2023年药学生假期实践报告(精选6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

药学生假期实践报告篇一

作为学生，我曾经很渴望上班一族那种自己挣钱，自己花钱的日子。而当自己真正开始利用暑假的时间挣钱的时候，才发现一切都没有自己想象得那么简单，这个时候我总是很怀念学习生活，总是很想快点开学。

回顾暑期打工生涯，只能用一个字来形容：难。这种困难不同于学校所遇到的，我个人觉得比学校遇到的难题更上了一个层次。首先，找到一份工作都很难。想想也是，谁愿意找一个没有任何经验，而且还是想做短期的学生呀。我找过贴有招聘启事的店面。谁知道，当我说出我的原意后。本来笑面相迎的老板来个180度大转弯，冷冷回应一句我们这里已经找好了人。鬼才信他的话，那启事明明是新的，而且店里面就他一个人，哪来的新人？陆续还找过别的工作，我甚至找过中介，但都失败了。最后还是通过朋友找到了一份比较适合的工作。

打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己出道太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的`一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了。如果在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是命令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗？现实吗？这些大多数都是空话。领导喜欢那种溜须拍马的人，而不是喜欢忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要处处小心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我故意拿总经理的腔调说了一句：小于，随便坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，如果我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，毕竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清楚世上没有那么多公平的事情。如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了获取更多的剩余价值是通过延长工作时间；提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的社会主义国家，而是在一个人剥削人的旧社会，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的情况下，安排不止一份工作，最大限度的榨取他们的价值。难以想象如果始终这样过下去，我会怎么样去承受；难以想象那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年；不敢想，也不再想。毕竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

工作中遭人家白眼，甚至受训，也是有的。人与人之间为什么只能有利益的关系呢？为什么这种关系就那么明显呢？有的时候，当我遇到这种事情，一时冲动真想不干了，或是找几个朋友收拾仇人一下。可转过来想想，我能干上几天，能忍就忍吧。就当成提前去适应这个社会一次机会，用一点孔乙己精神胜利法，全当成儿子训老子就算了。但还是希望以后我的工作生活不会这个样子，人们之间很多事情都是可以很平静的解决的。

每天只是单调的上下班，没有很多的节假日，这使本来就很厌倦的工作变得更加无聊，也许工作就会是这个样子。现在学习期间每周休息，以后工作就不一定会是这个样子。在无聊的工作中寻找乐趣也是一种能力，现在只会抱怨一天八节课很烦，可这又算什么呢？最多只是一天吗？有的是时间去调整，去适应。

很不适应工作中称呼的改变，从同学，海超，变成了师傅，小庄，不久以后就会是老庄。这样一变，使我从一个的学生，变成了一个体力劳动者。很是纳闷，为什么有名字非要直呼其姓呢？同姓的人很多，同名的人却很少。直呼其名不是很亲切，又不易混淆。难道人们只是因为称其姓方便才会这样做吗？只要稍微用一点心把对方的名字记住，称其名，一定会使对方感觉到很温暖。反正，别人叫我的名字，而不是姓

的时候我会感觉很亲切，很温暖。我也尽量成别人的名字，拉近和他人的距离，这也是一种交往之道吧。

其实，工作中也会有欢乐。因为不是在家里，要学会满足。领导的一个微笑，同事的些许关心，都会使人感到无比的温暖。要想得到别人的关心，首先要注意关心别人，给与别人温暖。给与和收获是成正比例的。不管是苦，还是累，暑假都已经过去了。重要的是，在暑假的实践中，我学到了以前不懂，而且在学校里不会学到得知识，并且增强了自己的能力。这些对我以后的学习和工作是十分有利的。

这次实践对我的帮助实在不小。感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会，感谢实践中给与我无私帮助的人。我会在以后的学习中更加努力，朝着自己的目标不断奋进。

