# 精选暑期学生安全教育宣传标语(九篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-25

*精选暑期学生安全教育宣传标语一炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，才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...*

**精选暑期学生安全教育宣传标语一**

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，才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。

经过几天的奔波，最后我找到了一家餐馆。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成人，可现在只能端端盘子，心里有点失落。再加上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环境，我不想刚开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己选择的环境中把自己的工作做得很轻松，首先得把自己和同事之间的关系搞好。

我以“增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”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。这次的社会实践收获不少。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实习让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在餐馆工作时，与别人谈话的时候变多了。与同事之间的沟通，感觉到了人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.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。经历了种种，明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

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知识，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于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西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。”

总结我的这次暑期社会实践活动，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。

**精选暑期学生安全教育宣传标语二**

大学生暑期实习证明模版5篇最新

每一年都会有一批大学生出来实习，为了完成顶岗实习作业他们需要取得实习证明资料。而日常生产生活经营活动中实习证明也称为在职证明，格式由所需证明一方出具。你是否在找正准备撰写“大学生暑期实习证明模版”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

#487818

兹有\_\_\_\_\_学校\_\_\_\_\_同学于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_部门实习。期间，工作积极，成绩突出。

该同学不断加强专业知识和理论知识的学习，工作中，严格要求自己，关心集体，较好地完成了各项工作，现已结束。

特此证明。

实习单位(实习单位盖章)

#487815

实习证明

\_\_\_\_\_在实习过程中表现良好，很好的完成了各项工作，达到了要求，主要表现如下：

一、能够服从公司的安排，认真做好交给的工作，把学到的书本知识运用到实际工作中来;

二、能够虚心向公司的老同志学习，不懂就问，学一行爱一行;

三、工作中能够任劳任怨，不计较个人得失，较好地完成了实习任务，受到了所在部门的好评;

四、能够自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，诚实守信，显示了当代大学生的良好品德。

特此证明

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(实习单位公章)

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

#487817

某某在实习过程中表现良好，很好的完成了各项工作，达到了要求，主要表现如下：

1、能够服从公司的安排，认真做好交给的工作，把学到的书本知识运用到实际工作中来;

2、能够虚心向公司的老同志学习，不懂就问，学一行爱一行;

3、工作中能够任劳任怨，不计较个人得失，较好地完成了实习任务，受到了所在部门的好评;

4、能够自觉遵守公司的规章制度和劳动纪律，诚实守信，显示了当代大学生的良好品德。

特此证明。

某某有限公司

公司地址：\_\_

#487822

兹有\_\_\_\_\_\_\_\_\_校园\_\_\_\_\_\_\_\_\_专业\_\_\_\_\_\_\_\_\_同学于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在我行\_\_\_\_\_\_\_\_\_部门实习，该同学的实习职位是\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

该学生实习期间工作认真，善于思考，并能够举一反三。对于他人提出的工作推荐，能够虚心听取。所学的新闻知识能够灵活应用到具体的。工作中去，并能够在工作中不断加强专业知识的学习，加强对金融系统的多方面了解。同时，该学生严格遵守我行的各项规章制度，并能与我行同事和睦相处。实习时间，服从实习安排，现已完成实习任务。

特此证明。

实习单位(公章)

日期

#487821

谨证明\_\_\_\_\_\_同学在\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日期间于本公司担任\_\_\_\_\_职位。

\_\_\_\_\_同学在本公司负责\_\_\_\_\_\_工作。\_\_\_\_\_\_同学在本公司服务期间，(请简述实习生在实习期间的培训内容及其工作表现)。

公司负责人姓名\_\_\_\_\_及公司盖印

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

★ 在校大学生实习证明模板

★ 实习证明模板大全

★ 大学生实习证明模板参考

★ 实习证明中英文模板

★ 20\_大学生实习证明模板

★ 大学生单位实习证明范本10篇

★ 大四学生实习证明10篇

★ 公司实习生实习证明模板通用

★ 大学生企业工作实习证明模板10篇

★ 大四实习公司证明10篇

**精选暑期学生安全教育宣传标语三**

中文系 戏文一班 罗磊

事情还要从我们五一期间的校运动会说起。因为我们是戏文一班，所以和播音六班是坐在一起的。在这期间，一次偶然的机会，我和一个播音六班的认识的女生聊了起来。她说她寒假没回家，去苏州打工了。我当时是比较惊奇的，一个小女孩竟然过年都没有回家。我很长时间里都梦想着漫长的假期有一次接触社会的机会，况且一个女生都可以寒假不回家，我暑假在外两个月又算的上什么?我想通过参加这次暑期实践活动，使我从中受益，不仅可以加深自己对社会的了解，还在实践中充分地提高了自己的能力，接触了社会，使自己在各方面获得了全方位的提高。 于是，我让她帮我报名这个暑假的工作，六月份我签订了兼职协议。7.11号和师院和工院的兄弟姐妹100多人踏上了这次新奇的“旅行”!

