

剪纸的视频 兼职实践报告(通用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

剪纸的视频篇一

20xx年10月1号，我找到了大学中的第一份社会兼职——校园代理。我所在的是xx市再创汇科技有限公司，任务是代理销售电脑和手机，并可进一步发展自己的高校销售团队。截至20xx年7月1号，我的第一个兼职阶段结束，在此期间，我售出16台笔记本电脑，8部手机，还有若干电脑配件，并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费，更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生活多姿多彩，对于刚从高考的高压中解放的我，是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活，我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事，但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感，通过积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念，我选择了做校园代理，随即参加了公司的面试，并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问，也有很多同学劝我放弃，找别的兼职，他们说也只有朋友会找你买，还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理，可是我这人就是这样，我不干则已，一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到，我所在的公司是xx年创立的，属于大学生自主创业□xx年再创汇公司被评为“百

脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升。xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定就是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是你所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的！”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严！

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

有一个同学还不确定要不要买勤俭部的，我看时机到了，就上门去游说她，哪知倒被她的舍友弄得无话可说，她们说百脑汇那边都是翻新机，信不过的。我说不会吧，百脑汇xx年连续两年被专业权威媒体评为全国连锁电脑城第一名，证明百脑汇多年来的成功营运经验已获得各地商家和消费者的肯

定。可是毕竟寡不敌众，于是我灰溜溜地走了，第一单生意泡汤。

目标转向我的两位高中同学和一位大学同学，虽说她们相信我，可是不相信公司啊。这点我完全可以理解，所以我向她们保证，我们看完机子，问好价格，不满意再到别家公司，毕竟百脑汇有282家公司嘛；还有，公司给我的提成是每台电脑100，我们每人50吧。其实这期间我打了无数个电话给公司的负责人，要她们要的资料，还有一些琐碎的情况也要跟他说，比如那边有没有工行的取款机啊，我们是学生啊，你要给个实惠价啊，等等。

本来还有一个大学同学没有买的，可是她最终还是不相信我，回家和老爸一起去买了，有时想起当初她对我的抵触情绪我就会觉得很难受，我觉得买个电脑而已，我用得着这么折磨自己吗？不过还好啦，我最终是高高兴兴地带着我的3个同学去买电脑了。

我的第一批顾客，我尽心尽力，帮忙杀价，帮忙查看，我跟我的顾客说，我懂的，你要放心。其实我懂的不多，但是我相信公司不会骗我，一间骗人的公司不可能在竞争这么激烈的百脑汇生存6年，还能不断拥有新的铺面，还有接踵而至的荣誉。

还有mp3也是没有提成的吗？他说，是的。他说，好吧，我还是给你100，以后多带顾客过来哈。

回家了，我一个人，在地铁里发呆。我觉得赚钱好难，好难，而且觉得赚钱好难受，好难受。我知道我又把自己看得低人一等了，我又不自信了。不过还好，回校后洗个热水澡，打个电话回家，又好啦。

第4位顾客是我的初中同学，我真的没有想到他会找我，他在佛山的南方医科大学，离广州这边很远哈，可是还是利用礼

拜过来。那种信任，我想不出有什么词可以形容。我说你那么远，怎么不在那边买就好啦？他说有老同学在弄这个，当然要便宜老同学你啦。那一天，我们举行院运会，漫长的开幕式结束后，我马上奔赴电脑城和他们碰面，可是学校爱乐餐厅的老板老是催我回去送餐，我又找不到一个替死鬼，只能帮他问问型号，砍砍价，没能请他们吃顿饭，就火速回校了。

回来后我发现我丢在地铁站的自行车不见了，找了很久都找不到，老板娘又打电话催我马上去送饭，我只能拼命跑回宿舍，送完饭，我整个人都快垮了。

钱财往往就是这样的，来也匆匆，去也匆匆。但是又收获了一份信任，这才是我最大的欣慰。

第5位顾客就是我初中的美女同桌了，那一天中午，我正在送饭，她突然打电话过来，说再过半个小时就到电脑城了，问我有没有在电脑城，她要买电脑。我很激动，我又可以卖出一台了。可是我不在电脑城啊，于是我把我在公司的负责人的号码给她，并且打电话给公司的负责人，跟他说明了情况。可是我一激动又忘了送饭，结果老板娘又打电话来催我了，我这才清醒过来，赶紧跑去送饭。那时觉得自己真没用，一台电脑嘛，就把你乐晕啦。