药学生假期实践报告篇二

本次实践活动由8月1日开始，到8月25 日结束，为期二十五天。在这二十五天里，我主要是进行的是电动车销售的工作。从活动结束后老板伙计的评语中可以看出，这次实践活动我的总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十五天里,虽然我对电动车知识的了解依然很少,销售成绩也不是很好,但却也收获了不少，感触良多。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说＂不当家不知柴米贵＂，以前听人家说销售怎么难，自己都不以为然．然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了！记得我刚开始去店里的时候什么都不懂，看到顾客来手足无措，也不敢跟他们讲话。因为不了解电动车的专业知识，在

介绍的一些性能时以至于后来自己都不懂得说了些什么天书！而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。所以也没少挨老板的批，但是我还是咬咬牙挺过来了，默默地在心里告诫自己要坚强社会就是这样，没有一技之长是不会让你生存下去的。毕竟是第一次什么都没接触过，从陌生倒熟悉总会有个过程。所以经常在空闲的时候看些关于各种电动车的性能、价钱、电池等各方面的资料。遇到不懂的问题问问老店员，否则就是在顾客跟他们交谈的时候认真听他们的对话，万一自己也遇上同样的情况就可以对答如流了。慢慢的一个月过去了，自己好像也融入了这样的生活，早晨上班打扫卫生，客人来了招呼并给予相关的介绍，似乎以前害怕的东西在现在看来也变得上手了。

为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种电动车的价格、性能与及一些销售的基本常识外,晚上还学习销售方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来虽然很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好。

其次，对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧：

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得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。这一点我深有感触,在实践的初期我就就是因为态度不够好,服务不够耐心而错过了很多顾客！在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一辆电动车都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有款式逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此！可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了！我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼,没想到被老板看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向

我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客,但因为有前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功的卖出了第一辆电动车!这样到实践结束的时候,成绩还很不错，老板直夸我进步快!

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销电动车时我就发现,同样一款电动车,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一辆,但就是嫌车子大了点,而店里又没有小一点的,我只能一个劲的跟他说他骑起来很好看,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时老店员走过来说:先生,这辆电动车是专门为男士设计的,车身大一点骑起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了。这就是销售技巧的成果。

现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客们第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一款，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。 还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求;

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型的销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

虽然是短短的二十五天但是也让我领悟了许多，什么事情要想成功都必须努力付出。光靠他人是不行的，到了社会上靠

的更多的还是自己，即使父母亲给你的有时也只是精神上的鼓励，学校里面学的也只是专业知识，所以好多东西都是自己从实践中得来的。通过这二十天的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地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。

药学生假期实践报告篇三

随着国家“三支一扶”计划的出台，支教活动受到了越来越多的大学生的关注，大学生短期支教活动也不断相继问世。支教无论是对支教地学生内心的触动和思想的转变、对当地人教育观念的冲击，还是对大学生自身的成长锻炼，都起到了积极的作用。但随着支教团队的不断涌现，大学生到学校支教形式单一，内容也显得单薄，而且支教缺乏“交互性”。不少支教重实物支教，轻精神支教；重支教形式，轻支教内容；重道义支教，轻实质支教；重送教，轻传教等。原本风光无限的支教活动正在受到社会各界对其“有效性”“必要性”“科学性”等方面的质疑。在此背景下，转变支教助学形式，探索出一种更可行更高效的短期支教模式刻不容缓。

为此，在三江口瑶族镇政府、学校和全乡乡亲的支持下，二十多位从三江口镇学校走出的大学生和部分热衷公益的外地大学生于20xx年暑假本着“服务三江，锻炼自我”的宗旨，展开了为期十五天的暑期支教活动。

一、实践背景

汝城县三江口瑶族镇学校地处湖南省郴州市汝城县最南端，毗邻广东，紧靠江西，是一个典型的少数民族山区学校。该校近些年来硬件设施发展迅速，但由于当地经济条件差、交通不便等原因，该校的师资力量严重短缺，教风学风都存在极大的问题，学生学习基础普遍极差。另外由于生活所迫，当地学生家长基本为常年外出务工，学校留守儿童比例居高

