

2023年大学生暑期社会实践报告书(实用5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生暑期社会实践报告书篇一

作为一名21世纪的大学生，怎能只在学校埋头苦读呢，应当做到实践，读书兼得。实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我来到了永安市海舟食杂店。在那里，我做的是一名送货员，每天起的比鸡早，睡的比鼠晚，虽然很艰苦，但他增强了我的艰苦奋斗精神，使我们迈出了成功的一步。

通过10天的社会实践，从对食杂店一无所知，到初窥门径，其中学习了很多，人也更加成熟，与老板聊的更加友好。第一天老板给我一本帐本说：这里面记录的是食杂店里所有商品的名字及价格外足足有几百个种类，你务必在今日记住所有商品名字，以便日后送货拉货之用。看到这本小本子，我蒙了，好几百种商品名字及价格，比以前读书背地东西还多还困难！嗨，这不难为我吗！不管了，吃得苦中苦，方为人上人，我就不信了，就算不吃饭，我也要把它背下来！

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”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

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。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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，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。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的'练习。以前没有工作的机会，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。

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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服，那一切就

变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的食杂店，虽然经常在我们生活中出现，但对每个人来说记住食杂店所有物品的名字那是相当困难的，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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

大学生暑期社会实践报告书篇二

本人积极响应院团委的号召，走向社会参加社会实践活动的潮流中来。其实，我们每个人都是社会中的独立个体，有自己的独立想法，尤其是作为90后的我们更有自己对事物的独特认知，我行我素的特性。同时我们也是极富有朝气生机活力的一代，对未来充满了无限的希望，并且已经开始用我们那双洁净的眼睛窥探着社会的动向，蠢蠢欲动的我们，心中燃烧着熊熊的烈火，那就是坚定不移的为理想而奋斗，为祖国的繁荣昌盛贡献自己的余力。

社会是由不同的元素组成的，提早接触一些人或事，有利于我们4年之后走向社会遇事而处变不惊，更好的融入这个大家庭中来。社会实践也是一项有利于鼓励当代大学生走出校园，不要死啃书本，在社会中来磨砺。学会分析问题，解决问题的能力。让祖国看出我们是有希望的一代。

我的专业是会计，这让我明确了一个方向就是暑假尽量找一份与我的专业对接的工作。功夫不负有心人，我终于迎来人生当中首次的社会实践，这让我既兴奋又紧张，紧张的是会计是门极细致的工作，要求集中精力，就恐怕在工作中出错。我的实践单位是我们县城当中提供中高档床上用品的梦洁家纺，在我们当地也算是行业里面的龙头老大。因此，在此处学习我也是非常看重的，不想错过这么好的机会。

初来乍到，我首先是抱着一颗学习的心态来工作的，因此处处我小心行事。尽管我学习了半学期的基础会计，对会计的实体也有一定的了解。但是当我真真正正的接触它时，理论和实际还真不是那么回事，我们必须动的理论联系实际。以下就是我的实践内容、目的和工作体会。

第一天上班，管财务的陈阿姨首先叫我先熟悉一下工作环境及业务，比如：了解一下出库单，入库单，调货等内容，这并不像企业单位财务那么复杂，因此，刚开始我熟悉业务时还比较顺利。接下来，她叫我把凭证分类，这样是便于等一下登记账簿时的方便。因此我小心翼翼的把凭证按照四件套、枕套、床席、太阳伞等产品按由小到大的编码分类。当时我感觉特别的幼稚，这么简单的事情还要我来做真是有点大材小用。我怀着这样一种心情做完此项工作。当我把做好的凭证放到陈阿姨的办工作上时，她对我说，觉得是不是太简单，我点点头，其实这也是一项工作，做好它就能更好的做好接下来的事情，每做一件事情都是有它的道理的，并不是空穴来风。仔细琢磨琢磨也是这个理。既然来实践就是来从各方面升华自己的。

