

# 走进石化实践报告(优质7篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 走进石化实践报告篇一

xx年的暑假，我没能像其他学子一样奔向那期盼已久的温暖窝——家。实习的原因，我们留在了学校，到云南省农科院进行实习，我的暑假就这样在实习的气氛中完了。

所幸的是，这个暑假的实习并没有因为没有回家而有所遗憾，我们已经是成年人了，不能老想家了，也要靠自己出去闯一闯。在这个实习的假期，我可以说是受益匪浅，实习期间我学到的不仅是知识是技术，更重要的是学到了做人之道，经过实习，我又成长了。我们实习所在的课题组是做水稻育种，在粳稻中心，带我们的老师对我们很关心，给我们介绍了许多有关水稻方面的知识，也传授一些水稻方面的技术。

我们做水稻的小区评比和抗冷性鉴定。小区评比在昆明市北郊桃园村，首先，我们进行了分蘖数的调查，然后进行了小区试验品比——肥料试验。在这个过程中，我知道了做研究要一丝不苟，认真观察。在炎炎烈日的关怀下，我们戴上草帽，换上水鞋下田做一些调查。

随后，我们去昆明啊子营进行水稻的抗冷性基地进行调查，我们要走过崎岖的山路才能到达。所辛的是风景还是很优美，能够感受到大自然的气息，不时间还传送着鸟语花香。虽然有一点辛苦，但是给我们带来的却是快乐。我们还做了好长时间的杂交，不是太辛苦，但是却苦了眼睛，因为要剔除雄蕊，所以我们要看的仔细还要认真，不过我们学到了技术，

这是我们所想要的东西，所以，我们也很高兴。

下田，出差，我们学到了知识，技能，在办公室里，我们还可以上上网查阅一些资料，在知识的海洋里，我永远只能是一个学生。泡在里边，我能汲取能量，让我变得强大；我能忘记烦恼，让我变得轻松；我能得到知识，让我变得渊博。

这也许是一些琐事吧，在这里说给大家听听，最重要的是我在这个假期里我很充实，没有把如金的光阴浪费，我又成长了。

去宜良的几天也是比较有意义的，也是让我学会了学多的东西。虽然还是有点苦，但是生活还是比较好的，在工作中我们也可以和老师他们交谈交谈心德，老师的经验比我们的还是丰富，他们的人生阅历可以给我们带来启发。让我们少走一些弯路。我们所在的课题组在宜良有基地，所以我们去宜良选种，在选种的过程中，我学到的是更加多了。在宜良环境还是不错的，所以我们工作的时候也不会感觉到疲惫。我们在选种的时候也可以和老师交流经验，让我们学会了许多。比如说选种要怎么选，那就是看水稻的株高、分蘖、结实、产量等等。这些可以为我们今后的工作打下基础。

下边，我总结一下经验，谈谈我的感受与心得，得体会。

要善于沟通：碰到那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就；当然和老师也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有有什么问题要经常和老师沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些农民感觉很舒心，大家一起做事情也就很开心；他们有些人是

第一次来和我们一起做事，对我们的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们做这件事的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，工作也可以做得更好。

要勤劳：有时候一些细微的东西可以让领导更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老师的忙。老师就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老师说了才知道做，老师不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事。刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老师就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老师总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要

忍着，不能发脾气，毕竟自己是在学东西。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大少爷”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老师也夸奖我适应性很强，工作能力也错。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了实习的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

这就是我这个假期的实践报告与心得体会。这个假期，我学到了许多的东西，也学到了许多做人的道理，我感觉我这个假期过得很充实也是比较有意义的一个假期。人生就是这样，要学会去和别人打交道，在与人相处的时候你会学到许多的东西。有一些东西在书本中是学不到的，只有在社会实践才能学到。特别是做人的道理，学会怎样做人是做好工作的前提。通过实习，我也知道我要学的东西还有很多，回到学校，我不仅要学好书本上的东西，还要学习怎样与同学相处，改掉自己一些不好的习惯，使自己变得更优秀。

