

# 大学生暑假实践个人小结 大学生暑期社会实习总结个人心得(实用10篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 大学生暑假实践个人小结篇一

前言：

一头老驴，掉到了一个废弃的陷阱里，很深，根本爬不上来。主人看它是老驴，懒得去救它了，让它在那里自生自灭。那头驴一开始也放弃了求生的希望，每天还不断地有人往陷阱里面倒垃圾。按理说老驴应该很生气，应该天天去报怨，自己倒霉掉到陷阱里，它的主人不要它，就算死也不让它死得舒服点，每天还有那么多垃圾扔在它旁边。可是有一天，它决定改变自己的态度，它每天都把垃圾中找到残羹来维持自己的生命，而不是把垃圾所淹没。终于有一天，它重新回到了地面上。

这则寓言告诉我们无论现实多么不如人意，我们也可以慢慢积累。很多时候，决定一切的是态度，有了正确的态度，就可以将压力转化为动力，踏上成功的舞台。

大二的暑期实习,让我充满了期待,充满了对未来的向往,毕竟这次实习是上大学以来第一次的实习活动。

从7月5号开始,我将要面对我人生中从没面对的,无法预知的'困难。我从没出过远门,也没实习过,一到暑假就整天呆在家中,今年暑假去山东安丘实习,可以说是我人生中的一

大考验，我做好应对一切困难的心理准备，带着满腔热情，一个小包扛我的实习“天下”。困难来了，不倒下，象这老驴一样调整心态挑战并战胜，在困难中，挺过来。

接受了两天了解禾益公司的二氰蒽醌、王铜、异菌`多菌灵、乙嘧酚、叶枯唑等重点产品的培训，略知皮毛后便上阵实习。由于时间匆忙，只买到火车的硬座票，7月7号从温州开始出发到山东。温州到山东需要22个小时，我们就硬生生的坐了22个小时到达山东济南，又要坐5小时的巴士晚上6点才到达目的地。

路途的劳累还未消退，第二天就实习去了，很累。不过这一切仅仅是开端，我们不会那么容易被打败的，时间会考验我们的。

正文：

逆风的地方，更适合飞翔，我不怕万人阻挡，只怕自己投降。

生活篇

到达安丘，实习第一天很紧张，怕自己说错话。第一次与当地接触交流，我完全听不懂他们的话，他们的普通话掺杂着地方口音，多次寻问，他们耐心讲解再加肢体的比划，渐渐的淡化了我们的语言交流障碍，沟通反而愉快。

吃饭的时候，当地人吃的是火烧馒头，菜很闲，对于我们南方人来说，刚开始并不怎么习惯，太硬太闲难以啃食下咽。这里大多数人很友好很热情，时不时拿吃的东西招待我们，害的我们都不好意思了。有一次实习的地方，中午饭只有火烧馒头，怕饿肚子没体力坚持，只好吃了，有了第一次之后才慢慢适应这样的饮食。

这里的农村家家都住的是平房，户户都养狗，在我挨家挨户

发船东中，有时不经意间被几只凶猛的狗吓怕，真想退缩，想放弃这样的宣传方式，再加上宣传时都冒着炎炎烈日，脾气也就暴躁起来了，使退缩、放弃的念头越加强烈，不过每到这种情况下，有同伴的鼓舞和帮助，才让我一次次克服困难。有时我们也意见不合，在不断理解交流中和解。

在田间考察中，面对种植户的讯问时，我有时都难以回答，其中有个农户让我印象很深刻，他说“你们是不是推销的…你们算是推销的啊！”当时我就无语了。虽然他并没有什么恶意，怪自己没有良好的沟通能力表达反而让人误解。有时当我们未开口，就被拒绝交流。有时只是只言片语，就草草结束交流了。有时未知店中的药品，就到处跟人说这家店有买的，我惭愧没调查清楚。

## 大学生暑假实践个人小结篇二

xx年7月10号至8月15号，我在五莲百成汇服饰广场进行了一个多月的暑期社会实践。我的工作岗位是服装销售。除了日常的销售工作外，还需打扫卫生以及整理服装工作等。

刚开始我对工作十分不适应，不知道如何开展工作，一般顾客都是看看就走了，不懂如何向顾客销售，只好向旁边的前辈们请教，观察他们如何促成交易。几天下来，我慢慢掌握了技巧：首先，对有备而来的顾客，就根据他们的需求向他们推荐适合的服装，并向他们提一些穿衣建议等；对随便看看的顾客，则根据他们的衣着特征推荐。

