

# 学校预测报告(通用9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 学校预测报告篇一

时间飘逸的是如此之快，在不经意间，顶岗实习工作已接近尾声。还清晰的记得在那雪花纷纷中来到这片陌生的土地，而此时在这夏日的蝉鸣中却即将告别这片熟悉的土地。带走的是累累的硕果，留下的是绵长的不舍。

从20xx年x月x日来到xx县xx中学，到20xx年x月x日实习工作圆满结束。来到xx中学受到了当地师生的热烈欢迎，学校x校长和x主任向我们介绍了xx中学的基本情况□xx中学是xx县的重点初中，全校xx个教学班□xxx余名学生，教师百余人，各种教学设备齐全，多年来学校坚持严格管理，狠抓教学质量的方针政策，为xx县基础教育作出了巨大的贡献，受到各级领导的表彰。

x月x日下午□x主任即给xx中学实习分队的八名队员安排了指导教师，他们全部都是xx中学各学科的骨干教师。我的指导教师是xx中学历史学科的骨干xxx老师，同时她也是八年级x班的班主任。寒冷的冬天却没有冷却初为人师的那份热情，第二天便开始了紧张的听课工作，开始具体学习当地教师的授课方法，讲课风格，寻找与自己所学知识的契合点□x月x号我试讲了自己人生的课，八年级历史单元第二课《最可爱的人》，带着那份忐忑的心情与莫名的激动走上了那神圣的三尺讲台，看着那台下几十双充满好奇的眼睛。我的思维瞬间僵化，缓过神来，定定神，开始讲授这一课，课文的内容很简单，四十五分钟的课讲了十几分钟便讲完了。下面的时间

怎么办，情急之下开始了我所谓的知识扩展，把大学里《中学历史教学法》所学的内容讲了半节课。在学生不知所以然的眼神里，下课的铃声终于响了，那几十双迷茫的眼睛足以证明这结课的失败，把学生讲晕了。课后x老师指出了我的不足，主要是讲课内容太深，知识点不明确，这显然与初中生的接受能力不相符合。

随后，实习工作在磕磕绊绊中步入正轨，逐渐向一个正式教师的角色转化，能够独立授课，充满个性与风趣的授课风格受到了学生们的欢迎，形成了自己作为一个教师的个人特色。

在将近五个月的实习工作中，本人共完成顶岗实习工作日志xx篇，教案xx篇，实习周记xx篇，教师六项技能训练作业xx篇，实习小组长日志xx篇，学习实习科学发展观思想汇报x篇，实习班主任工作计划x篇，听课记录xx篇，主题班会活动记录x篇，认真完成了校要求的各项作业。

在教授历史课的同时，跟随xxx老师实习八年级一班班主任工作。由于xx中学作息时间安排十分紧凑，班主任工作要比学生起的早，比学生睡的晚，陪伴学生完整的渡过在校的每一天。每天五点半起床，看学生跑早操，七点二十分查宿舍、卫生区卫生情况，在晨曦里透过窗户射进学生宿舍的那一道光辉，是那般的惬意□x老师俯身去整理学生们不整齐的被褥，让我感到了作为一个基层教师的不易，为之感动。午自习去教室，督促学生们学习，晚自习值班，解答学生的疑难问题，晚上温九点半检查学生就寝情况。看着白天活泼乱跳的学生鼾然入睡，是一种难以言状的满足感，伴着明月结束一天的劳累，漫步月光下，享受的那份充实、收获。

这将近五个月的班主任工作让我深刻领悟到，除去任课，班主任更是学生们的家长，一切都要处理，让学生健康成长，这上是一份繁重的工作，但又是一个少神圣的工作。

基层教学模式落后。

基层学校现在依然是“一言堂，满堂灌”填鸭式的教学，造成了学生积极性不高，反作用于教师，面对死气沉沉的学生教学也没有了激情。新课改在基层学校的推行受到了许多老师的抵触。他们认为学生的积极主动性调动起来了，学习成绩就难以保证，进而升学率也就难以保证。所以新课改的推行与基层教育的现状有着极大的冲突，这就需要教育理论专家更多的走向基层，结合当地教育实际给予正确的指导，找到新课改与基层教育的契合点。

基层教育体罚学生的现象依然严重。

传统的棍棒教育仍是这里的主基调，我们现在明令禁止体罚学生，但为什么这种现象又如此严重？我认为：

首先是教师的教育观念落后。教师认为“学生不打是不行的，不打他就不怕你，就不听你的”这是一种生硬的教学模式，会引起学生对教师的抵触甚至对学习的抵触情绪，伤害了学生的自尊心。其次，体罚现象的存在是家长的盲目支持，很多家长说：“学生交给老师，要不听话，就该狠狠的打”。这也是体罚现象存在的严重原因。最后，体罚现象的存在是教育部门的失职，对基层教育的方式缺乏督导，使体罚现象在教育去趋于成熟的今天依然存在。

本人在担任xxxx中学实习分队组长以来，与其他七名同学齐心协力，顺利完成了实习工作。其间组织了部分到冉庄地道站遗址参观接受红色教育；应师大要求组织了“访万家”活动，为母校征集了基层学校对我校的办学意见，助力母校科学发展；与母校发起的“我为学校发展献一策活动”为母校的发展提出了自己真诚意见；组织队员学习“深入实习科学发展观的相关文件，领悟其中的精神；组织队员互相听课，参与学校观摩课；组织队员参加学校教研活动；组织队员参与xx中学春季运动会工作等等。