## 走进石化实践报告篇二

网吧打工

某某大学商务外语系

商务英语

大商英0806

## 宏憬网吧

xx年7月9号——xx年8月22号共43天

实践目的:俗话说实践是检验真理标准的唯一途径,实践才是硬道理。为了加强社会实践,积累社会经验,为以后步入社会做准备打基矗我所工作的地方是一个规模较大的网吧,为顾客上网提供便利同时经营食品饭菜买卖,我所做的工作就是为顾客服务,让他们有一个舒适的环境,同时帮他们解决一些上网途中出现的小问题。我也希望通过这次实践来磨练我的心智与毅力,让自己认识到赚钱的不易与辛苦,发现自己的不足,为以后就业方向找一个定位。

我的工作主要是打扫卫生,满足顾客的需要,跟餐饮行业所做的工作差不多。一天12个小时,没有休息,从早上8点到晚上8点,白班15天,晚班也是15天。人有三六九等,素质高低也不一样。网吧一般下午和晚上人比较多,所以买东西的人也多,这时就有点忙不过来了。有的顾客去晚一点就会发脾气,好像你就是为他一个人服务的,这种时候就地解释,可有的人就是这样无理取闹,这就只由得他了这种喜欢热闹没人理自然就不会怎么说了,独角戏缺少了观众是无趣的。在工作中,也遇到了一些好人,很有礼貌,尽量不麻烦你,实在要麻烦你也会微笑着对你说谢谢。也许你不能选择你的出身,你对你现在的生活并不满意,你觉得你应该处于社会的高层次,但是你可以选择你对人的方式,年可以高层次的对人,做人,而不是把气撒在无辜的人身上同样是打工为什么要把你受过的不好的待遇再发泄到别人身上呢,在我看来这种人也活该一辈子跟别人打工。我也发现了很多熬夜上网,而且是经常性的,有学生有工作者,也有中年人。我觉得这样不好即伤身体又花钱,而且有个高中生老通宵害得她妈老

要出来叫他回去吃饭睡觉，知识份子的模样儿子却是这样，心里应该很不舒服吧。还有一对夫妇基本上天天在网吧，我就想俩人都不挣钱哪来的钱，后来才知道他们靠游戏赚钱，这些钱应该还没他们花上面的多吧，这样的生活有意思吗，完全活在网络世界。

通过这次社会实践我充分认识到读书和读好书的重要性，要想过自己想要的生活，高质量的生活不像我看到的一些人一样我必须努力才行，我也明白了父母赚钱的艰辛与不易，也学会更耐心的与人沟通，与人为善。这次实践老板充分肯定了我的劳动成果，对我的工作很满意也要我放寒假去做事，顾客对我的服务也很满意，说会想念我的，跟同事的相处也很愉快，我的社交能力也得到了提高。

### 走进石化实践报告篇三

据学校寒假实践活动要求，本人于20xx年2月1日到2月15日在中国建设银行郑州市经三路支行营业室进行了为期半个月的实习。实习期间，在单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行大堂经理这一岗位的工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将寒假实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

中国建设银行（简称建设银行或建行，最初行名为中国人民建设银行，1996年3月26日更名为中国建设银行）成立于1954年10月1日，是股份制商业银行，是国有五大商业银行之一。中国建设银行主要经营领域包括公司银行业务、个人银行业务和资金业务，中国内地设有分支机构14,121家（20xx年），在香港，台湾，墨尔本等地设有分行，拥有建信基金、建信租赁、建信信托、建信人寿、中德住房储蓄银行、建行亚洲、建行伦敦、建行俄罗斯、建行迪拜、建银国际等多家子公司，为客户提供全面的金融服务。中国建设银行拥有广泛的客户基础，与多个大型企业集团及中国经济战略性行业的主导企

业保持银行业务联系，营销网络覆盖全国的主要地区，于20xx年6月末，市值为1,767亿美元，居全球上市银行第五位。20xx年5月8日，20xx福布斯全球企业20xx强榜单出炉，建行蝉联全球第二大企业。

### （一）学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的前五天，我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

### （二）学习大堂营销技巧及解答客户咨询

大堂经理李老师说，在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速做出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其

指明方向；在客户遇到困难时，我们施予援手；当客户不解时，我们耐心解释；当客户不满时，我们及时安抚。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大内容：