在下车的那一瞬间起，我们都在考虑这次苏州行是对是错。燥热的空气使我们难以适应，全身湿透了。一方面是车上有空调，我们形成了惯性。另一方面是，那天确实温度在35°以上的。当天就有两个同学就回家了，因为不适应南方气候。其实我感觉在暑假里，是全国高温，在哪里都是一样的。不过后来看新闻，xx年的7月，苏州35°以上的天数超过了以前十年的记录。带着满身的疲惫，我甚至有点亢奋，我一定要坚持下来。

我们到的是苏州项城区艾兴无纺医疗制品有限公司，是医用品出口的中外合资企业。我们被安排在宿舍里，两天后我签下了就业协议，怀着新奇的心情，和同学们穿上工作服，一起走进了制作科车间。我们13个一组，被分在了东码裁车间。就是原料在这里被裁成一片一片的布，这些布再运到不同的车间进行深加工，最终做成成品。医生手术用的一次性手术衣，病人用的衣服，手术台上用的布类等等。比我们还要小的组长是个女孩，一脸的严肃，给我们交代了各自的分工，和注意的事项，然后每人分了一个工作卡，用来进厂门时刷和吃饭。

罗磊，制造科东码裁车间，工号：b03

后来我才知道，这里所有工人都是d开头的六位数，我们这些大学生是b开头的两位数。公司分为制造科，工程科，人事科，预算科，销售科，运输科等。制作科是最大的，有一千五百名制造科员工，其中有三百是男孩，其余是女孩。工资在1500左右，往上浮动500元左右，往下最低是1100，按车间效率和个人产量以及工作时间三者计算工资。上午6点上班，下午3点下班，加班的话是下午5点下班。

这就是我们的第一天，在抱怨中度过。因为站了一天实在是太累了，脚都麻木了，回了宿舍来不及回味，来不及和宿舍老工人聊天，就很快的睡着了。

东码裁分为放料，推刀，接刀，拉布，冲口，送裁片这些活，在刚开始的时候，经常感到劳累。组长和主任对我们非常关心，把最轻的活给我们。但是我们也主动去干一些重活，如果说是重活，实在是不重，谈不上重活。为什么人家别人能干我们就不能干哪?我们拿这份工资，不按产量计算，只按工作时间，所以在这个时候，我意识到，我们的工作责任心是很重要的。

后来我又被调到六车间，负责给产品封口。因为又凳子坐，所以也舒服多了。但是，工作的认真程度却必须更好一些。一定要确保每个我封口的产品是封好的，封完之后我会再检查一遍。因为我们的产品出口到欧洲和美国，这不仅和公司的形象又关系，也和中国的国际形象又关系。

中文系大学生暑假社会实践报告

在以后的工作中，我们认识到责任心和认真非常重要。也使得我认识到和同龄甚至比我们还小的老工人交际的重要性。和他们相比，我们受过高等教育，在社会实践上却远远不如他们，这一点，相信同行的每个人都可以深刻的体会到。我们积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，也新添了一份自如。这也使我和我的舍友的关系搞的很好，他们都是和我们一样大甚至还要小一些的男孩子，却出奇的成熟。也使我们认识到了，千万不要把自己当一个孩子来看了。因为，和他们相比，我们在某些方面，确实存在很大的差距。

走在路上，我们是引人注意的十几个人，因为我们十几个很多人都戴这眼镜。但是，作为大学生，我们实在是有太多惭愧了。十几年的学习时间让我们忽视了实践。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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

当然我还想说一个问题，就是我们这次社会实践虽然专业不对口，但是我们却学到了很多很多。很多很多这四个字的意思，我相信，我和同行的同学们能很有感触的理解。我听一个物理系的同学说，他们系里去年寒假组织去东莞的一个电子厂了(20xx大学生印刷厂社会实践报告)。我更希望中文系能给我们机会，让我们能找一个对口的社会实践。我听说大四是要去实习的，是专业对口的，我期待着。这是我们走向社会，走上工作岗位的一个桥梁。学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比老工人门具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生这次打工的真正意义所在，社会实践必不可少，这应该值得我们全校去提倡去鼓励的。

**精选暑期学生安全教育宣传标语四**

高考后所做的决定报考师范院校，使我也顺利地被\_\_大学录取，从此，我心 中便一直‘信仰’着这句话：既然选择了 远方，便不 顾风雨兼程。

作为一名\_\_生的我，一直都在 为自己的将来做打算，面对当今如此激烈的就业压力，我该何去何从呢?在大一的时候，我曾犹豫徘徊过，烦恼着自己选择师范专业是不 是错了 ?假如错了，那我该如何补救?如何改变目前的状态等等一系列问题。后来经同学和老师的开导，我渐渐的想通了 ，明白了既来之，则安之这句话的真谛。大一的那年，我过的很茫然，当然，时间不 会因你的茫然而多为你停留一刻，也就是这样，大一的生活就这样悄然而逝。

在 大一的暑假，我的境遇非常的坎坷。在 我独自去广州的路上发生了 一些不 愉快的事情，不 过总算过去了 ，暗淡的日子不 会一直萦绕着我，只要我拥有一颗积极乐观的心。很快结束了 大一的暑假生活，迎来了 新的生活，大二已经在 不 远处。

