

最新学习两会精神交流研讨材料 教师学习全国两会精神心得体会(汇总5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

大学生劳动实践总结报告篇一

在当今社会，大学生非常有必要利用假期的时间，走出校园，走出小家庭，深入到全国各地的基层群众中去，去广泛的实践、调查、走访，通过实际行动去考察，去了解，去思考，这样，当代大学生才能更加真实的认识这个时代，亦能认识自己。这是大学生暑假的社会实践的总结报告，欢迎大家阅读参考。

这个暑期我在扬州天创电子有限公司进行社会实践有一个月之久，实践虽然时间不长，但足以让我认识到自身存在的不足，同时在前辈们那里也学到了好多书本上学不到的知识，让我受益匪浅。

以前我从书本和网络对主板,显示器,cpu到显卡,声卡,内存,机箱电源,鼠标键盘等产品有一定的了解，向表姐夫学过如何装机,正确分辨计算机各部件的真伪,操作系统及部分应用软件的安装，但我知道我还有很多东西没学。这个暑假我要跟着表姐夫了解社会公关等方面的能力,全方位地发展,真正地达到社会实践的目的，为以后进入社会打下厚实的基础。

开始工作时，表姐夫跟我讲了许多，譬如：实践就跟实习一样，你以后到别的公司去实习，也需要自己去面对，你要知道如何去找事情做，如何和身边的人打交道，要能学到东西，

主动向别人请教，千万要放开，不能太腼腆等等。我似懂非懂的点点头，可说是说，做是做，我还是不能克服自己的障碍去和别人交流。唉，整整一天，没让自己做得很辛苦。回到表姐夫家里，心里挺失落的，总不能每天都坐那看着别人辛苦，自己什么事都不干吧。

接连几天我都没什么进展，因为很闲，所以无聊。表姐夫告诉我，工作的时候不仅要知道没事找事做，还要懂得适当的休息，这样的休息不仅不是偷懒，而且还能提高你下面的工作效率。为了让自己闲得有理由，我也只能拿这话来安慰自己了。

后来几天时间自己装过几部电脑，绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对电脑的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧，对计算机的总体认识和把握也有显著的提高。但绝大部分时间闲着，只是有时上去帮帮抬电脑上车，或给客户排忧解难(很少)。

而在这次实践中，我也的确学到了很多，不仅仅是书面的知识，更重要的是在社会上处人遇事的礼仪。

一、待人要真诚，这样你才能得到别人同样真诚的对待，工作起来也很方便了。

二、要善于沟通，主动和别人沟通，才能让他人意识到自己，认识自己，了解自己。

三、工作需要热情就像学习需要兴趣一样，就算你不能找到自己感兴趣的工作，只要有热情和信心，有目标，有激情，工作才能做好。

四、要主动向前辈请教，有时候前辈们忙于做自己的事，只安排自己做一些很简单的小事，我们就需要自己去主动和前

辈打招呼，希望前辈能抽出空来教自己，当然最好是能在前辈做事时候，自己去学。

五、要学会总结，每天做了什么，学到了什么，下班了应该多想想，这样会更让我们受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习当中，我深深的感受到学与做的关系，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这五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培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自师傅的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，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。

实践单位：邢台市临西县益众大药房

实践时间□xx年7月9日至xx年8月28日 共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的

地方。

xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

大学生劳动实践总结报告篇二

为了提高自己的实践能力、交际能力、思考能力以及为了使自己的假期过得有意义，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我按照学校的要求，进行了暑期社会实践，到我们这的喜事临打工，喜事临是一个以经营蛋糕，面包为主，以bbq健身训练为辅的一个综合性营业场所。

而我则被安排到了在二楼的西餐厅当服务员，二楼主要是韩国著名鸡肉料理：比比客(bbq)不知不觉，我在这为期一个月的打工生活就这结束了，这是我第一次真真正正打工，感慨很多，在这里做服务员，我也真得学到了很多的东西...下面我就来谈谈自己的切身感受吧.....

