# 2024年医院暑期实践报告(9篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-27

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。医院暑期实践报告篇一为期两个月的实践中，导游中心经理逐...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**医院暑期实践报告篇一**

为期两个月的实践中，导游中心经理逐日给我培训一些导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识;同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

1.服务第一的原则

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

2.待人诚恳，善于沟通

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

3.有热情、有信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有稗益。

一、导游员工作方式的不合理化

目前，在导游工作中，\"背书\"的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

二、导游员\"回佣\"收入的普遍化

旅游业是一个资源依托性很强的产业(旅游资源理所当然地也包括气候资源)，由于受旅游资源本身限制，旅游业不可避免地存在淡旺季之分，这些客观现象的存在，使得相当一部分很久没有实习了，上一次实习还是一年前的暑假了，那时候我还是高中刚毕业。之后就是一直想实习而没有机会，直到现在我还是没有去过以前的那家工作过的公司。漫漫的暑假终于在六月份来临，我想必须得好好利用了，不给青春留下遗憾。放暑假的第二天我就坐上了前往南京的动车，开始了我的暑假生活，用另一种身份另一种方式生活，真正的投入到这个不那么熟悉的社会，用整个社会的规则来考验自己。在南京待了几天，如愿通过中介进了一家还不算小的韩资企业，南京新星迪基卡尔电子有限公司，开始了自己的“职业生涯”。

个中的辛酸苦辣只有亲身体会经历才会知道。只有经历了，才会知道原来这个社会还有生活在这种状态下的一群人;只有经历了，才会深刻体会到生活的不易;只有经历了，才会真正的理解原来这个社会还有这么多规则，不管是明处的还是暗处的;只有经历了，才会深刻的看到自己原来这么脆弱不堪，能力如此有限。社会实践对自己的锻炼不仅仅是某个方面的，历练了我的全部，包括某些观念上的东西。流水线操作员，我人生的一个短暂的插曲，但是教会了我很多东西，渗入了血液里。不管我怎么样，我在成长，我年轻，我不怕。我正在用自己的实际行动努力实践自己的诺言，用我的汗水去浇灌自己的梦想。我一直在努力，不曾松懈。我们九零后一定会用我们的实际行动去承担我们的担当。

经过体检、面试、发厂牌、工作服等等，最后我被分到生产二部的仓库里面出货。一开始不适应，仓库里面好热好累，我真的有点吃不消了，仓库里面的男人们都是些猛男，有吃的虎背熊腰，全身都是肌肉，而我身材偏瘦，文弱书生一个，从来没有干过这么累人的工作，真的当时不想干了，太累了，我有点受不了了。但想想我不能这么轻易就放弃，累的时候，我就在心里告诉自己，我是出来打工挣钱的，不是出来享受的，不受点苦受点累怎么能体会到社会的不简单呢!终于，我坚持了几天，我真的吃不消了，脚和手都很痛，尤其是脚，当时疼的真想哭，动一下都是痛的钻心。

过了几天，我和主管说了我的情况，主管看我的真的干干不了这么重的工作，就把我调到了生产二部，去组装液晶电视和液晶显示器的外壳，这个还是工作还是蛮轻松的，不是 很累人。我的工种是投放，就是把半成品从从车上拿下来放在流水线上，不过一天要投放好几千的半成品，胳膊还是蛮累人的。不过上班了这么多天，我也就慢慢的习惯了，脚一开始疼到后来就没知觉了。呵呵，这一点很令我欣慰。每天上班 、吃工作餐、下班，回去睡觉，这样的日子我也渐渐习惯了，每次不想干的时候我就用鼓励自己，门强，你是个男人，你一定要坚持到底，况且还只要你上班就有钱拿，到时候，就可以把一学期的生活费给挣够了，这样就可以为家里减轻一定的负担了。在公司的这段时间，我有认识了很多人，交了好多朋友，我也在外面尽量提高自己的素质，积极维护我们大学生的形象，和那些看不起我们大学生的人做斗争。干了一个多月，我挣了一千多块钱，公司领导也认同我的工作。

八月十号的时候我正式辞职了，办好了一切离职手续，我离开了待了这么多天的南京新星迪基卡尔电子有限公司，买好车票，踏上了回家的旅途。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获。在社会实践中我学到了好多书本上学不到的知识，它让我开阔了视野，了解了社会，深入生活，无限回味。

走出校门融入社会社会这个大舞台，我才真正体会到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才会真正发挥它的价值。行不行，实践中看!