- 1、解答客户问题。
- 2、营业中分流客户。
- 3、维护大堂秩序。
- 4、适当理财产品的营销。

所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

#### （一）提前做好角色转变的准备工作

重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

#### （二）体会到作为大堂经理的职业道德

作为一名大堂经理，不但要熟悉业务知识、金融产品，更要



加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人，因此她的一言一行会第一时间受到客户的关注，就要求她必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导atm操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益，坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

### （三）培养了洞察力

作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、全面、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的一样，都是寻求利润最大化，大堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，向银行提出具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境。

### （一）未来需求很大

银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，如果想进入金融业，可以先行进入银行的大堂经理助理岗位见习，通过假期的实习活动，开始为将来的职业生涯做准备。

### （二）是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来

说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的龙头老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望通过一些良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会。

### （三）必要的准备

不过，跟任何工作一样，成功的见习需要学员足够正确的态度。在见习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于是否能坚定目标，坚持见习。就拿我来说，一开始最大的障碍就是对业务的不熟悉，面对客户提出的问题我都不知道，一问三不知，很是迷茫。而一开始面对客户的时候也很紧张，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，有时空的时候，会觉得很无聊，忙的时候，又会感觉累得不得了，特别是最开始几天，脚疼得不得了，全身的肌肉都很酸痛。不过，带领我的李老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石。

通过寒假这半个月的实践，我不仅学习到了一些金融业的知识，而且为将来的毕业实习积累了信心，更重要的是，我学习到了作为银行从业人员的应具有的基本素养和处事态度。我相信将来能够学以致用，在毕业实习中做得更好。

## 走进石化实践报告篇四

一个火热的假期就要结束了。蓦然回首，不禁感慨箭一般穿梭中的无奈。当我准备收拾心情重新出发的时候，发现原来匆匆忙忙的假期有了沉重的充实。

这个假期是我上大学以来过的最有意义的一个假期，因为我参加了暑期社会实践。经过一个月的暑期社会实践，感觉自己长大了很多，终于意识到校园其实很小。虽然占地千余亩，但只是社会的一小部分，只是一个引导人的机构。在学校，我们学理论，讲道德修养，但是离开学校，踏入社会，我们学素质和能力，讲气质和内涵，但它们还是相通的，为了顺利进入激烈的社会竞争，为了出类拔萃。

这次暑期社会实践是我大学生生活中不可或缺的重要经历，也是我步入社会的第一笔财富。这是我第一次面对社会，经历社会上的各种事情。通过暑期社会实践中的实践，我将所学知识运用到了实际工作中，开阔了视野，对英语在现实中的操作有了更进一步的了解。

相信经过暑期的社会实践，我们会变得更加成熟自信，校园里充满了蓬勃向上的气息。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担未来建设国家的重任。追求进步，刻苦求知，勤于实践，成为全能人才，必将成为广大青年学生的共同心声和行动！身体上的锤炼，思想上的启发和升华，让每个人都有更多的人生阅历、社会实践经验和组织活动能力。我相信这对我以后的学习、生活和工作都会起到重要的作用。

大学生暑期社会实践是引导我们的学生走出学校，走进社会，接触社会，了解社会，投身社会的一种很好的形式。参加社会实践活动有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。一个月的社会实践就这样过去了，但我从中学到了很多，这些东西会对我一生有用。社会是学习和教育的大课堂。在那个广阔的世界里，我们的人生价值得到了体现，为以后更激烈的竞争打下了更坚实的基础。希望以后有这样的机会，让自己从实践中得到锻炼。

暑期社会实践是财富，也是动力。有付出就有收获，有付出就有收获。在社会实践中，我可以学到书本上学不到的东西。让我开阔了眼界，了解了社会，深入了生活，回味无穷。更

何况，参加社会实践活动的过程和经历本身就是一笔宝贵的财富。它让我明白了各种滋味，只有亲身参与才能体会到。只有走出融入社会的大舞台，才能真正体会到自己知识的匮乏和能力的有限。任何理论知识只有与实践紧密结合，才能真正发挥其价值。好吧，我们来实践看看！

暑期社会实践辛苦，但收获巨大。

## 走进石化实践报告篇五

大学的最后一个暑假，我来到\*\*市行政服务中心实习，时间为两周。不知不觉中两周的实习已经结束了，在这两周的实习中我学到了很多，很多在学校里学不到的但对于我来说却是很很有用的东西。

