# 如何写大学生素拓拓展课外活动策划(九篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-06-22

*如何写大学生素拓拓展课外活动策划一站到台上来，面对你们“雪亮”的眼睛，虽然我的样子呆头呆脑，可是一点儿也没紧张。因为我知道，我不见得是最好的，但肯定与众不同!今天我演讲的题目就是―“你，与众不同!”“你，与众不同”这话谁听了都觉着舒服。第一...*

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划一**

站到台上来，面对你们“雪亮”的眼睛，虽然我的样子呆头呆脑，可是一点儿也没紧张。因为我知道，我不见得是最好的，但肯定与众不同!今天我演讲的题目就是―“你，与众不同!”

“你，与众不同”这话谁听了都觉着舒服。第一次听人这么说时，我眉飞色舞了好多天，差点儿就把自信膨胀成自负!今天我这么讲给你们听，我想除了得意之外，你肯定有那么点儿吃惊。一定有很久了，你躲在自己投有波折的日子里，将平庸美丽成平淡，将淡泊自足成安然;一定有很久了，你不再为自己的勇气感动，不再有厉兵袜马的兴奋。可是我们这么年轻，谁没有梦呢?

老早以前卢梭说：“上帝是用模型来造人的，他在塑造了我之后，就把那个模型捣碎了。”你看，在这个世界上，你是唯一的：你，与众不同!单凭这一点，就不该放任惰性滋长，只有傻瓜才胆小和自卑!

我当过傻瓜，曾经因为相貌相当沮丧。后来我想，没有人能替代我，我要是不自己出息自己，就不会有跟我一样的人有出息了。许多女作家丑起来和自己不相上下，说不定哪一天，一不小心咱也成了作家呢!后来我又找到一个丑才―艺术大师柯罗，因为他相貌平常，他的母亲几乎陷于绝望。然而柯罗以他独特、卓越的技巧，以他异常斯文、精致、复杂的画风超过了同时代的人。你猜他怎么对母亲说?他说：“您知道不知道，自打创世以来，世间一共只有三个智者：苏格拉底、耶稣基督和我?”人活着，就该有这份自信!

没有令人赏心悦目的外形，你可以有丰厚的精神积累;

没有左右逢源的性格优势，你可以有坚强的人格力量;

即便你无貌无才，不还可以有我们的传统美德“温柔敦厚”?

就算你不温柔不贤良爱发脾气，活泼起来吊儿郎当，我还可以说：“你这人特有个性!”

年年岁岁花相似，相似而已;

英雄所见略同，不还是略同?

你肯定有许多自己独有的宝贝，肯定在某些方面你能干得出色，任何人都没有理由妄自菲薄!当然，我不是鼓励你为了哗众取宠而身着奇装异服，为了标新立异而举止反常;不是说别人大乐你皱眉、别人上课你睡觉、别人说逗死了你说“真可笑”是与众不同。我所说的与众不同盆含一种向上的力量，它是与高尚的价值取向相应相和的出类拔萃。认识到自己与众不同，这仅仅是一个前提和基础，我们借此达到一种牢靠的平衡，接下来要做的是热情十足地挖掘潜能，坚韧不拔地优化劣势，以持之以恒的积累期待石破天惊的萌发，在适合你的那一方面迎接脱颖而出的时刻，完成一份接近完满的人生!

不要总是用别人的眼睛看待尚不起眼的自己，用你的明亮的、发展的目光远望未来，为你的明天大胆预言，用最终的成功惊醒旁人的忽略，你肯定能赢!

看看凡·高，他做过店员，学过牧师，当过福音传教士，27岁开始学画。从海牙到阿姆斯特丹，从巴黎到阿尔再到奥维尔，除了弟弟提奥，几乎所有的人都认为这个与众不同的“红头发疯子”一无是处一事无成。可是我们来看凡·高怎样看待自己，他说：“是的，在我的头脑里，在我大脑的墙背后，存在着巨大的事物，我将能够给世界某些东西，那也许会使人们关心一个世纪，也许需要一个世纪去思索。”在他诞生一百余年后，这高度自信的预言被公正地证实了!

同学们，我们年轻，没有资格轻视自己。我们都是大鸟，都可以飞离飞远。泰戈尔说过，天空没有留下翅膀的痕迹，而我已飞过。我们可以有不同的形式和方向，但不可以拒绝飞翔!来世间一回，如果什么也成就不了，我们将多不甘心!有人说大学是一生之中唯一一段可以最自由最尽兴最本色地生活的时光，真的，这是你最好的机会!请辨认出你最鲜亮的部分，抓住这最好的年华，建立你自己的特色。请记住翅膀属于天空，请记住年轻只这一次，请记住——你，与众不同!

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划二**

经过半个多学期的理论学习，我们初步掌握了关于市场营销的相关知识。但就市场营销的本质来说，他是偏向实践的学科，光掌握理论知识是远远不够的。为了打开视野增长见识老师安排我们这周的市场营销专业实习。在实践中检验我们这学期的学习成果，让我们将理论知识与实践知识得到了有机的结合。

实习是为了让我们在实践中检验我们学习的理论成果。在实践中加深对理论知识的理解与认识，进一步提高学生的专业技能。为以后的学习打下基础。同时可以帮助学生尽早的了解实际工作的情况，为以后的求职与正式工作做好充分的知识能力储备，缩小校园学习与职场工作的差距。

\*\*\*\*\*\*

实践项目三：消费者行为分析——大学校园超市学生消费行为分析

（一）实践目的：

分析市场，了解消费者的购买心理与购买行为。

（二）实践组织：

对有关消费者、超市进行调查，了解消费者收入等最基本的客户资料，由学生组织分析研究，得出结论，分析的具体内容由教师指导学生拟定。

（三）实践步骤：

1、对教学班级进行学习小组的分组（5-8人），明确组内分工；

2、确定超市及具体的消费者；

3、各学习小组以实地观察或调查问卷、网络、文献查阅等形式，收集消费者的相关信息资料；

4、各学习小组在整理、分析信息资料的基础上，共同完成高、中低收入家庭消费者购买行为分析的书面报告；

5、各学习小组进行汇报；

6、同学互评，教师点评。

（四）实践要求：

根据消费者收入状况进行分组，任课教师调控整个实践过程；以在实地观察、接触消费者的实际感受，结合消费行为理论剖析消费者二至三种行为过程，说明其有可能受哪些心理活动的影响。