同桌的电脑卖出去后，很快我的高中的同学又找到了我，说她自己还有她弟弟，还有她的表妹都要电脑，我听完很高兴啊，我的销量又有突破了。我想着拿到提成后，和他们3人一起去吃喝玩乐，毕竟好久没有聚在一起啦。

就在这期间，还有另外2台笔记本也在谈，一台是大学同学，一台是大学同学的同学的。就在我兴致勃勃向公司汇报，最近将有5台笔记本成交时，对我而言不好的消息却接踵而至。

事情的最后就是5台笔记本都泡汤了，有的是爸爸妈妈帮忙买

了，有的是和同学一起去买了，有的是自己去买了，总之就是空欢喜一场。不过她们最后都买到了自己心仪的笔记本电脑，我也就算是当了一回小丑吧，死而无憾。

不过我那高中的同学还是给我播下了希望的种子，她把她在潮州读书，想在寒假买电脑的同学介绍给我。潮州的这位素未谋面的朋友也是好样的，她把她在广州读书，也想在寒假买电脑的同学介绍给我。哈哈，来日方长，有总比没有强。

自从第五台笔记本成交后，我的销售业绩毫不见长，投入了很多，却什么也没有得到。终于，在q群了我发现了第6位顾客，也是我的初中同学。以前没有怎么联系的，就是因为这台电脑，我们之间的联系频繁了很多，哈哈，所以说这个兼职真是个神奇的东西。虽然这台电脑是我卖的最累，收入最低，耗时最长，售后最麻烦的一台，可是我乐意哈，同学就是要经常联系嘛，买不买都是小case啦，赚不赚都无所谓，咱不缺钱。

我的这位初中同学带了他的姐姐和姐姐的同学过去，他姐姐最后还帮我介绍了一个顾客，是她的同学，也就是大四的师姐。这台电脑还不知道什么时候成交，他们又给我拨下了希望的种子。

我相信那句话，希望越大，失望越大，在一月份时候，潮州朋友的2台电脑和师姐的那台电脑也泡汤了。谈了很久的，最后还是未能成交，倒不是我的问题，是一些客观因素，这对我的打击还是挺大的，我觉得自己办事能力确实不强。我一心想要做一个优秀的代理，可是确实很难。

心情不好的时候，我喜欢跑到图书馆啃小说，啃得天昏地暗，连饭都省了。

不过还算好运，在12月份的时候还成交了一部手机，在一月份的时候也成交了另外2台笔记本，这确实是我始料未及的。

虽然还是没能达到我这学期的销量目标，不过很接近啦，我还是很高兴的。有的时候为了自己的销量目标，觉得亏钱也要卖。

一月份的2台笔记本一台是高中同学的室友的，一台是我的代理的。12月31号晚上我和同桌要到大学城科技中心倒数，高中的同学来电话，说她的室友要买电脑，问我卖不卖。这哪有不卖的道理，马上跟她侃了几句，说提成拿后一定要一起去吃个饭啊，这是我一贯的原则，钱是用来一起花的，但前提是我要给顾客好的产品，让他们买得开心，用得放心。而且同学这么信任我，我也要好好招待她啊。

第二天，她把现金3500交给我，要我帮她带回来。顾客的要求，还有我以往的经验，加上公司负责人的指点，我帮她带回了一台她觉得“还不错哦”的电脑。只要顾客满意我也很高兴的。

我的代理的这台电脑我要千里迢迢把它运回揭阳，还要先跟同学借钱，因为我的卡里只有xx块，不够买一台电脑。哈哈，还真的很好玩，一口气带了2台笔记本回揭阳。

大二的第二学期，我通过努力，售出了8台笔记本电脑和7部手机，还有很多3台mp4□2台mp3及很多其他电脑手机周边产品。我依旧跟上学期一样热爱着这个代理工作，依旧跟顾客带来好产品。

