

# 最新实践报告土木类(实用8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 实践报告土木类篇一

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！

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，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！

选择了土木为专业的我，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。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

## 实践报告土木类篇二

大润发(rt-mart)是由台湾润泰集团于创立的超市品牌，具体由大润发流通事业股份有限公司负责经营。

截至20xx年，大润发在中国大陆开设有101家店，年实现销售额335.67亿元，在20xx年中国连锁百强榜上排名第七，在外资连锁零售企业中排名第二，仅次于家乐福。

它作为一家大型连锁量贩店，服务理念为：新鲜、便宜、舒适、便利。

在我进入大润发实践的第一天，就有经理给我们具体阐述大

润发的服务理念，即新鲜：蔬果水产等物品新鲜，还有是装修效果视觉的明快，日用品服饰等商品本生及品牌选择上的可靠潮流时尚。

便宜：藉由欧尚集团全球化联合采购优势，大大提高商品种类与品质，同时也为顾客省钱省得更多。

20xx年增加进口及自营商品。

舒适：宽敞明亮、并具现代感的购物环境，丰字形的'简单的购物路线，丰字的中间的竖线为干道，横线为商品分区，清楚的商品种类标示。设置了美食街、主题餐厅、精品专柜及商店街，儿童乐园，让顾客在购物之余享受更多元的休闲时光。部份分店更依照当地顾客的生活习惯，特别规划了药局、邮局、便利商店及汽车轮胎维修站，提供更贴心便利的生活服务，卖场内还设有免费饮水机及纸杯。

便利：商品不论从种类、价位、品味上能最大程度迎合不同需求的顾客，实现一站式既能购足需求物品。专业服务，领导商圈，成为值得信赖的大卖场。我所在的实践部门是干性杂货课，负责的是金龙鱼深海调和油的导购。所谓导购，就是推销深海调和油。

同时也要掌握好同一档的所有油的信息，要及时了解油价，每天的销量，油的具体配料，各种不同类型油之间的差别，能给顾客最详尽最正确的介绍指导。着一段时间下来，我学到了好多从不知道的知识。但同时我也发现南方地区的油的品种跟北方是有差异的，像在徐州，有些油的品种我从未知道过，而在南方，比较常用的就是金龙鱼，福临门等。不仅油的品种竞争是非常激烈的，我所在的那一牌面就有金龙鱼，福临门，多利，日清，葵王，鲁花，元宝，鹰唛及大润发自制品牌。而油的分类也有很多，调和油，葵花籽油，橄榄油，玉米油，大豆油，花生油等。

同时，我也了解到非转基因以及转基因的差别，很多前来买油的顾客很多都会问我，这个油是不是转基因的啊？哪个油是非转基因的呢？转基因，简单来说，就是进行加工压榨，有人工行为的。因为有些消息称转基因的不好，所有有些顾客就受到影响。其实，像南方这边销售量最多食用最广泛的金龙鱼的食用调和油，深海调和油都是转基因的，这些油可以说是从小吃到的，也没有发现什么问题。

但是，现在的食品安全状况令人堪忧，我们老百姓担心也是正常的。我觉得我们买油的时候不能单听员工，因为其实他们每一个人都是负责各自的一个牌子的，可以问些问题，但是决定权还是在于自己。油是要换着吃才健康的。所以可以不固定的买各种不同的油换着吃，而作为顾客最关心的油价问题，在我所实践的实践内，油价可以说是增有降的。你每天细心的观察就会发现有些油的价钱是有细微的上升或者下降的。但是如果到公司的促销日，油价就会大幅下降，同时厂家也会下发些赠品以增加销量。

马克思主义哲学告诉我们，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。实践的不断发展和不断提出新的问题，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。

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。这次短短的二十几天，我学到了很多。

## 实践报告土木类篇三

现将此次社会实践活动的有关情况报告如下。

今年暑假，我积极响应学校号召，来到xx圣岛建筑公司进行为期一个月的社会实践。虽然并未有具体工作，只是做一些复印文件、帮忙传话和传递文件之类的打杂工作，但是在这里，我确实学到了不少真正意义上的不同于书本上的有用的知识。