周一:任务发布，小组分组

周二：小组组内分工，制定调查问卷

周三：分发/回收调查问卷

周四：整理相关材料统计数据，初步制定相关报告

周五：小组讨论修改，最终确定

经过一个星期的市场营销学实习，我对市场营销有了一个全新的认识。起初通过对市场营销理论知识的学习让我感觉市场营销这门课程总是空泛不切实际对于我们将来的工作作用不大，可是通过这周的实习让我对市场营销有了更深的理解，通过对课题的深入分析、问卷调查彻底扭转了我对市场营销的影响。这次实习让我们所学的理论知识与实践的到了有机的结合。这次实习更是个人综合能力的检验。要想胜任这些工作除了课本上的理论知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力。此次的实习，我也深深体会到了积累知识的重要性。营销是一个很重视实践的专业，所以，倘若我们只会空谈知识，哪怕是再精妙的言论恐怕到了实际中也只是“空谈”。所以学校组织我们参加实习是非常必要的。我们要重视对于任何营销的实践，总结经验，不断地提高自己。

在这次实习过程中，我深刻的体会到市场营销的基础就是沟通，不论是真正的终端销售，还是前期的市场调研都是需要我们去与目标群体沟通。在这次问卷调查的过程中，如何去打动被调查者配合你完成问卷这是一个心与心的沟通的过程。问卷调查第一步是要让他接受你这个人。其次，在完成问卷上要让被调查者在开心愉悦的氛围里完成，对于每一个环节来说，都非常重要，任何一个环节操作不好，都

难以达成最终的目标。

相对于数据分析与整理来说问卷调查的工作相对还是简单的，因为我们缺乏

足够的经验。单从几十份的问卷很难系统的总结出来实践的规律。这就要强调团队精神，团队精神是十分重要的，俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，这个课题不是一个人的人物而是整个团队共同的目标，只有做到团结在一起，发扬每个人的优势，才能高质量地完成任务。

这一个星期的实习让我的眼界更加开阔，以前总将自己的眼光局限在很小的空间里，现在才知道自己是多么的短浅，现在才知道要想学好这门课程，自己还是差了好多。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。同时这次实习让我对理论知识也有了新的认识，我深刻体会到在学校学好专业知识很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。更重要的是，它使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力，吃了很多苦,亦学到了很多书本上学不到的知识,认识了更多的人.所有这些都将在我的人生中起到积极的作用。虽然说我学的有限，但起码我对市场营销这个专业还是有了更进一步的了解和认识。这对于我今后的学习和工作将产生积极的影响。通过这次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。现在，我意识到必须要做

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划三**

在xx电子科技有限公司参加实习这个月里，我收获很多成长很多。在工作的过程中，我不断发现自己的不足，虚心向公司的同事学习，不断提高自己的工作能力。

一个月的实习时光很快就过去了，我过得十分开心和充实，较为圆满的达到了本次实习的目的最新大学生电子科技公司实习报告最新大学生电子科技公司实习报告。

参加本次的暑期实习，我认为是为了提高自己的社会实践能力，丰富自己的社会工作经验，增强自己对社会特别是企业的了解，提前适应企业的工作环境，为即将的就业打下良好基础，同时也可在一定程度上减轻家庭的经济负担。

xx电子科技以中国科学技术大学为主要技术依托，跟踪国内外最新技术，不断突破，不断创新，公司凝聚了一批朝气蓬勃的硕士和博士学位的员工，具有高水平的研究和开发能力，在通信、电子、网络等领域具备深厚的理论积累和丰富的实践经验。

公司致力于提供网络信息服务平台、基于嵌入式操作系统的自动化控制终端、ip网络视频、网络安全、数字社区和智能家居、iptv机顶盒/多媒体服务器、音视频终端产品、3g产品的开发和解决方案开发。公司掌握了从驱动程序、嵌入式操作系统、底层协议、应用软件和硬件设计的核心技术，在高端智能手持设备、pda、pmp多媒体播放设备、网络视频、社区智能数字系统和gps导航等方面有着深厚的研发基础和竞争优势。

同时，xx电子科技还为客户开发公司提供软件开发、现场工作、专案管理以及业务整合等服务。我们采用业界领先的开发工具和技术以及开发流程，以最低的成本为客户创造最大的商业价值最新大学生电子科技公司实习报告工作报告。主营产品或服务：嵌入式解决方案,网络服务平台,安防相关解决方案,信息化平台,视频监控相关,视频会议方案,智能化办公,智能家居,数字社区,ip机顶盒,网络安全网关,gps导航。

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划四**

作为一个土木工程管理专业的本科生，时间对我们来说很重要，实习可以说是大学教学活动的一个重要环节，它是不单是给我们一个磨练的机会，更是对我们段所学知识系统性的一次综合运用，让我们更高层次的了解知识与实践相结合的必要性。通过实习，使我们能够了解施工的全过程，培养我们独立分析解决问题的能力及灵活运用能力，让我们对以后的学习目标有了整体的了解和规划，对毕业以后的就业有着重要的指导性作用。

通过实地工作，提高了我对建筑施工方面的认识，工程不单单是哪一门学科就能解决的问题，所以我们应扩大我们的知识面，了解专业需求以及对个人的素质要求，加强对学好本专业知识的必要性认识。利用所学的知识解决实习中遇到的问题。

而且通过亲身参与施工过程及阅读施工图纸，进行现场比较，进一步培养我们的空间想象能力，提高识读工程图的能力。

同时，根据实习期间对本专业的了解及认识，确定自己以后的从业方向。

设计单位：安徽华盛国际建筑设计工程咨询有限公司

建设单位：合肥环湖家具有限公司

施工单位：安徽东华建设有限公司

监理单位：安徽省中灏工程咨询有限公司

勘察单位：安徽省地矿岩土建筑设计院

我实习的工地为合肥环湖家具城七号厂房施工现场，位于阜阳路上，建筑面积27028㎡；本工程地上3层局部5层，耐火等级：二级，抗震设防烈度：七度，建筑工程等级：二级，抗震设防类别：丙类，使用功能：两类厂房、局部办公，结构形式：混凝土框架结构，设计使用年限：50年，建筑高度23．4米。本工程采用独立基础，基础梁最大截面积为700×300，框架梁最大截面700×300；主体框架柱最大截面为650×650。本工程支模模板均采用1．8cm厚压缩胶合板模板，支撑采用钢管支撑。

第一天刚到工地上，师傅给我一个安全帽，然后就带着我到工地熟悉了一下，他说“我们这里采用的是独立基础，还向我介绍一些其他形式的基础”然后登上了二楼，。因为正在上三层，头顶钢管架非常多，所以在上二楼的同时反复叮嘱我：不管什么时候，只要是在工地上就要把安全帽戴着，接着师傅就带我在楼上转了一会，因为他是总监比较忙，一会就离开了。