经过在 大一一年的磨合，我的目标也就渐渐的明确了 ，既然我选择了 将来要做一名教师，我就应该坚毅的走下去，为实现这个目标为‘奋斗’。因此，在大二这个暑假我决定不 再让它虚度，应该做一些有 意义的事情才对，就在 这时，我遇到了 天泽培训机构，看到了 期望之光。

我选择天泽是有 多重原因的。首先，是为了 锻炼我自己做做老师的综合能力，作为一名师范生，应该在大学期间累积经验，为以后走入职场累积丰富的经验。其次，天泽培训机构的分校都是在 驻马店，作为驻马店人的我，当然更乐意在自己的家乡工作。最后，因为天泽及其文化深深地吸引了 我，使我相信天泽是一个优秀的暑期补习机构。以上种.种原因，使我坚定了去天泽的决心。期末考试过后，我们团队就拎着行李箱踏上了 驻马店市汝南县的征途，到驻马店市 中心时，天泽总校校长亲自接我们，一股暖流涌上心头。随后我们就去了汝南，在 接下来的日子我们就要在 汝南度过。一切打算就绪后，我们就全身心的投入到工作当 中。工作刚开始的前几天是最艰难的也是有挑战性的几天，也就是下乡招生。尽管雨下得再大，路再泥泞，也阻挡不 了 我们前进的道路;尽管满身是泥，满脸都是雨滴，我们也不 曾退缩。因为我们有共同的理念走进天泽，共同 学习，共同改变。我们已不 再是温室里的花朵，此刻 的社会有 些事情始终遵循着优胜劣汰原则，惟独 使自己变得更加优秀更加坚毅，才干适应这个社会，也才干脱颖而出。

在 招生期间，除了 艰难外，也听说过和遇到过一些感动，有 些老师为了 工作 中午只能吃馒头和咸菜，喝的是自己提的白开水，天天都是早出晚归，只为心中的那个信念。更令我难以忘记的是，我们在 村里招生的时候，农村的大叔大婶们都很热情 善良，主动给我们送上热茶和西瓜等解渴的东西。顷刻间，我们的眼睛都湿润了 ，心中不 禁感叹：还是农村人最朴实 最纯真。总之，招生期间，既有 艰难，又有 感动。有 艰难我们天天开会交流，共同克服，那么，那些感动就让它永恒埋藏在我们的内心深处吧。

招生期过后，我们老师们又开始了 新的工作，也即是授课期。七月十号是正式开学时间，那天，我们老师们和往常一样起得特殊早，洗涮完毕，就开始投入到新的工作中，我们各行其责。有 的老师在 班级里等待学生报到，有 的在 门口迎接学生，而我和校长则在校门口负责开票和补票以及学生报名等事项。忙碌的一天最终过去，经过那天的奋战，基本上都把学生安排好了 ，就等着第二天正式上课了 。

正式上课的第一天，我的心里激动万分，虽然十号那天我已经见到了 亲爱的同学们，但是这究竟是正式开学的第一天，心里难免还会有些担心和兴奋，最终我还是走上了 讲台。在 前一段时间我担任的课程是三四五年级的数学和六年级的语文，所以我在 上这些课的第一节都是向同学们做自我介绍，让他们了解我，从而拉近与学生们的距离。不 过，孩子们比我想象的还要可爱，一个个都是那么天真烂漫，这让我松了 一口气同时也感到很满足，这也为以后工作的顺利开展奠定了良好的基础。就这样，开学后的第一个星期很快就这样过去了 ，学生们的表现还可以，就是有些学生的纪律性太差，使得整个班级的纪律比较乱，假如太纵容他们，会使这些情况变得更糟糕，但是假如对他们太严，又怕会起到不良的后果，所以这个问题非常难以处理。

世上无难事，只怕有 心人，我们团队的老师总会有 办法的。果然如此，其实班上总会有 捣乱纪律的人，我们做老师的惟独 通过各种办法策略针对这些学生，而这些方法可以是硬性的，也可以是软性的，还要视情况而定。开学后的第一个周日最终到来，我们每人心中都激动万分，经过这么多天的辛勤工作，大家都该好好歇息歇息了 。不 过计划总赶不 上变化，有 的老师提出了更好的主意，结果大家那天还和往常一样起得很早，骑着借来的电动车开始了 我们的旅途去马乡赶集。一路上大家唱着欢快的歌曲前行，而且在 半路上我们有意外的收获，见到了 梁祝故里。这是一件不 寻常的经历，之前总是听别人说或只在 电视剧当 中了 解一些有 关梁祝的故事，那天有 幸见到了 梁祝故里，心中感慨万千，参观后，我们继续赶路，很快目的地就到了 ，呵!好热闹的集市啊!来了这么多天，第一次出远门逛街，大家购完物品就往回赶，怕耽误吃午饭的时间，到学校后开始忙着做饭，下午歇息 聊天 做游戏等等。就这样周末过去了 。

