

# 网络大学毕业自我鉴定 大学生个人的毕业总结报告(汇总6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 网络大学毕业自我鉴定篇一

珍贵的四年大学生活接近尾声，特此总结一下大学四年的得失，从中继承做得好的方面改进不足的地方，使自己回顾走过的路，也更是为了看清将来要走的路。

我的学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中收获了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进大学时，脑子里想的是好好放松从重压下解放出来的自己，然而很快我就明白了，大学仍需努力认真的学习。看到周围的同学们拼命的学习，我也打消了初衷，开始大学的学习旅程。其次是极大程度的提高了自己的自学能力。由于大学的授课已不再像高中时填鸭式那样，而是一节课讲述很多知识，只靠课堂上听讲是完全不够的。这就要求在课下练习巩固课堂上所学的知识，须自己钻研并时常去图书馆查一些相关资料。日积月累，自学能力得到了提高。再有就是懂得了运用学习方法同时注重独立思考。要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事情的方法。古话说的好，授人以鱼不如授人以渔，我来这里的目的就是要学会“渔”，但说起来容易做起来难，我换了好多种方法，做什么都勤于思考，遇有不懂的地方能勤于请教。在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。随着学习的进步，我不止是学到了公共基础学科知识和很多专业知识，我的心智也有了一个质的飞跃，能较快速的掌握一种新的技术知识，我认为这对于将来很重要。在学习知识这段时间里，我更与老师建立了浓厚的师生情谊。

老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。现在我已经大四，正在做毕业设计，更锻炼了自我的动手和分析问题能力，受益匪浅。

一直在追求人格的升华，注重自己的品行。我崇拜有巨大人格魅力的人，并一直希望自己也能做到。在大学生活中，我坚持着自我反省且努力的完善自己的人格。四年中，我读了一些名著和几本完善人格的书，对自己有所帮助，越来越认识到品行对一个人来说是多么的重要，关系到是否能形成正确的人生观世界观。所以无论在什么情况下，我都以品德至上来要求自己。无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵行它。平时友爱同学，尊师重道，乐于助人。以前只是觉得帮助别人感到很开心，是一种传统美德。现在我理解道理，乐于助人不仅能铸造高尚的品德，而且自身也会得到很多利益，帮助别人的同时也是在帮助自己。回顾四年，我很高兴能在同学有困难的时候曾经帮助过他们，相对的，在我有困难时我的同学们也无私的伸出了援助之手。对于老师，我一向是十分敬重的，因为他们在我彷徨的时候指导帮助我。如果没有老师的帮助，我可能将不知道何去何从。我现在领悟到，与其说品德是个人的人品操行，不如说是个人对整个社会的责任。一个人活在这个世界上，就得对社会负起一定的责任义务，有了高尚的品德，就能正确认识自己所负的责任，在贡献中实现自身的价值。

社会实践能力有了很大提高。大学四年中，我参加了不少的校内活动和做过一些社会实践。参加校内的活动可以认识到更多的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。此外，还一直做班委和寝室长，对自己既是压力又是动力。我喜欢做一些社会活动，会让大学生活更丰富多彩，做过家教、志愿者、推销员和设计员等，有时会感到累些，但乐此不疲。

体育成绩一向很好。我的体质并非很出色，可是通过我的练习和对体育项目的理解，还是能很好的完成体育课的教授项目。我喜欢运动，基本对所有运动都感兴趣，尤其是足球。在四年之后的今天，我的球技有了质的提高，脚法和意识。我是从高一开始接触足球，起步比较迟，可进步很快，总能在同一水平的伙伴中踢一段时间后脱颖而出。我认为这可能是由于抱定了要踢好的决心，也许还有那么点运动天赋。踢足球不仅锻炼了身体，而且增强了团队精神和集体荣誉感。