大一结束，我自己售出16台笔记本电脑、8部手机□mp3□mp4□u盘、电脑手机周边配件等。我感到很开心，我不仅锻炼了自己的努力，还赚取了不少生活费。在百脑汇的这段社会兼职经历是很难忘的，我学到了很多销售经验，积累了很多人脉，认识了很多事情，学习了很多电脑手机知识，进一步接触了社会，很好很值得。

剪纸的视频篇二

xx年10月1号，我找到了大学中的第一份社会兼职——校园代理，校园代理兼职工作实践报告。我所在的是广州市再创汇科技有限公司，任务是代理销售电脑和手机，并可进一步发展自己的高校销售团队。截至xx年7月1号，我的第一个兼职阶段结束，在此期间，我售出16台笔记本电脑，8部手机，还有若干电脑配件，并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费，更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生活多姿多彩，对于刚从高考的高压中解放的我，是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活，我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事，但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感，通过积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念，我选择了做校园代理，随即参加了公司的面试，并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问，也有很多同学劝我放弃，找别的兼职，他们说也只有朋友会找你买，还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理，可是我这人就是这样，我不干则已，一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到，我所在的公司是xx年创立的，属于大学生自主创业。xx年再创汇公司被评为“百脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升。xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所

以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定就是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是你所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的！！”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严！

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

剪纸的视频篇三

20xx年7月1号开始，做假期兼职，收获还是很多，每一次都认识很多人，虽然每次回到宿舍都很晚，但都为一天的忙碌感到自豪。我喜欢参与活动现场，下面分享下，我暑假的一些经历。

不管什么兼职，我都会去尝试的。摆地摊、穿着溜冰鞋发传单、电信摆点促销、社团拉赞助、和朋友在情人节那天卖玫瑰花…摆地摊的时候，有点胆怯、别扭，陌生的背着那些自己也不懂的产品功能的台词，结巴紧张，人来人往没有吸引力，直到后来敢于大胆的逢人主动介绍，滔滔不绝、信手拈

来，和顾客有说有笑，那种成就感，很赞。

穿着我不太擅长的溜冰鞋，冒着生命小小危险，菜鸟级别的我敢于在大型超市门口，溜达派单，那种快撞到人的急速和担忧，一次次捂着小心脏说：“还好还好…”其实早已害怕，假装安定，牵强微笑。

做电信的代理，加入天翼部落是我很自豪，有加入一个团队，认识几个志同道合的朋友，从早到晚，不管天气的炎热，一直顶着炎热，汗流浹背的每时每分，和每一位需要了解业务的顾客，详细解答，就算口干舌燥，也得撑着，这就是任务，就是命令。

社团拉赞助，还真是锻炼不少，整个人跑商家，一天来来回回跑了十家，成功的只有一家，和商家在交流的过程中，从准备不足到底气十足，直到签完合同。

卖玫瑰花的勇气和口才，和闺蜜怀着美好祝福，每一次尝试都是一种成长。

我行动，我收获！

剪纸的视频篇四

社会实践是高中生课外教育的一个重要方面、也是高中生自我能力培养的一个重要方式、因此对于我们在校高中生来说、能在暑假有充足的时间进行实践活动、给了我们一个认识社会、了解社会、提高自我能力的重要的机会。作为高二的学生、社会实践应该是一个真正能起到锻炼我们作用的一个好机会、能真正从中得到收益、而不是为了实践而实践、为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标、为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程、从过程中锻炼自己、提高能力。

因此、为了更好的了解社会、锻炼自己、感受社会就业的现状、体验一下工作的乐趣、这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作、虽然仅有几天时间、但我觉得受益匪浅、基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛、同时让我感到工作的无比快乐、一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