另外，我开始一直觉得自己作为一个假期工，那些长期工会欺负我，会什么都让我自己做，所以开始去的时候总是小心翼翼，生怕出错，可是事实并不是那样，她们对我都很好，我身体不舒服，她们会给我买药，帮我干活，帮我请假....所以我们很快就打成一片，成为无话不谈的朋友了。真是一群可爱的小曼儿!哈哈...谢谢你们!谢谢你们教会我很多很多东西，有技术上的，有社会经验，真得是“三人行，必有我师”啊!以前总认为自己是大学生，就自视清高，可是我现在觉得自己在她们面前是“书呆子”一个，很多很多事情，真的是需要跟她们请教!所以我觉得，这也是我的收获之一!

还有，就是以前花钱时从不觉得累，但挣钱时就不一样了，由于在学校坐习惯了，突然站7.8个小时真得受不了，不过还好，后来都适应了!哎...其实以前听别人也说赚钱不容易，可是总没有自己去亲身体会，而这次，自己通过切身的体

会，真的是...是....三个字：不容易！所以真要珍惜自己学习的机会，珍惜父母的劳动成果，虽然我平时已经比较节俭了，可是还是有时候会头脑发热，乱花钱，以后真得不能再这样了，要理智消费！另外，虽然，觉得累，但也考验了我的意志力，特别是在实在站不住的情况下，我不停的告诉自己：要坚持一会，这是一个难得的锻炼的机会！有时候，人真得需要发挥主观能动性，每当我这么想的时候，我就会真得坚持下来！真得战胜自己，所以总有一种成就感！

再者，在那我也确实学到了一些知识，比如说比萨的做法，可乐，冰激凌，汉堡包的配料什么的，以及各种咖啡，奶茶，奶昔等等...虽然有些只是理论上的学习，可是我觉得这是很难得的机会，一般人是不能这样去了解，去接触的，所以我觉得的这些都是些很宝贵的财富，我确实确实的去体会了，感同深受了，所以印象深，感触深，心里真得很开心！！

最后，我想再说一下自己对服务行业的感受，在那里打工的这一个月，所遇到的人大部分是比较有素质的，可是总有一些人是那么的横，虽说“顾客是上帝”，但也不能拿着钱如此的折腾别人，看着别的小女孩被为难，甚至被气哭，我真是感到人与人是那么的不一樣，为什么不能多尊重别人一下呢？哪怕一个善意的微笑，一个理解的眼神，就足以让我们的心情保持一天的晴朗！而一句恶言恶语则会让我们心情阴霾一天！所以，学会尊重别人，理解别人，你也会觉得别人对自己也是友好善意的！你的生活会变的多彩，美妙！

我还想再谈一下当我拿到那仅有的几张票票时的感受，当时，真得是激动万分，因为那毕竟是我自己的劳动成果，手里紧握着那些钱，感觉自己像个小大人一样，可以自己赚钱，可以靠自己赚取生活费，虽然微不足道，但足以让我激动好一会了，这种感觉很美妙！！

总之，这次打工的经历真得让我刻骨铭心！！我所收获的只有我自己知道！在短短一个月的打工生涯中，我觉得我不仅仅

是学到了一些知识，更重要的是练就了自己的韧性，让自己明白了很多道理，很多看似简单的道理，也为我自己踏入社会作好铺垫，人，总是需要去磨练，去拼搏，要不岂不是在人间白走一遭吗？虽然我并不迷信，但我一直相信：既然给你做人的机会，那么就要好好的把握！

还有，我依然觉得，学校的生活和社会的生活是有很大的不同的，学校的关系还是比较单纯的，同学们的友谊也是比较真的！另外，学习的机会也是如此的难得，所以，珍惜和把握现在，只有这样，才能对得起所以关心自己的人！

不管怎么说，我觉得这次打工的经历会永远印在我的脑海里，而且我相信以后这样的机会还会有很多，我一定会多争取，多锻炼，不断提高自我！挑战自我！！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，受益非浅的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的！

