

最新学生报告厅 大学生学生实习报告(优秀8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

学生报告厅篇一

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢？甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什

么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品卖出去呢？在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好

招，真的，有！要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实习的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓得住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就

算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢？！

陈安之说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1.5天就要看一本书，你做到了吗？努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

还要有人脉。人脉是什么？

学生报告厅篇二

近年来，随着社会经济的不断发展和大学教育的普及，大学生就业形势越来越严峻，对大学生来说，职业报告无疑是一个很好的机会，通过聆听成功人士的职业经验和智慧，启发自己的职业发展思路。我参加了一次大学生职业报告会，给我留下了深刻的印象和许多宝贵的启示。

首先，职业报告会上的成功人士用他们过来人的经验告诉我们，成功与否关键在于自己的努力和付出。其中一位嘉宾分

享了他的职业经历，他曾是一家中小型企业的普通员工，但凭借着他对工作的极度热爱和追求，逐步爬升到了高层职位。他告诉我们，无论处在什么样的岗位上，只要我们用心去做，认真负责，不怕付出，就一定能够取得成功。这让我对个人努力有了更加深刻的认识，也激发了我在职场中更加积极的态度。

其次，职业报告会上的嘉宾们纷纷强调了自我定位的重要性。其中一位成功人士曾因选择违背自己兴趣和性格的职业而不得志，但后来重新回归自己喜欢的领域，事业和生活皆有了质的提升。这个案例告诉我，只有找准自己的定位，选择合适的职业才能让每一天都过得有意义。通过职业报告，我明确了自己的职业目标和方向，决定在大学期间更加努力学习专业知识，为将来的就业做好充分的准备。

此外，职业报告会还让我对人际关系的重要性有了更深一步的认识。一位嘉宾分享了他在职场中如何与同事、上级和下级建立良好的关系，取得同事的信任和合作。他强调了互相尊重、倾听和理解的重要性，这不仅能提高工作效率和团队凝聚力，也能够为个人成长提供更多的机会。通过这个案例，我认识到良好的人际关系对职业发展的重要性，决定今后在学校和社会实践中积极与人交流，增强自己的人际交往能力。

最后，职业报告会中一个最令我印象深刻的地方是嘉宾们的励志言辞和激励行动。他们身上散发出的自信和积极向上的态度令我感到震撼和钦佩。一位嘉宾分享了他在创业过程中的艰辛和困难，但最后成功的事例令人动容。这激励我要勇敢面对挑战，坚持自己的梦想，并对未来充满信心。职业报告会给我带来了强大的心灵力量，让我认识到只要坚持不懈地努力，就一定能够成功。

总之，参加大学生职业报告会让我受益匪浅。通过聆听成功人士的职业经验和智慧，我对个人努力、自我定位、人际关系和励志行动等方面有了更深刻的认识。对于大学生来说，

职业报告不仅是学习和启迪的机会，更是梦想和未来的指引，我相信经过这次职业报告会的启发，我一定能够在职场中取得更加显著的成绩。

学生报告厅篇三

随着社会的进步和发展，越来越多的大学生开始关注自己的职业规划和未来。为了给大学生提供更全面的职业视野和指导，学校经常会组织各种各样的职业报告，邀请各行各业的专家来分享他们的职业经历和心得。近日，我参加了一次关于职业发展的报告会，从中获得了很多启示和体验，让我对自己的未来职业规划有了更加明确的认识。

在职业报告会上，我听到了来自不同行业、不同背景的专家们分享他们的职业经历。他们透露了职场的秘密和成功的点滴，激发了我对职业发展的热情。通过与专家们的交流，我明白了职场竞争的激烈性和自身优势的重要性。选好一条正确的职业道路非常重要，只有在正确的领域中发展，才能最大程度地发挥自己的才能和潜力。

此外，职业报告会给我提供了很好的学习和交流的机会。与专家们面对面交流，我深刻感受到了他们的职业素养和能力。不仅如此，我还结识了一些志同道合的同学，我们对职业发展有着相似的目标和期望。我们互相交流心得和体会，分享资源和经验，形成了一种团队合作与竞争并存的氛围。在这样的氛围中，我能够不断学习和成长，不断提升自己的职业能力和竞争力。