接下来的一个星期，我在监理室开始了实习，看图、看书、查规范是我在这一个星期里所做的全部事情，虽然有一个旁站监理在那指导我，我还是感觉空虚。之后我就来到项目部跟在一些技术员后面，慢慢地我开始现场施工作业……

我到的时候，主体结构部分已经做到二层，至于基础什么的，当时脑子里根本没有这个概念，所以也不知道当时具体做法层。

在工地最基本的就是弹线，所以我的任务很多就是跟着师兄弹线。用墨斗弹线，看到墨斗我就有一种熟悉感，小时候经常看到爷爷用，可是这种熟悉感并没有让我对弹线真正的熟悉。每次出发我们总是提着一个桶，里面是用来盛放弹线测量工具的，第一次弹的线是基础梁上的轴线他用来控制刚加的支撑和上层梁板的位置，在做内架支撑时，控制好钢管的摆放位置，模板的搭建首先是完成梁的搭建，根据轴线利用铅垂悬吊法准确固定梁模板，后来弹的叫水平线，（地坪浇筑完成后，浇筑面到墙上弹的一米线的距离为一米，所以也叫做一米线，一米线也是室内装修，安装门窗的重要标准线）。由于没有扫平仪，这个工作有点辛苦，临走前弹得是三层的轴线，首先是引线，然后根据主控制线依次尺量弹线，并在尺量过程中核查，再此过程中首次接触到了全站仪，并有了初步的认识。弹线时要拉紧，去除线下杂物，尺量也是有讲究的，并非想象的简单。

简单地说就是找个水平面，控制标高。这里抄平所抄的是结构一米线，主要是用于浇筑混凝土用的。这也是唯一一个需要加班的工作，因为它最好在傍晚上抄，白天的话，红外线照射在钢筋上看不清楚，晚上可以很清楚地看到，也可以减小误差。框架柱的检测：有铅锤和卷尺进行检测，多次量取，误差不允许大于1cm。

后来的实习中有一项非常重要的内容就是检查板柱筋。曾几度冒着酷暑来到楼顶，四十多度的天气，汗如雨下，时不时的需要来到顶部检查，检查哪里有梁哪里没梁（钢筋的绑扎首先由班组长或带班在模板上标注好其数量和型号，计算其箍筋数，然后搬运钢筋绑扎），梁筋的型号尺寸，其中错误频繁出现的就是腰筋，钢筋和箍筋绑扎都是非常重要的，不能少，这项工作是钢筋工承包的，如果不检查，他们会偷工减料，再出现一些别的错误，将严重影响建筑质量。在浇构梁板混凝土之前，要做好验收工作，检查保护层，梁板筋等，浇筑前提醒工人清理模板，然后用清水冲洗，最后在模板上涂上一层油膜面，然后浇筑。根据预先在柱筋上水平线，均匀浇筑，边浇边振捣，然后压平收光。浇筑期间还要进行现场做试块，规格采用150x150x150。试件分3组（标养、同条件、拆模各组，每组3块）；后交与检测机构检测。

实习期间了解各工种的施工工艺，其中包括木工、钢筋工、瓦工。同时配合安全员负责施工安全和三级教育等内容。积极参加所有项目部会议，了解施工过程中存在的问题。最后一段期间负责其后部分模板的初步核查工作和柱模的检测，掌握了钢筋的焊接要求和操作方法，能够顺利完成制定工作。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。将近两个月的实习生活，让我接触到建筑第一线，不仅让我了解到了建筑工地形形色色的施工技术，而且还认识了各种各样的技术人员，学到了一些社会经验和一些在书本上所没有的知识，见识到了一栋建筑是怎样建成的。从基础到一层，二层到三层，施工的各个环节多少都有所参与，了解施工顺序和施工方法。，也认识了形形色色的人和事，总的来说，收获良多。在此感谢那些陪伴我的人们，我相信这次实践会像一块基石，让我跳得更远。

1、工程施工安排：

1．人员安排

工程项目部负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。

项目经理：项目经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。

施工负责人：在项目经理的领导下展开一系列工作包括安全，现场管理，人员调度等技术负责人：项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交xx，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

安全员：安全员负责安全教育，文明施工教育，催促现场人员安全，保证作业规范。材料员：负责材料的验收和发放，清点材料的剩余并库存存档。

施工人员：负责在施工现场解决问题关系，施工设计中的东西要靠施工员在现场监督，测量，还要编写施工日志，上报施工进度，质量。

施工班组：钢筋工、水电工、木工、瓦工、架子工

2．设备厂地安排

工程主要设备：各种测绘仪器，塔吊、搅拌机、机电设备等场地安排：储藏室，配电室，钢筋堆放地等

3．施工进程安排：根据实况制定计划进度表，依照进度表组建各施工队，然后进行施工。

2、施工方案（略）

3、施工顺序

遵守四先四后的原则（“先地下后地上”，“先结构后装饰”），装饰先外墙后内墙；先顶棚后地面；先湿装、后干装。全部工程划分为四个施工阶段，即：基础施工阶段、主体结构阶段、内外装修阶段、竣工收尾阶段。

主体结构施工时，先由施工员放好线，抄好一米水平线，然后外架工负责内家外加的同时安装，，然后再由木工支、固模板，架设安全网，之后在板上标出钢筋型号、数量、位置，然后钢筋工绑扎钢筋，做好后由施工员验收并做好各种放线工作。最后清理模板浇筑混凝土并保养，后来就是拆模板，然后重复上面工作继续下一层。在浇筑混凝土前，水电工都需要及时安装好管道，架设水管。

我没有参加二次结构施工，但听说也是先由施工员放好线，然后支模、浇混凝土、砌墙等一系列工作。

下面混凝体工程为为例介绍具体施工方案：

浇筑混凝土前对已经安装好的模板、钢筋和预埋管线、预留孔洞等进行检查和隐蔽验收，确保合格。之后，清理模内杂物、积水等，对木模先进行浇水湿润。浇筑时根据水平线做均匀浇筑，过程操作要规范，机械振捣均匀，防止蜂窝出现，压平时查找漏筋并更正，收光，后续做好验收等工作。

整个施工过程中，施工员都要进行核查工作，同时，甲方及监理方也要及时检查，以便发现不合格的地方及时采取补救措施。

在这次实习中，我发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下三点：

一、专业知识掌握的不够全面。不是单一的学科或方法就能解决问题，要全面学习了解与该专业相关的学科，更要在实践中学习，掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。专业实习时间较少，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后一定要抓住机会，多参加社会实习，同时要转换学习方法和态度，积极主动向他人请教，同时加强自我学习能力。