大学生劳动实践总结报告篇三

大学之初，我就决定一定要在寒假做点社会工作，好好亲近一下社会，积累点社会经验，为以后进入社会做点准备。况且这又是我大学里的第一个寒假，离家已半年的我很想回去过年时给父母及弟弟妹妹带点儿湖北特产。如果能用自己打工挣得的钱那更是再好不过了。这样想着，我就在校自强社的帮助下，在寒假1月22日至1月27日到武汉徐东那边的武汉新视点市场研究公司作了话务员。因为是在市场研究公司，所以所谓话务员，并不是我以前所认为的简单的帮助公司接电话的人员，而是通过网上随机拨号对拨通后收听电话的人进行问卷调查与访问的人员。当然，随着问卷与访问内容的不同，对可以接受调查访问的人群的条件限制也不同。如果对受访人群的条件限制越大，那么访问就越难以开始，也就是说你所拨通的电话的那头的那个人很可能不是你要访问的那类人，如他的年龄不属于30岁至40岁之间或他不是女性等，这时访问自动终止。虽然这次也是我人生中的第一次社会实

践只有短短的5天，但我却从这5天的话务员经历中更深刻地理解了很多，更直接地得到了许多，也更深入地思考了很多。

一. 我所更深刻地理解的：

(一) 要遵守职业道德。

职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在“思想道德修养与法律基础”课上所学到的知识，通过这次社会实践，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向受访者透露所调研的产品的相关信息，不能向受访者问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

(二) 计件工资更有利于资本家加强对工人的剥削。

计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在“政治经济学”课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因此，我在第一天上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380的个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导

却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢?今天继续努力,争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格,搁下这些话后转身离去,弄得我一头雾水。

二. 我所更直接地得到的:

(一) 不同年龄段的人对访问的态度不同。

5天的工作中我共拨出了1872个电话,其中拨通的电话共有1153个,这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士,“女士您好!我是武汉新视点市场研究公司的访问员,我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问,想听听您的宝贵意见与建议,能耽误您一会时间吗?非常感谢!”这是我们访问的开场白,若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现:

1. 年龄在30岁以下的人都比较随意,在时间方面比较豁达。听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句“那你问吧”!
2. 年龄在30岁至50岁之间的人大多很暴躁,给人的感觉是不会浪费哪怕是一秒的时间。他们中礼貌一点的一般是听完我的开场白后搁出一句“我没时间”,然后“嘭”的一声挂掉电话。
3. 年龄在50岁以上的人则如孔子所云“而耳顺”。他们通常会以聊天的口气回答你的问题,“孩子们都在外工作,只有我们老两口在家。”

(二) 不同年龄段的人心态不同。

1. 30岁以下的中国青年,大多是80后或90后,他们的时间观念不是很强,可以接受别人的占用。同时,他们的内心还是比较单纯,一般不会想着这通电话是不是陷阱。当然,他们也可能敢闯敢拼,就算是骗人的,那我倒要看看是怎么个骗人法。

2. 30岁到50岁之间人则不同，他们几乎都有家有事业要操心，上有老下有小有要照顾，所以在时间方面很苛刻。同时，他们见多了这大千世界的种种骗局与陷阱，大多对社会上的一些事持怀疑态度，因此更不会为一个陌生人的所谓的访问留出时间。

3. 50岁以上的人呢，他们已是或将是老人，现在的他们对人对事都表现出老者的谙熟与安详，所以会胸有成竹地与陌生人交谈。同时，很多老人住在空巢家庭，老了却享受的是寂寞，因此也希望与人交谈。听了那么多电话后，老人那表面上是在闲聊实则透着凄凉的声音让我印象颇深。天下的儿女们，常回家看看，多关心关心我们那年迈的父母吧！三. 我更深入地思考的：

(一) 做任何事都得有耐心和信心

还记得我作话务员的第一天，开始一连拨出去了200个电话，可要么没人接，要么不是(更多精彩文章请关注本站：)家庭电话，要么不是20岁至50岁之间的女性，要么人家听到一半就挂掉。。。。。。总之就是一份问卷也没完成。当时我口干舌燥，心里也很不是滋味。想想花了大半天时间竟一无所成，就不想再继续访问下去了。后来，我旁边的同事告诉我，他昨天来总共打了一天的电话都是一份问卷也没完成。哎，你也太背了！我在心里哀叹我们俩同命相连。”可我今天还是坚持来了，果然做成了两份。你今天还有这么长时间，再坚持坚持，说不定待会儿就能做成了呢！”同事见我很沮丧，又安慰我道。我想想也是，就又拨起号码来。皇天不负有心人，终于让我在拨通第247个电话后完成了一份问卷。看来，做任何事都得有耐心和信心，即使失败了100次也不要放弃第101次，因为站起来只需比跌倒多一次，也许下一次我们就会成功。