首先是心态。对打杂这类的工作，开始我是很不情愿的。因为从小娇生惯养的关系，我对于这类工作有不小的抵触情绪，并且“我是大学生，为什么却是这样一份工作”的错误、自大情绪主导者我刚开始的工作，因此我刚开始的工作可以说是一塌糊涂。几天后，经理就找到我并且很严厉的批评了我：“一个大学生，连这点事都做不好，还谈什么其他工作！还想什么理想和抱负！”听到经理的这些话，我仿佛醍醐灌顶，这些对我一直认为“大学生出来就应该有不错的工作来实现自己的理想”这种幼稚的想法产生了相当大的冲击！我明白了……不论你从哪里走出，从哪里毕业，你的大学只是你之前的成就，都是些浮云而已。从你毕业的那一刻，你就应该把学校里养成的骄傲与自大都抛到脑后，真正的考验是从你毕业这一刻才开始的，不论你拿到的第一份工作是你理想的也好是你不喜欢的“卑贱”的工作也好，只要你拿到了它，只要你确定它是有前途的能够帮你实现你报负的工作，你就应该不遗余力的去做好它。有了这样的心态变化，我便尽心去理解我这份工作，尽力去做好我的工作。然后我发现，原来这份工作是这样的有意义！又工作了几天，我发现我喜欢

上了这份工作！从鄙视、不情愿到后来的喜欢、主动去做，这样的心态变化，可是学校教不来的。

正确的心态：毕业之时，便是真正考验之时，要坚决杜绝骄傲自大的情绪。

无论什么工作都要保持一颗热爱的心，要把自己分配的工作做到极致。

工作的心态最重要，若不能保持一份正确的心态，“学校的人才”是不可能成大气的。

其次就是与人沟通的技巧。在社会上要善于与别人沟通，这点在我的工作中我体会更深，我这些个传话什么的工作最重要的就是有良好的沟通能力。最基本的：要善于抓住别人讲话的重点，理解别人真正的要求，并通过自己的思考将别人的要求满足；并且也要能够将自己的要求清楚的表达出来，看似简单，但实行起来还是有一定难度的。这两点，说简单些就是“听”与“说”。但同时“听”与“说”这两个简单的字又不仅仅只包含上面说的最基本的两点，还有如听取别人的意见、说话技巧、说话应变能力等。听取别人的意见也是很费功夫的，首先你自己必须判断意见的准确性，不能盲目，“别人说什么就是什么”这样的想法是极其错误的，但正确的想法你必须要有耐心、虚心的听取；其次你要考虑这个正确的意见适用于什么情况；最后就是自身的反省，自己在那方面做错了什么，要将别人正确的建议融入自身。而说话技巧和应变能力同样重要，什么场合下说什么样的话，讲话不能冷场等等，这些技巧在我短短的一个月时间里还体会不够深，以后若还有这样的机会我会继续体会。在校内与别人共同机会少，而社会实践时多，这又是社会实践的一大优点。

工作的沟通能力很重要，人与人之间的理解，工作的高效等都需要沟通来完成。

还有就是在工作中要能够不断地学习。“活到老学到老”这句话不是白说的，尤其在在工作中，你不学，便落于人后，在学校我们都知道“逆水行舟，不进则退”，在工作中更是如此，因为工作中的知识与学校中不同，是时时更新的，你不去积极主动的学习，就不能够掌握你工作中的最新情报，就会比他人差一块，最现实的就是你会比他人缺少竞争力，缺少升迁的本钱。知识犹如血液，人缺少了知识，身体就会衰弱，头脑就会枯竭。

获取知识有很多渠道，但最好的方法就是“不耻上问”，向有经验的前辈们虚心请教，前辈们积累的经验是最宝贵的知识来源，这也会使你在工作时少走不少弯路，自己的经验缺少，就从前辈那里汲取，这样就可以弥补自己经验不足的缺陷。当然，现如今网络这么发达，网上的资源也是应该得到充分利用的。工作的学习态度也是必不可少的，知识，永远是人类力量的来源。还有要保持自信与克服胆怯。自信与我上面所说的自大是决然不同的，它不是麻木的自夸，而是对自己能力的一种肯定。在工作中，我不止一次的明白自信的重要，对自己的决定要自信，对自身能力要自信……不能因为没有工作经验就失去信心，经验是积累出来的，你所度过的每一天，你所完成的每一项工作就是你的经验！有自信领导才会对你另眼相看，有自信你才能更有精神。克服胆怯，这点也很重要。刚开始的时候，我觉得困难挺多的，觉得自己没经验等一系列困难需要去克服就打了退堂鼓。但困难总是要克服的，调整自己的心态后便很快融入工作中，其实没有人一生下来就会工作的，当克服了心里的障碍，一切就都变得容易了。战胜自我的胆怯才能征服世界。如某位名人所说“勇气通往天堂，怯懦通往地狱”。