虽然八个人来自不同的学院，但在这将近五个月的时间里，互帮互助、齐心协力，克服了生活上、工作上的很多困难，彼此间结下了深厚的友谊，作为组长坚持每天向驻县教师早晚报考勤，组员有事必请假，确保了实习期间我分队没有发生任何违规违纪现象。在实习分队与驻县教师中间发挥了良好的桥梁作用，与当地学校领导和老师做好了沟通工作，使实习工作得以圆满完成。

将近五个月的实习工作结束了，回顾这半年，感慨良多，觉得自己一下子成熟了，真真觉得自己就是一个教师。这些日子有过困苦、愁畅，但更多的是收获。感谢我的指导教师xxx老师，感谢xx中学的所有师生，感谢xx所有的父老乡亲，更感谢的是孕育了这一切的xx的这方热土。

## 学校预测报告篇二

我们的有关部门规定学生每学期都要进行一次社会实践，这件事情本身是意义重大的，但由于只知道社会实践可以提高学生的适应社会的能力，但具体是什么能力却不太清楚，从而导致社会实践流于形式，对不同的学生没有很强的针对性。

如果我们把学生的社会实践与学生的职业理想挂钩，操作起来就会具体有效得多。

我曾在学校当老师，参加过学生的多次社会实践，但我认为，很多社会实践针对性不强，不是所有学生都能从中得到真正的锻炼。

举例说明。我以前所在的学校曾经组织学生到污水处理场参观。具体操作年级组长自己确定了这个主题，目的是想通过这次参观让学生明白污水处理的不易从而知道如何节约用水。年级组长确定主题后，去实地踩点，确定参观时间参观路线参观内容等。参观前年级组长根据要参观的内容给学生发了一张参观提纲，有若干道题需要学生回答。参观的过程中，

学生拿着提纲到处找答案，将一张提纲上的答案完成，耶，“圆满”完成任务。

这样的实践问题在于：前期没有学生的参与，学生缺少主动探究的过程，其结果必然大打折扣；参观的过程中也是把课堂模式搬到社会而已，学生还是听讲解，记笔记，看说明，记笔记，没有调动他任何探究的积极性。至于学生的后期社会实践报告，也基本上是千篇一律——以节约用水为主题。老师以为目的达到了，任务完成了，好了。

当然，这样的活动不是一点意义没有，但没有把社会实践的意义最大化。

我们的社会实践目的是要学生进入社会，了解社会。但这么大一个社会，你要学生了解什么？没有具体的目标的社会实践就会流于形式，起不到它真正要达到的目的。

国外的社会实践形式可以给我们一个借鉴。

美国学生从小学开始就根据自己的职业目标进行社会实践，美国大学的录取也要看学生的社会实践情况。大学生中的社会实践就更是普遍，尤其是大三以后，很多学生在实践的过程中就会得到单位的聘书。美国学生的社会实践不是到公司转一转，参观一下就了事，而是经过一两天的培训后，就把你当一个人用了，你能在工作中得到很大的锻炼。有个国内到美国读大学的学生，其家长说，孩子一学期学习都很辛苦了，假期回家吧，至于社会实践嘛，好办，我有朋友是某某大公司的，到时候叫他给孩子开一张证明就行了。国内好多地方中小学生的社会实践就是到居委会盖章应付学校老师的检查。

我们学生需要的不是一纸证明，而是真正的实习锻炼能力，未来的发展也不需要证明，需要能力。我们学生应该珍惜实习机会，在实习中锻炼自己的职业能力。

## 学校预测报告篇三

大一学年接近尾声，我们队员在炎炎夏日的陪伴下积极热烈的展开了学校组织的社会实习活动。经过多次研讨，我们一致通过了“关于小吃的研究”这一课题，并相关的展开了一系列的活动。

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准备，也因此对小吃的历史发展、种类以及特色有了一些必要的了解。接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行深一步的了解，以便探究。当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。我们问卷调查的访问对象分为本地人、游客、外国人和大学生这四类。因为口音相似，我负责的是本地人。我和x同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻……这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与x同学对斋经理采访的过程并不是一番风顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。对于斋，我想不管是本地人，就连我们外地的朋友也是早有耳闻的。在网上，我了解到斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、

乌梅饼、九制陈皮、沉香橄榄等。其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。

糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。首先也是因为我们对于斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。

其实就斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。

我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了小吃对经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体会社会实习让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实.我也希望自己能在这次实习中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实习，找出自己在社会中存在的不足。社会实习活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太茫然太狼狈了。

这次社会实习活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。不仅是这种集体活动也包括那些个人的实习也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。

## 学校预测报告篇四

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者



的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：

1、精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2、赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3、赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按

糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向我们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使我们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向我们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒杯，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次我们参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后我们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶帽、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我们体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后我们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此我们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同的人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，

缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇—醛—酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

通过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我知道所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实际才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会知道我以后的学习，成为我对自己专业探究的一块铺路石。

## 学校预测报告篇五

一年一度的寒假又到了，本次寒假有将近两个月的时间，为了打发无聊的时光，也为了赚点零花钱，还没放假我便策划着找一份寒假兼职。

来到步行街，四处搜寻招聘广告信息，了解了当地几家餐厅的基本情况，后来便来到了一个不算大但是很简洁舒适的餐厅，找到餐厅的相关负责人，与她进行联系交流，了解些具体的情况，包括工作人员的基本情况，工作时间问题和工作的相关要求，并且了解了员职工的住宿环境。这家餐厅的工作岗位有厨师、服务员、收银员和保洁员等。经过一段时间的思考，我决定来到此处工作，从事服务员这一岗位，经过一星期的实践活动，我体会了很多，也学到了很多。

第一天正式上班，我起了早床从学校搬来棉被等生活用品，安排好宿舍的住宿问题便开始了工作。第一天另外两个服务员断断续续的给我一些关于服务的相关流程和要求中的一些

细节问题。

每个人的上班时间基本上都是一天九小时，除特殊情况需要加班外，但每个人的工作时段并不相同，周一到周五，我的上班时间是中午十二点到下午九点，在周末，上班时间则是下午两点到晚上十一点。