(二) 一份耕耘不一定会换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。

在我作话务员的这5天中，虽然我总共拨出去1872个号码，但只完成了23份问卷。期间费的口舌很多，成果却并不丰硕。可是如果我在第一天一看打了很久还是等于零的时候就不干了的话，我岂不是连23份都完成不了。所以说，虽然一份耕耘不一定能换来一份收获，但不耕耘就一定不会有收获。正如姚明说的，努力不一定有结果，但不努力一定不会有结果。

以上林林总总这么多，就是我在这次社会实践的过程中所理解的，所得到的，

所思考的，亦可以算作是我的大学四年中第一次参加社会实践的实践报告吧。通过这次虽然很短但不同校园生活和家庭生活的实践，我已经能隐隐体会到社会远比还是学生的我所想象的要千姿百态与包罗万象。校园生活单纯而美好，在校园我们能学到许许多多的知识，但这远远不够，要进入社会，适应社会，我们还必须早早地到社会中去实践，去锻炼去积累经验。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。只有能把我们所学到的理论知识与社会实践结合起来，能用理论去指导实践，我们才会不被社会所淘汰，才会在将来成为对社会有用的人。所以，我会珍惜大学四年中的每一次实践机会，积极参加社会实践，努力提升自己，为将来更好的适应社会做准备。

大学生劳动实践总结报告篇四

时间：2014年1月20日至2014年1月27号

实践内容：工艺品的加工以及车间有关机械的维护

实践目的：了解用人单位的需求，锻炼自己的社会实践能力。

实践意义：

参加社会实践的初衷，是想通过社会实践让自己更进一步了

解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

而社会实践回馈我的远远不止这些。一周的社会实践时间虽短，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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，也让自己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。

实践感悟：

第一次参加社会实践，我明白中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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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，也让自己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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

1、管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

2、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的時候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

3、挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

4、人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。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企业和社会所淘汰。

5、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源，说明了亲身实

实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，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，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。

6、专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

7、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论 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，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

总结：

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了人际在工作中的作用，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！

通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就

已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多！

大学生劳动实践总结报告篇五

为了更好地贯彻理论联系实际，做到学以致用，我参加了本专业为期六天的导游业务课程的实习，在整个实习过程我们以游客的身份体验着旅行社为我们策划好的行程、导游的全程服务。通过实习，我们应该站在游客的角度充分去思考怎样做好导游员的本质工作，提高行业的服务质量。

二、实习时间、地点

1. 时间安排

大学生劳动实践总结报告篇六

摘要|：在这次寒假的工作中，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！

时光飞逝，转眼间，寒假就快过去，新的学年就要开始。在这个寒假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

寒假期间，我利用此次难得的机会，持续关注家乡动态实践报告。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。这一次参加社会实践，我明白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；是促使大学生投身改革开放，向人民群众，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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。

这个寒假，我先到我村的民企一科时参观了，科时座落于风景秀丽的罗浮山脚下，成立于1992年，是集科研，生产，销售为一体的大型企业，主要生产各类塑胶电子玩具，产品全部外销到日本，东南亚，欧美等地。下设多家电子公司，包括宏科，金科，钜科等等。其公司以人为本，积极营造“进取，公平，互爱，互利”之企业文化，倡导内部管理人性化，合理化，明主化，同时培养员工的文化素质与工作能力。

就本次金融危机，科时大力落实政府的“扩内需报发展”的政策，不但没有裁员，反而还在招人，大量利用好村里的劳动力，稳定的发展，而且吸引了大量的民营企业落户横溪头，强有力的促进了我村经济的快速发展。

对于此次金融危机，科时积极鼓励员工，员工们团结互助，积极向上，充满热情和信心。如此种种，都深深的影响着我，为我以后走出校园，走进社会积累了经验。让我学会了尊重别人，热爱工作，互相理解，善于沟通，讲究条理等等经验。