个人认为这个世界上并不存在完美的人，每个人都有自己的优点缺点，但关键是能否正视并利用它们。四年来，我不断的自我反省，归纳了一些自己的优缺点。

我的优点是诚实、热情、性格坚毅。我认为诚信是立身之本，所以我一直是以言出必行来要求自己的，答应别人的事一定按时完成，记得有好几次，同学或老师约了我见面，我答应以后必定按时到达指定约会地点，即使有急事也从不失约，给他们留下了深刻的映像。由于待人热情诚恳，所以从小学到大学一直与同学和老师相处得很好，而且也很受周围同学的欢迎，与许多同学建立起深厚的友谊。在学习知识的同时，我更懂得了，考虑问题应周到，这在我的毕业论文设计中充分展示了出来。我这个人有个特点，就是不喜欢虎头蛇尾，做事从来都是有始有终，就算再难的事也全力以赴，追求最好的结果，正因为如此，我把自己的意志视为主要因素，相信只要有恒心铁棒就能磨成针。一个人最大的敌人不是别的什么人，而是他本身。这么多年来，我一直都是在跟自己作战，准确地说，是和自己的意志战斗。现在回想起来，我确实比以前坚毅了许多，但我不会松懈下来的。以上这些优点，是我今后立身处世的根本，我应该继续保持，并不断以此鞭策自己奋发向上。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。急功近利，喜欢一口气学许多东西，但是贪多嚼不烂，即使最后都能学会，也已经搞得自己很疲劳。如今想想，这样其实

并不好，正所谓贵在精而不在广。如果我一段时期内专注于一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这门知识。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，步入社会后也不能一心两用。

通过四年的大学生活，学到了很多知识，更重要的是有了较快掌握一种新事物的能力。思想变成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处并尽力改正。社会实践能力也有很大提高，为将来走向社会奠定基础。

四年的大学生活是我人生这条线上的一小段，是闪闪发光的一段，它包含了汗水和收获，为我划平人生的线起着至关重要的作用。

为所在班荣获“校优秀班级”和“xx大学五四红旗团支部”的光荣称号做出了有力的后勤保证，本人也因此获得了“xx大学优秀学生干部”的荣誉称号。此外，我还注重自己能力的培养，积极参加了多次社团活动和社会实践，多次在“五四”期间参加青年自愿者活动，看望并帮助孤寡老人等。在大学放暑假期间，参加社会实践活动，为今后的工作积累了一定的经验，最大程度上提升自己各方面素质。

三、思想方面，通过大学四年系统全面地学习了党的理论方针，学会用正确先进的理论武装自己的头脑，树立了正确的世界观、人生观、价值观。在日常的学习生活中，热爱祖国，遵纪守法，尊敬师长，团结同学；关注时政，通过了解和学习党的有关动态和精神，使自己在思想上和行动上与党保持一致，积极向组织靠拢，经过在xx大学党校第100期的学习培训班的学习后，顺利通过党校考核，获得了党校结业证书，并于5月31日光荣地成为预备党员。但是，由于种种主客观条件的限制，我的思想理论学习和实践还相差得比较大，如何正确地运用科学的世界观和人生观去指导现实生活将是我将来努力的方向。

四、身体和心理方面，大学四年里，我掌握了科学锻炼身体基本技能，养成了良好的卫生习惯，积极参加学校、系和班级组织的各项体育活动，身体健康，体育合格标准达标。在心理方面，锻炼自己坚强的意志品质，塑造健康人格，克服心理障碍，以适应社会发展要求。

当然，本人还存在很多不足之处，诸如：

一是学习成绩还不是十分优秀，四年来，虽然我的成绩一直在进步，但却始终达不到最理想的'状态，主要原因是基础比较薄弱，加上刚进大学时，学习的环境变宽松了，学习更多需要的是自主性，于是，长期在老师、家长督导下学习的我，一度迷失了方向和动力，幸亏后来在老师、辅导员和同学的帮助下，我从迷失中找回了方向。

## 网络大学毕业自我鉴定篇二

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。在本次实验中，\_\_\_\_\_作为ceo[]全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；\_\_\_\_\_作为cho和cto[]主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；\_\_\_\_\_作为cmo和cso主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；\_\_\_\_\_作为cpo和cfo[]主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设计。我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户（中端客户）的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相

应的生产计划。首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预测市场占有率。通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

第一期生产计划制定好之后，我们进一步分析第二期北京和上海市场的总需求，并使用12%的水平预测我们的市场占有率，根据计算得出的占有率初步制定了我们第二期的生产计划。根据前面预测的第一、二期的生产计划，我们计算了两期所要使用的原材料数量，对于当期即可到达的原料，我们为了避免多余的库存费用，只购买了第一期所需的原材料，对于第二期才能到的原料，我们在生产计划的基础上多购买了5%的原料，以备不时之需。原料购买完毕后，我们开始安排第一期的生产，用两个生产工人分别在一条手工线上生产实惠型和经济型产品。

