

最新暑期社会宣讲实践活动总结(实用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

暑期社会宣讲实践活动总结篇一

暑期社会实践活动——今天我当家 活动意图：

由于现在独生子女比较多，孩子们养得比较娇惯，而现在父母又只重视孩子的智力开发，忽视劳动能力的培养。在家里很少让孩子干家务活，劳动能力较差。缺少劳动体验的孩子很难体会到父母们生活的艰辛。由此本人设计了这样一个主题的实践活动。

活动目标：

- 1、通过活动，使幼儿懂得自己是家庭的一员，增强主人翁意识。
- 2、体会父母每天为生活操劳的辛苦，更加热爱体谅自己的父母，能帮父母做力所能及的事。

活动内容：一、社会实践《买菜》 二、科学《蔬菜品种多又多》 一、社会实践：买菜 目标：

- 1、观察市场里人们选菜、过秤和付钱的买菜过程。
- 2、尝试自己购买两个蔬菜，和同伴交流买菜的方法。

准备：

选择市场人流量较少的时候去；每位幼儿自带 5 元钱 过程：

二、幼儿园大班科学教案：蔬菜品种多又多 活动目标：

1. 看看，说说相互交流中了解各品种蔬菜，知道多吃蔬菜好处多！ 2. 体验互相商量，互相交往的快乐！ 活动准备：

1. 带领幼儿参观过菜场、幼儿已经收集了有关蔬菜的各种知识。

2. 蔬菜实物。

活动过程：

一：幼儿一起唱《买菜》歌导入活动。

二：介绍我知道的蔬菜（通过幼儿间互相经验的分享，让孩子对各种蔬菜有了更多的了解）师：今天上午我们去菜场买过菜了，看到了蔬菜的品种有很多很多，那小朋友们都买了哪些蔬菜呢？这些蔬菜长得什么样？都有什么营养呢？（让幼儿先手拿自己买的蔬菜自由交流然后再集体讲述。）三：拓展蔬菜的品种。（教师出示幼儿没有提到的蔬菜，从而拓展他们的对蔬菜认识）师：今天，老师也买回来了几种蔬菜，你们认识它们吗？ 1.（出示海带）这是什么？它有什么营养呀？（海带营养丰富，含有丰富的碘，能够预防大脖子病。） 2.（出示红菱）这是什么？它长在什么地方呀？（多吃红菱，有消暑解热、抗癌等功效。）师：还有什么蔬菜是长在水里的呀？（藕、茭白……） 3.（出示蘑菇）蘑菇长在什么地方？（它属于菌类，营养价值很高，有野生和人工培育两种，有些蘑菇是有毒的，不能随便食用。）

小结：原来蔬菜有这么多种，而且每种蔬菜都有不同的营

养和用途，所以我们平时不能挑食，每种蔬菜都要吃。

暑期社会实践活动总结

暑期社会实践活动工作总结

暑期社会实践活动报告

大学生暑期社会实践活动总结

暑期社会宣讲实践活动总结篇二

高考后所做的决定报考师范院校，使我也顺利地被我大学录取，从此，我心中便一直信奉着这句话：既然选择了远方，便不顾风雨兼程。

作为一名x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？如果错了，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成为一名教师，我就应该坚强的走下去，为实现这个目标而奋斗。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，看到了希望之光。

我选择天泽是有多重原因的。首先，是为了锻炼我自己做老师的综合能力，作为一名师范生，应该在大学期间积累经验，为以后走入职场积累丰富的经验。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。一切准备就绪后，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，现在的社会有些事情始终遵循着优胜劣汰原则，只有使自己变得更加优秀、更加坚强，才能适应这个社会，也才能脱颖而出。

在招生期间，除了困难外，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，每天都是早出晚归，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，既有困难，又有感动。有困难我们每天开会交流，共同克服，那么，那些感动就让它永远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