纸上得来终觉浅，投身实践觅真知。社会实践是我们成长道路上不可缺少的激素，可以更加有利于我们 以后发展的道路，更加有实力有心理准备去接受，去迎接挑战。

游员工资福利处在较低水平。因此，在工资福利难以保障的情况下，导游员为了得到和实现其带团中的期望利益，努力争取\"回佣\"，已成为一个公开事实。

三、社会舆论导向较为单极化

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大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;是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**医院暑期实践报告篇二**

当我第一次踏进广东电视台《生存大挑战》办公室的门时，根本没有想到，在之 =后的两个月，我会在这里收获一段快乐而难忘的时光。我不仅从同事们身上学到很多东西，和他们成为朋友，更重要的是，我在实习过程中拿到了开启通往社会之路大门 的六把钥匙。

第一把钥匙：真诚 你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。 第一天去电视台实习，我怀着惴惴不安的心情，之前听过很多关于实习生的传 闻，说他们在单位要么被当成透明人，要么就净干些杂活，于是有点担心自己会和他 们一样。

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成 了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底 真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问 候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。 仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我担心变成“透明人”的事情根本没 有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工 作分配给我。

其实，不仅待人要“真诚”，对事也要“真诚”。 节目组的摄像师在制作《生存大挑战》主题曲的mtv时，有几个镜头总觉得不满 意，但又想不出好的修改方法。我于是把自己的意见诚心诚意的提出来。没想到，他 竟欣然的接受了。在他面前，我只是一个毫无经验的小字辈，但我觉得对待工作我们 不应该论资谈辈，有意见或建议，只要对工作有利，都应该诚恳的说出来，大家一起 探讨。其实，只要你是真诚的，谁会在乎你资历小，又有谁会小看你呢? 从那以后，每次编辑剪片，都会找我去看片子提意见，她曾告诉我，我提的意见 和建议很中肯，非常有用，把我心里美的啊，因为我看到了自己的价值。 真诚，让我走出了显示自身价值的第一步。

第二把钥匙：沟通 你知道他，但你记住他的名字吗?你认识他，但你了解他吗? “你能将人和名字对上号吗了”导演从我手中接过《生存大挑战》集训人围选手的 名单，劈头一问。我被问了个哑口无言。天啊，30多名来报到的选手，怎么可能一一 记住他们的名字?而且导演让我负责的是选手的签到，又没我熟悉选手，我心里嘟脓 着。

导演没再说什么，只见他把名单和选手熟练的对上号，还和他们天南地北的侃。 后来我了解到，其实导演和各位选手之前也只见过一次面而已。 之后，我们带选手上阳春集训。每晚我们都要开工作会议，对各个选手进行评 价，讨论谁更适合进入决赛。有时，对某个选手的看法，我和导演会有很大不同，但 我总坚持自己是对的。回广州后，导演写了一份对选手的性格囊括和总体评价，我总 觉得其中一两人的性格并非他们说的那样。

再后来，首发阵容踏上丝绸之路的征程，在比赛中，各人真面目显露，我这才发 现，导演看人真是看准了，每个人的表现正如他评价中所说的那样。我不得不佩服 他。我和他与选手的接触时间是一样多的，为什么他比我更了解选手呢?答案很简 单，他对选手进行了大量的采访，平常一有机会就与选手聊天。 我终于明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个 人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主 动去做。

第三把钥匙：激情与耐心 激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火 花。节目组一位读新闻出身的导演说，假设你从事报业投入的是100%的精力，那 么，若你从事电视业，就必须投入150%的精力。

我见证了这种150%的精力的投入。电视节目制作不是一件轻松的工作。就拿制作一集20分钟的《生存大挑战》为例，首先要看前方拍摄的20盒带子合计600分钟;然后把镜头采集进电脑;继而进行剪片的重大工作，这是创意的活，费脑力，镜头需要不停的修改：继而还要编辑音乐、配音、上字幕，做完这一集至少需要几天的时间，为了完成进度，节目组的同事们有 时每天就睡3小时，工作起来不知外面是白天还是黑夜，也忘了到底是星期几。如果没有激情，他们不可能心甘情愿的付出如此巨大的精力，而且这种日夜颠倒的日子要持续几个月;如果没有耐心，他们不可能在电脑前一坐就是一天，就为了让几个镜头更精彩，也不可能每一集都精心修改，一遍又一遍。 我佩服他们。我私下问过几个电视人，他们坦言工作很辛苦很累，但感觉很快乐，心里很满足。其实，不管在哪个行业，激情和耐心都是不可或缺的。激情让我们对工作充满热 情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精 益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