在生产决策完毕后，我们开始进行市场部的决策。由于我们第一期只有一个市场，因此我们只招聘了一名销售人员进行北京市场的销售工作。根据我们的基本战略，我们第一期对三个类型的产品进行了大量的广告宣传，实惠型投入广告3万元，经济型投入广告2万元，品质型投入广告1万元，我们希望对广告的大投入能换来较高的市场需求。其后，我们根据整体战略，参考最高和最低价格进行产品定价，第一期我们的定价比较低，比最高价格低50元左右。

至此，我们第一期的运营决策基本完成，最后，我们根据系统结算顺序对第一期的公司财务状况进行了分析，把每一步

现金收支进行相应的计算，发现第一期公司现金还有较大盈余，因此第一期并未使用银行贷款。

决策完成后，我们第一期的总市场份额高达24.81%，占据第一，实现了我们抢占市场的战略目标。但是，在订单交付的时候我们发现产量比我们的决策产量要低，经过分析，我们发现我们忽略了生产线的废品率，因此带来了一定的订单违约损失，但是由于市场表现、成长表现以及财务表现优势明显，我们组第一期占据了第一的位置。

由于事先做了较为充分的准备，我们组第一期的决策做的比较顺利，效果也比较好。

在第一期较为明显的优势下，我们开始了第二期的决策。在第二期，我们的上海市场已经开发完毕，可以投入销售，而第一期购买的柔性线也可以开始运作，这些都大大的提高了公司的运营和盈利能力。在第二期，我们的战略是努力维持在北京市场实惠型客户和经济型客户群体中的市场份额，同时，对新开发的上海市场发起冲锋。在第二期，各组都开发了上海这个新市场，在这个市场里面必然会发生很激烈的争夺，因此我们还是使用第一期的大量投放广告和低价出售抢占市场的战略。

确定战略后，我们开始进行第二期的需求分析，由于第一期我们的市场份额高达24%，因此我们这期采用了20%的水平预测本期市场占有率，根据上面的预测数据，我们制定了本期的生产计划，此后，我们采用15%的水平预测第三期的市场占有率，制定了初步的第三期生产计划，然后根据上面两期的生产计划进行原材料的采购。根据第二期生产计划，由于本期柔性线的投入运营，第一期使用的两条手工线已经不需要了，因此我们果断出售了两条手工线，把两个生产工人安排在柔性线上生产已经研发的四个产品。

生产决策基本结束后，我们开始进入市场部的决策，由于第

二期我们已经有两个市场，因此我们多雇用了一名销售人员进行销售工作。由于第一期大量投放广告获得较好的效果，本期我们在缺乏分析的情况下盲目加大广告的投入力度，广告总投放量达到11万元，这也是造成后面失败的主要原因。在定价策略方面，由于第一期的良好效果，加上本期增加了大量的广告投入，我们在定价方面也过分自信了，把价格定得比较高，只是比最高价格低30-40元左右。

最后，我们按照结算顺序对本期决策各项收支进行了分析，发现最后出现了8万元的资金短缺，因此我们只使用了10万元的银行贷款，由于我们在计算财务指标的时候出现了一些误差，加上生产和销售方面也出现了一些失误，提交决策后本期我们的市场份额下降得十分严重，而且出现了一次紧急贷款。交付完订单之后，我们查看了应收账款，发现有大概4-5万元的账款可以贴现，保险起见我们果断把那些账款进行了贴现，避免出现第二次紧急贷款。

最后，经过模拟之后，我们小组排名下降到第九名。

经过两期之后，我们从第一名下降到第九名，而且资金流出现了较为严重的问题，我们开始重视对公司的财务分析，并对前两期决策进行了认真的总结反思。第三期，我们的净资产已经少于历史贷款，意味着我们已经没有贷款限额，只能靠现有资金进行决策。经过分析研究，我们发现现有的资金完全不能支持本期的成本和费用。