咸菜和水煮青菜等。准备好客人所需要的饮食后放到托盘里送到客人的餐桌上，等客人吃完后，还要收拾桌子，把桌上的餐具、垃圾分类处理用托盘拿到三楼厨房，还要摆好椅子，清理桌子和地面，把盛着餐具和垃圾的托盘带到三楼后，将残余的食物和垃圾放进相应的垃圾桶，将餐具叠好放入水池，并清理托盘。如果烟灰缸里有垃圾还要清洗，当抹布弄脏后，还要用洗洁精清洗干净。这是做服务员的主要工作流程。

从事餐厅工作是一件简单但是重要的事情，直接关系到社会的稳定和发展，它是一个便利人民生活的一个综合性的商场，它的存在极大的方便了人民的生活，也是人民生活水平逐步提高的一个体现。方便了许多工作者的饮食问题，也为来逛街的人们提供方便。作为服务员，也有许多相应的工作要求。首先是要有认真的服务态度，要谨记顾客就是上帝，尽量满足客人的需要，其次是要按时上下班，不可迟到或早退，工作期间不得做与工作无关的事，比如玩手机等，此外还要服从上级的安排。有一点让我特难受的事工作期间不能坐凳子，第一天工作下来，腿脚似乎都不属于我的了，后来也渐渐习惯了。此外由于厨房里的浓烈的油烟味，衣服上都沾上了那种令人不舒服的味道。这也让我深深认识到了作为一个从事餐厅服务员的辛苦，做工作没有简单与难之分，只要有付出，就一定能都得到回报的。去餐厅实践，是关注社会，体验民生的最好的办法，也可以让我们更好的接触社会，适应社会，也是为人民服务的一种体现，也能为和谐社会的发展，贡献自己的一点微不足道的力量。

这一星期的实践活动使我充分认识到，没有任何一项工作是

轻松的，虽然是这种从事餐厅工作的人，他们的辛苦不仅仅身体上的，因为我深深的感觉到，要做好自己手头的工作，履行好自己的职责，是件多么不容易的事：我们必须要有很好的耐心和毅力，并且要足够的细心才能够很好的完成这项看似简单的工作。

本次社会实践引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会。这次社会实践活动让我更新了观念，吸收了新的思想与知识。让我明白社会才是学习和教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了体现，在那片广阔的天地里，我的劳动，我的付出得到了让我兴奋的回。我丰富了自身的社会经验，同时也看到了自己身上所欠乏的耐心和细心，我今后一定多参加社会实践活动，从各个方面来提高自己的能力。它告诉我应当不断完善自己，不断提高自己，以贡献给社会自己更大的力量，来体现自己的人生价值，而实践活动，就是我们学生服务社会的一种方式，是锻炼我们实践能力的一个机会。

## 学校预测报告篇六

在这半年时间的学习中，我认识到了我的专业不只需要专业知识，而且还要丰富的经验，毕竟登上讲台而且将知识清楚的表达出来让学生理解并不是一件容易的事情。因此，在这个寒假中，我决定做一份家教的工作，一来运用自己的知识帮助学生提高成绩，培养其学习的兴趣，二来可以锻炼自己。我做的是英语家教的工作，所以在实践过程中，我还可以增强英语教学的能力，提高自己的口语能力，同时也可以将我所学习的心理学知识充分运用，增强我自己学习心理学的兴趣和能力。

第一次做家教，教学对象是我姑姑的孩子，上小学四年级，英语比较差，但是，我仍在教学前，先与家长及学生本人进行沟通，对学生平时的学习状况和态度以及各科成绩做了详细的了解。通过一上午的交谈，我了解到学生的成绩在班级

里基本是在后十名中，也就是说在老师的眼中已经处于半放弃状态，而且学校的制度并不健全，尤其是她的班级经常调换老师，学生无法良好的适应老师的变换，对知识的接受不是很好。学生自身由于家庭的关系，从小学二年级开始该学生的成绩就开始下滑，上了三年级后，又加了一门英语，该学生平时不注意知识的积累，没有做到及时的复习，导致了长期的知识欠缺，空白的部分越来越多，最后对学习失去了信心，从她的表述中，我了解到，她并不愿意被大家说成是差生，但是她她又不会主动学习，也没有足够的自制力，因此，这个假期想到了让我给她补习英语，同时也希望我在补习文化课的时候可以告诉她一些学习的方法。同时她还告诉我除了假期补课外还准备在开学后跟着辅导班学习。

了解到这些，针对她目前的学习状况，我做了详细的准备，考虑到了我所能想到的问题，例如如何让她在短时间内赶上落下的知识，能够给她做个很好的衔接，方便她下一步的努力学习不会因为基础不牢固而放弃，还有针对她的基础如何让她能够一步一步踏踏实实的接受知识而不是泛泛地过去没有什么印象。在我考虑了一段时间后我跟该学生做了一个更加深入的交谈，我告诉她，这是我第一次带家教，并没有什么经验可谈，但是我本身就是小学教育的专业，学的就是怎样教她这么大的学生，同时我的英语知识掌握的夜比较牢固，专业方向也是英语，跟她的要求比较对口，我相信我可以教给她一些东西，让她在这个假期有个提高，但前提是她要尽自己最大的努力配合我，我布置的作业不会很多，要及时的完成。并且，我会为她的假期做一个安排，每天都会有固定的时间让她完成应该完成的学习任务，包括语文数学和英语三门课，因为在此之前我已经督促她将寒假作业做完让她可以安心补课。