实习的目的是让我们将在学校、在书本上、课堂上学到的知识通过实践运用到实际的工作和生活中去。有些理论上的知识和基本的道理也许我们都明白，但很多时候，我们在实践的过程中不一定就能做好，因为想是一回事，而实实在在的去做又是另一回事，两者只有通过不断的实践，在实践中进行平衡、结合，从而才能逐渐地统一起来，合二为一。让正确的思想能够真正的指导我们的行为，在长期的正确行为下形成良好的习惯，而习惯又会影响到我们的性格，在一个良性的循环方式下，我们可以培养一个良好的性格和行为习惯，从而让我们自己可以更好地去适应新环境，培养良好的职业道德和正确的就业观，强化劳动观念和纪律观念。锻炼艰苦奋斗的精神，踏踏实实的工作态度和团结协作的能力，培养劳动意识和职业素质。在实习中考察单位，熟悉职场“生态环境”。积极融入单位，多和同事接触交流，感受单位文化。学习如何处理人际关系，如何待人接物，开阔视野，增长见识，在实践中来了解社会，为将来走向社会打下坚实的基础。

这次实习，我被安排在城市建设管理局进行这两周的社会实践。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，

我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏. 刚开始的一段时间里, 对一些工作感到无从下手, 茫然不知所措, 这让我感到非常的难过. 在学校总以为自己学的不错, 一旦接触到实际, 才发现自己知道的是多么少, 这时才真正领悟到“学无止境”的含义. 通过这些天的工作, 我现在大致了解了一些, 但是还是很全面, 只是表面浅层的一些东西和基本的事项.

城建局办理的行政许可事项原为十六项, 现改为以下六项:

- (1) 占用绿地审批、移植、砍伐城市树木审批
- (6) 市政基础设施工程质量监督

\*\*市的绿化、城市建设与美化其实与城建局的工作有着密切的联系, 我从刚开始的一无所知到慢慢知道了一些我以前从未听说过的名词和从未接触过的材料. 例如, 我以前从来没有接触过房屋产权证、房屋租赁合同、企业营业执照这些文件, 也没听过核名、资质等一些名词. 通过这两周的实习, 我现在对这些东西都有了一定的了解和初步的认识. 虽然实习中我所做的工作与我的专业没有什么联系, 但我觉得这些工作和这个过程都是实实在在的, 而不是像书本上的知识那样太过于理论性和抽象性, 这些对于我来说也许以后都会用得到或者有所帮助.

“千里之行, 始于足下”, 这两周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, 遵守组织纪律和单位规章制度, 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的培养. 这一段时间所学到的经验和知识大多来自窗口领导和各位工作人员的教导, 这是我一生中一笔宝贵财富. 这次实习也让我深刻了解到, 在工作中和同事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

的做人的一个最基本的问题. 因为我们的工作环境其实就是由和我们一起工作的同事所构成的. 和同事保持良好的关系, 可以为我们营造一个和谐、舒适的工作环境, 从而在工作中拥有一份愉快的心情, 这样做起事情来也会事半功倍. 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.

在这次的实习中, 不仅让我受益匪浅, 也让我看清了自己还存在着许多的不足. 可能是因为自己来到一个陌生的新环境不能马上适应, 所以做事情总是找不到头绪. 担心自己非但没有帮上忙, 倒给人家添了乱, 所以对各项工作的学习稍慢了一些. 由于初次走出校门来到工作单位工作, 所以容易忽略一些细小的工作. 但还好自己可以在发现问题后及时想办法解决, 其实, 只有发现了问题, 才能更好地了解自己, 知道自己哪里还需要改进, 从而向着更好的方向发展. 所谓“知己知彼, 百战不殆”. 只有过了自己这关, 我们才能更加自信地去接受任何挑战.