职业报告会中的一位专家谈到了自己的职业规划和未来过程，这给了我很大的启发。他说：“制定一个长远和可行的职业目标是很关键的。然而，职业规划不是一次性确定好，而是随着时间的推移和经验的积累不断调整和改变。”这句话让我明白，职业规划是一个长期的过程，我需要不断地学习和成长和适应环境的变化。我要做的不仅是明确自己的目标，还

要不断地反思和调整自己的规划，使之更加符合当前时代和自身的条件。

职业报告会的另一个收获是对职业道德的理解和重视。一位企业高管在分享自己的职场经验时，特别强调了职业道德的重要性。他提醒我们，在职业发展的过程中，不能只注重个人的利益，而应该更加注重团队和社会的利益。只有在诚信守法、克己奉公的基础上，我们的职业生涯才能够稳步发展，获得更好的职场信任和声誉。

综上所述，职业报告会给我带来了深刻的体验和启示。我明白了职业选择的重要性，学到了职场竞争的规则和秘密，结识了一些志同道合的同学，并获得了一些职业规划的指导和建议。通过这次报告会，我对自己的职业道路有了更明确的认识，更有信心去迎接未来的职业挑战。我相信，只要保持学习的心态和积极的态度，我一定能够找到适合自己的职业道路，并在职场中取得辉煌的成就。

学生报告厅篇四

进入大学三年级，我们开始学习专业课，在即将进入大四的时候，我们开始进行电厂的认识实习。认识实习其实也不能完整的学到一些专业知识，但是作为一次大学生与实际环境的直接接触，而且是第一次，必将对以后的专业学习乃至个人发展都将有所帮助。从小到大我们一直是与课本打交道，这次能直接学习课本以外的知识，当然是不能错过，而且要好好的把握。

在短短的两周里通过参观电厂、跟班学习，我了解到了（1）电厂在国民经济中的地位和作用；（2）电厂生产过程；（3）电厂安全规程；（4）电厂现代管理；（5）电厂化学在电厂的作用和意义；（6）电厂在环境保护方面的工作；（7）电厂的总体布置；（8）主要设备的结构、特点、型号、厂家、参数等；（9）电厂生产过程控制方法；（10）电厂水系统流

程。水的预处理、水的去离子水、水汽循环、冷却水循环与处理；（11）电厂燃料；（12）电厂物料平衡。收集工厂的生产现场数据，对原料消耗量及产物量作简易的估算，了解对生产过程和设备作物料、能量横算的重要性的和必须具备的基本知识；（13）环保设备，如脱硫、废水处理、固体废弃物利用等。

通过这一次的实习，自己也学到了许多原先在课本上学不到的东西，而且可以使自己更进一步接近社会，体会到市场跳动的脉搏，在市场的竞争受市场竞争规则的约束，从采购、生产到销售都与市场有着千丝万缕的联系，如何规避风险，如何开拓市场，如何保证企业的生存发展，这一切的一切都是那么的现实。于是理性的判断就显得重要了。在企业的实习过程中，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。我还了解了变电所电气设备的构成、了解配电装置的布置形式及特点，并了解安全净距的意义。了解控制屏、保护屏的布置情况及主控室的总体布置情。在变电站工作，安全是最重要的一件事，所以我们牢记“安全第一、预防为主”的实习方针，加强《安规》学习，提高安全意识，更是我们的必修课。“变电站安全无小事”已在每个同学的心中打上深深的烙印。

在这次实习中，我收益颇多，这些都是无形资产，将伴随我一生。这次参观可以看到变电站的管理可以说是军事化的管理模式。临走前，我看着一根根的输电线把电能输送到千家万户，给我们带来了光明，给我们带来了征服大自然的力量。此外，我们和站长的谈话中也学到了一些在社会上为人处世和工作的经验，让我知道怎样在平凡之中创造出不平凡。

同时，我也感受到了现代化生产带来的便利。虽然生产现场机器轰鸣，但是工人们只要坐在控制室里面操作电脑控制，设备就可以自动运行，节省了大量的人力资源。对那些设备的认识，也极大的引发了我对大四将要学习的专业课水处理

课程的学习兴趣。

感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。同时让我认识到社会是残酷的，没有文化、没有本领、懒惰，就注定你永远是社会的最底层！但同时社会又是美好的，只要你肯干、有进取心，它就会给你回报、让你得到自己想要的！