三、专业知识在工程中运用不够灵活。通过这次专业实习，我感受到以前所学的专业知识运用欠灵活。这主要是对所学的知识没有形成一套完整认识，在今后学习中应该重视积累和运用，使所学的知识由量变到质变，发挥更大的指导作用。

两个月的实习生活，看到了很多，学到了很多，也悟到了很多。真正的接触到社会才知道，一切都跟想象中的很不同，现在实习还体现不出来，因为毕竟和几个比我大几岁的工友在一起，总有点惺惺相惜的感觉，他也会尽力去帮助你。一旦真正走上工作岗位，一切就又不同了，因为所有人都是你的竞争对手，最可怕的是所有人都会把你看做他们的竞争对手。

在工地上也有很多比较无奈的事，比如说，最常见也是最致命的：语言障碍。工地上的工人基本上都不会说普通话，而听不懂他们所说的话则成为沟通的最大障碍，所以我在那，工人们跟我说话我基本上都一头雾水，边听边思考，后来听着听着就能听懂了。

在工地实习了一段时间，再回头看看那些曾经上过的课本，突然有一种豁然开朗的感觉，很多以前上课都听不懂的东西，现在一看，居然都能看明白了．这应该就是传说中理论与实际相结合后所产生的效果吧！看来理论知识非常重要，以后一定要打好基础．

我第一次跟着师兄去检查板筋的时候，就让我见识到了检查的必要性。有的里面只放了两根主筋没放箍筋，有的放了箍筋没扎扎丝的，有的扎了扎丝没垫保护层的，各种问题都有，而且你已说他，他还顶嘴，还老是自言自语，看上去管理也存在问题。可以说我对这个钢筋工的印象分几乎为零，但是随着接触次数的逐渐增多，也慢慢理解了，那段时间天气炎热，好几个工种都停了工，只剩下钢筋工了，心里烦躁也难免，再加上很多模板都已经支好了，又赶工期，扎钢筋也比较麻烦，才出现了那么多问题。之后项目部发放冰饮，却没见钢筋工老板做表示。如果老板做表示也不会这样了，工人也会因感激之情多干活，这样也是两全其美啊。通过这个事件让我认识到了沟通和理解的重要性。正如前面所说的，工程管理专业的学生要成为一个高级人才很难很难，因为这不仅涉及到专业方面的知识，更多的是人际交往方面等的软实力。

总的来说，近两个月的实习让我学到了很多有知识，有友情，有为人处事方面的认识，有专业知识的累积。可能这些相对于那些很擅于自我展现，在工地上学到更多的人来说不值一提，可是对于我来说，是第一次真正接触社会，所以这是一份很宝贵的社会经验．同时，还要再次感谢那些给与我帮助的人。

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划五**

尊敬的老师：

我由于在考试的时候写答案给我别的同学，造成了作弊行为，当时监考老师对我进行了教育，但是本人还未认识到件事情的严重性，于是监考老师将此事告知系里，希望系里老师能教育我。在学校老师的教育和同学们的帮助下，我终于意识到自己犯的错误的严重性。

错误的性质是严重的。我在考试的时候写答案于小纸条上，并且试图将其传给其他的同学，这是有悖学生的行为，其结果损害了多方利益，在学校造成极坏的影响。这种行为，即使是并没有把答案传给别人，或者给别人答案 ，仍然是不对的，此举本身就是违背了做学生的原则。

我只是顾着自己的利益，和一时的想法，完全不理会监考老师的感受。这也是不对的，人是社会的人，大家不应该只是想着自己，我这么做，害的那个是那个同学，他期盼着我的答案，我这样做，看似在帮助他，实际上是在害他。而且，考试的时候作弊本身也是对监考老师的不尊重。所以，当监考老师把这件事情告知学校，也是为了让我深刻的认识到这点。

其次，我考试作弊的行为也是一种对老师的工作不尊敬的表现。中国是一个礼仪之邦，自古 就讲究尊师重道，这是一种传统的美德，过去我一直忽视了它。抛开着一层面，不单单是老师，无论对任何人，都应该尊重他，尊重他的劳动，他的劳动成果。我这样做，直接造成了不尊重老师，不尊重他人，不尊重他人劳动的恶劣影响。作为一名当代大学生，一名正在接受高等教育的人来说，这种表现显然不符合社会对我们的要求。

再次，我这种行为还在学校同学间造成了及其坏的影响，破坏了学校的形象。同学之间本应该互相学习，互相促进，而我这种表现，给同学们带了一个坏头，不利于学校和院系的学风建设。同时，也对学校形象造成了一定损害，“x大学”在人们心目中一直是一个学术严谨的学校，我们应该去维护这个形象而不是去破坏它!虽然我在考试的时候写答案给别的同学，这是作弊行为，我和那个同学关系很好，他找我帮忙，当时不忍心和侥幸心理之下量成了现在的后果。

虽然助人为乐是中华民族的优良传统美德，是当代大学生理应具备的品质。现在我才深刻的意识到这不是助人为乐。我在考试的时候将答案写在小纸条上，还传给其他同学，这并不是真的在帮别人，同时也是在害自己和同学们，考试是用来平衡学生学习的好坏，不论是什么原因把答案传给别人，或者还没给别人 ，都是很不对的，违背了做学生的原则。当然，我不能说我是为了帮助别的同学取得好的成绩才作弊的，这是不能成为我作弊的理由。鲁迅先生说过：不友善的帮助就是恶意的伤害。

我只有认真反思，寻找错误后面的深刻根源，认清问题的本质，才能给集体和自己一个交待，从而得以进步。做为一名学生我没有做好自己的本职，本应该把正确的答案写在考卷上，而我却给了别人，辜负了老师平时对我的教育之恩，老师含辛茹苦的把知识教会我们，是想让我们做一个对社会有用的人，其实考试的目的只是检验我们学的如何，通过考试来看我们那里学的薄弱，而我却帮助他人欺骗把知识无私的教给我们的老师，我现在已经彻底认识到我的行为不仅没有起到帮助同学的目的，反而是害了他，也对老师是一种欺骗行为。

自从接受了老师对我的批评教育，我已经深刻认识到这件事情的严重性，老师教育我说明老师是非常的关心我，爱护我，所以我今后要听老师的话，充分领会理解老师对我们的要求，并保证不会在有类似的事情发生，如果在考试中别的同学不会，我不在 告诉他，而是在考完后主动的去教他，这样既可以帮助老师分优，有可以使不会的同学掌握了没有学会的同学，帮助老师给班里营造互帮互学的气氛。