其次，如何与顾客沟通也是很重要的一项工作。一般年轻的女孩子是消费主力群体，女孩与女孩交流比较占优，而且有亲切感，更容易了解掌握她们的购买心理，所以促成交易成功率也比较高。

再者，适时微笑赞美顾客、倾听顾客意见也是必备的’技能，微笑能传达真诚，使顾客有种宾至如归的温暖感觉；认真倾

听顾客意见，使导购员能与顾客建立互信关系，更能促成交易。

最后，导购员的形象非常重要。导购员的形象不仅代表了自己，还代表了整个服饰广场的形象。良好的形象不仅能体现导购员自身的良好素养，还能体现整个服饰广场优秀的专业服务水准，从而获得顾客信赖。

非常感谢五莲百成汇服饰广场能给我这次实习的机会，让我能够有机会了解到这个岗位的工作内容，积累了丰富的工作经验。我相信此次暑期社会实践将会成为我以后职业生涯中最宝贵的财富。

### 大学生暑假实践个人小结篇三

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们的了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在暑假期里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于

爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

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，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，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，毕竟自己是在给别人打工。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。比起自己在家里的“大小姐”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。

1、要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和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板也要好好的沟通，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什什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，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，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，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，有时候老板说了才知道做，老板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，得罪那梨园些生意人，有时也会得罪老板；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。

## 大学生暑假实践个人小结篇四

在这个火热的七月，我们暂别象牙塔中舒适的生活，带着青

年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。

践，但生活的方式却已完全不同于学校里的生活，从早上6:20到晚上20:30，一直有大大小小的活动在开展着，对留守儿童进行义务家教，进小区和街道收集废品，卖到废品回收站，用筹集的钱购买书签，在书签上写关于关爱留守儿童的标语，在街心公园设点，拉横幅，标注“携手关爱留守儿童”，邀路人签名，发放写有关于关爱留守儿童标语的书签。进行全民总动员的游戏，从培养孩子团队合作精神、信任他人、学会独立、互相帮助等几个方面设计活动内容。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。这次实践后才能深刻体会这句话的含义。除了计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。刚开始去的时候，还真有点不习惯。很多东西都不懂，幸好有叔叔、阿姨们的耐心帮助，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。

第一次参加社会实践，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，向工农群众学习，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。近一个月的社会实践，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矗希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

## 大学生暑假实践个人小结篇五

每个应届毕业生在学校毕业前都需要进行毕业实习，以下是由中国人才网提供一篇实习心得范文，提供给应届毕业生写心得时参考所用。更多实习材料尽在shixi/

xx年暑假，我跟随x社社员来到村小学进行社会实习。对于从小生活在乡村的我来说，一到那儿，我就有种熟悉的感觉，感受到了浓厚的乡村生活气息。

进村后，提起我注意的是整齐的屋舍和安逸的生活，这与我想象中的有着百大的区别。得融入村中以后，可以深切的感受到村里经济上的富裕和生活上的安宁。使我毫不夸张的用“安居乐业”来作为作为万秀村给我的第一印象。

我们进学校时，正好是下课时间，小朋友们充分利用这短短的十分钟，尽情地玩耍，不时传来一阵阵笑声。我感觉自己好像回到童年。心情一下子舒畅起来。真希望自己能再过一回童年，因为人长大了，烦恼的事情增多，人会变得很忧郁，在怎么高兴的事情也没有小朋友们笑得那么灿烂。

在进行分组时，我选择了三年级。因为我觉得二年级太嫩了，和他们可能没有多少共同的话题。而三年级应该比较懂事一些。一进入三年级的教室，比我想象中的还要热闹，特别是在照相时，他们的活跃性更是达到了极点。当我们社的委员问题时，他们是那么积极、大胆地回答。而我们现在长大了，说起话来总是思前想后，考虑后果，真希望自己能像他们那样。

别看他们还是小学生，可在谈到理想时，他们都认真地把他们的理想说出来。有的想当科学家，有的想成为明星。有的

想成为受人尊敬的教师，将来桃李满天下。本以为他们还是小学生，知道饿事情不多，可在和他们交流时，他们却问了我很多稀奇古怪的问题，使我感觉到自己懂得的知识是多么的浅薄。