当然，这次的社会实践，带给我的远不止这些……

我在做本职工作的时候，看到前辈们伏案认真工作的身影，不禁涌起一阵阵的敬佩与羡慕，还有就是一种强烈的想实现自己理想的澎湃之情，这也成为支持我继续努力工作的动力。

同时，看到他们翻阅建筑资料和超大图纸的认真的样子，我也重新燃起了我对我自己本职土木工程的热爱与自豪，让我下定了要好好学好专业课的决心。

还有就是，不只是对待工作，甚至对待生活的一种乐观的态度：说好话，做好事，存好心。虽然都说“职场如战场”但是无论什么情况下有害人之心是不对的，不能因为一己私利，对他人做不好的事。因为如此，对自己身边的同事要以诚相待，你对别人好，总比对别人坏要轻松许多。生活亦如此。

这次的社会实践算是很成功的，因为我学到了这么多学校书本上所没有的知识，这些到我毕业的那天都是宝贵的财富。

## 实践报告土木类篇四

实习单位：昆山市诚信工程建设监理有限公司

实习时间□20xx-7-8至20xx-8-14

### 一）、模板工程

对模板及支撑系统应掌握下述原则：

a□保证工程结构和构件各部分形状尺寸和相互位置的正确性；

c□构造简单，装拆方便，并便于钢筋的绑扎、安装和砼的浇筑、养护等要求；

### 二）、钢筋工程

1）、钢筋的下料、加工，应要求承包方的技术人员根据图纸及规范进行钢筋翻样，并就钢筋下料、加工，对钢筋工进行详细的技术交底。为避免返工，监理人员应深入钢筋加工场，对成型的钢筋进行检查，发现问题，及时通知施工单位改正。



2)、钢筋的焊接, 监理人员首先应检查焊工的焊工考试合格证, 在正式焊接前, 必须监督焊工根据现场施工条件进行试焊, 应根据《钢筋焊接接头试验方法》的有关规定, 抽取焊接接头试样进行检验, 检验合格后, 方可批准上岗操作, 焊接接头应符合规范要求。

### 三)、混凝土工程

#### 混凝土的浇筑、接槎、振捣

混凝土的浇筑顺序和方法, 事先应周密考虑。对于大体积、大面积混凝土的浇筑施工单位要制定浇捣方案交现场监理审核、备案, 分层、分段要合理; 层、段间的间隔时间要计划好, 在前一层、段混凝土初凝前, 浇筑后一层、段的混凝土, 振捣器要插入下一层。浇筑竖向结构, 要根据结构形式采用串洞、开门子洞等方法, 保证混凝土浇筑中不发生离析, 并保证各部分浇筑密实。

### 四)、承台施工

真做好内业签证工作, 并及时做好施工的内业资料。基坑开挖不得扰动基底土, 如发生超挖现象, 严禁随意的用土回填。

### 五)、墩身, 托盘, 顶帽, 施工

施工单位应及时向驻地监理组提供墩身施工组织设计, 及时组织施工技术交底会, 以保证施工质量和施工安全。监理工程师应按设计图纸, 设计变更及工程业务联系单, 掌握规范的要求。按设计图纸的墩身钢筋数量、规格、插入上盖梁中预留筋, 要符合设计要求。