一直以来, 我们都是依靠父母的收入, 而有些人则是大手大脚的花钱. 也许工作以后, 我们才能体会父母挣钱的来之不易. 而且要开始有意识地培养自己的理财能力. 这次短暂的实习使初涉社会的我认识到: 以前没走出校门, 不知道学校能给我们什么! 现在走到校外, 才知道学校对我们意味着什么! 出了校门, 我们才知道自己在校园里, 认为简单的专业课, 其实离现实还有很多的不同, 为了更好的能化知识为技能, 我们需要努力的还有很多很多. 通过实习锻炼, 我认识到: 工作是一件相当辛苦的事情, 在很多时候需要自己去想办法思考, 去解决问题, 同时也需要有坚强的毅力和耐心. 只有去做, 去经过坚持不懈的努力之后才能体会到工作后的成功喜悦. 大学的学习教给我们每个人不仅仅是理论知识, 还有自学的能力.

当今社会, 科学、信息技术的日新月异, 我们只有在不断的学习中才能进步. 在走出校门之后我们面临的是很大的就业和生活压力, 只有不断的进取才能取得成功. 在以后的与同事的工

作相处中要谦虚好学,这样才能迅速补充自己的工作经验,同时获得愉快的工作环境.经过这次实习,很多东西我都是初次接触,学习.所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来,要建立起边学习边就业的就业观.同时要有信心,学会在社会上独立,敢于参加,敢于承受压力,使自己能够在社会上快速成长.虽然是我的第一次社会实践,但我认为是一次成功的,有用的,这将会对我以后的学习和求职起很大的帮助.

真的很高兴我可以参加这次的实习,我会将我在这次实习中所学到知识和体会到心得、感想牢牢的记在心中,为今后的学习和工作提供经验,让自己可以更加自信地迎接未来的挑战.

## 走进石化实践报告篇六

xx师范大学语言技能培训中心依托xx师范大学xx地区一流的英语品牌和雄厚的中外师资力量,秉承“语言学习是一个技能培养的过程”这一理念,倡导遵循语言学习的神经学原理,与现代国际英语教学接轨,颠覆传统教学模式,采用独特的ec混合学习法,侧重完美英语听力、口语交流,轻松提高托福雅思四六级成绩。

xx多媒体英语教学系统由是美国xx公司和斯坦福、牛津大学语言教育专家合作20多年,潜心研发出的一套全新的语言培训软件。教材内容丰富连贯、教学体系完整严密,一经推出即表现出强劲的生命力和说服力。在多届语言教学教材评选中屡获殊荣,如曾获得过美国培训与发展部颁发的电子学习课程软件证书及其他的各类奖项,并被迅速推广到世界各地。

xx英语是目前世界上最先进的英语学习解决方案,也是全球第一套e-learning在线英语培训课程。产品风靡全球70多个国家,为各国100多所大学和不同年龄层次的上千万人士提供了一流的英语培训服务,以其显著的学习效果树立了在全球英语培训行业的翘楚地位;国内韦博英语、新东方英语、上海教

育服务培训中心、中国银行、财政部、香港大学、北京大学、北大光华管理学院、首都师范大学、上海外国语学院、香港大学等均已采用xx课件来培训干部、员工、教师和学生。首都对外经济贸易大学的学生联合写信，要求不上大学英语的教材，改上xx英语教材。

xxxx多媒体互动课程将有引导功能的多媒体教学与有明确目标的外教小班面授课有机结合，发挥各自的长处。通过扎实的、有针对性、有效的学习，学习者逐步在头脑中形成英语语言的框架，获取用英文进行交流的能力。这一结合的多元法教学方式已被事实证明：能够最有效地将科学的教学理念通过专业化的方法得以实现的教育模式。

xxxx多媒体互动课程“多元法”教学模式具有独特的八大优势，保证每个学员在有限的的时间里学习到最多的内容，完全摒除诸如：上课时间与工作步伐不协调、同学间的能力水平参差不齐、领导无法及时了解下属的学习进展等一系列传统教学的弊端。

“多元法”解决方案采取完全灵活的时间表，学员在自己预定的时间点学习，绝不会干扰工作和生活。课程是根据学员的英语水平、能力和需要而量身制订，随个人制定的强化课和流利水平练习使每个学员按照自己的步伐学习，永不会出现漏课现象。循环的学习流程，由个人水平分级测试，到多媒体课、核心课、补充课、沙龙课、英语角和社交俱乐部，使学习英语更方便，随处可见。

xxxx多媒体互动课程的教学十分重视学员的参与和交流，通过举行热门话题讨论、专家演讲、西方庆典、竞技比赛、音乐欣赏、影视评析等形式多样的活动来吸引年轻学员的兴趣，并且借助多媒体录音和语音识别等先进教育技术的应用，逐步激发年轻学员的学习积极性。