第四把钥匙：idea 技术大家都可以学会，但idea却只属于你。 广告界有这么一种说法：“只怕想不到，不怕做不到。”一语道出了创意的重要 性。其实，创意在哪里都是“干金难买”，因为，它只属于你。 在《生存大挑战》节目组干得出色的导演和摄影师都不是科班出身，以前没学过 扛摄像机，也不懂得编辑剪片。他们能在短短几年时间走到现在的地位，不是因为学 会了摄像技术和剪片技术，而是他们有自己独特的思想和创意，他们懂得策划节目， 知道怎样选取镜头，知道怎么把片子剪得精彩……其实，节目组里几乎每个人都掌握 了剪片的技术，但有的人面对那一大堆素材就是不知所措，说白了，就是没有自己的 idea。当你只有技术没有idea时，只能被派去做一些杂活;而当你有自己的idea能独当 一面时，就会被委以挑战性的重任。我想：不只电视台的工作是这样，其它的行业也 应该是这样。因为，技术人人都可以学，而对于自己的idea你则拥有“专利权” 因此，不要害怕将来从事的工作需要掌握新的技术，其实，技术不难学到手，难 的是在工作中时时让自己的脑袋运转，激荡自己的独特的思想和想法。只有这样，你 才能在工作中突出自己，显现自己的价值。

第五把钥匙：“主动出击” 当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。 我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。 或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不 知道你能做什么。

做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。 有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢 的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到 的收获。

节目组的摄影师制作mtv，我对此很感兴趣，于是整天“缠”着他教我。编辑要 找人写关于丝绸之路24个地方的文字稿，我知道后立即恳求编辑让我试试，虽然最终 的文稿只采用了我写的少量词句，但这个过程给了我锻炼的机会。节目组要赶制《生 存大挑战》起步仪式，我早早的就赶去电视台帮忙，连监制都很惊讶，因为原本没打 算让我帮忙，不过没想到我做得还不错。

后来，节目进入了后期制作，编辑想找人帮她的片子提意见，问有谁有时间。当 时大家很忙，都不作声，而我立刻就答应了她，还恳请她以后每做好一集都找我提意 见，她高兴的同意了。虽然当时我自己的工作已经很多，但我觉得和编辑一起能学到 更多的东西，是个不可错过的机会。果然，她每次都和我讲编辑片子的技巧，还和我 探讨如何把片子做得更好。

我在实习中逐渐变得“勇敢”。虽然开始也会有顾忌，怕“主动出击”会招惹 “不知天高地厚”的蔑视。但事实告诉我，应该对自己有信心，应该有勇气去尝试。 即便在尝试中失败，也能让自己成长，没有锻炼的机会，谈何积累和成长?而这一 切，只能靠自己去争取。等待，只能让你在沉默中消亡;只有主动，才能为自己创造 良机。

第六把钥匙：讲究条理· 如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。 “做什么事情都要有条理，”这是编辑给我的忠告。 这绝不是一句空话。

做《生存大挑战》的宣传工作，如果不讲究条理，一定会让你忙得手忙脚乱却效 率低下。记者来了，就要为其准备资料，有时他们会再要多一些资料，就要着手再准 备;播放宣传片和节目，就要和其它部门协调，还要把带子录给他们，每个部门都要 送带子，有时还有录不同的版本;每星期还要挑选精彩的照片发给网络部，还要写上 文字资料;电视台某部门要去香港宣传《生存大挑战》，我们又不得不准备必要的资 料给他们;做节目的宣传画，又少不了一阵忙乎的了……

文稿、图片、照片、宣传册、带子……一大堆资料，试想一下，如果把它们随便 往柜子里一放，若急着找某个具体时间拍摄的带子，或某个镜头，或某个选手某天的 照片，你会怎么办?可能只是翻箱倒柜地乱找一通吧。但如果之前就按照一定顺序一 定条理把各种资料整理好，一切就容易多了。

其实，其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有 成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山 的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很 多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公 司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。 养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

**医院暑期实践报告篇三**

年暑假，我到湛江市政府进行暑期社会实践，一开始我是怀着期待的心情投入到湛江市政府的实习工作中去，

希望能从中学到一些实用性的操作或经验。这样，我的暑假生活就不会白白浪费掉，

也可以对的起这段实践时间。

我所在的部门经协办的经济合作科，是连接各地区和国内外与本地进行经济活动牵线的重要纽带。

如同胡科长交给我的第一次任务，是写一份惠州市考察队员和北大考察班来我市进行考察的行程安排的经济活动类型计划书。我是认真在找资料的，也把半成品的行程安排书传给胡科长的电脑，让他过目和修改，毕竟实质性的细节和决定要经他手的。

到打印文件时，按照科长的口述，我重新打了一份行程安排表，这一些内容由科长修改后插入湛江经济技术开发区经济文件里。当我用复印机复印胡科长交给我的17张经济计划书内容和两页附件，各式30份，连同彩色打印的30份首页，一份10张分好后装订起来。