### 六)、钻孔桩

1、承包人可选择任何一种钻孔方法, 但完成的钻孔, 应符合

图纸规定的允许偏差。

2、钻孔时采用长度适应钻孔地基作件的护筒，保证孔口不坍塌及不使地表水进入钻孔，并保持钻孔内泥浆表面高程。护筒应符合以下要求：

(1) 护筒可用钢板或钢筋混凝土制作。

(2) 护筒内径一般应比桩径稍大，一般大200~400mm可根据钻孔情况选用。

(3) 护筒顶端高程，应高出地面0~3m或水面1~0~2~0m

(4) 当钻孔内有承压水时，应高于稳定后的承压水位2~0m以上。若承压水位不稳定或稳定后承压水位高出地下水位很多，应先做试桩，鉴定在此类地区采用钻孔灌注桩基的可行性。试桩结果，报监理工程师批准后，方可采用钻孔灌注桩基。

(5) 当处于潮水影响地区时，护筒高度应高于最高施工水位1~5~2~0m,并应采用稳定护筒内水头的措施。

(6) 护筒中心竖直线应与桩中心线重合，除设计另有规定外，一般平面允许误差为50mm，竖直线倾斜不大于1%；干处可实测定位，水域可依靠导向架定位。

(7) 护筒埋置深度应根据图纸要求或桩位的水文地质情况确定，一般情况埋置深度宜为2~4m特殊情况应加深以保证钻孔和灌注混凝土的顺利进行。有冲刷影响的河床，应沉入局部冲刷线以下不小于1~0~1~5m

(8) 在钻孔排渣、提钻头除土或因故停钻时，应保持孔内具有规定的水位和要求的泥浆相对密度和粘度。

(9) 当设计为斜桩理，为保证开孔斜度准确，埋设的护筒应准确，长度不宜小于3m，护筒直径只宜比钻锥直径大20~30mm。护筒埋设的斜度宜稍大于设计斜度，应埋筑紧密。

(10) 斜孔孔壁较易坍塌，故孔内水头、护壁泥浆相对密度、

## 实践报告土木类篇五

大润发(rt-mart)是由台湾润泰集团于1991年创立的超市品牌，具体由大润发流通事业股份有限公司负责经营。截至2015年，大润发在中国大陆开设有101家店，年实现销售额335.67亿元，在2015中国连锁百强榜上排名第七，在外资连锁零售企业中排名第二，仅次于家乐福。它作为一家大型连锁量贩店，服务理念为：新鲜、便宜、舒适、便利。

在我进入大润发实践的第一天，就有经理给我们具体阐述大润发的服务理念，即新鲜：蔬果水产等物品新鲜，还有是装修效果视觉的明快，日用品服饰等商品本生及品牌选择上的可靠潮流时尚。便宜：藉由欧尚集团全球化联合采购优势，大大提高商品种类与品质，同时也为顾客省钱省得更多。年增加进口及自营商品。舒适：宽敞明亮、并具现代感的购物环境，丰字形的简单的购物路线，丰字的中间的竖线为干道，横线为商品分区，清楚的商品种类标示。设置了美食街、主题餐厅、精品专柜及商店街，儿童乐园，让顾客在购物之余享受更多元的休闲时光。部份分店更依照当地顾客的生活习惯，特别规划了药局、邮局、便利商店及汽车轮胎维修站，提供更贴心便利的生活服务，卖场内还设有免费饮水机及纸杯。便利：商品不论从种类、价位、品味上能最大程度迎合不同需求的顾客，实现一站式既能购足需求物品。专业服务，领导商圈，成为值得信赖的大卖场。