望老师给我改过自新的机会.老师是希望我们成为社会的栋梁，所以我在今后学校的学习生活中更加的努力，不仅把老师教我们的知识学好，更要学好如何做人 ，做一个对社会有用的人，一个正直的人，使老师心慰的好学生，老师如同父母对我们的爱都是无私的，所以我 也要把老师对我们的无私精神去发扬，通过这件事情我深刻的感受到老师对我们那种恨铁不成钢的心情，使我心理感到非常的愧疚，我太感谢老师对我的这次深刻的教育，它使我在今后的人生道路上找到了方向，对我的一生有无法用语言表达的作用.我所犯的错误的性质是严重的。

我在考试的时候作弊实际上就是做假骗人，其结果损害了多方利益，在班上和系里面造成极坏的影响。这种不择手段达到成功目的的行为，即使考试的老师允许，此举本身就是违背了学生的职业道德和专心治学的精神、违背了公平竞争的原则。这样一种极其错误的行为就是典型的锦标主义。

尤其是发生在我这样的二十一世纪的一代青年身上。弘扬x大学的拼搏精神，走顽强拼搏进取之路既是我的责任，也是我坚定不移的前进方向。然而，我的行为却背道而驰。一个优秀上进的大学生当然要努力争取好的成绩,但不能不顾一切、不择手段地去达到目的，这是一个关系到如何成人，如何成才的一个重大原则问题。一个人的成长和进步，不仅仅是学业上的提高，更重要的是思想、作风方面上的培养和锤炼。我忽视了这样一个重要的问题，为此而犯了方向性的错误。我所犯错误的影响是很坏的。

考试作弊写小纸条，在考场上就直接造成不尊重同学、不尊重老师、不尊重父母的恶劣影响。过去，中国地质大学在中国重点大学中不仅是成绩好、思想好，在精神风貌、队纪礼仪、学术建设等方面也享有较好的声誉，而由于我的错误，大大损害了中国地质大学的形象;本来，老师是对我很器重的，然而，我的错误深深地伤害了他们的心;我是一个老生，我所犯的错误，无疑产生了很大的负面影响，带了一个坏头;新的同学，她们年轻、有朝气、有潜力，在她们成长的过程中，由于我所犯错误，给她们带来了不应有的负面影响和不应承受的思想压力。

总之，们为自己所犯的错误而带来的这一切而深感痛心和后悔。 我所犯的错误教训是深刻的。上级老师，同学都委以重任并寄予厚望，我自己也一直感到责任重大不敢苟且，认真学习，全力投入。但事实证明，仅仅是热情投入、刻苦努力、钻研学业是不够的，还要有清醒的政治头脑、大局意识和纪律观念，否则就会在学习上迷失方向，使国家和学校受损失。我知道，造成如此大的损失，我必须要承担尽管是承担不起的责任，尤其是作在重点高校接受教育的人，在此错误中应负不可推卸的主要责任。

因此，我真诚地接受批评，并愿意接受处理。对于这一切我还将进一步深入总结，深刻反省，恳请老师相信我能够记取教训、改正错误，把今后的事情加倍努力干好。同时也真诚地希望老师能继续关心和支持我，并却对我的问题酌情处理。

检讨人：

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划六**

1

经过了一段时间的工作，又开始踏上了新的征程，进行新的锻炼。经过一段时间的匆匆忙碌后，终于有了可以闲下来的一点时间。可以稍微的偷懒一下，好好的享受一下工作之余的快乐。在这以后才上体验生活那种家庭生活的开始，开始我的新的工作：学习怎么做好日常生活中的细事，比如说说是挖排水沟，看似一件简单事，但是实际哂纳感做起来就显得的非常的棘手，对于我们刚步入社会的新大学生来说无疑是一个重大的考验，虽然我并不知道怎么去弄，更不知道如何弄好，但是我还是在其中努力的学习，领悟其中的心得。这些活原来在家里并要自己去做，但我在这里能够亲身的体验到家人的辛苦与劳累。只有自己亲身经历，才能深刻体会。

2

临近毕业的最后一年，是我们真正实习生活的开始，是汇报我们这三年来在学校学习成果的开始，是步入社会大展宏图的开始。

我对社会充满了信心和对我自己充满自信参加了多场的招聘会、面试了多家的公司、但是一次又一次的失落快把我刚丛那学校里出来的一腔热情磨灭了，自己好回念当时在学校读书的时光，但是时间是不可能倒流根本就无法回到过去，每天拖这沉重的脚步穿梭在这个繁华的城市间。就象一个没有头的苍蝇到处乱撞，没有目标更没有方向，时间是那样的残酷，一个星期就这样过去了，没什么成功的收获，有的只是失败与无奈。

3

经过一周的实习，对公司的运作流程也有了一些了解，虽然还没有具体的操作过，但是在接触到新的事务不再不知所措，学会了如何去处理一些突发事件。懂得从中学到一定的处理事情的发那个发，而且从工作地过程中明白了主动出击的重要性，在你可以选择的时候，就要把主动权握在自己手中。相信大家刚开始实习的时候，都做过类似复印打字、整理文档等的“杂活”，因为刚开始对于公司的工作内容、流程还不了解，所以做“杂活”成了实习工作必做的工作。虽然工作比较繁杂但是从中也学到不少的东西。所以说事情是不分大小，只要积极学习积极办事，做好份内事，勤学、勤问、勤做，就会有意想不到的收获。

4

铁架子，放在里面来增加的它的强度，以防被什么大型机器从上面走的时候压坏了，我看着师傅做，便好奇的问你为什么不做成和扳子一样大的架子呢?师傅起初并没有告诉我为什么这样做，我一直带着这样的疑问。后来和他一起浇的时候才发现，如果和它弄成一样大的话结果就放不进去，或者说以后弄出来，边上就会不平齐，不仅外观上面不怎么好看，而且有些时候不注意的话，他人从它旁边经过的会弄伤其他人。这个虽然简单，也许在书上的时候大家都会说，但你一旦在真正实践的时候就会想不到，只有实践了，才能更深的体会。

5

虽然时间是过的那么的艰苦，但是还是有快乐的时光的，那天我和师傅出去吃饭了，在饭桌上，师傅没有以前那一脸的严肃，让我感觉到自己和他们就象兄弟一样，并没有那么的陌生。在吃饭的时候叫我注意一些细节方面，并不象在学校大家在一起吃饭那么的随便，要有一定的规矩和礼数。叫我如何去喝酒，虽然我不会喝，他们就让我少喝点，意思一下，叫怎么在这里结交新朋友，也好为自己以后在社会混多一条路，多见见世面。那天我们吃的很高兴，也很开心，我第一次感觉这样无拘无束。回到厂里的宿舍，呼吸着外面的空气，感觉到无比的舒畅，来到厂里终于有了一次真正的放松，心理觉得乐滋滋的。