我没有去爸爸妈妈的单位、而是选择了一个我们平时接触很多的地方、我认为那会轻松很多。先来介绍一下我的工作环境——惠万家超市。它是一家大型的超市、主要服务于周边居民的日常生活需求、它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班、在岗时期要参与超市盘点和入库整顿。有空时帮理货员看看货架的排列是否整齐和清洁、货品的齐缺并且及时加货上架。在别人眼中、超市的兼职工作是相当轻松的、但他们又何尝知晓、超市的工作和他们说的却正好相反！每当超市大库来时、每个人都将变的更加忙碌、根本就没有休息的时间、哪怕是喝一口水??在那工作的几天中、我就有那样的体会、从卸货到货物进仓往往要持续两个小时左右、“累”成了每个人的写照！但当我们把货物全部进仓后、也不可能有什么时间去休息、工作中一直都是站着或是在奔跑的途中、有时因为业务的不熟悉我常常受到区域负责人和主管的奚落。每到要进行盘点的时候、就是我变成“牛”的时候。所谓盘点就是在那天下班后、等到最后一位顾客跨出大门后、锁门——交代各自所要盘点的货架——开始——对应的数量、金额和品目盘点——各单位例行工作总结小会——打扫卫生。

记得曾经有一个长辈就跟我说：不管做什么要多做事、少说话！话虽简单、但真正做起来就不简单了。要在众多同事、干部甚至于顾客眼里一开始就留下一个好的印像可不是一件简单的事情、而且我要在同类品牌的平等竞争下让销售量来说

明我工作的努力、击败对手、这的确有难度。我至今还记得我第一天将台子摆出、开始招揽生意的那一刻我极度期待下班回家和难以面对大众的羞涩心情。喊话器毫不留情的将我是个生手的秘密公之于众、还有周围和我一样在做促销的那些老手们的好奇与嘲笑、好在超市的厂方专职促销员大姐很照顾我、她仔细地给我讲解了有关具体的事项和要注意的重点、比如说我决不能破坏超市的规矩。俗话说：“国有国法、家有家规。”自然、作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定、比如：不可以串岗、不可以闲谈等等。不管是谁、随喊随到。在超市做促销员、有时还是很忙的。特别是周末、很多的供货商都在周五送货以便应付周末的客流量、然后顺便结帐。有时候、一连几家供货商送货来、这时候就忙了、有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是、他们就需要人来帮忙了。我是刚来的、对仓库的布局不了解、好多次帮倒忙被领导骂。并且去了普通员工不该进去的机房重地给予了严重警告。我要把各个柜台的货物分开、并分别送到各个货架附近、如果是一般的货物倒是没什么、但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。超市进货都是几千箱饮料、几百箱酒的、每卸一次都特别累、但是谁叫我是新来的、虽然是女的也还是难逃新人受欺负的厄运、只有这样才能相安无事、大姐她当初也是这样过来的。

当然在没有货要上的时候一定要找点事情做。“上货”、说通俗点、就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了、货架就空了、这不仅影响了排面还会影响销售、得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话、不能只顾着补货、要看着点的。等到货架上的货物都补齐了、就站在排面前吸引顾客对你的产品产生兴趣、我拿着托盘拦住路过的客人让他们品尝、并且重复我已经重复了几百遍的解说台词。如果没有什么顾客、也没有货要补、那就抹货架。货架一段时间不抹后、就会有一些灰尘、顾客看到有灰尘的产品、感觉上就像这件产品时间长了、是旧的、自然就不会买了。这样不但给顾客留下了个坏印象、而且货物也就卖不

出去了。其实、抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好、在超市是不可以坐下的、谁能连续站那么长时间啊？所以、在没有什么顾客而且没有货补时、可以抹货架。

要在超市这个鱼龙混杂的环境里顺利生存我还总结了一个经验：巴结上司拉拢同事、间歇施点小恩小惠。馋嘴的员工的谗言也特别多、所以当它们厚着脸皮向你讨食的时候、原则上你是不应该给他们偷吃的、因为如果偷吃的员工被抓负责该产品试吃的促销员将一起受罚。但是如果你要清高而坚持自己的原则而拒绝他们、接下来你的路程将很难走下去。当领导来视察或者是暗访的时候、有些话是不能说的而有些话是要放宽尺度去说、领导的脸皮三分薄、如果你把过低的销量告诉他、他面子挂不住、但是你若虚报的数量过多、等到月终审核的时候就有苦头吃了。