由于三 四年级的人数比较少，所以三 四年级合并为一个班级。这对于教三 四年级的我来说无疑是一种挑战 一种艰难，因为两个年级在 一个班里，在上课的时候，必须要做到统筹兼顾，合理分工。在 教学当 中，我采取了 先讲一个年级，而让另一个年级的学生先做题或先预习课本，然后再讲这个年级的课程的策略。但是在这个过程当 中也呈现了 很多问题，比如说，我在 讲三年级课程的时候，回答的积极踊跃的是四年级的学生而非我要讲述的对象三年级学生，这就造成三年级 学习积极性不高，尽管我一再强调让四年级的学生做其他的事情，但是效果欠佳。另外，三四年级的学生在 一起时使班级的纪律变得更差，他们都很爱动，其 中有一个男孩子是四年级的，非常爱动，注重力不 会集 中到五分钟，这使我们老师都很头痛。一节课下来，我的精力几乎消耗殆尽。尽管我曾和其他老师交流过，询问是否有较好地解决办法，但是收效甚微，老师们也束手无策，不 过我也尝试着用我自认为有 效的方法改变现状，效果最起码比之前要好得多。

另外，我还教五年级的数学。五年级的班级纪律我个人认为是比较好的，学生们都比较爱学，兴许和他们的年龄有 关吧。每次在五年级讲课的时候，我都感到特殊轻松愉快，下课和孩子们一起做游戏，好似他们又带我回到了 我的童年，一天的疲乏顿时消逝的无影无踪。

六年级的孩子们更可爱，之前我教六年级的语文，但后来学校又来了 新老师，我没办法，惟独 忍痛割爱把六年级的语文让给了 新老师，六年级的学生得知我不再教他们时，他们主动找上我，要求让我回去教他们，但我也有 我的苦衷，每次我经过他们班级或在 校园里走时，他们都会出来主动出来跟我打招呼，并要求以后我有机会一定要再教他们，我的心里真不 是滋味，眼睛都湿润了 ……

时间过得很快，立即就要结束了 我的教学工作，心里面有 很多的不 舍，舍不 得可爱的学生们;舍不 得熟悉的校园和教室;舍不 得共患难的同事;舍不得认真负责的校长;舍不 得……在 殷店将近一个半月的时间，我学到了 很多。在 这里不 仅锻炼了 我上讲台讲课的基本能力，而且让我明白了什么是团队以及团队应该具有 的‘精神’面貌，同时让我熟悉了 那么多可爱的孩子，他们不 仅是我的学生，实际上我早就把他们当成了 我的朋友，无论我以后身在何方，我都会祝福他们，期望他们学业有 成，一生平安幸福!

**精选暑期学生安全教育宣传标语五**

大学生活即将结束，踏进社会的最后一个暑假，我决定为自己的大学生活留下美丽的光彩。利用暑期进行实习，为不久走向工作岗位奠定一定的基础。将在学校所学到的知识运用到生活中去，在学校所学的都是理论性的知识，而对于实践方面的知识却很单薄。我决定找份销售工作磨练自己，希望在实践之后可以交给自己一份满意的答卷。

在学校学习了很多理论知识，只有将理论与实践相结合，才能够完全将知识所理解，所以，实践也是一门重要的知识。社会和校园将不是同一个概念，要适应社会就要将自己的书本知识充分的应用到自己的生活中去。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。暑假实践可以给我带来适应能力，抓住机遇，让自己在踏入社会之前有机会锻炼自己，充分的将理论知识运用到社会中，为以后踏入社会夯实基础。

从工作的第一天开始，培训了一个星期时间，主要是了解公司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品，这是在销售过程中关键的部分。刚开始的时候总觉得销售员工作很辛苦和单调，沉闷和机械化。要善于观察顾客，还要善于言辞，学会与顾客攀谈，让顾客对商品产生兴趣。

销售中重要的是销售人员应该真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。我们要根据顾客不同的年龄来推荐商品，如果家长带小朋友来购买产品时，提醒他到服务台领取赠品;当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的家电，同时结合家电功能介绍一些使用方法;当中年人来选购家电时，则帮他选一款功能相对较多的，使用方法符合其要求的产品，并耐心教其使用方法。总之，在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

作为一名合格的销售员，首先要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。在炎炎的夏日，空调是这个季节的销售旺季，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。空调的形状各部相同，根据顾客需要进行推荐。格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比都将不符合国家推出的新标准(所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰)。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧度低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也可以手控换气。这将对我们的生活相当的方便。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又谈何容易呢?例如：当顾客犹豫不定时，你可以耐心的告诉他，这时买可以享受活动，可以免费赠送商品，享受打折。在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就可以达成购买，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧”，就有可能失去这个顾客，所以一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，可能今天只是来看看，但如果我们懈怠了，就放弃了一个“明天”的机会。