不下，家长与孩子间缺乏有效的沟通交流，孩子在心理上和学习上都缺少应有的关怀和引导。

技巧，切实提高学生的学习成绩；同时对于支教的大学生而言，支教作为一段充实、难忘的人生经历，使大学生能够在支教的过程中释放和强化自身的社会责任感，将爱传承，锻炼自我。在前三次支教的基础上，为了将公益爱心火炬接力棒能够一代一代的传递下去，星火传承义教团发起了20xx暑期支教活动。

二、实践内容

在社会各界的关心和支持下，本次义教活动于20xx年寒假开始搭建团队，于今年4月份开始招收队员并进行队员筛选，在接下来的时间里我们完成了团队策划和教案编写工作。在正式义教前，我们还进行了资金筹集活动。

在8月9日，27名队员齐聚湖南省汝城县三江口瑶族镇学校。8月10日下午，我们开始接受学生报名。8月11日上午，我们举行了开幕式，拉开了20xx年星火传承义教团暑期义教活动的序幕。11日下午，我们开始正式上课。从8月11日下午至8月25日，我们进行了教学，并主要举行了学生文艺竞赛和家访活动。

本次义教设四到九共六个年级，招收学生173人，其中四年级22人、五年级30人、六年级47人、七年级29人、八年级30人、九年级15人。

教学是我们义教的重点。本次义教从8月11日下午正式上课，在8月18日下午休假半天，然后直至8月25日。正常每天每年级7个课时，整个过程中每年级共计98个课时，全部总计588个课时。在课程设置上，小学部开设了语文、数学、英语、音乐、美术、素拓和综合七门课程，初中部在语文、数学、英语、历史、美术、素拓、综合的基础上，初一增加了地理、

生物，初二增加了地理、生物和物理，初三增加了物理和化学。在每节课前，队员都会进行有效的备课，极力为同学们带去最深刻的认识和最有效的理解。在课堂上，队员们一笔一划的板书和耐心的教导，诠释着他们对课堂的认真。在课后，队员仔细地批改同学们的作业，无不为对号而喜悦、为错号而苦恼。队员的辛勤付出在勤劳的同学身上收获了果实。相比于义教开始，在义教后期，学生成绩普遍得到了提高。

在教学之外，为了丰富学生的课余生活，展现学生的艺术风采，我们准备了文艺竞赛，其中包括汝城文化知识竞赛、歌手大赛、绘画大赛、征文大赛以及书法大赛。这些竞赛涌现了一批有着不同特长的学生。通过这些竞赛，我们有效地培养学生对文学、绘画、歌唱、书法等文艺活动的兴趣，积极引导学生施展自己的才华，同时激发学生的创作热情，让学生在创作中交流，在交流中成长。

在义教过程中，我们还组织了家访活动。在三天的时间里，我们走访了54名学生。通过家访，我们深入了解了学生的家庭情况，向家长反映了学生的在校表现，也向家长提供了关于孩子成长的建议，增进了队员、学生、家长之间的沟通，也促进了教学的顺利进行。

三、农村教育现状-以三江口学校为例

（一）家庭教育状况

汝城县三江口瑶族镇学校是一所典型的少数民族山区学校，地处大山深处，交通不便，即使地区经济有所发展，但当地农民的思想和观念仍有一定滞后。在一个相对长期固定缺少开放性的农村社会，农民对孩子的教育思想观念以及对孩子的教育方式都是相对落后的，家庭对孩子的了解与关怀及教育重视程度也是远远不够的。

随着经济的发展以及农民工外出打工的趋势，当地大部分青

壮年农民离开土地外出务工，但是孩子由于种种原因不能跟随而被留在农村，多由爷爷奶奶陪同在家读书。父母常年在外，对孩子心理和精神上的关怀都严重不足，孩子在成功时得不到鼓励，遇到失败、挫折时也得不到心灵上的抚慰，长此以往，导致留守儿童形成了内向、孤僻、自卑的性格。由于隔代长辈或其他亲属对于孩子缺乏必要的沟通了解，其自身教育观念也相对落后，对孩子常常过于溺爱，缺乏正确的引导。在这种环境中成长起来的孩子常常滋生厌学的情绪，自暴自弃，养成不良习惯，甚至出现心理问题。久而久之，问题越积越多，成绩越来越差，对人生失去了信心，对前途失去了追求，对学习自然就失去了兴趣。