得特别早，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。忙碌的一天终于过去，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，但是这毕竟是正式开学的第一天，心里难免还会有些紧张和兴奋，终于我还是走上了讲台。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意，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，如果太纵容他们，会使这些情况变得更糟糕，但是如果对他们太严，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，我们做老师的只有通过各种办法、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终于到来，我们每人心中都激动万分，经过这么多天的辛勤工作，大家都该好好休息休息了。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，下午休息、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、一种困难，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策略。但是在这个过程中也出现了很多问题，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，注意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，或许和他们的年龄有关吧。每次在五年级讲课的时候，我都感到特别轻松愉快，下课和孩子们一起做游戏，好像他们又带我回到了我的童年，一天的疲惫顿时消失的无影无踪。

时间过得很快，马上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，同时让我认识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，希望他们

学业有成，一生平安幸福！

暑期社会宣讲实践活动总结篇三

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，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，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是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，和团体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。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，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。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

艰辛知人生，实践长才干

通过这次的的'社会实践活动，我们逐步了解了社会，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。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更

加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去

在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

这次实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；我们要抓住培养锻炼才干的好机会；提升我们的修身，树立服务社会的思想与意识。同时，我们要树立远大的理想，明确自己的目标，为祖国的发展贡献一份自己的力量！

暑期社会宣讲实践活动总结篇四

时间飞逝如流水，转眼间就过去。而为期一个月的暑假社会实践，也已经落下帷幕了，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于理解挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自我，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一齐，让我明白了自我是否拥有好的交流技能和理解沟通本事。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来

的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很梦想。经过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自我的知识和水平。经过实践，原先理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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，也让自我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，经过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会供给宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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。暑期社会实践活动一向是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心境，这种感觉真的很不一样。真的期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的明白“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的本事。所以我觉得在校大学生要借机培养自我的实践和创业本事。同时在实践中帮忙别人。

在这个暑假里，我参加了关于农村教育问题的社会实践，在短短一个多月里，我尽我所能，把我所明白的知识全都交给他们，孩子们也都十分认真地学习着。在和孩子们的交流中我了解到，他们大多梦想着成为大学生，成为科学家等，对外面位置的世界充满了好奇和憧憬。但当我问到以后回不回家乡的时候，大家都沉默了。也许是孩子们太小，不能理解这件事的含义，也许是另一种思想一向影响着他们“离开农村，去城市才不用过苦日子”。

孩子们是渴望知识的，农村也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观发生变化，造成人才流失，如今人们的思想不断提高，越来越多的人已经意识到了教育的重要性，但在教育观念上也产生了不一样角度的分歧，有部分学生和家长的观念有些偏激。所以支持农村教育不仅仅知识财力上的帮忙，还应是教育人才和教育观念上的帮忙。要让孩子们在学习知识的同时学习做人的道理，适应时代发展的观念和大局。

暑期社会宣讲实践活动总结篇五

又迎来一个新的暑期，告别大一时的稚嫩、不懂事、整天只想过的舒服的想法，一向以来都没有认认真真的研究过以后的生活，看着大四的学长学姐们在金融危机的情景下踏入社会的艰难，也渐渐的意识到了所谓的压力，所以，为了使自我在毕业以后有更多的筹码让社会认可我，借着暑假这个机会我全身心的投入到了社会实践中，锻炼自我，磨练意志，丰富个人的社会阅历，以下就我这个暑假的经历总结此次的经验。

为了让这个暑期过的精彩又充实，准备和同学一齐去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自我的实际动手本事。在放假前就自我订好了暑期计划，并在高中同学的帮忙下提前在家里找到了一份工作。工作资料很简单，只是做诺基亚手机柜台销售，这对于平时就做过很多促销兼职的我来说

就是小菜一碟，本来自我的专业就是人力资源管理，简单说就是跟人打交道的，所以这个工作对我来说也是一次难得的历练，更何况，平时所做的促销兼职都是短时间的，一两天而已，这次的就不一样了，是要做一个多月的，像这样的底层工作对大学生来说很少能坚持下来的，所以我也很珍惜这次机会，早早的赶回家。