总的来说、在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会、提前了解了社会、对这个社会提前有了认识、我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样、这次的我真的看到了自己的不足和优势、当我认真工作起来就会很投入、但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措、毕竟还是学校里养着的学生、做起事情来一点也不老道、这是我父母给我的评价、我自己也是这么认为的、原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点、让我们在一次次锻炼中学会客观地看自己、不要把自己看得比天还要高、以免以后毕业了择业眼高手低、到头来一事无成。我想这一次的打工、会永远记在我的心里、毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人、只有靠自己！但是这一切首先、是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心、你的一切都是徒劳、都只是纸上谈兵。因此、我要更加努力、争取成为社会的栋梁。

剪纸的视频篇五

发传单，许多人认为这是一项极为简单的事情。的确，这种

说法有道理。但是，它也不是一件简单的事。因为，并不是每个人都愿意你递给他那张宣传单，而且大多数人也不会仔细看你发给他的张在他们眼中被视为是废纸的广告宣传单。

我的工作也不仅只限于此，必要的时候我们还需要举着我们的宣传牌四处走走，增强影响力。

几天下来，虽然很累，但让我们感到很充实，因为我们从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验，会使我们在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一个陌生人。

人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以劳动本身也是一种快乐，大学生打工，对整个大学生生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情，它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性，给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

打工使我懂得什么是尊重劳动。当我做促销员，每小时换取3块钱的时候，我才从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的，这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解，其实还差得远，你只有真正经历了，这心坎上才有一道记号。如今我瘫软在床，回顾着我这几天来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的大学生打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来!!

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每天都坚持提前上班，可以在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就可以立刻投入工作。其实，我一直认为每个人都有他自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。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，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，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做人的一个最基本的问题。发现学习和交流的重要性和必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人

更快更好的成长。

剪纸的视频篇六

我的第二份工作是在周末不用上家教的时间去世贸广场派发诺亚舟公司的宣传单. 现将此次实践活动的有关情况报告于下:

发传单, 许多人认为这是一项极为简单的事情。的确, 这种说法有道理。但是, 它也不是一件简单的事。因为, 并不是每个人都愿意你递给他的那张宣传单, 而且大多数人也不会仔细看你发给他的张在他们眼中被视为是 废纸 的广告宣传单。

我的工作也不仅只限于此, 必要的时候我们还需要举着我们的宣传牌四处走走, 增强影响力。

几天下来, 虽然很累, 但让我们感到很充实, 因为我们从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验, 会使我们在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一个陌生人。

人是天生的劳动者, 人生来就是要做光荣的劳动者, 所以劳动本身也是一种快乐, 大学生打工, 对整个大学生生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情, 它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性, 给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

打工使我懂得什么是尊重劳动。当我做促销员, 每小时换取3块钱的时候, 我才从心里明白钱的来之不易和珍贵. 所以经历打工和想象打工是不一样的, 这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解, 其实还差得远, 你只有真正经

历过了，这心坎上才有一道记号。如今我瘫软在床，回顾着我这几天来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的大学生打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来!!

作为学生的我，开始了我的第一份煤矿实习工作，如今，半年的实习生活已经结束了，回顾实习生活，感触很深，收获颇多。

第一天去上班的时候，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。我每天都坚持提前上班，可以在其他人到来之前，把每个办公桌收拾整齐，这样办公室的人一到来就可以立刻投入工作。其实，我一直认为每个人都有自己的优点，而且都有发挥它的地方，而我的实习经历正应了我的想法。当然，由于刚到矿办公室，对工作惯例不熟悉，有些事情我也处理得不是很恰当，但我勤于向他们请教，慢慢地也熟悉了单位的办公。我知道第一次出错并不可怕，可怕的是一错再错。在平时，我仔细地观察办公室人员的办公方式，希望能够精益求精，更好地完成。

在办公室，闲的时候就会看看网上的一些好的文学作品，练习打打字，因为在矿办公室我主要从事打字工作、文件的分法、报纸的分法，经常要以打文件为主，我知道，这不仅要看打字速度快还要对电脑熟悉，尤其是没有其他工作人员帮忙的情况下，我能够完成接待任务。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，这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和办公室工作人员的教导，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做人的一个最基本的问