在经验的不断积累和自己的不断探索，自己也慢慢的喜欢上了销售的工作，在与顾客的交流中也逐渐熟练，销售业绩也逐渐成效。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西很多课本中学不到的知识，在实践中我才体会到，在学校学到的知识少之又少，正所谓是：书到用时方恨少啊!通过这次社会实践，我不但认识到自身的不足，学会了为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我，强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。作为销售员应该谨记以下方面：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。作为一名销售人员，连自己所要销售的商品都不了解，如何和顾客进行沟通交流，分析这款产品的优势，让顾客接受。因此，做任何事情，都要明白自己做这件事的意图，做好充分的准备，才不会让自己在做事情是不知所措。

其次，我们面对顾客时要注重态度礼貌。不要一开始就推荐顾客，你可以和他聊天，经过慢慢交谈，可以知道顾客对哪些产品比较关注，可以由此推荐一下产品，比较容易接受，将一些产品的优势，性价比，功能。工作的第一天，我们穿着统一带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售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。外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，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。这样顾客对你就没有抵触心理，在根据他的需要推荐产品给顾客，然后介绍这种的产品的有点所在。很容易销售掉产品，顾客也比较满意。

再次，说话要掌握分寸，有针对性，有说服力，面对顾客要有耐性。销售看上去是件简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢?又岂能是纸上谈兵呢?每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答。要明白顾客的需要，也要明白处理问题的分寸。做任何事情都要建立在诚信的基础上，只有顾客相信你，你才算为以后的工作做好了铺垫。

做任何事情，言谈举止都是十分重要的外在表现。

在这个暑假，不但学到了和别人沟通交流知识，而且更重要的是学会了做人的道理。做好一名销售员，相当于做好生活中的自己!一旦走向社会上工作，我们面对的将是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板来接受我们，认同我们!不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解!

在这次实践中学会了很多，“读万卷书不如走万里路”，只有在实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。只有经过亲身体验后，才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

**精选暑期学生安全教育宣传标语六**

这已是我第二次参加暑期社会实践活动了，七月流火，酷暑难耐，与以往不同的是这个暑假我却过得异常的充实，这里主要总结一下我在杭州鸿艺会西餐厅服务员的经历，因为那是夹杂着苦涩与欢笑的经历。

当每个人选择做一件事情之前，我们无法预知将来是否会一直持续的走下去，但既然决定去做了，那就不要轻易的去放弃!每一段路途中的挫折和困难都是存在着的，不可能总是躲避，只有直视面对!餐饮对我来说毫无疑问是个极为陌生的行业，尽管我们日常中随时随处都会接触到餐饮，但如此深刻的实践还是第一次。

一个小小的服务员其实已足够顾客用来评价这里的服务水平了。到了实际中我不知道我做到了哪样的程度，但我努力去做了，认识到自己是餐厅内涵的一部分，对这里的每一个人，也对我的每一个顾客。这段生活是疲惫的，我每天上班时间为9个小时，可能是少了在学校自由自在的氛围吧，至少我的身体不断的再告诉我，它渴望休息。有的时候累了也想睡个懒觉，也想放弃，当我坚持到最后的这天的时候我才不禁感叹那句俗话，贵在坚持!于是我开始庆幸我没有放弃。我体会到了生活的艰辛，但这也正是我想要的，它必将成为我以后学习生涯的助推力量。

通过这次实践我深刻体会到，作为一名服务员，首先态度肯定要亲切和谒，仪表要端装大方。随时要注意自己的言谈举止，给顾客留下一个好的印象。要具备良好的沟通能力，对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮他寻求其他解决方法。我的服务意识得到了极大的提高，不管是在哪里，只要还是服务行业，礼貌、仪表永远树立着行业的品牌和形象。在工作中，我曾遇到过这样的顾客，友善的、健谈的、冷僻的、挑剔的、熟悉的、陌生的，等等，对于他们我需要做出不同的反应，不仅是在工作中，即便是工作结束了也要调整自己的情绪，一边达到最佳状态。

两个月暑期转瞬即逝，随着新同学步入校园的脚步声我也结束了我的实践历程，回首竟有些留恋，繁忙是师傅们，一起服务过的服务员们，或喜或忧记忆模糊的顾客们，都让我牵挂难忘。实践为我以后步入社会奠定基础，它是我从学校向社会跨越的一个平台。虽然在提倡实事求是的社会，两个月的暑期时间，用人单位也常认为，对大学生的实习经验来说微不足道，对大学生的发展，帮助微乎甚微。但经历此次实习，我明白了“不鸣则已，一鸣惊人;不飞则已，一飞冲天”是不现实的，从细微处做起，从基层做起那才是牢固的。我学会了细心认真地去生活和学习，无论那是坚信还是苦闷;学会了如何待人接物，无论那是顺心还是违愿。在生活的道路上，不经风雨怎见彩虹，今后我将珍惜并积极争取每一次机会，勇敢地挑战自我，完善自我，让自己更好的适应社会，让社会接受我。

未来的路还很远，而我却只踏出一步，我不知道等待我的会是什么?我不知道是否能一一解决掉生活中遇到的难题，我不知道我还能走多远，一切的一切都未知，我唯一知道的是我不会后退，也不会停留。

自控0901

20xx年x月x日

**精选暑期学生安全教育宣传标语七**

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?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，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。在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。

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。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，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。

人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。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。这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

大学生暑期社会实践报告：第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践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。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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!