虽然我们仅在那儿呆了几个小时，但在这段时间里，我却学到了很多的东西。真希望再有个机会让我再和小朋友进行一次交流。

热门阅读文章：

车间工作心得

工业专业实习心得体会

工程公司实习心得

## 大学生暑假实践个人小结篇六

□

我们是当天下午才到达目的地的，熬过了大半天风雨交加的旅途，我们一行终于平安到达，并在校领导的帮助下解决了住宿等问题，随即确定了相关工作事宜。其间我们就节能减排的话题采访了相关技术总监韩颖，参加了以文化理念为主要话题的报告会，参观了宜化总部及部分生产车间，并深入生产厂区重点参观了宜化的污水处理厂，陪同人员从污水进厂到出厂的整个流水线为我们进行了详细的讲述。整个采访过程都使我受益良多。宜化生产过程的严谨令我折服，节能减排措施的先进令我赞叹，更令人惊奇和感动的是宜化以人为本的管理理念，真正把职工当作自己的家人，而职工也投桃报李将企业当作自己的家，我从来不知道一个企业与员工间可以达到如此和谐的程度。

同时还简单讲述了宜化生产，安全保护，环境保护等方面的事。宜化本着以人为本的原则提出了很多温馨感人又实实在在的口号，在促进进步的方面采取了比较管理的方法，发布比较结果平台，公布各个部门比较结果的第一名与最后一名并给予相应奖惩，充分调动员工的积极性。甚至将尚未解决的问题拿出来让大家共同探讨解决，集思广益，对有先进解决方法的职工进行奖励，真正实现按劳分配的原则，决不会让有功人员埋没。这一系列的措施真正让企业的事转变为员工自己的家务事。

由一系列的访问及对宜化周边居民生活情况的亲身体验我们得知，自从企业开展节能减排活动以来，在自身取得巨大经济收益的同时也很大程度上带动了周边居民经济水平的上升，让周边居民感觉到了宜化对自己的帮助，让宜化的品牌深入人心。居民可以不定期的组织到宜化内部进行参观，监督宜化内部的环境卫生及污染情况，而且对其卫生状况极其满意。宜化甚至创下连续数年无投诉的壮举，这对一个化工厂来说是难能可贵的。

连续数天的采访让我深切的认识到，一个企业要生存，要发展，与人息息相关的。以人为本企业方能存在，员工以企业为家企业方能发展壮大，而人性化的管理，人性化的举措方能让企业变成员工可信赖，可依靠，可为之奋斗不息的家。

## 大学生暑假实践个人小结篇七

年暑假，我跟随x社社员来到村小学进行社会实习。对于从小生活在乡村的我来说，一到那儿，我就有种熟悉的感觉，感受到了浓厚的乡村生活气息。

进村后，提起我注意的是整齐的屋舍和安逸的生活，这与我想象中的有着百大的区别。得融入村中以后，可以深切的感受到村里经济上的富裕和生活上的安宁。使我毫不夸张的用“安居乐业”来作为作为万秀村给我的第一印象。

我们进学校时，正好是下课时间，小朋友们充分利用这短短的十分钟，尽情地玩耍，不时传来一阵阵笑声。我感觉自己好像回到童年。心情一下子舒畅起来。真希望自己能再过一回童年，因为人长大了，烦恼的事情增多，人会变得很忧郁，在怎么高兴的事情也没有小朋友们笑得那么灿烂。

在进行分组时，我选择了三年级。因为我觉得二年级太嫩了，和他们可能没有多少共同的话题。而三年级应该比较懂事一些。一进入三年级的教室，比我想象中的还要热闹，特别是在照相时，他们的活跃性更是达到了极点。当我们社的委员问题时，他们是那么积极、大胆地回答。而我们现在长大了，说起话来总是思前想后，考虑后果，真希望自己能像他们那样。

别看他们还是小学生，可在谈到理想时，他们都认真地把他们的理想说出来。有的想当科学家，有的想成为明星。有的想成为受人尊敬的教师，将来桃李满天下。本以为他们还是小学生，知道的事情不多，可在和他们交流时，他们却问了我很多稀奇古怪的问题，使我感觉到自己懂得的知识是多么的浅薄。