可是，天有不测风云。就在我回家的前夕，乌鲁木齐发生了7.5事件，我的家乡阿克苏也所以受到了影响，老板的店被砸了，我的工作也泡汤了，失望的同时也感到了痛心。在父母的安慰鼓励下，我打算在自家店里帮忙，给父母打工一样是工作。

由于是个体户，恰巧工作资料也是销售。可是办公用品的销售不一样于其他的商品，他没有普通商品大的客流量，每一天来看商品的人数都是有限的，很少会有观光型的客人，每个顾客过来看都是有目的的，再加上我们的销售点也只是办公用品批发的展示区，主要业务也是批发，接触的人就很少了。可是，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情景下争取每一个客人都买我们的商品！下定了决心就开始认认真真的实干。

第一天，早早的起床准时去上班，心理有说不出兴奋，得意的带着工牌理解保安的检查，一切都显得那么井然有序。大学生就是未来社会的栋梁，是社会的期望，我想当时心中腾起的那一丝丝的骄傲应当就是所谓的主人翁职责感了吧！上午商场里没什么人，我认真的擦洗每一件商品、给办公桌办公椅打蜡、拖地扫地、保险柜开锁，新疆由于气候的原因空气中可吸入浮沉含量大，所以隔一个晚上物品上都会落上一层土，不断地打扫也成了每一天的工作资料之一。做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了明白商品的价格之外，熟悉商品的性能、了解它的市场需求则显得更为重要，进一步要求就是根据这些来了解顾客

的消费需求。老妈说这是长期历练才能到达的，可是这已经激发了我的斗志！再想到平时的经济学学的还能够，对这个工作更是充满了信心。意外的是我上班的第一天没有卖出一件，来看的人少之又少，老妈安慰我说礼拜一人本来就少的，这都是家常便饭了，有时一个星期都不开张的。心理似乎有些了安慰，晚上看了一部励志电影，在主角不放弃执着追求的精神感染下，第二天继续我的新鲜感。

就这样一连过去了好几天，我的新鲜感早飞到九霄云外了！随之而来的则是疲惫，精神的麻木，感觉就这样的日复一日没有丝毫的活力，更不愿早起去上班，那天老妈叫我起床，我倒觉得与其起那么早去上班还没一个顾客，还不如在家多睡一会。然后我就在老妈的脸上看到了失望与惊讶的表情，也许她觉得那不像是我说的话，更不像一个整天嚷嚷着要做大事的一个大学生说出来的。突然也意识到自我好像做错了，一日之计在于晨，好的开端就是成功的一半，早起去上班对顾客、对老板、也是对自我的尊重！

幸运的是我坚持下来了，我做到了！做销售业不是一件简单的事情，虽然不怎样累，却是对人各方面的考验。记得有一次店里来了一个维族的老汉，他想买椅子，他很直接的问我多少钱，然后我就问他要几个，他只是点头微笑，接下来不管我说什么他都只是标准的礼貌式点头微笑，原先他听不懂普通话，他自我也不会讲汉语，只会说三个字“多少钱”，而我却不懂维语，这下好了，语言作为人与人之间的交流沟通工具传承了几千年的文化，在那一刻也失去了它独有的魅力。跟外星人交谈估计都没这么困难那！平时遇到的维族的都懂汉语，不会说的至少也听得懂，店里也仅有我一个人，我急得都要冒汗的时候他还在冲我点头微笑，这时刚好有几个维族的巴郎从门口经过，我急中生智把他们给叫了进来给我做翻译，最终松了一口气，在几个可爱的巴郎的帮忙下，那个老汉很开心的买了东西走了！可是想到双方无法沟通而僵持的局面，心里都起毛。为了方便，我还是找了一个维族朋友给我补习，学习在销售中沟通最基础的常用语，学的很用心，可