我所在的实践部门是干性杂货课，负责的是金龙鱼深海调和油的导购。所谓导购，就是推销深海调和油。同时也要掌握好同一档的所有油的信息，要及时了解油价，每天的销量，

油的具体配料，各种不同类型油之间的差别，能给顾客最详尽最正确的介绍指导。着一段时间下来，我学到了好多从不知道的知识。但同时我也发现南方地区的油的品种跟北方是有差异的，像在徐州，有些油的品种我从未知道过，而在南方，比较常用的就是金龙鱼，福临门等。不仅油的品牌竞争是非常激烈的，我所在的那一牌面就有金龙鱼，福临门，多利，日清，葵王，鲁花，元宝，鹰唛及大润发自制品牌。而油的分类也有很多，调和油，葵花籽油，橄榄油，玉米油，大豆油，花生油等。同时，我也了解到非转基因以及转基因的差别，很多前来买油的顾客很多都会问我，这个油是不是转基因的啊？哪个油是非转基因的呢？转基因，简单来说，就是进行加工压榨，有人工行为的。因为有些消息称转基因的不好，所有有些顾客就受到影响。其实，像南方这边销售量最多食用最广泛的金龙鱼的食用调和油，深海调和油都是转基因的，这些油可以说是从小吃到的，也没有发现什么问题。但是，现在的食品安全状况令人堪忧，我们老百姓担心也是正常的。我觉得我们买油的时候不能单听员工，因为其实他们每一个人都是负责各自的一个牌子的，可以问些问题，但是决定权还是在于自己。油是要换着吃才健康的。所以可以不固定的买各种不同的油换着吃，而作为顾客最关心的油价问题，在我所实践的实践内，油价可以说是增有降的。你每天细心的观察就会发现有些油的价钱是有细微的上升或者下降的。但是如果到公司的促销日，油价就会大幅下降，同时厂家也会下发些赠品以增加销量。

## 实践报告土木类篇六

大润发(rt-mart)是由台湾润泰集团于创立的超市品牌，具体由大润发流通事业股份有限公司负责经营。截至20xx年，大润发在中国大陆开设有101家店，年实现销售额335.67亿元，在20xx年中国连锁百强榜上排名第七，在外资连锁零售企业中排名第二，仅次于家乐福。它作为一家大型连锁量贩店，服务理念为：新鲜、便宜、舒适、便利。

在我进入大润发实践的第二天，就有经理给我们具体阐述大润发的服务理念，即新鲜：蔬果水产等物品新鲜，还有是装修效果视觉的明快，日用品服饰等商品本生及品牌选择上的可靠潮流时尚。便宜：藉由欧尚集团全球化联合采购优势，大大提高商品种类与品质，同时也为顾客省钱省得更多。20xx年增加进口及自营商品。舒适：宽敞明亮、并具现代感的购物环境，丰字形的简单的购物路线，丰字的中间的竖线为干道，横线为商品分区，清楚的商品种类标示。设置了美食街、主题餐厅、精品专柜及商店街，儿童乐园，让顾客在购物之余享受更多元的休闲时光。部份分店更依照当地顾客的生活习惯，特别规划了药局、邮局、便利商店及汽车轮胎维修站，提供更贴心便利的生活服务，卖场内还设有免费饮水机及纸杯。便利：商品不论从种类、价位、品味上能最大程度迎合不同需求的顾客，实现一站式既能购足需求物品。专业服务，领导商圈，成为值得信赖的大卖场。

我所在的实践部门是干性杂货课，负责的是金龙鱼深海调和油的导购。所谓导购，就是推销深海调和油。同时也要掌握好同一档的所有油的信息，要及时了解油价，每天的销量，油的具体配料，各种不同类型油之间的差别，能给顾客最详尽最正确的介绍指导。着一段时间下来，我学到了好多从不知道的知识。但同时我也发现南方地区的油的品种跟北方是有差异的，像在徐州，有些油的品种我从未知道过，而在南方，比较常用的就是金龙鱼，福临门等。不仅油的品牌竞争是非常激烈的，我所在的那一牌面就有金龙鱼，福临门，多利，日清，葵王，鲁花，元宝，鹰唛及大润发自制品品牌。而油的分类也有很多，调和油，葵花籽油，橄榄油，玉米油，大豆油，花生油等。同时，我也了解到非转基因以及转基因的差别，很多前来买油的顾客很多都会问我，这个油是不是转基因的啊？哪个油是非转基因的呢？转基因，简单来说，就是进行加工压榨，有人工行为的。因为有些消息称转基因的不好，所有有些顾客就受到影响。其实，像南方这边销售量最多食用最广泛的金龙鱼的食用调和油，深海调和油都是转基因的，这些油可以说是从小吃到的，也没有发现什么问