6

图是弄好了，接下来是开始进行生产，调试。真是毛病重重，错误多多啊!产品刚出来进行调试微出现这样那样的毛病。后来才清楚知道是怎么一回事。不过通过这件事可以学到不少在学校所学不到的知识与经验，原来在设计绘图，这个零件是考虑的并不单单是把图绘出来，还要了解一些关于市场方面的信息，比如说价格，一些常用的毛坯，怎么做起来才方便简洁，如何把他设计成又好又方便的产品。还要考虑在加工过程中出现的误差，还有一些热处理方面的知识等等。如果不想到这些结果会是难以想象的，浪费时间上其次的，最重要的是公司经济的损失。

7

俗话说的好一年之季在于春，一天之季在于晨，又是一个星期的开始，早上起来呼吸着窗外的新鲜空气，来到厂里开始新的工作，将上个星期的零件图把他装配起来，我以为本来是很简单的事，不过事实并不是想象中的那样的简单，在装配过程中出现了许多问题，这下可把我个弄荤了，都不知道该从何下手，比如说在装配的过程中出现尺寸的不一样，出现很大的间隙等等其他的许多问题。一时间看出许多的毛病和错误，只好在次慢慢的修改，寻找还有没有其他的错误。经过几天的奋斗，修改和检查这个工作快临近尾声了，我总是在希望我的图不要在出现其他的错误。这个星期虽然结束了，但是我还是有地方值得我去学习的，真的是不易乐呼。

8

地球总是在转的，时间在一秒一秒的过去，而我还是在为工作的事在发愁，天天去面试，去网吧上网投简历，重复的做同一样事情，结果都是一样。但是我还是没有放弃，而是继续在寻找符合自己的工作，身上的钱花了差不多，这时候的我跟是万分的焦急，又不怎么好意思在开口往家里的人要。终于功夫不负有心人，让我找到一分工作。

来到公司陌生的环境、陌生的人和事，让我感觉有点拘谨，努力让自己的微笑减少言语上的笨拙。

第一天并不像我想象的那样，由人事经理带我们熟悉公司的环境，结识新的同事。大家似乎都很忙，可能现在是业务的旺季吧。

9

经过一个多月的实习，虽然对公司不是那么的太了解，但是多少不等也有所了解。天天做着一样的事，感觉得无比的枯燥只有自己一个人坐在电脑面前一整天，只有电脑从早到晚的陪者我，觉得好孤独，没有了以前在学校的那种欢声笑语，没有在学校的那种轻松悠闲自在了，有的只是空虚和寂寞。有些时候闲下来就坐在电脑面前发呆，不知道做什么。 就这样一天一天的耗着，感觉除了工作以外，自己的生活中就没有其他的新鲜的事情，或者是值得人去回忆，留念的了，没有了色彩斑斓的生活，有的只是枯燥的工作有些时候都有点冲动想不干了，去换换别的工作，想给累积更多的社会知识和经验，但是想了想还没有那么的冲动，还是在原来的地方老实的呆着。

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划七**

百润是一家食品超市，采取自选销售方式，以销售食品、生鲜食品、副食品和生活日杂用品为主。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为1000平方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。这里主要销售生鲜食品、副食品、粮油、和生活日杂用品，共分为饮料食品区，洗涤、化妆用品区，冷冻食品区，水果区，小百货厨房用品区和粮油区。每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

实习的日子里，领班要求我们每天按超市营业开始的时间提前半小时到岗，整理货架，进行产品擦拭、整齐码放、补货，要求所有产品的标签必须正放，袋装产品要整齐逐层码放，让产品以最好的形象展示在消费者面前，提升产品形象。销售时要积极有效的推销产品，热情主动的对待顾客的要求回答顾客的提问，保持微笑服务。进行促销的商品要提前备货，以避免购买的数量过多而出现断货的现象。发现货架排面缺货立即通知仓库人员补货，并进行整齐干净的排列，仓库人员发现库存较少时，立即与相关人员或供货公司业务人员联系，及时送货，保证产品的正常销售。下班前半小时完成规定的各种表格并按规定时间上交，在接班的人员到了之后进行交接，之后就可以下班了。仓库人员要每天要清点库存并填写相关表格，之后方可下班。

至于请假制度更是像公司一样严格。领班对我们的要求是遵守超市规定的工作时间，如有极其重要的事情而需要请假，必须通知有关管理人员，经同意后方可离岗。工作时间内必须使用文明用语，应严格按所在超市要求穿着，着装一定要干净得体、整洁大方，切忌浓妆艳抹。经常保持微笑，不仅令人舒服，更能提高工作效率。要以自信、友好的精神面貌接待消费者，真诚待人。要学会换位思考，用自己希望别人对待自己的态度去对待别人，这样可以减少工作中的困难。杜绝使用污言秽语冒犯他人，这不仅是品格低下的表现，更会使消费者对公司产生不良印象，是违纪行为。熟知各种产品的生产工艺、流程、特点、价格、等级、摆放位置等。

实习期间正值年关，几乎没有超市不做促销，促销已经是超市营销的重要手段，现在常见的有开业促销、周年庆典促销、常规的节日促销、假日促销以及例行公事的周末促销等。超市促销的工作流程主要有以下几方面。确立超市的促销目标，即所花的钱能销售多少产品，能获利多少。确认目标及策略以使超市能达到预期的目的。决定开支的数目，并做好应付突发事件的预算。确定场地和进行促销的产品，不同的场地对不同的促销产品有不同的作用，不同的促销时段需要选择不同的促销产品。确定促销时的供货数量，不同的产品要制定不同的供应数量，以达到最好的促销效果。制定促销时的零售价格。为了达到最好的促销效果，要组建一支有效的促销队伍。对进行促销的人员要有选择对他们进行培训，制定一套完整的程序来帮助我们完善工作，并在促销过程中进行适时的检查与监督。最后要对营销的结果进行总结，找出不足，总结好的经验，以备以后的促销活动进行借鉴。

促销时还要注意以下几方面：促销人员要随身携带必要的工具，例如笔、胶带、图钉等；要准备好必要的宣传品海报、产品说明书、吊旗、横幅、太阳伞、报纸、邀请函等；在有特殊情况发生时促销人员要灵活应对，不应责问、争论、试图改变顾客的行为，以顾客永远是对的为基本原则；在对促销活动效果进行评估时要看活动所设定目标的达成情况，活动对销售的影响，活动的利润和促销活动对品牌价值的建立的作用的大小。