前期的课程是粗略的复习三年级的内容，我大致看了下三年级的课本，内容比较简单，所有的单词只要做到整体的听、说、认读要求，不需要写，因此不会很费功夫，只要做到每天坚持读单词，读对话就可以掌握基本的知识，再针对她们

的考试内容做几个针对性的训练就可以了。课本每个单元都分为a□b□c三个部分，比较条理，因此不需要再特意安排讲课顺序。再结合网络上的一些复习资料 and 名师的教案，可以使我的讲课内容条理清晰，而且知识比较系统，便于学生接受。

第一阶段的课程总共六天，复习三年级上册的六个单元。小学生的英语书比较丰富多样化，有许多图画配合教学。因为她对英语已经有了初步的入门，我不必再告诉她英语是什么，所以第一个单元直接进入正题，做了几个情景假设，让她想象在什么样的语言环境中会用到这些句子，并且我将常用的句子给她标了出来，让她除了补课期间要注意复习外还要在以后的学习中有时间就要翻出来看，第一单元的讲述分上午和下午两个课时，上午50分钟，下午50分钟，晚上抽二十分钟的时间做课后练习。在教学过程中，为了让她读过单词之后不会忘记怎么读，我将单词按音节分开，让她一个音节一个音节的认读，然后再连起来，果然，这个方法很管用。在讲故事的时候，说实话有点难度，那些故事我一看就懂，但要让她在故事学习英语的表达是比较困难的。因此我将故事内容先用汉语翻译过来，跟她分别角色扮演，让她熟悉了故事情节以后我又把书上出示的句子教给她怎么读，让她根据刚才玩过的游戏去理解英语句子的意思。然后我又根据学习的内容跟她进行情景对话，作为这个单元学完的能力提升。让她休息了一段时间，这段时间里我从网上找了几道相应的练习题，让她独立完成，作为课后练习，完成后，除了几个课文中不太常见的单词她没有很好的接受外，其余基本接受。为了让她不至于忘记，我让她第二天早上7点到7点40这段时间里把第一天学过的单词和对话重复的念几遍，直到自己比较熟悉为止。然后剩余的时间念一篇作文，以提高她的语文成绩，毕竟一桶水的容量是由短板决定的，即使她的英语及时补起来了，其他科成绩不好也不行。第一阶段的教学按部就班的完成了，整体的效果还可以，所以我和学生都决定进行第二阶段的复习。

第二阶段仍然是六天的课程，由于第一阶段中我也是边探索

边讲课，很多方法还是很不到位，没有充分的让学生适应我，所以在第二阶段的课程中，我更注意学生的反映，及时与她沟通，尽量解决她在学习过程中的困惑。第二阶段让我记忆最深刻的是学到第二个单元的时候她突然问我为什么我的英语那么好，为什么我念单词那么轻松，我读对话就跟平常很普通的聊天一样，这些问题我没有马上回答她，但是我告诉她留到所有的课程都结束后我会慢慢讲给她听，现在她只要知道不是我的记忆力好，而是我练习的多就熟练了，她只要肯下功夫多练习勤复习就可以达到跟我一样的水平的。所以在第二个阶段的学习中，她主动调整了自己的早读时间，改成了一个小时，我很开心她可以这样做。这表明她又向主动学习迈出了一大步。

第三个阶段要复习四年级上册的知识，这本书的不同是，里面有一部分单词是要求会写的，这给她的记忆增加了难度。但每个单元要求会写的单词不超过十个，我给她布置了抄写单词的任务，这些单词不一定要在六天的课程中会写，在补完课后的空余时间里可以继续记忆，在开学前掌握即可。那些单词她基本可以根据音节写出来。

所有的课程都结束以后她想让我提前给她上几节四年级的课，但根据我所了解的，由于上次暑假我提前教给她一单元的单词，去了学校很受老师重视，还委派她做了英语组长，她可能是由于骄傲的缘故就没有重视英语的学习，导致成绩更为差劲。所以，她的要求我没有答应，只是在最后我针对她每一科目的学习给她做了详细的指导，并且督促她一定要养成晨读的好习惯，凡事重在坚持，坚持下去就会有成果。在她的课本发下来以后我给她布置了这半年里的任务，要她做三套配套的练习题，同时语文要准备一个摘抄本把每课的生字词以及好的语句都写下来，随时翻看，英语我也从网上找了一些复习资料，考试中常考的考点让她加强记忆，并且给她讲了许多的学习方法，希望这次的补习能够让她的成绩稳步上升。



这次的实践活动不只帮助了她，对我也是一次很好的锻炼。在教学过程中，我利用学过的心理学知识合理安排教学时间，并且适时改变对她的刺激环境让她的注意力集中于我的教学。同时我利用遗忘规律给她的学习时间做了安排，让她可以牢固的掌握学习过的知识，达到最稳固的记忆状态。同时，我也真正理解到对一个孩子的耐心并不是天生的，是可以慢慢培养的。

这次的实践活动确实让我做事更有耐心了。我相信，这次的实践活动会对我以后的学习和生活有很大的帮助。我更希望这样的学生不要随时随地都会有很多，我也希望在今后的教育中可以有更多的孩子愿意主动学习而不是被动地接受知识，我会从现在开始努力，让我今后的教学过程中充满欢乐和艺术，能够引导更多的孩子培养学习兴趣，我始终相信，让学习充满欢乐的气氛才能让教育更有意义。

交往能力以及职业技能。这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，我相信这些实践中的收获是在课堂上学习不到的，而且会让我受用一生！