题。发现学习和交流的重要性的必要性。发现一些实习生跟老师像朋友一样相处，老师有什么事都喜欢找他们帮忙，有什么机会也会首先想到他们。并非他们巴结或有后台。而是他们用朋友的态度相处。另一方面一个人掌握的信息多、技能多，能帮助别人的地方也多，帮助别人多了，别人也愿意帮助你，而你的人脉也广了，掌握的信息也越来越多。这样就形成一个良性循环。要改变一个人的行为首先得改变他的思想，大多数时候你以什么心态对别人，就会得到怎样的回报。深刻的意识到自己再不能处于独处的状态了。独来独往，别人不主动自己也不理会。把自己个在自己自己的小空间了。总担心别人的看法，把别人想的难以接近。开放的态度使人更快更好的成长。

共2页，当前第2页12

剪纸的视频篇七

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让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的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，

我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好、我的工作是在那做销售员，每天9点钟一下午2点再从下午的4点一晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来、在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会让你告诉你这些，你必须自觉的去做，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了在课堂上地认真消化，有

平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，2年半之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

剪纸的视频篇八

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，一直以来都没有认认真真的考虑过以后的生活，看着大四的学长学姐们在金融危机的情况下踏入社会的艰难，也渐渐的意识到所谓的社会压力，所以，为了使自己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，锻炼自己，磨练意志，丰富个人的社会阅历，下面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，，准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。

在放假前就给自己订好了暑期计划，并在高中同学的帮助下提前在家里找到了一份工作。

工作内容很简单，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，本来自己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。

不过，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，我的家乡阿克苏也因此受到了影响，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，恰巧工作内容也是销售。

不过办公用品的销售不同于其他的商品，他没有普通商品大的客流量，每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。

不过，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情况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，得意的带着工牌接受保安的检查，一切都显得那么井然有序。

大学生就是未来社会的栋梁，是社会的希望，我想当时心中腾起的那一丝丝的骄傲应该就是所谓的主人翁责任感了吧！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天的工作内容之一。

做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了知道商品的价格之外，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达到的，不过这已经激发了我的斗志！再想到平时的经济学学的还可以，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激情，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。

突然也意识到自己好像做错了，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、也是对自己的尊重！

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，虽然不怎么累，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，原来

他听不懂普通话，他自己也不会讲汉语，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，店里也只有我一个人，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，终于松了一口气，在几个可爱的巴郎的帮助下，那个老汉很开心的买了东西走了！不过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！不过艺多不压人，会一点，都是你受益终生的财富！

不过，简单的体验让我收获最大的还是做的政府采购的标书！当然，也是我的骄傲！以前总觉得课堂上学的东西在实际中没什么用处，理论跟实际的脱节的，课堂上说的总是理想的，社会上实际的东西都太现实了，大部分都不能根据课本上来解决。

这次，我总算尝到了知识的甜头。

上学期公共选修课我选修了《招投标与合同管理》这门课，在老师的教导下学会了招投标的一些基本知识，虽然主要是建筑工程类的，但政府采购也属于这个范围，只是内容有些差异，没有建筑工程的复杂。

记得当时做招投标作业的时候，要写大量的标书内容，记得刚开始的时候还不知道自己到底学的是什么，对课程的题目都不理解，更不知道学了这门课到底有什么用，稀里糊涂的

就跟着老师走，考试的形式特别的别开生面，在教室模拟招标会，完了之后签订合同，做合同书。

为了做好这个作业，上网、泡图书馆、电话咨询，甚至亲自跑到建筑公司询问，当然更重要的是跟同伴合作共同完成的作业。

记得当时做的很辛苦，做完才知道招投标有多麻烦，工序有多复杂，但是很有趣。

那天老爸在看一个招标公告，但是需要做标书，我自告奋勇的说：我来做吧！我学过的。

说的很轻松，以为他不会给我做，我只是说我学过招投标，没想到他一口就答应了，还说这方面全部都由我负责，大学生嘛，都学过了，应该没问题！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，问爸爸可不可以交给别人做，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己原创的投标文件。