在连续7天的促销活动中，我了解到促销主要有一小几种手段：集点换物：消费者先消费后获得赠品，消费者需收集产品的购物凭证，达到活动规定的数量即可换取不同的奖励。联合促销：两个或两个以上的品牌或公司联合开展促销活动，推广他们的产品和服务，以扩大活动的影响力。免费试用：将产品（或其试用装）免费赠送给消费者，供其试用或品尝的一种促销活动。通过试用使消费者对该产品产生直接的认识和信赖，使其成为潜在消费者。抽奖活动：利用人的侥幸和追求刺激、“以小赢大”的心理，增加消费者购买欲望。促销游戏：人类天生就有喜好游戏的心理倾向，许多人对那些构思新颖、趣味无穷的游戏活动更是来者不拒。人员推广：促销人员通过介绍、引导、激励等手段，直接向消费者推销自己所服务的品牌，使消费者产生购买兴趣，最终完成购买行为。

1月17号是超市开张的日子。上午9：00—11：30我们听取了领班对于超市的简单介绍，熟悉了超市商品类别和分布状况。超市因其目标市场面对的是学生和家庭主妇，又正值年关，其产品结构比较独特，结合各类人群的消费特点，以学生日用品和各种品牌的保健品为主打产品构成。同时经营各种居家生活用品以及各高中低档礼品、服装和烟酒商品。各种商品价格比其他超市都便宜。部分商品（如日化类）设有打折专柜，乳类饮料是打折销售。

又因为最近送礼的人比较多，我们在二楼设立了保健品专场，因为是新开张，有半面还没有完全装修好，但考虑到顾客的需求，我们用纸箱堆成长方体，然后在上面盖上厂家配送的宣传横幅，简易地做成了临时柜台。近200平米的地方我们堆了八个专柜。

我家离超市比较近，所以每次下班我都故意最后走，为的是了解一下后台是怎么操作的。比如配货等工作。我的两周时间里基本上我的工作每天都在变，今天生鲜区，明天可能就会到面包房，后天还可能去仓库配货。在听装饮料的摆放中，我有很深的印象。在我的记忆中，许多大型超市的饮料都是正面朝上的摆放，而且整齐划一，很有视觉效果。但在超市却是相反，正面朝下，一时没有想明白，当我询问营业员才了解，这样是为了防止瓶口积灰尘，那样就不利于销售，顾客会认为饮料过期而不购买。

作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起。超市的这份工作是我从未拥有过的。我学到的最重要的是团队精神。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。在团队中我们要绝对服从上级的命令，热门思想汇报一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱。

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划八**

暑假参加社会实习一方面希望通过实践对大学期间所学到的理论知识有一个感性客观的认识，另一方面希望提高自己的人际交往能力，提高自己对社会的认知能力。两个多月的时间，我跟随带带我的老师做了很多工作：制作审查意见书，提审犯罪嫌疑人，写公诉意见书以及起诉书，出庭支持公诉等等，自己也从中学到了很多：

这个暑假没机会领略到xx的热辣，而是奔向南方的xx，去进行暑期实习，实习时间从七月七号到八月二十八号，在xxxx法庭实习期间收获颇丰，在执行组整理档案，写执行通知书，送达文书，和法庭人去进行查封扣押财产，进行财产保全，接待来访当事人，实习下来学到了知识也对自己这个专业有了更深的认识。刚到法庭，似乎一切都被陌生感所笼罩，但也充满信心和好奇，头几天工作并不像自己想象中那么顺利，整理档案时发觉我总把各种文书顺序放错，只好请教办公室的人，在他们的帮助下，自己很快就能整理好一份档案了，这时才发觉原来在学校学习好，出来也不一定能整理好一份档案，看我们要学习的还很多。后来是写执行通知书，出去执行送达，财产保全。

感触比较深的是法庭工作人员与当事人的接触。其实书记员把执行通知书送到当事人手上，当事人签字后在规定期间履行相应义务，案件基本就可以报结了。可是问题最多的就是这一环，有的当事人跟书记员软磨硬泡说能不能迟点履行义务，更有的直接拒签，所以他们一般都不会履行他们应该承担的义务，这时只有采取强制措施：查封扣押当事人财产，司法拘留。这样下来执行组的书记员要做的事就会增加很多，通知银行，房产局，土地管理部门等进行协助查封，不仅工作量增加了，而且有的原告经常来办公室问案件进展情况，记得有一次一个原告一连三天每天都来法庭问案件情况，办公室的人很无奈，被告不肯履行义务，他们强制执行有一些手续必须办好才可以进行，他们也很没办法，只好对那原告说：我们有6个月办案时间，你的案子我们正在处理中，很快就可以执行完了，你先回去吧！你先回去吧，这是在那听到的比较多的一句话，每次原告听到这句话都是依依不舍，在门外徘徊一阵再离去，从他们眼神中可以看出一点失望。每次看到这种情形，都感叹其实工作人员和当事人都很想早点结案，只不过他们的角色不同不能相互理解的更深，虽然这不是全部，但也很普遍。有时候来也会有原告做一些无趣的举动，有次，一个中年妇女来问案件情况，催着书记员们办案，办公室的人让她先回去，说案件他们正在抓紧处理，很快就有结果了，没想到她第二天又来了，还说今天不破案她就不回去了，而且她还真坐在门外不肯走，书记员不忍心，让她先回去，下个月就可以来办理领款手续了。听到这她才悻悻离去。

当事人想早点结案的心情可以理解，我觉得他们也应该给予办案人员更多的理解，这样相互深层的理解，对于当事人与工作人员都有好处，关系不会弄的不信任甚至更糟。当事人法律知识的缺乏给我印象也比较深刻，虽有点失望，也有点同情和担忧。有个原告在一家没有登记注册的公司上班，公司拖欠他工资，后公司老板跑了，工厂设备也被卖完了，到法院起诉说老板有辆车，经常在开，希望法院去执行，可法院查询后得知那车不是以那老板之名登记的，所以无法查封，原告当时很不解说那明明是他车，他天天在开，为什么不能查封，书记员跟他再三解释：那车不在他名下，以别人身份登记的，即使真是他的也查不了。可是他怎么也听不进去，一直缠着那书记员说为什么不去查，书记员没办法，告诉他说：像这种查不到财产情况，我们只有决定终止本次执行进行结案，等以后发现财产再申请恢复执行。原告还是问书记员说该怎么办，为什么他欠我钱，我拿不到钱。就这样那当事人和书记员说了近一个小时，最后还是满怀不解的离去。在一次司法拘留时，书记员跟被拘留人宣读了拘留决定书，而且还跟他说了一些被拘留后可以怎么做，譬如申请复议等，可他还是很惊讶望着书记员说为什么抓我，为什么抓我，我触犯什么法律了？他没想到他只是欠别人钱没还，居然会被拘留，这让书记员也很无奈，不知如何答他，只好拿法条让他看。这不禁让我们担忧，虽说东莞是比较发达地方，但缺乏法律常识的人也很常见，那些比较落后的地方又是怎样的情形呢？看来法律工作者任务是很重的，我们也应该为这做点贡献。