（二）学校教育状况

学校是继家庭之后的社会化的第二个重要场所，它是除了家庭之外农村儿童学习和生活的又一重要场所，学校的环境对于农村儿童的成长有着重要的影响。三江口瑶族镇学校近年来在国家政策和希望工程的扶持下，虽然学校硬件设施有了极大改善，但在教学管理、教师培养等方面都存在较大问题。

1. 教师素质参差不齐，专业化程度偏低

据支教过程中学生反映，三江口瑶族镇学校教师有相当一部分科目教师由其他科目教师兼任，教师并没有受过专业对应学科培训，缺乏相关的科目教学基础、教学技能；大部分教师教学观念陈旧，知识老化，教学方法落后，不能有效的传授学生知识；相当一部分老师缺乏爱生敬教的责任心，缺乏忠诚于教育事业的责任心，不能设身处地为学生着想。

2. 师资力量薄弱，教师流动性大

三江口瑶族镇学校交通不便，地处偏远山区，大部分教师不愿意来此教学，有部分教师来到这里一两年就随即离去，并不能给当地教育带来实质性改变。当地学校能够产生部分骨

干教师或教坛新秀，但常常这样的教师都会调往城市，寻求进一步的发展。他们的离去不但给学校教学秩序造成了一定程度的紊乱，也给教育质量带来一定的影响。在这种情况下，学校师资力量就先天不足，无奈又遭流失之痛，严重缺血。

3. 教学管理落后，脱离学生实际情况

三江口瑶族镇学校是一所寄宿制学校，学校由小学部和初中部共九个年级组成，绝大部分学校寄宿在学校，学校日常教学针对各年级学生安排有早操、晚自习等。针对初三年级同学反映的一些问题，早自习时间过短，无法有效早读；晚自习封楼时间过早，初三年级作业量大，复习任务重，自习时间太短等问题。学校不能针对初三年级实际情况解决学校存在的相关问题，在教学管理方面亟待改善。

四、实践个人总结

很多人仍然会对大学生支教产生很多质疑，认为大学生支教对原有的教学秩序造成了扰乱，大学生支教离开后对学生的后续学习和成长产生不良影响。但是当支教结束后的文艺汇演上，当你看到支教老师上台合唱时，坐在台下的孩子忍不住的抹眼泪时；当你看到最后在教室里支教老师与孩子们告别时，孩子们不舍的表情时。这也许就是支撑着一批又一批大学生去支教的意义。虽然15天的时间很短暂，但支教队员与孩子们之间结下了深深的情谊。

虽然支教的老师只是过客，但在这15天里，我们带给了孩子们希望，让他们更坚定的追求自己的梦想，为走出大山改变自己的命运而不懈的努力着；我们带给了孩子们改变，让他们从不爱学习不愿学习逐渐意识到知识是改变命运的唯一途径，从而转变学习态度，发愤图强；我们带给孩子关怀，让他们从父爱母爱的缺失中体会到大哥哥大姐姐给他们无微不至的关怀。

支教作为一次社会实践，我们大学生自身也受益匪浅，收获良多。通过这次近距离的与学生、家长以及队员间的深入接触，我们对最底层的农村社会也有了新的认识。在当地，经济水平近年来有了显著提高，但是青壮年普遍外出务工，村中大部分孩子都是留守儿童，孩子的成长和教育都严重缺乏来自双亲的关怀，成绩也普遍不尽如人意。通过留守儿童和非留守儿童的横向对比，我们不难发现孩子的成绩与家长对其的教育重视程度有极大的关系；任何一个孩子的培养成才，都需要家长在背后默默付出十多年的辛勤培养。我们自身也对自己的父母二十余年来对自己的抚养与教育有了更深刻的体会，也更加珍惜自身来之不易的今天。