工委科的旁主任告诉我就等这份了，只有这份文件完成，他的工作才能开始。听他们说，这一切都准备好后会装进文件袋里送往有关部门和主办商会审阅。胡科长是位很好的老师，文字审核时足以证明。自己是中文系的，但面对他过硬的文字功底，多多学习就是了。

实习期间，我感叹的是，一份经济的合作从接到任务到写计划书的时间需要很长，当然很多联系和确认的细节我是不清楚的，也由不到我参与。我记得前几天，还在帮胡科长把这次经济的计划书递交市政府办公楼的秘书处。让我郁闷的是秘书处就有几个办公室，赞叹的是他们有个专门学习的会议室，我是走了俩趟才知道的，觉得他们的学习就像我们大学生修学分一样。

而我所知道的，我实习的单位的某些科室是通过登陆个人会员看网上视频课程记录考勤情况，这样未免和一般的学生上课太相似了，只是换个形式而已，也了解到公务员学习的本身也是一种工作。

实习期间，我参加了三次志愿者活动，“湛师圆梦·100”发布会、“五年崛起看湛江”大型读书演讲比赛志愿者，“汶川赴湛江感恩演出”志愿者。

这些志愿者实践活动让我见识不少，很庆幸自己能置身其中，参与其中，感受其中。如果有机会，我想当一名大运会志愿者!一个月以来的实习，我感受良多，开阔了视野，增长了见识，丰富了自己的知识面。如果有更多的实践机会，我会继续参加，感谢这次实习锻炼.

**医院暑期实践报告篇四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**医院暑期实践报告篇五**

新的一周已经开始了，虽然我们几个实习生确实能做的具体工作很少，但不管怎么样，我会抓住每一个学习的机会来提升自己!希望在我们实习结束的那一天，我会有更多的“喜”，更多的“悟”，和较少的“困惑”。

喜，即欣喜。还记得在总部培训那天下午，执行总裁闵闵女士跟我们讲不要对现实报太高的期望，说我们应该有一种愿意与企业共同成长的心态。听她这样讲，我对即将开始的实习做了很多坏的打算。可当我真正来到三门峡分公司，我感到的却是一阵阵的欣喜。公司上下都很重视我们，每一个人待我们都很亲切，互相之间没有什么论资排辈的观念，而是直呼“简称”、“昵称”;吃的、住的更是可以用“星级标准”来形容，真是没想到。就连说给同学听，他们都羡慕得不行!对了，还有一件事让我很感动，公司食堂因为我是回民而调整了菜单!或许这一些点滴正体现了“建业”这一企业的组织文化，她是一个充满人情味的地方。谢谢建业，谢谢苏总。

说完了“喜”，再说说“悟”。在总部培训的时候，人力资源中心的同事给我们讲了很多关于建业的历史、企业文化、企业精神方面的东西。当时听起来确实能够理解，但这种理解肯定是表面化的、浅层次的。随着这一段时间在公司的经历，我每一天都会对那些话有新的理解和认识。一个20xx年的企业一路走来，经历了太多，我们只有真正走近她，并用心去体会，才能真正领悟其中感慨。写到中这突然想到一句建业曾经用过的广告语：“越了解房产，越信赖建业。”

有了经历，有了思考，就会有所感悟，感悟建业、感悟房地产。但在这一过程中，由于自身知识和经验的缺乏，也会产生很多疑问和困惑。疑问主要在于专业知识方面。由于之前在学校没有这方面的知识积累，也没有接受正规的岗位培训，所以这方面的不足是很明显的。记得前几次开会，都会听到很多不知道的专业词汇：容积率、进深、小高层、认筹……还有一些似懂非懂的推论。现在回想一下第一次在会上发言，真是不知道自己在说什么……呵呵，当然，我不会退缩，作为新人，这是必经的过程，我要做的是把这一过程走好。

如果说这些疑问可以通过自己勤学好问来解答的话，有一个困惑就让我感觉不是太好应对了。由于我们来到公司的时间正好处于项目尾盘时期，以销售为首任的置业顾问自然地闲了下来，而我们实习的时间又不长……所以，如果在这样的形势下怎样更好地融入“置业顾问”这一角色，学到更多的东西，成了一个现实存在的矛盾