报价表部分很简单，内容也不是我的事情，但却是最重要的部分，其他部分就需要用书面语言在法律符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，语言表达到位也是非常重要的，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学，毕竟作业是大家一起做的，各个人做的都有自己的侧重点，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老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，给不同的人审核，不过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，终于舒了一口气，心里忐忑的要求要去开标现场，同样的，父亲看到我这样积极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：“可以独当一面了！”足以鼓舞我去面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，坚持自己的价码丝毫不动摇，双方一言一行都是对自己的维护，整个流程下来，各自都达到了自己的目的。

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man世界用她们的智慧与之周旋、谈判，也对自己未来充满了信心，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，我尝到了用自己的知识来为他人服务的甜头，越来越坚定自己对未来从事经营方面的信念。

当然，自身在各方面知识和能力等都还很欠缺，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知道，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能力的重要性。

书本上学到的东西会在不同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能力要依靠实践的经验和锻炼。

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己的动手能力，认识自己的不足之处并改正！作为一名大学生，应该把握所有的机会，勇敢的去面对所有问题，充分发挥所长，相信自己！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能力，相信自己没有什么不可以的.！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感谢我的父母对我的理解与鼓励，并提供机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我提供帮助，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。

同时也感谢我的高中和大学同学给我提供的帮助，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。

我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

作为一名大一学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，参加了大学生社会实践。

希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

经过重重考验，终于成为实践小组中的一员。

相信任何的工作都能给 带来课本上无法得到的知识，所以在工作中 多听多学多做，按时超量的完成任务。

也在工作中学会了许多大到铲车等机械的工作，小到水准仪的使用。

在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。

实践中，我认识了不少领导。

领导们是那样的和蔼、亲切，对我的到来也表示了热烈欢迎。开始时的紧张顿时荡然无存，想像中严肃的领导给了一个全新的认识。

当天，我就由项目部管的技术人员(吴叔叔)奔走于工地了。

并即刻开始了步入社会的第一天工作，并从认识图纸开始。

由于是第一次工作，难免会有许多的不适应之处，因此也总会出现一些小错误，但我认真学习，有不懂的地方就问，随着经验的不断积累，错误的逐渐减少，工作效率不断提高。

这一点不但充分的体现了“磨刀不误砍柴工”的道理，从刚到工地时他就跟我说，“好好学，争取几天之后独立作业。

”当时我就下定决心，一定努力学习!不负他人重望。

我所在工地现阶段的任务是雨水井和污水井的建造与施工!由于是在第一现场里面工作，一有时间，便在工地里到处观看，时常抢过吴叔手里的图纸自己钻研，看现场工人他们在做什么，从开始如何使用铁钳，如何使用撬棒，如何使用镐一直到后来如何开铲车、碾子等机械!在施工期间真的忙的焦头烂额，紧张的学习将枯燥乏味的生活带来很多乐趣!同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被技术和社会所淘汰。

刚开始接到验槽任务的时候，在吴叔的指导下，独立利用水准仪通过附近留点检查了槽底的绝对高程，并与图纸对比，所有数据均在误差范围之内!刚开始到达工作地点时候，令我

感悟的就是项目部这种分工明确、敬业爱岗的精神，和那种兢兢业业的工作态度深深教育了我，处在这样一种工作环境使我深受感染，让我明白到工作就是要这个样子，这个对以后无论在哪个岗位上工作都是受益不浅的。

深深的感到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

工作中几位前辈对我十分关心，手把手的为我解答疑难，见我任务多时就主动为我减轻工作量。

但自然带来了我无事可做，为了不拖后腿，我必须争取前辈和用人单位的信任，每当碰到工作的机会，便积极主动承担。

那是不是打肿脸充胖子呢？不是的，那样带来的只会是反效果。

在承担前先充分判断自己能用最少的的时间做出最好的效果，当你独立完成一项任务后你的道路就算打开了！那是否就以这种稳定的工作方式结束你的实践呢？认为应当在实践中检验自身的实际工作能力的最大化程度，所以开始接受一些有挑战性的任务，如独自带人挖收水管沟槽（角度、长度都是根据图纸自测）、独立监管工人一步一步回填等，因为以前没有怎么接触过这样的工作，为了不拖慢工作进度，一遇到问题马上就会向前辈请教，而不像之前那样自己摸索解决的方法。