经过分析研究，我们决定把柔性线出售，同时购买一条本期可到的手工线，生产一种产品。经过对成品存货和原材料存货的分析，我们决定本期使用手工线生产经济型产品，在北京市场销售库存的实惠型产品和品质型产品，在上海市场销售经济型产品，希望可以尽可能回收一些资金。定价方面，我们为了倾销产品回收资金，定价定的非常低，希望把库存的产品全部销售出去。

经过这一期的决策，由于我们资金流断裂，无法实现正常的生产运作，我们的排名已经跌到最后。

由于第二期的失误比较严重，虽然第三期我们勉强坚持下来了，但是剩余资金已经不足4万元，第四期完全无法运作，因此我们把所有人员解雇，把生产线出售，厂房也退租，已经无法进行任何的运营活动。

第四期结束后，我们已经完全没有资金和人员设备，第五期已经完全无法决策，只能直接提交决策了。由于第二期的严重失误，我们小组到最后排名最后。

虽然本次实验的结果我们是失败的，但是在这个实验的过程中我们还是通过总结和分析得到了一点收获。我们总结如下：

1. 第一期我们开发了一个第一期即可生产的经济型产品，这一决策为我们第一期抢占市场份额发挥了极大的作用。由于大部分小组都会设计需要研发的产品，我们采用不许研发的产品可以抢占先机，在第一期抢占市场份额。
2. 第一期我们投入的广告虽然很有效果，帮助我们获得了极大的市场需求，但是给我们的财务造成了极大的负担，因此广告需要投放，但是需要适量投放，不可影响公司整体资金流。
3. 我们第二期在缺乏分析研究的情况下加大了广告的投放力度，在本已出现危机的财务状况下雪上加霜，因此我们应该时刻关注公司财务状况，根据具体财务状况决定当期的支出，若有较大的资金空间，才可适量加大广告投入。
4. 第一期我们没有注意生产线的成品率，这造成了我们生产决策和原材料决策的失误，不仅没能获得应该获得的利润，也白白付出了违约的费用。

5. 团队沟通不足，第二期由于组员间沟通出现信息错漏造成生产计划出现了失误，造成第二期的销售也出现了问题，也出现了产品未生产，不能交货的情况。

经过本次实验，虽然我们的结果并不是很好，但是我们通过实验对创业的过程和企业的运作有了更加深刻和全面的了解，对企业运营的关键问题也有了新的认识和思考，相信本次课的收获会对我们以后的就业和创业提供极大的帮助，谢谢老师给我们这次机会参加本次工商管理实验。

## 网络大学毕业自我鉴定篇三

### 一、优点

#### （一）班主任工作方面

二、学会自己找事做。三、知道自己要做什么，专注于自己要做的事

3、布置学生写周记，尽快了解学生思想动态，并认真批改，在批改中以与学生进行思想交流为主，辅导学生写作为辅。

4、建立学习小组，以带动班级学习氛围。帮助排除干扰学生学习积极性的不良因素，增加学生学习的外在动力。

5、通过学生和原班主任的交流初步了解高中的教学现状

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 网络大学毕业自我鉴定篇四

由于老师的精心安排，我有幸进入了为期四周的实习，总的来说，这次的实习是一次成功的顺利的实习。通过自己的努力，以最大的可能完成了实习的要求，既充分扎实了大学前期两年的专业知识，又对今后两年的专业科目学习有了新的理解，并激发我在今后两年的学习中，根据实习的经验，识时务的.调整自己的学习方向和知识结构，尤其是网络传播发展方向的人才需求。

刚去网络公司实习的第一天，心里总有不可避免的疑惑。但是很快就能适应过来，我想在短时间内，尽可能的多学一些东西，这就需要跟师傅有很好的沟通，加深彼此的了解，因为我刚到公司的原因，师傅并不了解我的工作学习能力，不清楚我会做哪些工作，不清楚我想了解的知识，所以跟师傅很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。

（相关阅读：电子信息专业实习报告）

通过沟通了解，师傅对我有了大体了解之后，有针对性的教我一些知识，我对网络部线，电脑硬件安装，网络故障排除，工作原理应用很感兴趣，所以师傅就让我协同他们在大小单位的网络安装与检修工作。通过师傅的指导，自己的捉摸，调试，一遍又一遍的调试安装，虽然有些烦，但我用我的热情耐心克服这些困难，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，在这里真的实践了，这才算是真正的掌握了。