时光如梭，为期四天的烟台之行已经结束快一个星期了，现在想想，当初选择土建类，很大的原因是看重实践类学科的缘故，我认为与其学习理科研究高深的理论和抽象的概念，不如学习现代化建设中最基础的土建学科。每当想起一栋栋建筑在笔下设计，一幢幢高楼在手中平地而起，心中都会莫名的兴奋。而今，能与老师同学一起，在烟台之行中，认真观察建筑现场仔细思考人生哲理，更觉是人生一大幸事。在实习过程中我们首先参观了一个旧楼改造工程——由橡胶机械厂改建为茶叶商城，整个工程建筑面积达20xx平方米。通过工程负责人的讲解，我们明白了改建工程中主要注意的问题，水电暖管道的改造，外墙面老化的处理，防水等。通过认真的学习，我们了解到工程改建的难度远远高于再建新建筑，可是却有工期短，花费低，节约资源等优点。工程负责人着重给我们讲解了外墙面处理的方式，在考虑到造价与工期的前提下，采用外墙面基本不动，用水枪冲下原有瓷砖，考虑新旧材料的融合后，用真石漆涂抹外墙。最后负责人又引申到建材节能问题，他的一番话使我对于建筑节能的思考一直延续至今，我仔细分析了节能65%的钻石级绿色建筑——中国台湾成功大学绿色魔法学校，这座出自成功大学建筑系之手的建筑并为使用昂贵的高科技，而已“适当技术”、“本土科技”、“四倍数效益”为号召，尤其是本大楼采用最自然最便宜的“吊扇设计”与“灶窑通风系统”使办公室与国际会议厅的空调各节能76%和27%，从而证明了最高水平的绿色建筑可以是更有智慧且最便宜的。在建筑节能愈演愈烈的今天，我认为真正的节能不一定要用多高的科技，而合适且富有创意的设计，加上大量试验的连续验证，用最普通的建材，创造最高的节能效益，是未来建筑节能发展的一个非常好的方向。

我们参观的第二个工程则是中正集团的中正山庄的施工现场，该山庄建筑面积达30万平方米。进入到施工区，我们一眼就看到了楼群的结构主体，当时结构主体给我的感觉就是不像建筑且不太好看。这个可能是因为它们和我所看到的过的已经建好并投入使用的楼群不同。楼群四周有个很大的场地，用来堆放建筑材料，可以看到所堆放的建材主要是钢筋，并没有水泥、砂、石之类的建材，从现场了解到是因为现在已经都采用了成品混凝土来浇筑结构，这样既可以保证混凝土的质量，又可以减少施工浪费和降低生产成本。我们从工程总监的讲解和自己的仔细观察中，更加深刻的了解到施工现场的情况和自己未来将要学习的理论知识。作为一名刚刚接触专业知识的大学生来说，如果在学习专业课之前直接就接触深奥的专业知识是不合实际的，为此，学院带领我们进行的这次认识性实习活动，让我们对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下了坚实的基础,在这里要真心的感谢实训中心张主任给予的这次机会。

如果说在施工现场所学到的是对自身专业从业环境的认识，那么在与烟大师生的交流座谈和听烟大老师的讲座后，则让我对于大学生活，对于考研，对于自己的人生都有所感悟和帮助。

与烟大师生的座谈中我明白土木是一个讲概念的专业，学土木的人要有大的胸怀去思考去做事。大学四年是培养自己性格与人格关键的四年，在大学里要找到自己的定位，朝着已定目标努力向前，把以后需要工作的自己变成工作需要的。目前来说我的短期目标便是考研，将为之不懈努力。从座谈中也明白了与烟大学长的差距，他们对于学习和工作认真的态度和在听众面前清晰表达自己观点的能力，都是值得我学习的。

而周新刚教授的常识座谈，更让自己有种茅塞顿开的感觉，周教授对于常识的诠释——良好的行为，平实的人生，活的真实。以及对综合素质的独特理解——综合素质既自己在某个专业有着全方位的认知与能力，而并非片面的追求德智体美的全面发展。让我修正了我的很想法，每个人都该拥有自己独特的综合素质，去追求渊博的知识，健康的心态，真实的视觉，良好的行为。品物解道，境景味成!与周教授不同，邵永波博士的科研创新思维的培养讲座，以土木工程结构为例，告诉我们科研创新就在生活中，只要坚持不懈。而讲座后的讨论，让我认识到任何事情都是个厚积薄发的过程，做人，做事，一定要有毅力!