在完成了参观科时后，我又接着着手调查农民工就业问题，通过横溪头居委会，我了解到，现在好多村民都不再打麻将消磨时光了，不再闲聊、闲逛了。都纷纷走进了民企。上面提到，科时等等企业，为我的家乡提供了大量的就业单位。就业率相比以前大大提高，通过了解农民工，都说比以前在田里干活要好的多了。我的家乡现在经济发展较快了，农民靠自己热爱劳动的双手，慢慢的走向幸福的生活了。这为

党构建和谐社会，共建美好家园打好了坚实的基础。

关于家电下乡，我去采访过几户农村家庭，反映良好，都比较赞同，虽然少数村民不太相信，但是，我相信，在不久的将来，家电下乡产品会在我们村走红的。其实，我也比较喜欢家电下乡产品，我的电视就是家电下乡产品的。对于销售者，我也去问过几家店，店员都说家电下乡的产品一般比其他同类产品便宜，而且买家也比较多。他们都比较乐意代理家电下乡的产品。

对于家电下乡，我了解到家电下乡政策是深入贯彻落实科学发展观、积极扩大内需的重要举措，是财政和贸易政策的创新突破。主要内容是，顺应农民消费升级的新趋势，运用财政、贸易政策，引导和组织工商联手，开发、生产适合农村消费特点、性能可靠、质量保证、物美价廉的家电产品，并提供满足农民需求的流通和售后服务；对农民购买纳入补贴范围的家电产品给予一定比例（13%）的财政补贴，以激活农民购买能力，扩大农村消费，促进内需和外需协调发展。

说是打工，其实也就工作了三天。虽然时间很短，但我真的体验到了什么是辛苦，也正是因为如此，也让我受益匪浅。

就先说一下我找工作的经历吧。原来我是想在超市里找一份的，也就是促销什么的，因为这种工作的薪水好像可以按天算。正好离我家不远有一家——。所以我就去了。我自己不敢一个人去，就叫了我高中的一个好朋友，有人陪着，我想我可能会比较有勇气。但是结果是我俩盯着超市门口的招工启事，都大了退堂鼓，招工启事上面是这样说的：总共招五个人，两个收银，两个电工和一个搬运工，并且收银和电工都得有两年及其以上的工作证明。再进去超市，因为是过年期间，所有的工作人员都非常的忙碌，尤其是前台，咨询的人很多，看到这个画面，我们实在是没有挤过去去问的勇气。我俩又灰溜溜的出来了。也就是说，我们的首战以失败告终。

下午我们就在街上溜达，视线不经意的向右撇去，又见一招工启事，这是地处人们洗礼上的一家小饭店，名字叫做“xx酒店”，因为规模不大，所以没有特别明确的要求。我俩又满怀希望的进去了。吃饭时间早就过去了，因此店里比较冷清，只有几桌客人而已。这次，我终于鼓足了勇气，在前台询问有关招工的事情。在得知我的来意之后，他们表示如果我只是要工作三天的话，薪水会很低，一天可能就是三十块钱，我想都没想就答应了。于是我第二天就可以去了。那天是2月23号。

24号我很早就起床了，然后赶着去饭店。这个工作比我想象中的辛苦多了，尤其是在中午吃饭高峰期，客人一波接着一波的进来，我就像个一直被鞭子抽打的陀螺一般，一刻也不停得在厨房与大厅之间穿梭着。随着时间的推移，过了饭点儿，来的客人少了，我总算是可以休息一下了。

后两天过的不是很平淡，因为不熟，所以总是出错，我都觉得自己笨手笨脚的。所幸老板是一个很好的人，没有过多的责罚我，可是心里依然很不舒服，都这么大的人了，连以前认为很简单的事情都做不好，更别说面对以后的生存压力了。我辛苦三天的成果也就是九十元钱！

赚钱真的是很不容易，对现在的大学生来说，毕业以后找到一份符合自己要求的工作很少，很多都是尽可能的找一份工作先干着，这就是所谓的积累经验，因为现在的用人单位招聘的时候，首要条件就是有一定的工作经验，这个我已经有所体会了，再者，大学毕业其实年龄已经不小了，要是连基本的生活来源都要靠父母的话，那就真是名副其实的“啃老族”了。

也正是因为如此的社会现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能在像小孩子那样等着父母帮自己做好一切，而自己就只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也就得不到体现，更别说孝敬父母了，那就是

一个空谈!