题。但是，现在的食品安全状况令人堪忧，我们老百姓担心也是正常的。我觉得我们买油的时候不能单听员工，因为其实他们每一个人都是负责各自的一个牌子的，可以问些问题，但是决定权还是在于自己。油是要换着吃才健康的。所以可以不固定的买各种不同的油换着吃，而作为顾客最关心的油价问题，在我所实践的实践内，油价可以说是有增有降的。你每天细心的观察就会发现有些油的价钱是有细微的上升或者下降的。但是如果到公司的促销日，油价就会大幅下降，同时厂家也会下发些赠品以增加销量。

一：关于油的不少知识

二：公司要成功的因素，周到的服务，管理的科学

三：独立自主，忍让细心，吃苦耐劳，懂得赚钱的辛苦

四：认识来源于实践，不断的实践，不断的获得更多的知识来提升自我。

## 实践报告土木类篇七

今年暑假，我积极的响应学校号召，进行了为期10天的暑期社会实践。在这两周的时间里，我主要是做一些辅助监理工程师工作。虽然只是一些琐碎的事情，但是，我仍然学会了很多我从书本上学不到的东西。

首先是心态。心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量。无论什么工作都要保持一颗热爱的心，要把自己分配的工作做到极致。每个人都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口；将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门；要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验。实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切幸福，

快乐，成功与荣耀。若不能保持一份正确的心态，即使在学校再优秀也是不可能成大气的。当初我们充满热情的选择了土木，我们就一定要热爱土木，以土木为骄傲，为我们的祖国建设做出贡献。

还有就是工作的态度：要积极主动，认真负责。将来我们毕业了走上了自己的工作岗位，我们积极主动的工作将会给别人好感，将会使得自己的上司信任自己，敢于把重要的担子交给自己，为自己赢来提升自身价值的机会。“机会垂青有准备的人”，只要我们为的成功努力了，那么成功总有一天会到来！

转眼间为期10天的社会实践就结束了，我感觉我这次的暑期社会实践是很成功的。虽然我被晒黑了很多，但那是很值得。社会是一个大的舞台，我们习惯了在学校小范围的生活，参加社会实践开拓了我们的视野，让我们了解了社会的动态与人文；了解了我们的长处与不足；知晓了我们专业的发展方向，明确了我们的发展方向，为我们以后顺利地走向社会与参加工作夯实了基础。

## 实践报告土木类篇八

### 五、实践总结

这次实践，虽只四十余日，也算不得完美，但实践所得却是实实在在。实践与在学校中学得，并与书本相验证，得以下几点实践总结。

#### 1、书本中的重点(考验重点)可能在施工中毫无用武之地

在实践前，虽然有听闻过书中知识于施工作用不大这种说法，但自己真实感受了一次现场施工后才深深体会到书本知识与施工应用的出入。一座主跨线桥仅180米，工程主线全长仅3公里的立交桥，其各类设计图纸有数尺之厚。在设计图纸中，

无论是道路中线控制点的坐标还是排水管道井口的坐标，凡是要精确得到的，设计图纸上都标出得清清楚楚。书本中关于竖曲线、横曲线的计算，在施工过程中压根就用不到。

## 2、书本中没有加以强调的部分不能忽视

由于这次实践本要的工作是测量，翻看测量的教科书发现，三百页的书本提到“后方交会”的仅仅四页。而在实践的测量中使用最多的却反而是“后方交会”。当然这部分理论性并不多，主要是动手能力，但这也从侧面反应了，书本中无有什么非重点，凡是施工中能够用到的，它们都将发挥作用。

像这样的例子有很多，《路基路面工程》中“沥青路面的设计”绝对是重点，但施工所要用到的，不是设计，而是不怎么受到重视的“用60kn~80kn压路机”部分。

## 3、一定要学会使用常见的办公软件

土木工程行业的cad固然不必说，这是必需学会的。但以前一直认为只有房建才要用到的“天正”居然也能在内业时起到一定的作用。平时在学校，只需要用word打打字，但工作中用得最多的还是excel。这次实践发现关于excel的使用，自己完全只是刚入门级的。

另外还有像博奥软件、ps等等。

如果说实践仅仅是为了得到施工经验，那是远远不够的。这次xx之行，不止是给了一次与书本、课堂知识相验证的机会，我觉得更主要的是暴露了我们学识的不足。施工经验可以慢慢学，但知识却很有可能在以后的生活中将再没有像学校这么好的地方来让我们予以掌握。