很多东西，我们不去亲手接触它，观察它，而凭别人的讲述和文字的记载，是很难真正感受到它的存在的。四天的认识实习，虽然时间短，但是收获颇多。一则增加了对本专业所涉及领域的直观认识，二则了解了土木工程施工工作环境，三则对人生有了新的感悟和理解，四则更明了了今后努力的方向。认识实习是土木工程第一个实践性教学环节，让我建立正确的专业思想，树立正确的专业知识学习态度，了解了土木工程的广阔领域，更激发了强烈的求知欲。

**医院暑期实践报告篇六**

一个酷暑的季节，一次难忘的经历，一份无闻的付出，在这骄阳烈似火的七月，他们演绎着亲者亲为乐于奉献给予的角色，唱出了心中真情豪迈的歌声，为这片灼热的土地浇灌了温情的甘霖，滋润一方。

陶行知说得好：“中国教育革命的对策是手脑联盟，结果是手与脑的力量都可以大到不可思议。”没错，在大学的象牙塔里边，本职身份为学生的我们大部分参与的是脑力的活动，通过思维的运转来捕获知识，感知真理。然而真理的正确与否还需要通过实践来检验，也就是上面所提到的手和脑的结合。动手，将思维的东西经过双手化为实际的成果，不仅可以检验真理的正确性与否，还能测查我们所学习的知识的情况。理论知识是否有用，是否有价值，得由实践出来的效果说了算。暑期大学生的社会实践就是一个很好的平台，它有助于大学生接触社会，了解社会，既使得大学生有机会奉献自己微薄的力量，服务点滴;更是可以利用这样的实践机会检验自身理论所学，学习社会知识，增长才干。

伴随着暑假的到来，为响应校团委关于“大学生暑期社会实践锻炼”的号召，并为学校100周年校庆送上一份独特的贺礼，我校各学院拉开了“大学生暑期三下乡实践”的序幕，踏上了“下乡奉献与锻炼成长”的旅程。人文与法学学院\*\*市\*街道\*\*村服务队积极响应号召，在领队唐诣的组织领导下，认真准备了前期工作，并在实际的践行中将所学的理论知识与实际情况相结合，展现自我，奉献了小我，一并取得了奉献与成长的双丰收。作为其中一名队员的我，很荣幸坚持了自己当初的选择，并为下乡付出了自己小小的努力。为期一个星期的下乡之旅，让我感慨良多。

一。准备工作和前期安排。

为扎实做好三下乡的准备工作，在下乡之前将一切所能先行准备好的东西备齐，避免在下乡实践过程中出现状况，我们服务队在下乡之前一连开了几个会议，商讨有关下乡事宜，并在讨论中做出决策，落实每项工作。此次我们服务队主要赴\*\*市\*街道\*\*村宣传科学发展观，普及各项与农民息息相关的法规政策，推动新农村建设，并探访当地敬老院以及幼儿园，关爱社会不同阶层需要关爱的人。为此，我们将工作细分到每一个队员手中，根据安排的版块不同，有的负责联系目的点及安排食宿问题，法律专业的队员负责制定调查问卷及宣传小册子，负责文娱的同学准备文艺表演及会议的主持等。我负责的是关于宣传板块的内容，相关的新闻写作和宣传板报的准备等由我和另一个同学负责。准备工作的落实是实践工作良好开展的开端，在这一块上，我们做得比较充足。

二。实践活动中。

7月7日下午，我们服务队一行12人抵达\*\*市\*街道\*\*村，拉开了此次下乡践行的帷幕。在当日晚上，\*\*村村委书记热情地接待了我们，对我们的到来表示欢迎，并亲切地为我们整体介绍了\*\*村的发展情况以及现状，同时对于我们队员关于村里情况提出的问题都一一作了回答。不仅为我们深层认识当地情况提供了很大的帮助，对于我们接下来工作的开展也具有实际的指导作用。在介绍的过程中，书记对于我们热情了解\*\*村情况的表现显得格外的高兴，他称赞说大学生能够到穷乡僻壤来普及法律知识真的不容易，叮嘱我们实践过程中注意安全，并祝福我们接下来的活动顺利圆满完成。

正式与领导展开会议交流，深入了解农村发展状况。第二天，在\*\*村村委会以及\*\*街道办公室里，队员们认真听讲了村委班子及街道办领导们带来的关于\*\*村、\*\*街道的整体介绍，内容主要涉及村里、街道的人口、土地及发展现状等。会议后，队员们与领导们就村里、街道的发展情况与领导们进行了很好的交流，并根据村里出现的各种实际问题献出了宝贵的意见和建议，得到了高度的肯定与赞扬，气氛和谐融洽。

本次交流会议具有重要的意义，一方面既说明了我们的下乡活动得到了当地领导的重视与支持，另一方面从交流中我们增强了对\*\*村发展状况的了解，认识到\*\*村在农业、养殖业以及外出务工等现状，信息的获取有利于接下来各种工作的开展。

深入农户，收集第一手资料。为了更深入更具体地了解村民们的具体情况，队员们一行分为几组，分别走访了村里的各家各户，通过交流记录等方式对村民在生活、农作等资料进行了第一手的收集，成为穿梭村里的一道亮丽的风景线。交流中，队员们了解到现在人数不多的村里原来是个有着三千多人的村落，近年来由于外出务工的原因村里的人数大量减少，剩余的劳动力主要用在家庭耕种上。同时，由于没实现大规模的集约化和机械化，目前的耕种仍以人手劳力为主。走访是深入群众的第一步，是接下来融合群众的基础。