药学生假期实践报告篇四

随着人类社会文明的进步，低碳环保已经成为人们生活重要的一部分，。但是，不可否认的是，在实际生活中，人们做的还远远不够。这次暑期社会实践，我们把实践的主题定为与人们生活息息相关的环保类，实践的主题为“体验低碳生活、推进绿色环保”，将我们实践团队的名称确定为“低碳生活，赢在未来”。

矿大南、北门商业区，由于地处学生宿舍附近，已经成为矿大学生的休闲生活的重要场所，但是此处社会人员复杂，环境条件比较差，一些商家没有注意到低碳排放，绿色环保，一方面对环境造成了危害，另一方面直接影响到了矿大广大师生的切身利益，特别是在饮食过程中，对老师学生的身体健康造成了威胁。另外，随着徐州城市建设的发展，徐州的旅游业发展迅猛，也吸引了很多旅游投资者的兴趣。旅游业的发展带动了城市经济的增长，但同时也出现了一些负面效应，其中环境问题就是最为关键的一点，好的环境不仅是一个城市的形象，也是旅游业可持续发展的关键。因此，我们将此次社会实践实施的对象定位为矿大校区周边的摊位经营者、旅游景点的游客，主要方式是大家易于接受的宣传低碳生活、绿色环保的知识及具体的改良措施等。

整个实践活动，我们秉着“低碳、节能”的理念，所有纸张均使用双面打印，所用的横幅也是找的用过的横幅，然后我们自己剪字贴上去制作的。尽量将花费控制在最低，将效果达到最好。我们的实践活动主要是以调查与宣传两种形式进行，共发出调查表60张，收回59张，调查对象包括学生、摊位经营者以及游客等群体。

8月16号，制作宣传单、调查表，团队成员自制横幅，由团队成员制定实践的计划，做好我们本次社会实践的一切准备工作。17至20号，我们分别在矿大南湖校区南门附近的居民区及商业区、矿大南湖校区的北门小摊群、泉山森林公园、淮海纪念塔进行了宣传与调查活动。最后，在纪念塔前面我们所有成员合影，为期五天的社会实践活动圆满结束。

在活动工程中，我们发现了很多问题，在我们发宣传单的过程中，很多游客觉得我们这是多次一举，而且觉得这一切与人们的生活基本就没啥联系，所以他们也不接受我们的宣传单，也不乐意帮我们填宣传单。我们分析了其中的原因，这也许是我们宣传不到位，很多人意识不到低碳、环保不仅仅与个人生活息息相关，而且与整个人类的生存有着不可分割的关系。希望我们的宣传能够改变他们的一些基本看使得低碳生活真正的从每个人做起。

在后期的处理过程中，我们主要对调查问卷中的四个问题进行了统计，结果如下:

选择“a.知道，而且很清楚具体指的是什么”的人数占61%;

选择“b.听说过，但不是很清楚”的人数占37%;

选择“c.不知道”的人数占2%。

(2)对于问题4.你认同“低碳生活、绿色环保”的观点吗?

选择“a.认同，我大力提倡这种观点”的人数占75%;

选择“b.不认同”的人数占10%”;

选择“c.不知道”的人数占“15%”

选择“b.无关”的人数占14%;

选择“c.不知道”的人数占15%”。

(4)对于问题13. 假如绿色环保和自己的利益相冲突，你会偏向于哪一个?

选择“a.绿色环保”的人数占38%;

选择“b.自己的利益”的人数占31%;

选择“c.无所谓”的人数占31%。

(5)对于问题16.你是否了解到了一定的环保知识并是否会在生活中付诸于行动呢?