一:挣钱的辛苦整天在公司辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时,我才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二:人际关系在这次实践中,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。

三: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!

四:自强自立俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

五: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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六:专业的重要性选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，“逆所谓水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，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，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**精选暑期学生安全教育宣传标语八**

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了（当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年），弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

今年暑假我在一位学姐的帮助下参加了一个他们组办的暑期家教活动。作为我们一名师范生专业的学生，做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的洗礼。在这次家教的短短一个月中，我体味到了很多。于是，家教经历为我的暑假生活增添了一道绚丽的风景。这道风景让我学会了许多，体味了许多，思考了许多……何谓“师者，传道授业解惑也”，何谓“可怜天下父母心”，何谓“十年寒窗苦”…….还记得当初为了不能够回家而伤心的我现在一个月的时间活动已经结束了，想想当初的自己是多么的幼稚真是觉得可笑。

6月30号我和几个同学一起来到教学地点做好招生的准备，还好的是那里是我的老家不用担心自己是不是很想家了。当时自己开心极了！第二天我们就开始了真正的招生活动，才开始我们拿着一些传单在大街上分发还不是的向家长认真的述说我们这个办学的好处和目的。刚开始我还是一个比较不会说话比较害羞的人，不能说出一些能够让人信服的话还好的是我和学姐分在一组。在她的帮助下我进步不少，第二天我终于能够想出一套话来说服那些前来询问的家长。令我想不到的是那些家长都带着他们的孩子前来报名这更使我充满信心。暑假让孩子上补习班的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。其中家长绝大多数不了解孩子们的真实想法，其中有二点是家长们普遍存在的想法：一是，上补习班总比没有好，多少都能学到点；二是看到其他的孩子在学习心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。而我们作为教师，就应该扮演联通代沟的桥梁角色。

在假期补习的过程中，我深刻理解了实践对理论的重要性，也深刻理解了在学习中我的不足。下面我将从以下几个方面谈一下我的经历。

我们在大三学姐的带领下几次到黄珏镇上去做生宣传，但时间上的误差而错失良机，一次次的失利让我的自信心一次次下降，好像有点失望的感觉，又一次我意识到自己的实力是如此的薄弱。

1、前期准备。根据最开始的安排，由我来讲解小学的语文课由于没有同时给多人上课上课的经历，我是相当紧张的。加之本身语文又不是我的强项，紧张让我差点放弃。但最后在学姐的鼓励下决定奋力一搏，试试又何妨！太多。

2、试讲。20xx年7月4日第次试讲，结果是我大失所望。简直糟糕透了！组团人评价我讲课有逻辑性，跳跃性太大，有点照本宣科。而我的自我评价则是：语无伦次、乱七八糟。自信心极度走下坡路，现在想来当时真怪自己太不了解自己，有太不了解学生了。试讲过后，我充分意识到自己的不足，当天晚上，我进行了恶补，从头开始重新选择课题，重新备课，重新组织讲课方式。

3、正式开课。7月5日补习班正式开课。当天，我记忆最深刻的一天。从一开始的稍有紧张逐渐进入状态，慢慢的一上午就这样过去了。自我感觉也还可以，但总效果还是没达到预期，即刻我就自己的教学方法做了总结与思考。学姐说我上课过于死板，气氛不太活跃。她让我想一些比较娱乐的方式放在教学过程中，尽量让上课方式轻松而有效，多元而活泼。

4、教学方式。

（1）授课原则：轻松快乐有效地学习。争取让每个孩子都有表现的机会。

（2）授课方法：游戏与教学并行，寓教于乐。在玩中学。刚开始讲课只是干巴巴的老师在讲，学生在听。上课期间总有一两个学生想睡觉，这让我不得不绞尽脑汁想一些可以调动学生学习兴趣的方法来吸引他们的注意力和赶走总是来侵扰他们的瞌睡虫。开始我想通过比较好玩的方法来开展学习，当我试过一次后发现学生的心太难收回来。还是比较轻松又不太凌乱的方法比较好。于是，在以后的教学中，我逐渐摸索出一些可以控制课堂秩序的方法。

（3）授课步骤:1、复习上次课的内容。

2、导入新课，新句子。

3、引入新句子。每天讲授几个经典的语句。

4、布置并检查家庭作业。

（3）授课方式：1、分组练习，小组长领读。

2、学得快、记得准的学生领读。争取让每一个孩子都有表现的机会。

3、通过画画、游戏（诸如捉迷藏、藏东西等）来导入新课，并练习阅读。

4、通过比赛读、轮流读、角色扮演、情景模拟、击鼓传花挑人读、娱乐游戏输者读等方式来强化练习。

5、通过学习唱歌来学习新知识。

6课上活跃课堂气氛，充分激发学生学习兴趣。课下，及时与同学们交流，纠正他们的错误和不足。给每一个孩子发现自己长处和优势的机会。

7两次小测试。

经过暑期补习班的实践，我学到了许多在校园里学不到的理论之外的实践知识。

1、通过这次的实践，我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力。特别是自己主动解决问题和与人沟通方面获得了不菲的进步。