## 学校预测报告篇七

xx有限责任公司是一家经营日用百货的大型综合性零售企业。经营商品类别众多，同时每类商品的花色、品种、规格齐全，实际上是许多专业商店的综合体。从日用品到食品，从工业到土特产品，从低档、中档到高档品都经营，综合性强。它又是高度组织化的企业，内部分设商品部或专柜，商品部相对独立，可自己负责商品进货业务，控制库存，安排销售计划。

xx有限责任公司原来是xx新区首屈一指的国营百货商店，经过多次转制，转变为一家有限责任公司。公司重新装修了原来的百货大楼，又在大楼东侧临近新城xx市场的地方，盖起了xx商场□xx商场属于出租摊位的大型商场，主要经营服装鞋

帽和小百货等。

工作岗位：销售助理、内勤

工作内容：

- 1、以定点巡回、直接销售的方式，将产品卖出。
- 2、策划特别活动，如在圣诞、元旦、春节、端午、中秋等大型节日的各种主题促销策划；各种活动中的退佣、折让计算的协助办理。
- 3、负责各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。
- 4、负责收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新产品、替代品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务员、领导决策提供参考。
- 5、协助领导做好上门客户的接待
- 6、负责客户、顾客的投诉记录
- 7、成销售经理临时交办的其他任务。
- 8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发以及卫生。

工作状态：刚开始做销售的时候，几分新鲜几分迷茫几分紧张，最初有很多地方都需要前辈们的帮忙，所以很着急，自己学过的东西完全没有用武之地。一个礼拜后，我对单位的各个部门和相关的流程基本清楚了，业务上也越来越熟悉，开始变的自信，我相信自己一定可以成功的，在过去的时间里，每一分每一秒都在努力。经常会和客户之间进行交流，像在节日里发上一条祝福短信，或是打电话进行产品售后服务。起初觉得自己并不适合做销售这一行，可是在过去的时

间里，我发现销售也是一门很大的学问。我端正了自己的态度，从头学起，态度是做好销售的秘密法宝，对同一件事情不同看法下产生的不同结果。态度决定一切，不同的态度，产生的人生体验和结果是截然不同的，因为心态可以影响我们如何看待事物。可以影响我们的认知方法。态度是一个奇妙的东西。它会产生神奇的力量，不同的人生心态可以帮助我们战胜自卑和恐惧，可以帮助我们克服惰性，可以发掘自己的潜能，提高工作的质量和效率，走上成功的道路。我会虚心向上司和同事学习，执着并有激情的做好销售工作，对自己有信心，对公司有信心，对产品有信心，不随便跳槽，善待自己的每一份工作。

这次的工作，我接触到了一些不同销售模式。这也同样刺激了不同心理的消费者，例如：赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。这次的工作使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。经过重重考验，我终于成为单位里的一员并坚信任何的工作机会都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，积极按时超量完成任务。

这次工作，使我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，才能塑造理想中的自己，教我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。在他们身边，使我增长了许多见识，也懂得了许多做人的道理，也是我更清楚的认识到自己的不足和缺点。所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能。

要想成为一名合格人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们的事

业心、社会责任感也有一定的帮助。同时我也深切地感受到“知识无限，能力有限”的涵义。

我也体会到了工作的快乐，同时也感到了所学知识的不足，在以后的日子里必须继续更加努力学习，学好专业知识，全面发展自己，在实践中长知识求发展。在以后的日子里，不可避免的，我还将面对更多的问题，将承担更大的责任，并在其中更加成熟和真正走入社会。而这次工作，就算是我走向社会的第一步吧。

## 学校预测报告篇八

带着一颗激动的心，带着包里存放的十份中国一拖农村农业机械调查表我回到了自己的家乡----- XX省XX县XX镇XX乡。作这样一个调查，我还是头一次呢。有着0%的经验，带着100%的信心我开始了我的调查活动。

回去的当天已经是下午四点多了，乘了十多个小时的火车，我早已累得爬不动了，只想找个地方好好休息。但想想毕竟自己还有任务没有完成呢，还是趁早为好，吃过晚饭我便来到了几个小学同学的家里，找到几个现在也在上学的学生，想让他们和我一同做好这份调查。他们是我最好的朋友，当然义不容辞地答应了这门差事了。我们觉得在自己本村开始为中心再到周围几个村里去调查，有必要的話我们还会去别的乡镇里去，因为他们也分别给自己安排了各自的任务。

一、农民的生活如今已是芝麻开花-----节节高！

农村的交通大为改观

现在的农村已经免农业税几年了，农民对国家的政策的认识水平也提高了，每日中央人民广播电台的新闻也是他们必看的。农民感激政府对农民的照顾，对这几年兴起的“新农村建设”更是喜上眉梢。农民一改往日那种只靠种田，秋天卖

粮食来获取收入的方式。他们开始寻找自己的致富项目。村里的果园、大棚、养殖场像雨后春笋一般到处兴办。

生活水平达了小康

过去的农村，楼上楼下电灯电话想都不敢想，而现在呢？嘿嘿全村彩电的普及率几乎达到了100%，包括年龄已高的老人，我奶奶今天已经是70多岁的高龄，而他们家今年把自己原有的黑白电视机封存起来，购置了一台彩电。今天村里还要实现家家连有线的目标！这样更方便了农村及时了解国家的最新方针政策。

二、农村也有自己的不足

计划生育做的不够到位

国家政策规定一对夫妇只要一个孩子，如果胎是女孩的可以再生二胎。但现在农村近些年政策好了，收入增加了，有的人也通过做生意或搞运输赚到了一定的积蓄。虽然自己的家庭不符合生二胎的标准，但是冒着被罚款的惩罚，躲着藏着最后再生孩子，我的一个邻居本来有一个男孩，今年又要了个女孩，当我们问及他们为什么还再孩子，现在都有一个男孩了，他们的回答却是：现在只要有钱，就可以再要嘛。听说他们被罚了接近三万元钱。