参观当地蛋鸡养殖场和邓氏宗祠，切身体会农民养殖业的进步与当地的古风民俗。在村委书记的带领下，我们对当地的蛋鸡养殖场进行了学习参观。虽然受金融危机的影响，但养殖户为蛋鸡养殖注入了新科技产物的先进品种，并采用科学化的方法进行养殖和料理，不仅反金融危机之道而行，而且在收获方面颇为喜人。虚心向养殖户学习了相关养殖方法之后，我们也根据学校的专业特色就还存在的问题向他们提出了建议，得到了他们的高度赞赏。随后，我们一行来到当地古风民俗代表地邓氏宗祠参观。据悉邓氏宗祠为明朝时留下来，经过几番修建存留至今，宗祠里边还保留着以前的书房原迹，据了解这在此前为革命时期人民充实文化、建设精神文明建设的好地方。在参观中，我们不仅领略到了当地的风情，而且深切感受到了时间带来的喜人的变化，不禁概叹新农村的新发展，对新农村不可估量的前景充满了希望。

另外，为了更好地宣传xx大精神，普及相关惠民的政策法律法规，让农民更深入地了解科学发展观的内涵，队员们精心准备了多份宣传资料、法律知识小册子、调查问卷等，通过派发、深入家庭调查、现场摆摊宣讲等形式展开了普法活动，吸引了村民们的关注并得到了赞赏。据悉，此次普法的内容与农民农村农业等息息相关，主要按农民日常生活中常遇到的法律纠纷分成土地承包，外出务工等五部分，对于提高村民们的法律意识具有相当的作用。同时，队员们还手工绘制了板报，张贴在村委宣传栏处，并于宣传栏前方悉心讲解。这一举措在村民中引起不小的反响，路过的村民纷纷停下，驻足观看。村民李大伯表示，以这样的方式学习xx大，比宣读文件更易于接受、理解。此行宣传取得了如期的效果，离不开每个队员的努力与付出。

在下乡期间，我队还来到了当地敬老院、幼儿园进行探访。老人们对我们的到来表现出了无限的喜悦，一位96岁高龄的老奶奶捧着我们送去的水果笑的合不拢嘴，直夸我们有爱心。通过与公公婆婆们的聊天，我们了解到在敬老院里的老人们大多是在建国时期由于得到党的关怀，在生活困苦之时受到的党的支助才住进了敬老院。在这里，他们的生活上受到无微不至的照顾，老人们表示出对党无尽的由衷的感谢。同日，我们参观了当地的一家幼儿园，并与小朋友们一起上课、做游戏。感染了小朋友们的天真，我们也给小朋友们送去了糖果，送去了大哥哥姐姐们的爱的关怀。此行探访活动使同学们认识到，社会上的弱势群体依然广泛存在，不容忽视，多点关爱多点给予是我们当代大学生应有的责任。

为期一个星期的“深入民众，普法下乡”的实践活动下来，我们增长了许多书本上没有的知识，了解了很多关于农民实际的生活、农作以及党的政策在农村的落实情况，倾听了村民们的心声，真实具体地掌握了关于三农状况的第一手资料。这些都是下乡所带来的弥足珍贵的收获。同时，根据村民们的实际情况以及他们所提出来的问题，我们结合党的相关政策及法律法规还有自身所学的知识，提出了我们对问题的认识和见解，并针对性地提出相关建议和意见，得到了村民们的好评。我想，这不仅给了我们一个表现的机会，更让我们在过程中锻炼了自己分析处理问题的能力，委实对我们有启发和促进作用。另外，新农村的建设以及科学发展观的普及依然存在着很多的问题，善待解决的难处还在，当前体制下的农村在科、教、文、卫、经济等各个方面的制度都不尽完善，我们需要付出的还有很多很多，这是我们得到的认识与体会。

要做到切实贯彻落实中央政策，建设社会主义新农村，宣传方面的功夫不可少。同时促进农民们思想的解放，在农村中引进先进的科技工具及农作物产品，指导农民运用科学的方法进行劳作，引导他们走先进发展的道路显得尤为重要。另外，要促进农民们思想的解放，还必须加强新农村的精神文明建设，提高农民们的思想道德素质，提升他们对基本问题的高质量高效果的分析和处理能力。一句话，新农村建设，任重道远。从这次的下乡活动来看，我们大学生依然需要努力学习好自身的专业知识，并结合实际分析处理问题，锻炼自己各个方面的能力，为将来的踏出校园奉献社会做好准备。