选择“a.了解到了一些，会积极付诸于行动”的占83%;

选择“b.没有了解到，还会以原来的生活方式追求”的占17%。

通过对调查问卷回答情况的统计与分析，得出以下结论:

1、 人们都有低碳生活的意识，而且对这一方面知识了解一些，但是也仅仅停留在了解的层次上，并没有清楚的认识，仅仅是有意识，对于在生活中如何做到“节能减排，绿色生活”却没有太多的认识与了解。在我们的宣传单上就列举了很多生活中很常见、也很容易实施的低碳排放措施。比如说，如何正确使用燃气做饭，如何使用家用电器才能最省电等等。

2、 从问题4、5可以看出，绝大多数人认为节能减排、低碳环保与自己的生活息息相关，并且愿意采取行动，可以看出人们都认识到了保护环境的重要性。

3、 当绿环保和自己的利益相冲突时，选择“绿色环保”的人数稍稍高于选择“自己利益”的人数，但是我们也可以看出，很多人是把自己的利益放在最高位的，这也是我们现在低碳、环保措施实施起来举步维艰的根本原因，因为人们不支持，因为人们看不到环境与自己实际上是息息相关的。大多数人只看到眼前的利益，而没有从长远来打算，没有认识到环境直接关系到人类的未来，到时候，如果没有好的环境，人类都很难生存，更不用说利益一类的东西。这也是我们宣传的重点，让人们认识到低碳环保是与每个人息息相关的，而不仅仅是一个口号而已。

整个实践虽然很辛苦，但是每当听到人们的赞扬声，我们就又充满力量继续进行下去。在泉山森林公园，当我们感谢游人们花费时间填写调查表时，他们都会很客气的说“地球需要更多你们这样的学生，谢谢你们为地球做的这一切”。听到这些赞语，我们每个团队成员心里都暖暖的，觉得所做的一切都是值得的。在纪念塔附近给游人宣传低碳、节能的知识，很多游人支持我们的宣传活动，帮助我们向其他的游人宣传，这使我们非常感动，让我们觉得我们的宣传活动是有意义的。实践活动后，有一个小细节让我看到了团队成员的改变。一天中午，团队所有人在北门外买了炒饭，当带着饭往学校走时，大家都没有拿一次性筷子，这在以前是不可能的事情，因为大家会觉得不拿白不拿。他相信这是大家实践活动影响的结果，低碳、环保的理念已经深入到每个人的内心。

相信通过这次调查、宣传活动，我们可以将低碳、环保的理念传达给更多的人，也希望通过我们的宣传单，人们可以学习到更多低碳环保的生活小妙招，为我们的地球母亲多做一份贡献。可喜的是，通过调查问卷最后一个问题，83%表示，

通过我们的宣传与调查，他们学习到了一些环保低碳的只是，并会在以后的生活中积极付诸于行动。这也是我们这次实践活动的最重要的意义所在，真心希望在不远的将来，整个社会能够真正实现“低碳环保，从你我做起”！

药学生假期实践报告篇五

没有人天生就有一双能飞的翅膀，因为爱才能飞翔。传递爱的讯息，追迅梦的足迹，是我们三下乡服务团每一位成员的职责。夏天的风，有阳光般的味道拂过心田，掀起阵阵热浪。还记得我们为社会实践准备的日子，有过迷茫，有过身心疲备，但我们仍旧坚持着，依然满心期待着。

当车载着我们抵达黔江是，第一次踏上这片土地，感觉新鲜而奇妙。虽然经过了7个小时的路途，住宿条件也不是很好，但这里人民的热情却让我们感受到了亲切，丝毫没有减退我们的激情。简单安顿后，我们就投入到了准备活动之中。

我们参观了养蚕基地，相关负责人给我们仔细讲解了嫁接等我们所关心的一系列的问题，第一次让我们深切的感受到了理论与实践之间的差距是巨大的，我们在学校更多的是学习理论知识，真正获得实践的机会是少之又少的。同学们没有放弃任何可以学到东西的机会，认真的听着老师的讲解，并做好笔记。让我们受益不浅。

我们走访了偏远山区的留守儿童户，他们虽然身处大山之中，却从未放弃对知识的渴求;虽然家境困难，却从不轻易认输。他们坚韧，执着。当看到张贴在墙上的奖状时，他们满脸的幸福和满足。

我们额感触颇多，他们虽是留守儿童，却志向远大，目标明确。他们很听话，很有才气，当听到“凤凰传奇” “月亮之上”时，你能想到他们是留守的花朵吗?当他们有礼貌的跟你挥手告别的时候。你能想到他们是留守的孩子吗?他们是多么

的优秀!