虽然我们仅在那儿呆了几个小时，但在这段时间里，我却学到了很多的东西。真希望再有个机会让我再和小朋友进行一次交流。

## 大学生暑假实践个人小结篇八

通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，

不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

作为大学生，我们要了解社会，深入基层，深刻地学习党和国家的方针政策，学习三个代表，实践三个代表，为促进我国国民经济的发展和中华民族的伟大复兴作出应有的贡献。此次实践之行，是系科给了我学习实践的机会，是系科给了我们极大的支持和信任，我们作为国家的后继力量，只有懂得全面的发展自己，把理论与实际相结合，才能更好地投入到祖国的建设中去，才能对得起养育我们教育我们影响我们的祖国。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“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。通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。通过实践，原来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“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。在短短三天的实践活动中，汗水淋湿了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛。但我们选择了坚持。我们把淮师人永争第一的精神带去了社区，把淮师学子的优秀品质和良好的精神风貌体现得淋漓尽致。在社区人民的心底留下了美丽的印象。七月，我们走进火热社会，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。这是爱的奉献，这是我们的无悔选择。七月，我们撒播希望，同时拥抱丰收，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践曙光城也给社区留下了光辉灿烂的一笔。

学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能

力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识的人。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。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、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。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。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。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。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，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。有勇气面对是关键，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。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此

生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

## 大学生暑假实践个人小结篇九

实践的过程是每个人成长的必经之路，在这个路上，每个人都在锻炼，在成长，跌跌撞撞，且歌且行。青春的光阴留给我们更多的是奋进的号角与激昂的乐谱，也许每天都要拖着疲惫不堪的身子回来，也许每天都要为了完成当天的任务而焦头烂额，也许每天都要为了明日的支教调研等任何事情做着准备，但我们是快乐的。

我们实践，我们快乐。作为实践，这样的一项活动，也必须有其流程经营。从开始的确定主题，到实践的开始，分工，任务的布置，或许疏一看，甚易。但实则不然，孙中山说“人既尽其才，则百事俱举；百事举矣，则富强不足谋也。”每个人在“百岛筑梦”这样阳光的队名中贡献着自己，深入调查为家庭教育问题，充实暑期社会实践，每个人都大胆的去想，去做，在这个团队中关心着对方，真正做到了团结，奋进。有激动，有感动，有触动。

不论第一天大家为了提高团队工作效率方案的讨论争论不休，不论每天在外调研的队员被烈日晒伤，汗珠早已浸湿全身的队服，还是辛勤地教导着学生们，亦不论每晚写心得，总结全天，为明日的工作准备到深夜。每日的支教，吃饭，调研，总结，休息，成为了我们的主线，每天奔波于乡村城镇的各个小巷街头，我们询问着，调查着，目的只是为了获得最真实的调研数据，让自己明白更多属于我们，属于我们这个时代的真谛。只因为我们知道，孵化梦想，需要汗水与坚强的臂膀，我们付出，我们收获，我们快乐。

随着爱心支教、家庭调研、海边环保、探望空巢老人、维修电器、荧光夜跑、汇报演出等一系列活动的结束，暑期社会实践活动也落下帷幕，每个人在回想着这几天发生在我们身上的所有事情，少了那些青春的张狂，多了些踏实；少了那些青春的迷茫，多了些奋斗。“百岛筑梦”这个词，不再只是一个队名，更多的是一种精神。当真真远离喧嚣，来到村镇的时候，才真正明白，什么是奋斗，什么是团结，什么是一个团队。

## 大学生暑假实践个人小结篇十

前言：

一头老驴，掉到了一个废弃的陷阱里，很深，根本爬不上来。主人看它是老驴，懒得去救它了，让它在那里自生自灭。那头驴一开始也放弃了求生的希望，每天还不断地有人往陷阱里面倒垃圾。按理说老驴应该很生气，应该天天去报怨，自己倒霉掉到陷阱里，它的主人不要它，就算死也不让它死得舒服点，每天还有那么多垃圾扔在它旁边。可是有一天，它决定改变自己的态度，它每天都把垃圾中找到残羹来维持自己的生命，而不是把垃圾所淹没。终于有一天，它重新回到了地面上。

这则寓言告诉我们无论现实多么不如人意，我们也可以慢慢积累。很多时候，决定一切的是态度，有了正确的态度，就可以将压力转化为动力，踏上成功的舞台。

大二的暑期实习，让我充满了期待，充满了对未来的向往，毕竟这次实习是上大学以来第一次的实习活动。

从7月5号开始，我将要面对我人生中从没面对的，无法预知的困难。我从没出过远门，也没实习过，一到暑假就整天呆在家中，今年暑假去山东安丘实习，可以说是我人生中的一大考验，我做好应对一切困难的心理准备，带着满腔热情，

一个小包扛我的实习“天下”。困难来了，不倒下，象这老驴一样调整心态挑战并战胜，在困难中，挺过来。

接受了两天了解禾益公司的二氰蒽醌、王铜、异菌`多菌灵、乙嘧酚、叶枯唑等重点产品的培训，略知皮毛后便上阵实习。由于时间匆忙，只买到火车的硬座票，7月7号从温州开始出发到山东。温州到山东需要22个小时，我们就硬生生的坐了22个小时到达山东济南，又要坐5小时的巴士晚上6点才到达目的地。