通过这次打工，我感受到了很多。在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

大学生劳动实践总结报告篇七

一、“放飞孩子的梦想，托起明天的太阳”主题班会。

二、走访农民，寻找科技带头人。

这次建站我们主要做了以下几项工作：

1、制定“中国农业大学农村发展研究会旧堡农业科技服务站”管理制度的暂行办法；

3、向农业科技服务站捐赠图书、光盘等资料，其中部分留在服务站作为保存本；

4、由于怕耽误农民的时间，我们决定为农民送书到家，加强对服务站的宣传。

四、农事实习。说起来是很简单的活，就是给玉米地锄草。

1、“团队精神、共同合作”在工作当中的重要性。

2、宣传工作和前期准备工作在整个工作中的重要性。

3、我觉得做一件事情只要你努力了，用心去做了，不管结果怎样都是成功的！

这次的社会实践我的收获很大，感受也很多，以上只是一部分，请老师给予批评、指导。

大学生劳动实践总结报告篇八

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且可以在生活和工作中很好的处理各方面的问题，我利用假期时间，在家旁边的供销商场里开始了我的假期实践。

第一天的工作很简单，就是熟悉各种电瓶车的价格。掌握各种电瓶车的特点、好处。这个说难也不难，说简单也不简单。因为店里的价格是可以还价的，所以电瓶车的报价尤为重要。所以我就很小心的记着，因为做不好还要挨骂。在第一天的工作中，我学到以前学不到的，还有看到了以前没有看到，总之，就是收获不小。我想，一定要好好干下去！

几天下来，感觉挺累的。因为工作的时候是没有休息的，不能做。这让我想起了以前在学校里的生活，顿时非常向往。可那毕竟是以前，现在最重要的是工作，我一直这样提醒自己。

在这几天的实习中，我觉得我知道了很多。原来卖东西看上

去很简单，其实里面有很大的学问。这就好像一件新的商品要如何推广到市场上去一样困难。首先要看清楚销售目标，当销售目标明确的前提下，如果能在谈话中了解到对方的购买能力的话，那就可以为销售打下进一步基础。销售目标的购买能力决定了他的购买意向。这就好比说：一个月薪2000左右的人去买电瓶车，而这2000元是平时辛辛苦苦从厂里挣回来。这就意味着他消费的电瓶车的价格不可能是高档的。适合他的应该是一些中低价位的电瓶车。而此时你如果没有摸清楚他的经济承受能力的话，可能会向他介绍一些好的车，这样可能就会引起他的反感。一句话的缘故，可能会让你损失一名消费者。进而广之，你可能失去的是一群消费团体。所以通过简短的交流和用眼神的观察是非常重要的，从而为他选合适的电瓶车。

在这几天的时间工作中吧，有一件事情让我记忆犹新。那天是2月19号，天气还不错。那天，店里来了一位顾客，我不认识他。后来才知道，原来那是老板的一位亲戚，是过来买电瓶车。看样子那顾客是心意已决的要买。老板知道了吧，然后对他说，你考虑过买摩托车吗？摩托车虽然贵，但是对于你们来说，感觉你们还是需要的。首先吧，速度要快。还有呢，电瓶车价格就比摩托车便宜一点，但是电瓶也容易坏，像这样的一个电瓶，用了2~3年的时间也差不多要换了，所以呢你是否还要考虑一下。那顾客点点头，有点动摇的样子。可是转念一想，咬咬牙说，还是买电瓶车吧，方便实用。老板说：“既然这样，那好吧。”做完这单生意我就感到迷惑了，为什么呀，哪有好好的生意放着不做的，那不是傻帽嘛！于是我跑过去问老板，“为什么一开始还要向他们提议说要考虑一下摩托车啊。”老板这样回答说：“做生意最重要的是站在顾客的角度上看，我是想让他们想清楚了，以后不要后悔。而且他们挣点钱也不容易，都是辛苦钱。虽然呢现在电瓶车生意不向前几年那样，虽然现在不紧气，但是也不可以见钱眼开对吧。”其实老板说的也没错，要站在顾客的立场上，这样才能赢得顾客信任，口碑营销也就是这样开始的吧。

通过这一段时间的工作，要说的实在太多，短短1500字，又怎能说尽我这一个月工作中的感悟呢。

.....等等