作为一个法律工作者也承担着一份正义，这是在和一位书记员谈话中深刻感受到的。执行组难免要出去到现场进行财产保全，拍卖看样，去拍卖现场监督。我们办公室一位书记员带我去拍卖现场，那次拍卖由于最高出价没有达到法庭的保底价，所以没有成交，回来路上，我们谈起拍卖价格，听那位书记员说：设保底价也是为了防止相互沟通压价，不过这也是为了债权人和债务人的利益，债务人也是没钱还所以才拍卖他财产，别人值那么多钱的财产被你拍卖很低，对债务人不公平，债权人的利益也得不到保障，若是我们只想早点结案，完全可以省很多事，不必这样跑的麻烦，这样的话债权人利益受损，我们心里也会不好过，毕竟我们承当了一份正义与一种很难说清楚的责任。此刻明白，作为一个法律工作者有很多的考虑，责任大过于结案率。作为学术，我们可以说出自己的观点，但作为一个实践工作者，事就不能随便，更不能随自己喜好去处理事情。

最后两个星期去审判组和立案庭帮他们做事，审判要运用到得理论知识比执行组多点，案件都要深思熟虑，复杂重大案件还要反复评议才能做决定，可能作出的决定很简单，可是过程确着实让审判员们花不少功夫。立案虽看着简单，也是比较累人的，当事人比较多，要告诉当事人怎么填，需要看材料是否齐全，是否是该法庭管辖范围，稍微不注意就容易出错。感觉这次实习不但给我一个锻炼机会，也让我做了回实践者，但也明白在学校做一个学生与出去做个实践者，还有很大一段距离，而且有些距离是无法用知识弥补的，需要去用心体会，如何做一个好的实践者，现在成为我面前一个难关，以前没怎么意识到，但现在却强烈感到我们还要继续锻炼，从理论到实践，我还有很长一段路要走。也体会到法律工作者和当事人都应该让多方对自己信任，而且普法也落在我们法律人员身上，法官更是承载着一种正义，若是当事人不信任法官，势必降低法律威信，所以我也应该学着朝这方面去努力。

“读万卷书不如行万里路”，在近两个月的实习生活中，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。我作为一个学生来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。遗憾是未能更多了解法院其他工作细节，只是对执行方面熟悉点，其他的比较陌生，所以这还需以后有机会再去学习锻炼。但是通过实习，加深了我对基本法律知识的理解，丰富了我的实际法律工作方面的知识，使我对法院日常工作有了比较深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常工作，既要注重理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得两个月的实习更加有意义。

**如何写大学生素拓拓展课外活动策划九**

1、实习目的：理论与实际相结合，通过实习全面了xx物流生产组织、作业过程，了解现代物流技术的应用与发展，巩固和扩大所学知识，为后续的专业学习打下坚实的基础。

通过现场参观和实地操作，熟悉物流设施、设备的基本组成和运行状况，学习工作人员的优秀品质和敬业精神，培养正确的劳动观念和工作能力。

2、实习时间：20xx年xx月26日——20xx年xx月18日

3、实习单位：xx速递物流xx分公司

4、实习的主要内容

4。1xx速递物流分公司概括

xx速递物流公司是中国xx为适应现代物流发展需求，做大做强民族速递物流业，整合原有xx物流等相关优质资源而成立的现代物流企业。

由于xx速递服务范围日趋扩大及服务能力的日趋提升，为电子商务“网购”（包括电视购物、电话购物）提供了广阔的发展空间，促进了“网购”交易量高速增长。

4。2实习过程简述

进入实习单位后，因为专业对口，我被分配进了xx市公司市场部速递物流快货中心，快货中心是一个包括快活中心主任，网点开票员，网点业务员，仓储管理，快货中心驾驶员的团体。实习过程大致可以分为两个阶段：

第一阶段，主要是协助部门人员处理一些日常的事务性工作，通过对部门业务骨干的学习观察以及与同事之间的交流沟通中，我比较详细的了解了xx速递物流的运作流程及工作方式，对xx速递物流有了一个直观的认识。

第二阶段，在熟悉了基本的业务流程之后，我投入实战工作当中。

我的工作较为全面，首先负责受理速递物流专业客户服务问题，处理客户揽收、咨询、深度查询及客户投诉工作，承担派揽派投调度，揽投工单处理质量督办工作；其次负责路单封发、路单交接，重点客户维护以及呼入客户资源的采集、维护、分析及反馈等工作；最后负责提供相关话务及业务数据监控、客户信息、服务质量、运行质量等各类统计数据、客户用邮服务监督、客户回访及评价意见征集工作。

5、实习体会

1细节决定一个人的发展。心思缜密似乎是作为一名工作者必须的品质，无论是从事何种职业。而就物流这类工作流程较多，程序稍稍繁琐的工作而言，尤为重要。一个粗心大意，一个不留神很有可能造成工作上的失误，且给客户带来不便。

2勤劳是成功的伙伴。对于客户提出的一些关于速递的问题而我们有没有进行过相关培训的情况总会时有发生，这时我们又会浪费很多的时间去咨询“师傅”，给客户带来不好的服务体验，所以很多东西不能是没有培训就可以不用把握，这种懒惰的意识是不可取的，我们应当在最好的年纪去主动地提升自己，在最适合学习的时候丢掉懒惰的情绪扩充自己的知识面，否则最后吃亏的还是自己。

3学习因该是我们为之奋斗一生的事业。学到的东西越来越多，遇到的问题也越来越多，不论是在实习中还是以后正式的工作，我都要端正学习态度。学习并不是一劳永逸的事，像快货中心，每天都会有新状况，让我们灵活把握，以备不时之需。人生也是一样，总要为自己留条后路才不会走上绝路，学习是一条路，更是一种生活态度，是需要我们为之奋斗一生的事业。

最后，谢谢xx速递物流给了我，这个还身在大学校园毫无工作经验的青涩学子实习的机会，谢谢xx速递物流快货中心的各个工作伙伴在近一个月的实习中对我的指导与关怀。此次实习，于我而言，尤为珍贵。

短短20多个日子，我成长了。我怀着无限的感激与不舍结束了此次xx速递之旅。谢谢，真的谢谢！

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