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。在工作时，师傅就跟我说，想做电脑网络这一块，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，补断的更新，这就需要有激情，耐心的去不断的学习，提高自己的专业水平，在一些具体的工作当中也是这样的。

当我可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在服务器机房的时候，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，向师傅请教问题，和师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我。获得更大的收获。经济学院反映网络不同，我就自告奋勇，去进行检修，等网络接通的时候，我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识。

经过这些天紧张而充实的学习，我受益匪浅，在这里我不仅感受到了设备的先进性和所学知识的专业性，还有这种快节奏的生活，进一步增强了我战胜困难，克服困难的勇气。

《网络技术专业实习报告》全文结束，本文作者强烈推荐阅读：

1、计算机应用专业实习报告

2、计算机培训实习心得

## 网络大学毕业自我鉴定篇五

今年暑期，作为暑期留校的学生干部，我在校团委进行挂职锻炼，主要协助暑期留守的老师做好对暑期社会实践活动的联系和服务工作。在工作中，我发现：一些优秀的社会实践项目总体上还缺乏长期机制。作为暑期社会实践，应该是大学生平时良好的服务意识和实践渴望的体现，而大学生暑期

社会实践活动却是一个提供实践的平台，在具有较多学习空闲的时间提供给大学生的实践舞台。相反，暑期社会实践活动也应该成为指导日常工作学习的有效途径。因此，实现社会实践项目的长效化是十分必要的。

其实，一些暑期社会实践项目的创意和宗旨是一种长期意识，但是在实际的操作中，却往往只利用暑期这短短的两个个月来实践。我校的“大学生爱心义教”活动，其旨在为社区中小学生特别是医务工作者的子女提供义务教育，为广大青少年提供服务。但是，作为一种长期的服务意识，项目的本身并没有体现出一种长效的服务机制，其结果也就是“人走茶凉”：一旦暑期结束，活动也就终止。这是十分不可取的，这样也就失去了实践的意义，更不能达到通过实践提高自我的目的。

在我校今年的暑期社会实践活动中，一些项目对于全面暑期社会实践项目的长效化作出了有益探索。我校“三个代表”服务团深入社区，宣讲“三个代表”，并与社区居民开展座谈，定期为社区开展理论讲座，同社区困难居民结成帮困对子，长期开展帮困、助学活动；我校“湿地使者”行动，依托暑期题为“恢复江湖联系，重建生命网络”赴安徽巢湖的考察活动，成立了“上海水产大学寻源社”，长期开展湿地知识学习、湿地保护以及湿地考察活动。

现有的暑期社会实践项目长效化机制，主要依托如下形式：

一、团学组织常设部门。依托我校团委的政治理论优势，我校成立了“三个代表”服务团，每年暑期深入社区、中小学校和边远山区开展“三个代表”宣讲、科技下乡、扶贫等活动。在长期的社会实践、学习的过程中，团委不断总结经验得失，通过暑期社会实践的平台，充分指导日常的工作学习，使大家从思想认识到行动上都有不断的提高。

二、学生社团。我校的大学生志愿者服务队，怀着大学生志

愿者的一腔热情，在暑期社会实践的舞台上充分开展自身在平时因条件制约无法举办的活动。如爱心助学、助教等活动；弥补了平时服务中的缺憾，同时也拓宽了服务面，使组织自身有了更多内涵。

三、社会活动的学校延续。所谓社会活动，是指在社会上有较大影响力的活动，它能直接或间接地融入校园文化。同学们接触往往在社会实践地过程中接触之后，带入校园，从而形成其在学校文化中的延续。例如今年我校的“湿地使者”行动，就是在由国家林业部《湿地公约》履约办公室、长江渔业资源管理委员会、世界自然基金会、人民网联合举办的20xx湿地使者“追寻通江湖泊”活动中我校学生参与考察活动之后，延续以认识、保护湿地为宗旨的社团“寻源社”应运而生。