1、国家的政策再好如果不执行那也只是一纸空文！而一批有素质，有文化，有道德的农村领导干部则是国家政策顺利执行的有力保证。

2、一个好的农村干部会时刻想着怎样为百姓办事，怎么才能让村里上过好日子，怎么才能让本村的经济有所发展！他也会利用各种信息途径为村里人寻找致富的项目，而这一点是我们所调查的村子里的干部做不到的，受各方面因素限制我们也不可能对国内所有村子进行调查，若大农村，我们只见

一斑了吧！

加强计划生育政策的实施在农村曾经流传着这样一句话“要致富先修路，少生孩子多重树”，现在路修好了，而孩子去还是生得那么多，怎么致富？这使得本来收入就欠佳的农民负担更回重了，虽然农村的生活水平还不是很高，但生活费用的支出去不见得少，意外的病灾都是有可能发生的，一旦发生了，又有多少家庭困苦不堪呢？拿种瓜来讲吧，一颗瓜上苦只结一个果子，这个果子往往会又大又饱满，而一颗瓜上苦结两个果子则往往不会结得太大，而结三个四个五个则往往根本就长不成果子，因为根吸收养分的能力是有限的。所以我认识加强实行计划生育就是“强制”农民走致富的道路！

综合实践报告范文篇三时光飞逝，走出校门已经又四个多月，初踏入社会的我面临着新的挑战，新的考验。在为期两个多月的工作实践中，我珍惜每次锻炼机会，与不同的人相处，让自己近距离地接触社会，感受人生，品味人生的酸甜苦辣。回首这个多月的工作实践，让我感慨万千，受益匪浅。

在这两个多月的实践中，使我真正地认识到自己的不足之处，以前在学校学习的专业知识总觉得枯燥乏味，抽象难以理解，没有多大的实用之处，但步入社会到了工作岗位上，在工作实践中我才真正地感受到它的重要性。

在这两个多月的工作实践中，我学到了许多在书本上无法学到的宝贵知识，比如对珠三角经济企业文化的理解和认识：

企业文化是企业的灵魂，是推动企业的不竭动力。它包含着非常丰富的内容，其核心是企业的精神和价值观。这里的价值观不是泛指企业管理中的各种文化现象，而是企业或企业中的员工在从事商品生产与经营中所持有的价值观念。

企业文化是一种新的现代企业管理理论，企业要真正步入市场，走出一条发展较快、效益较好、整体素质不断提高、使

经济协调发展的路子，就必须普及和深入企业文化建设。企业文化有广义和狭义两个理解。广义的企业文化是指企业所创造的具有自身特点的物质文化和精神文化；狭义的企业文化是企业所形成的具有自身个性的经营宗旨、价值观念和道德行为准则的综合。

企业文化是社会文化体系中的一个有机的重要组成部分，它是民族文化和现代意识在企业内部的综合反映和表现，是民族文化和现代意识影响下形成的具有企业特点和群体意识以及这种意识产生的行为规范。

珠三角对珠三角经济企业分为主要分为四个阶段：

第一个阶段层为底层的企业，所谓底层企业就是以手工轻工为主的企业；比如一些私营的小企业，以手工装配包装，日用品为主，工序操作简易，工作时间不定。

第二个阶段层为内资企业(对生产质量要求不是很高)即是所谓的代工企业；代工企业也就是从事oem生产模式的企业。oem(original equipment manufacture)的基本含义是定牌生产合作，俗称“贴牌”。是某甲方工厂所生产的产品被乙方选中，乙方委托甲方按照原样生产，并标上乙方的商标，由乙方收购。它是建立在合同授权基础之上的合法合作关系。也不止大陆台湾代工，中国台湾、泰国、马来西亚都是代工的。

第三个阶段层为精密制造企业(中国台湾企业占大部分)主要以生产冲压端子，连接器，五金精密模具为主，还有港资企业，港资企业主要是生产玩具，服装，为五金做零件配件。第四个阶层欧美企业(主要以生产零配件为主)。

在这次工作实践中，另外学习了电话礼仪(电话营销)

(一)重要的第一声

当我们打电话给某公司，若一接通，就能听到对方亲切、优美的招呼声，心里一定会很愉快，使双方多话能顺利展开，对该公司有了较好的印象。在电话中只要稍微注意一下自己的行为就会给对方留下完全不同的印象。同样说：“你好，这里是xx公司”。因此要记住，接电话时，应有“我代表公司形象”的意识。

## (二)要有喜悦的心情

打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应付。

## (三)清晰明朗的声音

打电话过程绝对不能吸烟、喝茶、吃零食，即使是懒散的姿态对方也能“听”得出来。如果你打电话的时候，弯着腰躺在椅子上，对方听你的声音就是懒散的，无精打采，若坐姿端正，所发出的声音也会亲切悦耳，充满活力，因此打电话时，即使看不见对方，也要当作对方就在眼前，尽可能注意自己的姿势。

## (四)迅速准确的接听

现代工作人员业务繁忙，桌上往往会有两三部电话，听到电话铃声，应准确迅速地拿起听筒，最好在三声之内接听。电话铃声响一声大约3秒钟，若长时间无人接电话，或让对方等久是很不礼貌的，对方在等待时心里会十分急躁，你的公司会给他留下不好的印象，即使电话离自己很远，听到铃声后，附近没有其他人，我们应该用最快的速度拿起话筒，这样的话每个人都应拥有的，这样的习惯是每个办公室工作人员都应该养成的。如果电话铃声响了五声才拿起话筒，应该先向对方道歉，若电话响了许久，接起电话只是“喂”一声，对