虽然xx这个英语学习软件在国际上，在北京和上海的名气都



很大，得到了广泛运用，但它是今年5月底才刚刚被引进到武汉的。我们工作的主要任务就是以xx为起点开始在武汉推广这个英语学习软件。对于xx这个英语学习软件，我和所有的同事都感到很陌生，所以刚开始要这个软件的推广工作时，我们都感觉到“心虚”。就像是自己即将要去卖一个产品时，却不知道自己要卖的是什么，不知道它怎么操作。所以我们的第一个任务就是全面认识这个软件。

认识第一步，老师向我们讲述了xx的起源、在英语学习中的地位、它涵盖的具体内容、它在国内的北京和上海市场上的发展情况以及它现在在武汉所面临的形势。这些基本的内容，在老师的讲解之下，我们很快就理解了，自己多看了几遍之后也就滥记于心了。但是我们还有一个很大的疑问，那个软件具体怎么操作的呢？只有我们亲身体验一下这个软件，才能更加了解到它具体内容，体会到它的优势和它的好处。这样一来，我们才能更加以切身体会更加生动形象地介绍它、推广它，更加有效地吸引别人的注意。于是我们就向老师提议，让我们去多媒体实验室亲自体验试用一下这个软件。结果我们的提议得到了老师的肯定回答。在对xx软件有了充分的了解之后，我们开始了下一步的工作——招生！

一个新生软件的推广是一件比较困难的事。刚开始被招进去的时候，我们也加入了推广的策划工作。分析了两个策略：一个是借助xx外语系的学生组建一个英语实力比较强大的家教队，然后对这些队员进行xx软件学习的培训，最后再让他们以家教的形式将软件推广到无数受教小孩的家里。这样层层扩大，最终达到初步推广的目的；另一个选择，是通过设点宣传，招生来免费体验我们的软件学习，让软件自身强大的优势来吸引用户。经过大家深入的分析 and 讨论，一直认为策略二的可行性比较高。所以接下来我们几个同事就分成几组，在xx里设了几个点，开始了辛苦的招生工作。接下来的每天工作结束后我们都会开个小会，统计一下当天的工作效果，分析当天所出现的问题，一起探讨解决问题的办法。

## 1. 面对压力

诺大的推广工作，因为只是刚刚起步，所以就只招了几个基层工作人员。加上我，总共五个人。另外的四个人中，一个事xx大二在读生，两个武大大四在读生，还有一个是武大研一的学生。面对这样的几个同事，自己在心理上很自然地就产生了很大的压力，担心自己的能力比不上他们，怕自己工作不好，会更让人瞧不起。另一方面，面对陌生的xx和安装这个软件不菲的价格，几乎所有的人都对它质疑。这种陌生和质疑无形中给我们的工作带来了很大的阻力，也给我们带来了很大的压力。

在真正工作地时候发现，有时候压力是自己给自己设定的障碍，你越是怕他，他就会变本加厉地欺压你。所以在面对压力的时候，一定要镇定，一定要坚强，要学会如何去正确处理压力。

2. 学会积极主动思考。

3. 处理和同事、上司之间的关系是一大学问，在以后的实践中要更加积极主动地思考学习。

4. 要学会及时地总结，及时地改正错误。

5. 要经常积极主动地与人交流。

6. 在工作中一定要学会保护自己的合法权益

以上六点是我想在这次实践中悟出的最深刻的道理。这些道理，原来也听人讲过。但别人讲出来的东西始终都是别人的，真正属于自己的只有靠自己实际体验了，才会深刻地感悟到，才能对自己的思想产生影响，才能真正地促进自己的成长。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自

己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。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。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工实践是一个开始，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。

## 走进石化实践报告篇七

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

xx堂药店

实习打工

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作

做。

20xx年x月13日，带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了xx堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同意我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品看来看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的

烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关xx堂的知识□xx堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明□xx堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺□xx堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。福林堂的饮片，从选料开始就非常认真，宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“xx□热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

总的来说，在药店大工是绝对有收获的，我提前进入了社会，力偶了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。着就是我这个假期的收获。