2、通过这次实践，我的暑假生活变得快乐而多姿。我也认识了许多的朋友。这个暑假，我们一起走过。

3、最重要的，不仅得到了学生的关怀与爱。

4、更得到了学生家长的信任与帮助。

5、还有，通过小班教学锻炼了我的应变能力。对于课堂上的突发状况，可以由一开始的惊慌失措逐渐变的应付比较自如。课堂上可以随时注意到学生的动态。从控制学生情绪到帮助学生提高学习兴趣方面都有了一定的方法和措施。

6、通过与小朋友们的相处，我学到了许多我们所欠缺的东西。例如纯洁，例如童真，例如勇敢，例如坚强，例如乐观。通过与们一个月的相处，我逐渐学会了怎样控制自己的情绪，在课堂上尽量不要让自己的情绪影响到孩子们，尽自己最大的努力让失常的情绪远离课堂。

这也引发了我的一系列思考。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，但当真正走上讲台，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。一个多月的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要。

理论与实践的脱离。作为师范专业的学生，我学习了很多激发学生学习兴趣，营造良好学习环境、课堂气氛的理论方法。但当真正用在教学上的却不多，理论的提出总结了大多数的实践经验。而面对不同的群体，单纯的依靠理论是不可行也是不现实的。通过这次实践，我逐渐掌握了一些方法，在教学上把学过的理论与实践结合起来，共同为课堂服务，为孩子们撑起一片蔚蓝的天空！

关于如何引发并保持孩子们学习的兴趣和积极性、主动性？我尝试了一些方法来引发他们的兴趣。鉴于孩子们的天性我采用了诸如画画、唱歌等娱乐的方式来导入新课，在开始阶段激发起孩子们的学习兴趣。考虑到孩子们在学校很少有表现的机会和他们渴望表现自己的心理，我采用了领读方式，争取让每一个孩子都拥有机会来展示自己。课上，师生关系让我随时关注着孩子们的动态；课下，朋友关系让我和孩子们打成一片。记得有一个孩子总是亲切的喊我“老师姐姐”，感觉真的很棒。充分把握学生情况，全面掌握学生动态。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。

**精选暑期学生安全教育宣传标语九**

这是大一暑假的一个难忘的经历，也是我第一次去餐厅打工，在那里我学会了好多东西，学会了人际交往方面的技巧、待人处事方面的方法、还有餐厅管理者和员工之间的配合问题等等。在餐厅的工作让我知道了进入社会之后工作的辛苦、挣钱的不容易，所以我们现在应该学会合理用钱为家里分担。工作中有很多事情都是我们平时没有接触的，所以我们要学会适应新的环境。工作中责任心是很重要的，我们要尽自己的所能做好应该做的，不要计较付出多少，而应该要兢兢业业的不要抱怨做的比别人多、休息少之类的，付出多少就会有多少回报。

在放暑假之前我就决定了不能浪费2个月时间要去打工，本来是打算留在厦门打工一个月再回去，后来因为各种原因就回家了。我家是个小县城可以工作的地方很少，而且我回去的时候也不早了有很多高考生和中考生已经去工作了，所以我回去的时候很多地方都不招暑期工了。后来和朋友在街上看到了一个招聘的电话我们就打了过去竟然真的让我们去了，就是我暑假工作的餐厅。

现在，我们离走进社会越来越近了。校园与社会环境本来就存在很大的区别。这就要求我们利用暑期实践走进社会。校园与社会的环境不同，接触的人和事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。大学生总是要走出社会的，只有早点为将来走出社会作准备才能给以后带来更多帮助，比别人拥有更多经验。

在餐厅我被安排到了厨房帮忙配菜、传菜以及帮忙些杂事，但我有时还要做些工作以外的事情，在学校里也许有老师安排我们今天做什么，明天做什么，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。刚刚开始一切都不熟悉，又没经验所以总是手忙脚乱的，而且在厨房里有点脏又很累，工作了一天之后我就不想在厨房了，想去外面当服务员。老板娘知道了我有这个想法之后和我说了很多道理。她告诉我要学会吃苦，不能只想着做喜欢的，以后进入社会之后有很多事情都不能按我们的意愿做的，所以要学会让自己去适应各种环境。听了她的话之后我觉得很有道理，所以我不再想着自己很累、想着不在里面工作出去，而是在厨房学着配菜。在餐厅工作了一个月里我学会了很多东西。