今年的暑期社会实践活动在长效化体制的探索上还有所缺陷。因此，对新型长效化体制的探索与实践还是很有必要的。

首先，要深刻理解暑期社会实践活动的宗旨。是“有效引导广大同学贯彻落实党的十六大精神和”三个代表“重要思想，提高综合素质，锻炼成长成才，在全面建设小康社会的伟大实践中贡献力量，使广大同学过一个健康、充实、有意义、有作为的假期”。这样的宗旨，必然要联系到党的十六大精神和“三个代表”重要思想的学习和落实。因此，暑期社会活动的长效化，必然要以实现学习党的十六大精神产“三个代表”重要思想的长效化为基础。要在实践中始终以贯彻党的重要思想、政策为主线，在实践后以思想、行动的不断升华为长效化成果。

第三，要挖掘活动中的闪光点，使佗成为长效化实现的荣誉称号脚点。在暑期开展的社会实践活动中。一大批同学分赴社会实践的各个岗位，开展服务实践工作，这其中不乏许多值得学习、借鉴的闪光点，比如一些开创性的工作思路、方法，任劳任怨的工作精神以及敢于向传统不良事物挑战的行

为等等。可以充分利用暑期社会实践表彰机制，鼓励与督促这些闪光点的延续，在校园中树立和引导浓厚的学习氛围。

此外，还可以利用制度化手段和新型的鼓励机制来推进暑期社会实践活动的长效化进程等等。

总之，暑期社会实践活动长效化机制的实施是十分必要的，在今后的社会实践过程中，我们要增强实现其长效化的探索和实践意识，利用各种途径与手段，在社会实践的同时，为社会实践长效化体制完善的工作进行有益的探索，为最终实现社会实践的长效化作出贡献。

## 毕业生实习总结范文

我以“善用专业知识，增加社会经验，提升工作潜力”为宗旨，接触社会，了解社会，从实习中检验自我。这次的实习收获不少，此刻由我为你举例：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在珠海免税公司工作时，因为是纪念品销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，透过介绍纪念品的材质，收藏价值以及纪念好处，向顾客推销纪念品，使顾客理解你的意见和推荐。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地理解。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的潜力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的潜力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始实习的时候，自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要简单应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气应对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。在今后我要进行正式工作，磨练自己的同时让自己认识得更多，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的打好基础。

实习之后，我感到自己有很大收获：

### 一、待人要真诚

踏进店里，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每一天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，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，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，就应是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

### 二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和潜力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

### 三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

### 四、要主动出击

当你能够选取的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过了类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不明白你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选取，有些东西却能够选取。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

### 五、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事：他当部门经理时，总裁惊讶于他每一天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每一天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理性的好习惯，

能让我们在工作中受益匪浅。

大学生一毕业就去创业，不是一个明智的选取。毕竟大学生的社会阅历还不是很成熟。许多事情都不是风平浪静的，要应付各种各样的状况发生，除了自身的潜力以外，还要借助个方面的人和事情。学会与人合作。毕竟路是人走出来的，所以我认为，大学生毕业之后最好能去参加工作，在工作中，了解这个社会的发展，认识更多的人，触及更多事情发展状态，理解各种各样的信息，打好基础，等到时机成熟，在创业。

在大学生创业金钱味十足、功利倾向突出的这天，我们不能再放任它在市场经济大潮中随波逐流。作为学校及政府还包括社会，理应给创业者创造出足够广阔的空间，让大学生有更理性和宽阔的创业选取，让他们明白，创业不完全等于经商，重要的是在于开始学会经营人生事业。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。透过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。透过实践，原先理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

短期的实习让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。实习加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在实习中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年人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。

## 毕业实习总结

今年3月份，我正式走进实习单位开始了自己人生中的第一份实习工作。由于我是应届毕业生，本身对具体实习科目和工作都知之很少，由老师傅们带我学习，以师傅带徒弟的方式，指导我的日常实习。在老师傅们的热心指导下，我依次对公司的基本工程、工程结构、信息化实施进行了了解，并用心参与相关工作，注意把书本上学到的土木理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证大学所学确实有用。以双重身份完成了学习与工作两重任务。跟公司同事一样上下班，协助同事完成部门工作；又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。我心里明白我要以良好的工作态度以及较强的工作潜力和勤奋好学来适应公司的工作，完成公司的任务。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。透过实习，使我对公司概况和工程细节有了深层次的感性与理性的认识。