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。就业单位不会像老师那样点点滴滴细致入微地把要做的工作告诉我们，更多的是需要我们自己去观察、学习。不具备这项能力就难以胜任未来的挑战。随着科学的迅猛发展，新技术的广泛应用，会有很多领域是我们未曾接触过的，只有敢于去尝试才能有所突破，有所创新。两周的实习带给我们的，不全是我所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的'情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

学生报告厅篇五

今年暑假参加了暑假实习，感觉七天的时间活动很有价值，我锻炼了自己，学到了很多课程上学不到的东西。通过这十天的实践，我对社会基础建设有了一些体会。炎热的夏日迫在眉睫。正因为有这样的环境，才能唤起暑假参加社会实践的决心。我想看看我是否有能力在恶劣的环境中用自己的双手和大脑维持自己的生存。同时，体验社会实践，让自己更了解社会，在实践中开阔见识，锻炼自己的才能，培养自己的毅力。更重要的是检验自己学到的东西是否被社会使用，

检验自己的能力是否被社会公认。我想通过社会实践找到自己的不足和差距。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

一、实习目的

- 1、了解林业生产的主要概念、基本原理和方法
- 2、掌握造林基本知识和基本技术、造林施工和管理技术等林业技术的典型流程
- 3、了解林场组织结构、管理方法和林木保护措施
4. 了解林业生产发展情况

二、实习时间

20xx年7月9日-20xx年7月15日

三、实习场所山阳县红旗林场企业性质：国营

地址：陕西省山阳县五竹乡土桥实习机构介绍：

山阳县红旗林场于1959年正式成立，公司位于五竹乡土桥，员工102人。我公司资金雄厚，生产经营能力强。加上公司总经理吴成儒的明智领导，现已发展成为业内较有实力的生产型企业。我公司主要经营森林防火、木材、竹子加工、林特产采购、培育、管理、森林资源。厂址位于陕西省山阳县五

竹乡土桥，占地面积4560平方米，固定资产155万元。职工72人，工程技术人员30人，主要从事林木种苗生产、森林建设、森林经营、森林调查、森林资源管理、森林保护、林业生态工程施工与管理，累计完成生态环境建设104.02万亩。企业建厂以来，标准化管理起步较高，生产过程严格执行企业标准和相关国家标准。制定了质量控制制度、产品检验制度、原材料管理制度、计量管理制度、不合格产品管理制度等产品质量保证管理制度，厂长、技术人员及各部门负责人组成质量控制委员会，建立完善的质量保证体系，产品合格率达到100%。员工经过工厂专业培训，部分员工经过省林业局专业培训，持证启航。

四、实习过程

1□20xx年7月9日抵达山阳县红旗林场

2□20xx年7月9日进行安全和环境意识教育

3□20xx年7月10日正式参观林场

4□20xx年7月11日学习嫁接

5□20xx年7月12日~14日学习森林灾害的防治

6□20xx年7月15日进行研修总结，实践正式结束。

五、实习过程的部分介绍

(一)、嫁接木材

1、优良品种接穗1月中下旬，接穗采集溲泡核桃和大姚三台核桃结实的1年实枝或发育枝。修剪采摘的穗子后，立即用100℃~105℃的石蜡液(加入少量蜂蜡)封蜡后，立即贮藏在地下室的甲种和材料中。存款期为15~45天。

砧木采用3个月生(芽砧)至4年生铁核桃作为砧木。

3. 增温保湿材料有甲种(含水率57.1%)种(含水率5.90%)、丙种材料等。

(二)、嫁接方法

1. 蓄热保湿嫁接法

根据接口的不同采用不同的蓄热保湿措施，核桃蓄热保湿嫁接可分为4种处理。

(1) 第一处理

嫁接方法采用破头嫁接、腹部嫁接、插皮嫁接3种。然后用甲种材料加热保湿界面。增温保湿袋内接口平均温度 19.35°C ，相对湿度95%，嫁接成活率86.15%，接口25天愈合，效果最好，时间最短。这种方法只适合枝接，不适合芽接。这种处理技术主要适用于我省海拔高纬度偏北、经济落后的冷凉地区苗木嫁接和核桃改造。