方会十分不满，会给对方留下恶劣的印象。

#### (五) 认真清楚的记录

随时牢记5win技巧，所谓5win是指1□when何时2□who何人3□where何地4□what何事why为什么6□how如何进行。在工作中这些资料都是十分重要的。对方打电话，接电话具有相同的重要性。电话记录既要简洁又要完备，有赖于5win技巧。

#### (六) 了解来电话的目的

上班时间打来的电话几乎都于工作有关，公司的每个电话都十分重要，不可敷衍，即使对方要找的人不在，切忌只说“不在就把电话挂了。接电话时也要尽可能问清事由，避免误事。我们首先应了解对方来电目的，如自己无法处理也应该认真记录下来，委婉地探求对方来电目的，就可不误事而且赢得对方的好感。

#### (七) 挂电话前的礼貌

要结束电话交谈时，一般应当同打电话方提出，然后彼此客气的道别，说声“再见”，再挂电话，不可只管自己讲完话就挂断电话。

这次工作实践中将我以前学过的机械制造工艺与装备、公差与配合、机械制图等知识很好地和量测设备的串联了起来，起到了穿针引线的作用，巩固了所学知识的作用。在这次工作实践中，我除了学习了投影机 and 影像式工具显微镜的基本结构组成、安装与调试、日常的维护休养及其常见故障排除和处理，最重要的是学习了对机台工作的精度校正和非线性补偿，除此之外还学习了量测专用的软件(curio20xx aim3000 msu2.5d pt2500)这都是之前的学校里都没有接触过。

在这次毕业设计中,对我来说有所收获也存在着不足之处.

收获:

- (1)能把以前所学的各种知识,综合的运用的这次设计中,巩固了以前所学的知识。
- (2)学会了投影机 and 影像式工具显微镜的基本结构组成、安装与调试、日常的维护保养及其常见故障排除和处理,工作台的精度校正与补偿。量测软件的使用方法。
- (3)巩固了以前所学习的电脑组装与故障排除维修知识。
- (4)学会了电话礼仪和电话营销,对企业文化的了解。
- (5)能独立到客房厂家拜访及解决客户机台故障。
- (6)更进一步地学习了团队精神,人与人之间的沟通。

不足之处:

- (1)没有注意个人财物的保管,以致于丢失财物。
- (2)外出维护保养时,由于缺少地理方位知识,在寻找客户地址时浪费了许多时间。综合上述:这次工作实践中我学到了许多在书本上无法学到的知识,积累工作经验,更进一步地明确了自己的前进方向,为以后的工作打下了坚实的基础,使我认识到,无论是工作还是学习都必须做到认真、谨慎,时时处处细心。

## 学校预测报告篇九

经过在常林股份有限公司为其十天的社会实践活动,我得到了不少意想不到的收获。在这段时间里,我学到了很多在学

校所学不到的东西，锻炼了自己的意志，提高了自己各方面的能力。通过和负责人的交流我体会到了社会上竞争的激烈，激励我以后要更加努力地学习知识充实武装自己，为今后正式步入工作岗位打下坚实的基础。这次的社会实践活动给了我很大的帮助，我明白了参加社会实践活动的重要性，今后会积极参加各种实践活动，从而更好的提升自我。

xx年7月15日，我来到了位于常州的常林股份有限公司。通过这次暑假社会实践活动我了解了常林股份有限公司的发展历程并学到了一些实际生产知识。

常林股份有限公司始建于1961年，于1996年由中国林业机械总公司常州林业机械厂改制成立的股份制上市公司，为国家大型企业，是国内生产工程机械和林业机械的重点骨干企业。公司占地15.7万平方米，拥有国家技术中心一个。至20xx年末，拥有总资产22.44亿元、净资产11.09亿元，在职员工1363人。

常林股份有限公司是国家大型企业、国家级高新技术企业、全国质量效益型先进企业、国内工程机械行业重点骨干企业，在行业内率先通过了iso9001质量管理体系和iso14001环境管理体系认证。

常林股份有限公司近年来持续保持健康、快速的发展势头，在行业中始终保持前列位置，三大主产品均在行业中名列前茅，主要经济指标持续在高位运行。尤其是进入21世纪以来，企业销售收入实现快速增长□20xx年实现销售收入4亿元□20xx年实现销售收入18.6亿元，年平均增长速度达到21%。同时，具有较强的参与国际市场竞争能力□20xx年至今产品出口额持续保持年均70%的高速增长。

常林股份有限公司拥有国家级技术中心和国家人事部确定的“企业博士后科研工作站”，拥有一批经验丰富、技术水

平较高的专业技术人才队伍，技术研发基础设施和研发能力在行业中处于先进水平，多年来注重跟踪国外先进技术，形成了较强的消化吸收及自主创新能力。

经国家科技部“863”项目组批准，常林股份有限公司成为国家首批13家制造业信息化工程示范企业之一，并先后荣获“中国企业信息化500强企业”、“中国产品创新数字化应用示范奖”、“中国制造业信息化支撑管理创新最佳实践单位”等荣誉和称号。20xx年公司信息化成果获x省管理创新一等奖。

在这次社会实践活动中，我向常林的员工了解到大学生虽然掌握了一定的理论知识，但还难以完全适应目前的技术要求，并且缺乏实践经验，所以刚招聘进去的大学生一般要到车间实习半年到一年，以了解实际生产流程。所以企业需要的是能够在短时间内能迅速学习和掌握新知识新技术的大学生，并能踏踏实实地做好实践工作。虽然目前我们学习的知识并不一定能完全运用到今后的工作实践中，但一定要注重培养自己在校期间的学习能力和接受新知识的能力，这是企业最青睐的大学毕业生所具备的能力之一。

