里面做事却有是另一番景象了。到出是不合理，到处是剥削，真的是剥削。老员工似乎已经习以为常，司空见惯了。而我，却分明能感受到这种事实实在在的剥削，最终我还是不能忍受这种剥削气愤地离开。比如有客人的时候要我们加班加点，却不给我们任何好处。但是没有客人的时候却不能提前下班，连一分钟也不行，不然就要罚款。比如那里他们认为没有打扫干净就要扣工资，比如上班聊天就要扣工资，比如不小心摔掉了有个杯子要扣工资。比如若是扫帚找不到了，就要员工自己去买。真是荒谬。最让我无法忍受的是，一个酒店竟然不让员工吃饱饭，吃得都是剩菜，而且极少。我最终也是因为吃不好愤然离开的。

26天，离我的目标一个月还有四天的时间，我还是毅然选择了离开。

社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。

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。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。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，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。这次的认识时间是一个开始，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。作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用自查报告网无虑来形

容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔

做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。