惜无用武之地，碰到的维族人都会汉语！可是艺多不压人，会一点，都是你受益终生的财富！

由我负责，大学生嘛，都学过了，应当没问题！他去买了标书，当我拿到标书的时候才意识到事情的严重性，紧张的不知所措，心理开始打退堂鼓了，问爸爸可不能够交给别人做，他却说：你不是要做么，都学过了这对你也不是难事，学习嘛，中不中标都没关系，做吧！没办法只好硬着头皮去做了。

先把标书从头到尾认认真真的反复读了几遍，不懂的地方就问老爸，按照标书的要求开始编写我自我原创的投标文件。报价表部分很简单，资料也不是我的事情，但却是最重要的部分，其他部分就需要用书面语言在法律贴合的范围之内作出准确的描述，牵涉到以后可能会诉讼于法律的可能性，语言表到达位也是十分重要的，尤其是要写承诺书，一个字的失误都可能造成不可挽回的损失。小心翼翼的做，有些模棱两可的格式还打了长途问以前合作的同事，毕竟作业是大家一齐做的，各个人做的都有自我的侧重点，每个人负责的部分也都不一样，所以，以防万一，能用的手段都用上了，甚至为了售后服务承诺书的一句话，还特地跑到书城去查阅资料。投标时间很紧，标书必须在两天之内做完。在学校做作业写标书时教师给了两个礼拜的时间，这次是实际操练，时间又太紧，投标书的质量就会受到影响。我用一天的时间完成了初稿，给不一样的人审核，可是更多的错误却是别字，老爸说，一个字错了，在法律上条文都会反了，说得我起了一身的冷汗。第二天再一次认真的修改了投标书，由于时间及资料缺乏的原因，投标书做的很简单，但主要问题都说清楚了，然后就小心翼翼的盖好章，按照招标书的要求封好包装，大功告成。

完成了任务，最终舒了一口气，心里忐忑的要求要去开标现场，同样的，父亲看到我这样进取主动地去参与社会的实践，欣然的同意我一同前往，他只用了一句话：“能够独当一面了！”足以鼓舞我去应对以后职业生涯中可能遇到的所有难题。

简单的几个字，那也是一个父亲对子女的最高奖赏。

开标会很严肃，会上没有我的发言权，但稚嫩的脸蛋还是引起众人的小声议论，我只是不动声色的做着会议纪录。会上我见识了商场人物的魅力，问题争议时的唇枪舌剑，坚持自我的价码丝毫不动摇，双方一言一行都是对自我的维护，整个流程下来，各自都到达了自我的目的。这是我职场生涯的初体验，女强人的魅力和气质深深的吸引着我，看到她们在满世界用她们的智慧与之周旋、谈判，也对自我未来充满了信心，是的，要成为她们那样的优秀，实现自我。

有了前一次的经验，我很熟练的给老爸做了第二份投标文件，很认真的做了，老爸很满意，我尝到了用自我的知识来为他人服务的甜头，越来越坚定自我对未来从事经营方面的信念。当然，自身在各方面知识和本事等都还很欠缺，就拿那次去银行开电子汇票的事情来说吧，一张简简单单的汇票，会计学那门课也都学过，可我填了四次才把单子给填合格，作为一个大学生，填单大写要顶格写都不明白，急得我都快要哭了。真的很自卑。

虽然这次的经历经受了一些以前都没经历过的困难与挫折，但我也懂得了理论与实践相结合的重要性，这是我的无形资产。这次的打工是一个开始，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。

在社会实践中我认识到培养独立思考、独立工作和独立解决问题本事的重要性。书本上学到的东西会在不一样的时期体现它的价值，以后的生活中我们还要多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本事要依靠实践的经验 and 锻炼。也不要简单地把暑期打工作为挣钱或积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自我的动手本事，认识自我的不足之处并改正！作为一名大学生，应当把握所有的机会，勇敢的去应对所有问题，充分发挥所长，相信自我！大学生之所以是大学生，

其与众不同之处就是大学生的学习本事，相信自我没有什么不能够的！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感激我的父母对我的理解与鼓励，并供给机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我供给帮忙，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。同时也感激我的高中和大学同学给我供给的帮忙，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！