热门思想汇报另外我们还向他们的车间主任了解到最近几年钢材等生产资料价格上涨幅度很大，成本也在逐步增大，还有目前整个机械行业的不景气，导致他们目前也面临着一些发展方面的问题。虽然他们公司是“中国企业信息化500强企业”，但产品科技含量还不是很高，跟国外先进的机械制造企业相比差距就更大了。所以他希望机械及相关专业的学生能更好地掌握先进技术，为机械行业的发展做出自己的贡献。

通过这次的暑假社会实践，我不仅参观了大型的机械生产车间，看到了实际生产流水线工作，而且通过与企业负责人的交流，学习了很多工作实践中的知识。我明白了在校期间一定要培养自己的学习能力和实践能力，将来才能更加迅速地融入到现代化的企业生产和管理当中。更重要的是，我认识

到了社会工作的复杂，增加了难得的社会经验。

在这些天里，我主要是帮助员工做一些基本的工作。在这个过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司员工工作中的具体知识，拓展了所学的专业知识。从个人发展的方面来说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的重要作用，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。

暑假实习是每个大学生必须有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也拓宽了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。虽然我第一天就因为坐了一天觉得腰酸背痛的，但是过了几天就有点习惯了，每天向同一个办公室的员工学习一些工作知识，收获了学习的满足感。刚开始实践便发现自己有很多不清楚的地方，经常遇到自己无法独立解决的问题，每次都虚心向人求教。也许我是刚开始工作，有时受不了别人给的压力，以前从来没有这样的体验，自己心里很不舒服。但静下心来仔细想想，在别人手底下工作不都是这样么？刚开始就应该踏踏实实地干好自己的工作，毕竟没有工作经验，现在有机会就要从各方面锻炼自己，否则，以后正式开始工作只会遇到更大的困难。我现在的工作并不算难，很容易进入工作，所以我应该抓紧时机充分锻炼自己，不能有任何想松懈的想法，应该把磨练自己放在第一位。

在这些天中，我学到了很多在学校学不到的东西，自己的能力有了很大的提升。我明白了做事不仅要有虚心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”也就是坚持不懈，才能取得更大的进步。在这些天中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实践时间短和我并非专业的关系，对有些工作的认识仅仅停留在表面，只是看别人做，听别人讲如何做，所以未能领会其精髓。总之，这十天的活动是收获与困难共有，意义与挑战并存，虽然期间产生了许多不可预

料的问题，但我正是在解决这些问题的过程中得到了难得的锻炼，提高了自身的能力。

经过这一段时间的实践，我认识到要做好工作不但要有认真的态度，而且要有责任心，无论这份工作是否体面，都应该用心对待。在实践的过程中，我努力做好每一件该做的事。原以为自己学会了一些基础的知识就差不多了，可到了真正实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，自己今后要走的路还很长，不能只安于现状，一定要不断进取。十几年的学习却忽视了实践，只学不实践，那么所学的近乎于零。而实践可为以后找工作打基础，理论应该与实践相结合。通过这些天的工作我积累了一些社会经验，学会了与人接触认识，并与人交流，我在这个过程中克服了自己害羞畏缩的心理，在与陌生人的接触中多了一份自信，添了一份自如。

暑假社会实践活动已经结束了，虽然没有经过长时间的锻炼，但给我带来的影响却远没有结束。它让我走出校园，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂里见识世面、施展才华、磨练意志、增长才干，在实践中检验自己。这些天的社会实践虽然有些辛苦，但回想起来才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。这次的社会实践是丰富的、充实的。完成计划的满足感、学习新技能的欣喜、帮助他人的充实、别人帮助的快乐等等都充满了意义。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升，同时我也认识到自己的很多不足，长期的学习使我远离了社会实践，动手能力特别差，对压力的承受能力不够，责任感不强。也许有了这次的体验，能使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

在实践中学习其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己。这次的实践工作让我有机会接触到社会，并服务于社会，不仅锻炼了我的意志和克服困难的能力，同时也让我在实践中积累了一些经验，这些是在学校以及书本上所学不到的。然而，对于现今普通高校的大学生来说，这

种步入社会进行社会实践的机会少之甚少。现今社会需要的是集知识、专业技能和工作实践经验于一身的高素质人才，作为高校大学生的我们更应积极参加社会实践活动来更好地锻炼自己 and 提升自己。作为新时期的大学生，我们必须坚持正确的方向，努力学习好各种知识，心得体会除此之外，我们还应该参加各种社会实践，到校园外的社会锻炼自己的意志，增强自身的社会责任感，提高适应社会的能力，为大学毕业以后完全进入社会打下坚实的基础。耐心，宽容，责任，关心，友善，都不可少，这将是我在踏入社会后需要永远铭记的。我想，这应该是我今年暑假最大的收获。虽然这是没有任何报酬的实践活动，但我更加真切地明白了钱的来之不易和珍贵。

世界在不断发展，如果我们一天不好好学习，不去学习别人的先进生产技术的话，我们就势必会被这个社会淘汰。如果我们只在大学里学习理论知识而不用于实践的话，那就等于纸上谈兵。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，理论应该用来指导实践，才能发挥出最大的效用。我深刻地意识到了实践的重要性，实践是检验真理的唯一标准。读万卷书不如行万里路，从实践中学习，才能学到真正属于自己的东西。

回顾在常林实践的这几天虽然没有惊心动魄的经历，却让我难以忘记，给了我不少人生的启发和动力。我深刻地体会到一个道理，那就是“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”。此时的我虽然已经离开了常林，但是这段时间的经历将陪伴我以后的生活，受用一生。无论今后踏入怎样的工作岗位，我都会不断地在工作实践中努力提升自我充实自己，从而实现自身的人生价值。