路途的劳累还未消退，第二天就实习去了，很累。不过这一切仅仅是开端，我们不会那么容易被打败的，时间会考验我们的。

正文：

逆风的地方，更适合飞翔，我不怕万人阻挡，只怕自己投降。

生活篇

到达安丘，实习第一天很紧张，怕自己说错话。第一次与当地接触交流，我完全听不懂他们的话，他们的普通话掺杂着地方口音，多次寻问，他们耐心讲解再加肢体的比划，渐渐的淡化了我们的语言交流障碍，沟通反而愉快。

吃饭的时候，当地人吃的是火烧馒头，菜很闲，对于我们南方人来说，刚开始并不怎么习惯，太硬太闲难以啃食下咽。这里大多数人很友好很热情，时不时拿吃的东西招待我们，害的我们都不好意思了。有一次实习的地方，中午饭只有火烧馒头，怕饿肚子没体力坚持，只好吃了，有了第一次之后才慢慢适应这样的饮食。

这里的农村家家都住的是平房，户户都养狗，在我挨家挨户发船东中，有时不经意间被几只凶猛的狗吓怕，真想退缩，

想放弃这样的宣传方式，再加上宣传时都冒着炎炎烈日，脾气也就暴躁起来了，使退缩、放弃的念头越加强烈，不过每到这种情况下，有同伴的鼓舞和帮助，才让我一次次克服困难。有时我们也意见不合，在不断理解交流中和解。

在田间考察中，面对种植户的讯问时，我有时都难以回答，其中有个农户让我印象很深刻，他说“你们是不是推销的…你们算是推销的啊！”当时我就无语了。虽然他并没有什么恶意，怪自己没有良好的沟通能力表达反而让人误解。有时当我们未开口，就被拒绝交流。有时只是只言片语，就草草结束交流了。有时未知店中的药品，就到处跟人说这家店有买的，我惭愧没调查清楚。

我们就在不断考察交流中，了解到除了生姜的种植、如何防治病害、收获等情况，还包括桃子、大葱、大蒜的。

一天实习结束了，嘴巴都干燥的要死，我都要喝很多水，对于一般都不怎么喝水的我来说就是奇迹了，但总的来说不怎么累。

## 实习推广篇

7月9号天气：晴

5: 10起床，6点吃饭，6: 30到达新野农化农资连锁总店，由当地的业务员带领我们熟悉安丘各地区。我和鲍玲芬为一组分配到凌河镇申明店，在这里，我们的产品只有叶枯唑、王铜悬浮剂、二氰蒽醌，我们就给来买农药农民介绍我们的产品，介绍中，了解到其他产品如阿米妙收的苯醚甲环唑、苯醚咪鲜胺、苯甲嘧菌酯的销售情况很好和生姜的烂脖子病、炭疽病、姜瘟病、斑点病等细菌、真菌引起的. 病害发生时期。有些人会拿着生姜的叶片，说着症状，找店主帮忙如何救治。12点出去吃饭。13点回店中。15: 30去田间考察，种植生姜户介绍自家生姜，种植时，把土挖到25□35cm深再进行种植，

用沟灌的方式进行浇水，施药。他一般用敌磺钠、60%溴氯海因等防治病害，这些产品都是店主介绍。18点结束实习。

7月10号天气：雨

5: 10起床，6点吃饭，8点多我和许华聪到达石埠子镇楼子村连祥店。在这里我们的产品有王铜悬浮剂和可湿性粉剂、叶枯唑、腐霉剂、乙嘧酚、二氰蒽醌，十几天就能卖一箱王铜，销售很好。由于下雨天，我们停止田间考察。与店长沟通，了解到姜的年收成3—4万/1亩，困姜要埋入4—5米的地下，少于4米将腐烂，当困姜长出小苗才放在炕上晒姜，之后种植。6月底种植，8月底—9月初收获，1亩一般产600斤，约5000颗，现收购价3.4元/斤。姜的储藏期2—3年。在交谈中，有位农户来买药，说姜的烂脖子病、炭疽病发病严重，我们便拿我们的实验品王铜给他做实验。施药方法：从根茎基部淋灌或随水冲施为主，用30%王铜500倍液或50%王铜800倍液+20%抑阿（叶枯唑）可湿性粉剂600倍液。灌根每7—10天，连续灌用2—3次。过段时间，我们会前去查看。