一、 吃苦耐劳

餐厅刚刚开业的时候生意都会特别好，也没有招到很多人，而且厨房就我和老板娘两个人。那时候我都是一整天的班，从早上八点就去那里准备菜到晚上八九点才回家。因为平时都没有工作那么长的时间，而且还都是站着没有休息，所以晚上回去的时候脚就好痛。但是老板娘的话一直鼓励着我，要让自己学会吃苦，那样以后去工作就会更快适应。而且父母为了我们也是那样辛苦工作的，可能他们比我们更累压力更大。所以我一直努力工作，几天之后就熟练了，有经验了，也不会手忙脚乱了，也就不会觉得那么累了。而且厨房的阿姨和老板娘都夸奖我，让我工作更有激情了，我觉得那苦不算什么。吃苦耐劳是中华民族的传统美德，我们应该继承它让它发扬光大。只有学会吃苦才可以做好工作，才可以离理想更近一步。

二、餐厅管理

因为餐厅是刚开的很多事情都还在摸索中，我明白了餐厅管理需要考虑很多方面因素，如要处理好老板和员工之间的关系，要尽可能做到让顾客满意，还有合理安排上菜的问题等等。一家成功的餐厅服务员是很重要的一部分，服务的态度一定要好，这就需要老板和员工搞好关系，只有那样员工才会愿意为老板工作。老板对员工要奖惩分明，要关心他们的工作，不要有种高高在上的感觉，那样才能留住人心才可以招到更多的员工。像刚开业的时候搞了些优惠活动那样就可以吸引更多的顾客来光临了，而且店长应该要多听顾客反应的一些问题，然后做出改进。如果有什么不周到的地方要道歉，还可以适当送些东西给客人那样会给客人留下更好的映像，那样就可以有很多回头客。因为是餐厅所以吃饭的时间人会特别多，有时候一下就会涌进很多客人，但是不能让客人等久了，所以就需要好好安排上菜了，有共同的菜先上，炒的快的也可以先做，菜上了几个就要开始上汤了，总之就是不能让客人觉得很慢。餐厅管理是件很复杂又需要耐心的事情，要管理好一家餐厅是要花很多时间和精力的。

三、担负责任

责任心对于工作是很重要的，我们要对工作负责，努力做好自己应该做的。在餐厅里每个人都有自己的任务，但不是就完成自己的任务就可以了，而是应该要把自己的做的最好。要把工作当做自己的事情，不能马马虎虎的，要认真完成。不仅是在工作中，其实在我们的生活中，学习中都需要我们要有责任心，担负应有的责任。我们做错事情就要接受处罚，那样才可以让我们记得更深刻避免下次再放同样的错误。我们永远都离不开责任二字，无论是做什么我们都要把责任放心中。

四、人际交往

在这次实践中，让我很有感触的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往很复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能理解，才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系需要许多技巧，就要看你自己怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，很多东西是我们无法改变的，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下适应它的方法。

在餐厅需要给各种人服务，有各种脾气的人，我们要学会与不同的人交流。人际交往是一门艺术，它需要我们在实际中慢慢学习，通过在生活和学习中不断的交流学会。如果一个人让很多人都不喜欢，那绝对就是他自己有问题了，可能是因为没有把握好人际交往中的规则。和别人交往需要宽容、理解、诚信等等。还有一个很重要的一点就是要善于聆听，学会换位思考，做到这些我们和别人交往就会少很多障碍。人际交往在人生中是很重要的一部分，我们必不可少的要和别人交流，所以学会和人交流合作是必修课。

四、人生态度

在那里工作老板就和我说工作态度很重要，他就是需要有认真态度的人，他说即使要更多的酬金他也宁愿找个态度认真的。一个人有什么样的人生观就会有什么样的人生态度，当一个人对人生观作出某种明确的选择，实际上就在主要的方面决定了他将如何对待生活，决定了他在实践中将以怎样的方式处理各种人生问题。人生态度既制约着一个人对人生矛盾和问题的认识与把握，又影响着一个人的精神状态和人生走向。在现实生活中，人们的人生态度千差万别，有理性的也有非理性的，有乐观的也有悲观的，有积极的也有消极的。当代中国大学生身处国家发展的重要战略机遇期，既面临着难得的人生机遇，也面临着艰巨的人生挑战，在人生实践中会遇到各种各样的的矛盾和困难，需要端正人生态度。

我觉得在餐厅工作了一个月很开心也收获了很多东西，在那里交了很多新的朋友，我相信这个月将是个美好的回忆。这次实践让我知道了实践的必要性，只有真的亲身去体会才能学会一些经验。这次社会实践我明白社会实践是引导我们走出校门，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，有助于我们在校学生更新观念，吸收新的思想与知识。一个月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践拉近了我与社会的距离，也让我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才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。

在餐厅里做错事情就会被老板批评从而认识错误，避免下次再放。在店里老板他们是比较公私分明的事情做不好的时候他会很严厉的批评，做好了他一样也会有奖励，他的做法让我们对工作更有激情。而且他对我们像朋友一样不会有种让人觉得很高高在上的感觉，所以在餐厅的一个月还是挺开心的，虽然有时候会比较累比较无聊，但是那些都不重要。在那里他们比较有经验的也教了我很多东西，很高兴这次的社会实践能这么丰富充实，我想以后也会多去参加社会实践的。

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