没有舞台就要自己建一个；面对不同的工作就要及时调整工作方法。

在实践中，我认识到以下能力的掌握与熟练对我的工作是非常重要的：

1、测量能力：工地施工避免不了按图纸施工，所以图纸上所有数据都要通过水准仪、全站仪等测量工具来完成，实现施工的准确性、安全性。

只有数据精确，才可以保质保量的完成工作！

2、表达能力：有施工的地方避免不了会有监工，不管是什么样的施工，甲方都会选派技术性、工作性、观察性极强的监理人员下工地实地考察！所以我们工作的任务、方式、进程都要清楚的表达给对方，只有用工程的严密性才能让他们那些监理人员哑口无言，所以我们的工作不容许有一点瑕疵！

3、独立认知和分析能力：应该说，很多的要求规定里面都有提及类似的能力，但我认为我们大学生更应该有而且扎实地掌握这种能力。

独立的认知能力使你不拘泥于传统，这是个讲求效率，讲求实际的时代，有独立认知能力或许会给你带来创新的灵感和机遇。

当然，这并不是说偏激，摆酷。

独立分析能力 自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路，走偏路。

在工作中，还认识到自己有许多不足之处，例如主动性不够，沟通意识有待提高，以后，一定会不断提高自己，因为知道，只有沟通，才能相互了解、相互认识；只有沟通，才能在实践中不断提高。

比如说，技术人员与工人之间交流过少，工人在遇到技术性问题时由于不好意思问就按自己的意思办，这样的话工作质量就会出现问题的，所以技术人员要时常跟工人讲讲每个任务

的技术要领，因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时，也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。

创新能为你的工作增加筹码。

比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。

还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展非常有利。

在短短一个月时间中 付出了自己的汗水收获了课本上学不到的知识。

完成了自己“贴近社会，服务社会”的愿望，永远不会忘记与前辈们一起走过的短暂而充实的日子，谢谢你们的照顾和批评！而且我要郑重的感谢一直指导我的吴树栋叔叔，是你带我在施工上从陌生到熟悉，并且可以独立作业！

只怪时间太短暂了，们只能走马观花似地去接触和吸收新事物，但我通过实践也学到了很书本上没有的知识，既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作能力、丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时通过社会实践活动，从根本上解决了我们学生一些思想认识问题，促进了自身世界观的转变，通过到了一公司这个项目部的温暖，受到了教育和鼓舞，增强了民族自信心和自豪感，坚定了走社会主义道路的信念。

更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

有句许说得好：实践出真知。

作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，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。

走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。

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。

时间总是在不经意间从指尖流逝！为期近回过头来看看这近一个月来的打滚爬摸，觉得自己很幸运可以参加这样一个有意义的活动，很珍惜这机会。

同时 也深切地感受到“知识无限，能力有限”的涵义。

在日后的日子里， 会充分发挥自己的能力，展现自 ，积极向上。

近一个月的实践活动已结束，在工作岗位上留下的是汗水，带走的是知识；在工作期间留下的是快乐，带走的是深厚的友谊。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

剪纸的视频篇九

社会实践是高中生课外教育的一个重要方面，也是高中生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校高中生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为高二的学生，社会实践应该是一个真正能起到锻炼我们作用的一个好机会，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有几天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

剪纸的视频篇十

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他

们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短：启动正常，

2短:非致命错误, 1长1短:显示错误, 1长2短:键盘错误;

一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致),

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏,

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏,

四、硬件散热引起的“蓝屏”故障;

一、系统出现错误包括病毒所致,

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏,

三、显卡接触不良,

四、内存接触不良,

五、cpu风扇散热不良,

六、计算机的电源有问题,

七、硬盘出现故障等;计算机黑屏的原因:

一、显示器断电,或显示器数据线接触不良;

二、主板没有供电;

三、显卡接触不良或损坏;

四、cpu接触不良;

五、内存条接触不良;

六、机器感染cih病毒[bios被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中师傅就会更愿意的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。