而从这次下乡的整个过程来看，还是要感谢每一个吃苦耐劳、不怕辛苦、甘于奉献的我们可爱的队员。一个人不论能力有多大，或者没有能力，在能力这个问题上是可以培养的;反过来，如果他没有爱心，没有奉献的精神，能力再好再强哪怕也无济于事。因此，我觉得所有的参与各种形式的下乡服务的同学都是善良的天使，他们没有天使的翅膀，但他们有天使般的心灵，显得高尚又弥足珍贵。同时，在一个活动中的领导、组织、安排与落实等每个程序上，也是活动能够顺利进行的保证。

在这里特别要感谢我们的领队唐诣和副队黄琦，从组织到带领到安排与融合等工作中，他们付出了好多，工作能够有条不紊顺利进行离不开他们的努力。而我们各个成员在“同一个名字”--“\*\*市\*街道\*\*村服务队”下能够团结一致，互帮互助，勇于奉献，甘于付出，这样的精神也是任何一切都无法比拟的。我们在实践中付出，我们也在实践中形成了亲密的兄弟姐妹关系，收获了友谊，收获了成长。可以说，这次三下乡活动是具有深远实际的意义的。

忘不了夏日的风轻轻摇动婆娑的杨柳;忘不了雨点调皮地滑过亭亭的荷叶，亲吻粉嫩的荷花;忘不了乡间小径上弥漫的泥土的清香;也忘不了田间垅上无处不氤氲着的迷人绿意。 忘不了树阴中露出的红砖青瓦的农房一角;忘不了幼儿园中孩子们天真稚气的笑容;忘不了敬老院中爷爷奶奶们刻满风霜的脸和仁慈爱怜的眼神;更忘不了风风雨雨我们13个人一起走过，相互扶持，相互依赖，相视而笑，相拥而泣。大学生暑期了解踏入社会的有效练兵\*\*市\*街道\*\*村三下乡服务活动圆满结束，在微笑中我们看到了遥远的未来……

**医院暑期实践报告篇七**

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!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。 一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧!因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工?我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的!最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好!不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。 到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。 他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作! 那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀!我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰!

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

**医院暑期实践报告篇八**

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，生活可以说用无忧无虑来形容，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队每一天。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。

**医院暑期实践报告篇九**

大二的暑假，我有幸到设计院西安分院实习，在将近2个月的实习期里，我初步接触建筑设计的一些运作，学会了如何画建筑平面，立面，剖面图，积累了一定的社会经验。

负责指导我的是一名姓张的建筑结构工程师，而实习内容主要是的运用。经过张工的悉心教导，很快我就熟悉了cad的各项命令，实际操作能力也有所提高，以下就是我的一些实习体会。

第一：真诚待人。我刚来报到时，遇到很多新的面孔，由于和他们未熟悉，所以不敢和他们说太多的话，而且对工作未曾了解，开始觉得不太适应。后来我慢慢发现，只要真诚待人，虚心请教同事，他们也很乐意和我交往。还教会我一些技术，由此我深感真诚的重要性，在公司里不但要学会如何做事，而且要学会如何做人。正确处理同事之间的关系是非常重要的，它会关系到你能否开展工作。孤芳自赏并不能说明你有个性，过于清高是很难融入大集体的。

第二：不要偷懒。刚来的时候，积极性很高，每天都在画图，在熟练了之后，有些骄傲了，便放松了自己，院长特别给我们开了会，教导了我们，把我从松懈里又拉了回来。从此我时刻提醒自己，来这里是来实习学东西的，不是来玩的，不能因为一点的自以为是的成就，就沾沾自喜，骄傲自大。在学习的领域里，只有勤学好问。

第三：勤学好问。刚来到单位时，我对很多方面都未熟悉，这就需要我勤学好问。因为经验对于新人来说是很重要的，不过能学到东西才是最重要的。

第四：讲究条理。年轻人刚到工作单位时往往会表现急躁，这是正常的，但最好不要急功近利，急于表现自己可能会使自己处于不利地位。我们要抱着踏实的态度来做事，虚心点往往能得到别人的认同。其实我发觉前辈做事有一点很值得学习的，就是他们做事很讲究条理，他们遇到问题会一步步去解决，而不是惊慌失策。

第五：多和同事交流。同事们都有工作经验，多和他们交流，能从中学到不少社会经验，也可避免走一些弯路。

今次的暑期实习带给我不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进设计院去实习，对我来说是受益不浅的。我就快毕业走向社会了，相信这次实习对我日后参加工作有帮助。

感谢院长对我们的教诲。感谢在这期间帮助过我的人。

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