(2) 第二处理

选择日照好的地方，在深度1米，宽度1.5米，长度由嫁接苗的数量决定的一个嫁接愈合池，在池子上搭上电弧型塑料大棚。嫁接时间为1月下旬至2月末挖掘出的砧木与接穗进行破头嫁接、腹嫁接、插皮嫁接后，分别直立于甲、乙种的增温保湿材料中隐藏(砧木与接穗未露出)。甲种材料的温床内平均温度为 12.7°C ，相对湿度为95%；乙种材料的平均温度为 14.45°C ，相对湿度为90.5%。两相比较乙种材料效果好于甲种材料，成活率高，界面35天愈合，时间短。适用地区、气候类型与“1处理”相同。

(3) 第三处理

在温室里种了嫁接苗木，填埋了愈合池。挖砧木嫁接后，移植到营养中。营养袋嫁接苗排放到愈合池，浇透水，用甲种材料填充界面，厚度5cm~10cm□嫁接时间、方法、管理相同前。

该处理技术主要在经济发达地区进行规模化工厂育苗。

(4) 第四处理

嫁接时间从1月中旬到4月上旬采用破头关节、腹部关节。砧木嫁接后(在室内和阴凉处嫁接后)移植到床上。株的行间为15.40cm□透水，霸盖丙种材料为湿热地区，在露出界面以上部分的寒冷地区，复盖界面。霸盖床土壤厚度为10cm~30cm□平均温度为22.7℃，相对湿度为92.10%;之后，每7~10天浇1次水，进行除去发芽等管理。该处理方法主要用于我县海拔和纬度较低的温湿、温凉地区嫁接育苗。蓄热保湿嫁接只适合枝接，不适合芽接。成活率最高的是“2处理”中b种材料的保湿方法。

学生报告厅篇六

大学生自评报告是现今大学教育中的一项重要工作，每年都要进行一次全面的自我评估过程。自评报告是对自己学习成果和学习过程的全面反思，它能够帮助我们找到自己存在的问题，明确自己的目标，实现进步和提高。在撰写自评报告的过程中，我深刻理解到自学的重要性，把握自己的学习进度和方向对于我的学习成果来说至关重要。

第二段：自我认识

在为自评报告做准备的时候，我发现自己需要更多的自我认识。我的自我认识主要是基于对自己能够掌握的知识和技能的准确评估。我目前所学的专业内容涉及广泛，但也使我认识到我还需要更多的知识来继续提高自己。在撰写自评报告

的过程中，我也发现我在某些方面存在一些不足，例如缺乏团队合作精神和自我管理能力。在深刻的自我认识之后，我立即采取了行动，通过参与社团组织并积极参加各种活动来提高自己的社交能力。

第三段：目标规划

自评报告是一种自我完善的过程。通过这种过程，我了解到了自己在学习、生活和社交方面的不足之处，自评报告为我提供了一个明确、具体和详实的计划，帮助我明确自己要达到的目标和计划。我目前的目标主要是打造一个优秀的综合素质，这将包括多方面的方面，如语言能力、技术技能、社交实践能力、人际协调能力等等。这些目标不仅能够让我更好地适应大学生活，还能更好地为将来的工作做准备。

第四段：学习方法

学习方法也是促进自我全部能力的重要因素之一。本人在学习中，注重独立思考和自主学习能力的提高，充分利用校园资源，加强与老师和同学的交流，以便更好地适应课堂教学和自习。在学习期间，我养成了良好的习惯，并不断改进自己的学习方法。现在，我已经拥有了优秀的学术成果，如参加省级技能技能大赛、获得优秀学生荣誉等等，其中前者尤其让我意识到了自己作为一名工科专业学生所拥有的学术水平的提高。

第五段：总结和感想

在经历了自评报告这个过程之后，我深刻地认识到了自己的不足之处，并明确了未来的目标。同时，我也发现自己理性思维和创新的能力有所提高，具有了更加成熟的心态和态度。通过自评，我发现自己的优势和不足之处，学会了独立思考和自我反思，这些都是我未来进一步提高自己的基础。通过学习、反思和思考，我相信我能够成为一名优秀的工程师，

为国家的发展和校园的建设做出自己的贡献。

学生报告厅篇七

作为六年制本科师范生的我，无时无刻不在思考和反思自己。转眼来到某大学就读已经三年了，而对于即将要站上三尺讲台，我总有一种莫名的恐慌感，总觉得对于那方小小的天地有着无所适从的感受，也可能是我想得太多吧。也是由于这个原因，我觉得我应该多与外界交流，步入社会实践与体验。打暑假工这也是一种走进社会培养自身意志力的过程吧。