在公司我主要的工作任务是现场勘察，计算工程量，制作工程施工计划，现场调研等都是公司的重要活动，决定了公司工程的区域性分配状况，以及每个分公司能够完成工程等状况。由于缺乏经验，我在期间做数据统计的时间走了很多弯路，给同事的工作带来了许多麻烦，但是我们经理没批评我，而是让我继续认真的把事情做好，我很受鼓舞，同时也很努力的去把事情做好。

实习生活，感触是很深的，提高的方面很多，但对我来说最主要的是工作潜力的进步。毕业实习主要的目的就是提高我们应届毕业生社会工作的潜力，如何学以至用，给我们一次将自己在大学期间所学习的各种书面以及实际的知识，实际操作、演练的机会。自走进实习单位开始我本着用心肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，用心主动的参与施工现场调查、质量跟踪、工程量计算、以及对企业的各种工程的了解，对企业分公司的熟悉，让自己以最快的速度融入公司，发挥自己特长。同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。

实习单位的反馈状况证明，在实习期间反映出我具有较强的适应潜力，具备了1定的组织潜力和沟通潜力，能很好的完成企业在实习期间给我布置的工作任务。

实习收获，主要有4个方面：

- 1、透过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进1步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高，圆满地完成了本科教学的实践任务。
- 2、提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了1些宝贵的实践经验。
- 3、学生在实习单位受到认可并促成就业。并为毕业后的正式工作进行了良好的准备。

透过实习，我对我国房地产行业品牌的发展有了大致的了解，也准备在实习结束后，借回校的机会，抓紧时间，学习更多相关的理论知识，提高自己的专业水平，为正式工作准好准备思想上的转变，我本次实习还有的收获是透过自己的观察和与同事的交谈思想有一个很大的进步，人生的价值观。我一向以为现实生活中人都是为了金钱在活，为金钱在工作，几乎没有人在为除金钱之外的事情在努力，而这些金钱的拿来干嘛呢要买房子，要买车子，要享受生活……记得在和公司领导的依次交谈中他说过这样1句话：“一个优秀的男人，所追求的就是房子这么简单他所追求的是能呼风唤雨！”的确，一个优秀的男人所追求的就是表面上的东西吗“钱多少无所谓，关键在于一个人的档次问题！”档次什么是档次，就是你素养，你所懂得的，你所成就的……很多，这些才是真正的实力，这些才是一个优秀的男人的所要追求的，作为优秀的男人更多就应追求深层次的东西，一个人要有他自己的内涵！从一开始赤裸裸的来，到此刻即将沉甸甸的回去，惟有短短的两个月时间，就让我如此受益非浅，如此感慨万分！

本科毕业生实习总结报告相关

## 网络大学毕业自我鉴定篇六

今天讲的主题主要是大学生就业心态，我就随便聊一下，因为当初我自己大学毕业的时候，不需要有就业心态，因为我们毕业的时候是国家分配，国家指向哪儿我们就打向哪儿。当初国家没有把我分到西藏去，把我留在了北京大学，所以有了我的今天，如果在西藏的话，我现在应该是西藏大学的某个教授，反正是国家说到哪儿我们就走向哪儿，这是当初我们的心态。但是现在即使你有这样的心态，也不一定能做得到，因为现在国家不告诉你到哪儿去，国家告诉你，你自己怎么活由你自己来，是这样一个状态。

在大学生扩招的前提之下，并没有为大学生的就业市场做好准备，扩招的目的想让中国的大学生多一点，中国整个的知识层次高上去，但是大学生毕业以后的就业市场没有准备好。

找不到工作对于一个大学生来说是非常痛苦的事情。因为他们上大学已经花了很多的学费，父母非常的辛苦，而毕业出来工作对于他们来说是人生中最重要事情。但是由于大市场没有做好准备，这个问题就不仅仅是我们大学生的工作能力问题，也不仅仅是我们有没有工作经验的问题，实际上是一个市场没有办法一下子吞吐这么多大学生的问题。

怎么办

我每次在电脑上打事业这两个字的时候，跳出来的总是失业两个字。失业和事业的拼音是一样的，这似乎体现了一种宿命。

能够放低自己的人，通常将来能够走得更高

我一直把工作分成三个步骤，这三个步骤叫就业、职业和事

业，只有一个不能做，就是千万不能失业。我每次在电脑上打事业这两个字的时候，跳出来的总是失业两个字。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)