7月11号天气：晴

5: 20起床，6点吃饭，之后乘车跑点，区域经理带领我们先去农户家考察姜的烂脖子病、炭疽病。8点多到达庆洋店，张云峰留。9点到达夏坡店，我和鲍玲芬留。前天这里做过试验，效果未明显。与店长沟通一番后，去田间考察，并重点介绍推广二氰蒽醌和王铜。18点半结束一天实习。

7月12号天气：晴

第一天没人带，我和许华聪自己乘车跑点，本来是去第一天去的凌河镇申明店，由于路不熟，走了2个小时的路到达石家庄庆洋店，一边问路人店的方位，一边一路考察过去，姜的斑点病局多。到达庆洋店已经9点半，昨天已做过一个试验点。

7月13号天气：晴

9点到达景芝镇临浯西村晶园店。我们的产品有叶枯挫、王铜可湿粉剂、异菌脲、腐霉利。9点半挨家挨户发传单并田间考察，炭疽病多，烂脖子不怎么发生。16：40结束。18点大家探讨这周总结。

7月14、17、22号天气：晴

去楼子村，查看试验田。

7月27号天气：晴

今天，大家7个同去石家庄，我们的目的很明确，就是让种姜农户能够在这天去张云峰所做的试验田去观看，了解我们的产品王铜对姜瘟、炭疽病、烂脖子病治疗和防治效果。内容是到处发传单，用广播去吸引农户。结果：只有一个农户到试验田观看了解，而给我们做试验的农户未到场讲解。当试验田的农户到场时，却一个观看的农户也没有。这次活动以失败而告终。晚上，我们总结。我们开始活动之前未考虑周全，导致失败。第一次接触这样的活动，就失败，我们想放弃以后这些这样的活动，觉得我们没有解决问题的能力。要是退缩，恐怕遇到困难的事，就不想再去努力，会立即放弃。所以我们坚持着，明天继续这样的活动推广。

7月28号天气：晴

今天，我们7个一起去楼子村做我跟许华聪所做的试验田的推广，昨天一样的工作方式，取得的效果很不错。由于店长的配合、天气不热再加试验田正好在人多十字路口，所以这次推广很成功。

7月29号—8月1号天气：晴

一直做7月27号的活动推广。

8月4号天气：晴

实习生涯结束。

总结：

逆风的地方，更适合飞翔，我不怕万人阻挡，只怕自己投降。短短的一个月的山东实习结束了，可以回家好好休息了，当疲惫退去，实习中的酸甜苦辣渐渐涌上心来，感到回味无穷，感触也颇深。在没经历之前，我们就如温室的花朵，风吹就倒，太阳一晒就凋谢。有了这次历练，我们都学会了坚强。

通过学习与锻炼让自己意识到了学校时光的宝贵，意识到好多东西在学校里还没学会，知道了工作的辛苦，知道了如何学会克制自己，学会了如何积极的去与人打交道，如何全身心的投入到工作中，更重要的是通过不断的失误与成功让自己更加清楚的认识到自己的优势与不足，让自己有一个更加明确的目标去面对未来。实习让我们提早接触社会，提早感受社会，在实习过程中我拿到了开启通往社会之路大门的四把钥匙。

第一把钥匙：真诚。对人要真诚，对事也要真诚。见人就微笑并说好，乐意去帮助别人，自己做错事了说对不起，帮助我的说谢谢。虽然都是小细节，但是也不可忽视，我们的真诚对待，换来大家的信赖，我们实习地方的种植户都愿意来买我们的产品，有时候还特意煮米饭给我们吃，感动死了。

第二把钥匙：沟通。主动去沟通，不然得不到我们所想要知道的事，我们不去说，别人也不会搭理我们，虽然有时只是只言片语，但是慢慢积累，我知道了好多我们不知道的事，也学到了一些方言。小孩子很可爱，我们哄着，都不愿意让我们走了。

第三把钥匙：激情与耐心。没激情没那个耐心的话，我们早已经颓废了，什么事都做不好了。每天实习中，我们也都感到乏味，不断激励，使其充满激情，才让我们继续每天的实习。

第四把钥匙：做事条理。每天固定时间干什么，把精力集中起来把事情做好，效率每天都在提高。

虽然才得到这点收获，不过我想，这实习的这段时光将是我永远珍惜的宝贵经历，是我人生道路上宝贵的一笔财富！

致谢：禾益农化有限公司给我实习的机会