打工首先的从求职开始，应聘是一件很艰辛的事情，特别是像我这种年龄比较尴尬的，虽然今年十八岁，可是我的生日却在九月，暑假恰恰未满十八岁，很多工厂招人都规定了要满十八岁，要不就是有的厂年龄达到标准了，却不招暑期工。为了应聘这件事都奔波了好长一段时间，曾一度想放弃，到最后经人介绍才找到打暑假工的地方。

上天总是喜欢这样开我们玩笑，在我已经要放弃准备打道回府的时候给了我一个好消息。有个玩具厂招临时工，只是工资不怎么高，六块钱一个小时，当时也是抱着一种得过且过的心理，反正能赚一点是一点，总好过在家无所事事。也是自己的自尊心作祟，在家里信誓旦旦地立下军令状说要出来打工，一定要挣钱回来给老爸瞧瞧，不然就不回去。因而答应了下来，这样才不至于落下面子灰溜溜回家。

整个打工期间我所负责的工作主要是打包，将他们所做成的成品擦拭干净，然后装箱。工作还是蛮简单的，只是刚开始的时候有点费时，以至于总会累积很多货没有及时的打包成箱。上班总是枯燥乏味的，特别是你每天都在重复地做着同一件事情，那就更显得烦闷，总是感觉打不起精神。这样可不行，以后我们当上小学教师后，生活那样平淡，那样会更显枯燥，会缺乏对生活的激情，如果把这样的态度带到教学之中，学生会受到多大的影响啊。所以每次打不起精神时我

总会想一些快乐的事情，振奋精神，想想喜欢的人喜欢的事，这也是个不错的方法哟，只是不要忘记你手上还有工作，别停哟，小心遭到老板的批评，严重的话说不定要扣工资呢！

犹记得这样一句话：我们最后总变成自己曾经讨厌的那种人。我们有时总会在背后议论老板，议论老板过于苛刻，过于刻薄，或许我们换位思考，当你是老板的时候，你又会如何。当你没有经历过别人所曾经历过的事时，不要妄加评论别人的对与错，你没有资格。我记得之前看《乱世佳人》的时候，对于斯嘉丽开始其实是有很多的不赞同，但是看完之后，如果是我，我的选择也会和她一样。我认为人就是如此，自私本来就是人的天性，俗话说的好“人不为己，天诛地灭”，没有谁规定了必须要对谁好，所以你能靠的就只有自己。这个社会就是如此。

打工让我整个人的思想都成熟了不少，经过自己打工的经历，更加的体会到父母挣钱的辛苦和来之不易，打工赚的钱多钱少无所谓，主要是你能从中间体会到的那些辛苦那些汗水那些宝贵的经历，这也是自己的人生历程的一座里程碑，这意味着你可以独立，你走向成熟的一个标志。

其实我在打工的时候发现了一个问题：和我一起打工的临时工里基本上全都是初中生，年龄最大不过刚初三毕业，他们大多都是本地人。我有问过他们以后的打算，大都都是说初中毕业之后就出去打工，其实不只是他们，在我们那里这个现象都满普遍的，这到底是哪里出了问题？我也无从得知，或者说我们应该怎样帮助他们重新拾得学习的热衷呢？对于教师，这是一个让人深思的话题，也是一个比较棘手的问题。我们是未来的人民教师，关于这些问题的思考也将一直跟随着我们的教育教学过程中，甚至是贯通于整个过程之中，我们也将寻找好的解决方案。

经过这一次的暑期社会实践，我想我已经有了充分的对于教师这一职业的归属感和认同感。而我们现在需要做的就是更

加努力的充实自己，稳扎稳打基本技能，使自己更好地适应这个社会的需要，不让自己被时代所淘汰，从而做好一名人民教师，做一名好的人民教师。

学生报告厅篇八

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琐事，比如说说是挖排水沟，看似一件简单事，但是实际晒纳感做起来就显得非常的棘手，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、但是一又一次的失落快把我刚从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，这下可把我个弄晕了，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接近尾声了，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，真的是不易乐乎。

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着我，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。