在这里-黔江，我们一起用欢乐和汗水共同编制属于我们的美丽梦想。酸酸甜甜，苦苦咸咸。不仅仅承载着我们实践队员的爱与汗水，还盘拖着当地孩子和村民的热情与爱护。能被孩子们这样簇拥着，喜欢着，是世界上最幸福的事，最动人的场景，最美丽的回忆。

在黔江，我们认识了很多的小朋友，和他们成为了好朋友。其实在义教的过程中，大家是辛苦的。孩子们的知识参差不齐，我们很难把握义教的知识的深度。知识太简单，怕他们不感兴趣，知识太难，又怕他们接受不多。并且我们不仅仅要带给他们知识，更多的是要带给他们学习的方法和我们的经验，启发他们去思考，帮助他们确定自己的人生理想。所以我们备课到深夜，在那段与星星，蝉鸣做伴的日子里，我们付出了汗水，但我们收获的是一份良知，一份责任，一份希望。我们共同编制了我们的美丽梦想!

我们和他们共同完成了一场美轮美奂的总结晚会。他们的表现让人惊艳，那个时候他们是最最可爱的天使，最最漂亮的花朵。当我们告诉孩子们我们将要结束此行时，孩子们再也无法抑制住心中的情感，留下了不舍的眼泪。我只能对他们说我们一只都在你们身旁。

通过本次三下乡，培养了我们的社会交际、组织工作团队协作的能力;增强了我们实事求是的工作作风;实现了理论学习与社会实践的紧密结合;提高了我们发现问题，研究问题和解决问题的能力，在实践中磨练了意志，砥砺了品格!相信通过这次实践活动，我们都会更加的成熟稳重。

药学生假期实践报告篇六

转眼间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平时在学校里学不到的东西，对以后的人生路程有了更

明确的认识，我知道以后个人的.发展必须要注重提高自己的综合素质。 在大一下学期我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——大志有恒团队。整个暑假我们中的大部分人都在郑州是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是中原工学院天下武术协会的成员，其中鲁远佳是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对小学生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的发展逐步向文武双修过度。

地点：儿童公园□xx路第二小学，豫花园小区，纺专社区。
时间：暑假前的一个月及整个暑假。

但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。因为要让小学的校长相信我们不容易，要让其同意我们的招生更不容易。 通过对比我们将小学确定为伏牛路第二小学，因为这所小学离我们学校近，很方便，并且那里的老师大多也知道中原工学院，所以比较容易接触。

目标确定了，接下来我们就到小学和校长商量，开始我们为小学免费带体育课，并且免费教他们全体教师太极拳，因为那时他们老师要进行一次太极拳比赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的小学生一边教他们的教师。到了小学放假时候，他们已经相信我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣传单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们把报名的同学统计一下并帮我们把钱暂时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园，六月二十五好开班。

这个事情毫不感兴趣，无论我们怎样与他商量，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不

会阻止我们在社区宣传，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我们提供招生用的桌椅板凳，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最后我们不得不放弃在豫花园社区内部做的计划，于是就在社区外面进行宣传和招生。而纺专社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告诉他们可以免费试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来纺专社区招了二十四个人；由于在社区外面，豫花园小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等免费试学结束后，要是想继续学下去的话，就按照每个月每人八十元进行收费，在免费试学期间，我们必须保证教学质量而且还要培养和保持孩子的兴趣，因为只有这样，才能使孩子想继续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。

有保证。

我们的教棵内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四十分，休息十分，练习英语口语十分，再学三十分钟武术。

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣传和招生以及策划。是三个核心人物之一。

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严；孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特别是在与物业公司和小学打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

1、通过这次办培训班，我们一共赚了四千三百元钱，这部

分资金我们并不准备分掉，而是要作为后续发展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——大志有恒团队。

1、要提高团队的竞争力，必须重视团队整体素质的提高。凝聚力要强，要求办事效率高，领导者必须管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参加实践时要注意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了体高。

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为大志有恒是我们理念。