登记账簿，是我在学校都已经接触到的东西自我感觉应该没什么问题，可是到真正的接触它时我还是不是的出一些差错。由于工作量大，我慢慢的感觉有点心烦意乱，没有当初那股劲头了。人到了一定的限度有一个疲劳期，可是该完成的任务我们必须要保证按质按量的完成，这就是一个态度加责任的问题，要从始至终都要有负责的精神，这就是我小小的体会。领悟到：认真做好每件小事就能顺利完成每件大事。看见自己完成的成果内心会无比的高兴。时间也过得挺快的，这样也就结束了我的工作。下班回到家，认真休息。有充足的经历完成接下来的任务。回家又像放电影似地回顾今天的工作。还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备，呜呼！这就是会计所从事的工作。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个单位的帐务，是一个以后制定发展计划的依据。了解其存活多少的依据，不然就可能导致实物与账面的不符合。那样不仅要耗费大量的工作量还要浪费精力。从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么回事。有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

正好我赶到了他们月末要制作月销售报表，这样就可以看出盈利及是否亏损。在我的印象当中我还没搜索到这方面的知

识。总感觉会很难。有点打退堂鼓。因为时间必定和理论有一定的区别，因此，在陈阿姨的带领下，我们在电脑里制定了一张销售报表的样子，然后她给我大概介绍了一下填制方法，于是我就开始了新一轮的实战演练。我战战兢兢的把这个月份所卖的产品记录下来，卖了多少，调了多少货到其他地方。是否是送的礼品等一系列问题都要搞清楚。还有一些我不太理解的专业术语弄懂。把产品的型号与账簿对接，算利润。这段路程对我这个新手来说还是比较吃力的，因此，花费的时间也相当的长。还有就是算总销售价格，由于本月的销售量也比较好，我首先用电脑算了总价，然后再自己用计算机算唯恐出错，真的按键按到手抽筋。这种认真的工作态度也想给别人留一个好的印象。由于自己的认真，上天给我的回报就是与之前的数值完全吻合，心中还是有点小小的窃喜。在实践当中我还了解一些会计电算化的知识，现在社会是一个知识融会贯通的时代，掌握不好电脑知识也很难胜任会计这份差事，因此要时刻警醒自己，必修课一定要学好。

我深知，会计是一项实践工作很强的专业，我在这片领域上的学习的道路还是蛮漫长的。在会计中，学的知识还有很多，我们时刻敲响警钟，把自己培养成一个专而精的人才。

会计是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段，它本身也是经济管理活动的重要组成部分。会计专业作为应用性很强的一门学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。尽管我是在一个小的地方实习，但是我能从中得到一些锻炼，给自己已提供很好的社会实践机会，在大二期间更加发奋学习，为自己打下坚实的基础。毕业之后能找到一份称心如意的工作。

本人积极响应院团委的号召，走向社会参加社会实践活动的

潮流中来。其实，我们每个人都是社会中的独立个体，有自己的独立想法，尤其是作为90后的我们更有自己对事物的独特认知，我行我素的特性。同时我们也是极富有朝气生机活力的一代，对未来充满了无限的希望，并且已经开始用我们那双洁净的眼睛窥探着社会的动向，蠢蠢欲动的我们，心中燃烧着熊熊的烈火，那就是坚定不移的为理想而奋斗，为祖国的繁荣昌盛贡献自己的余力。

社会是由不同的元素组成的，提早接触一些人或事，有利于我们4年之后走向社会遇事而处变不惊，更好的融入这个大家庭中来。社会实践也是一项有利于鼓励当代大学生走出校园，不要死啃书本，在社会中来磨砺。学会分析问题，解决问题的能力。让祖国看出我们是有希望的一代。

我的专业是会计，这让我明确了一个方向就是暑假尽量找一份与我的专业对接的工作。功夫不负有心人，我终于迎来人生当中首次的社会实践，这让我既兴奋又紧张，紧张的是会计是门极细致的工作，要求集中精力，就恐怕在工作中出错。我的实践单位是我们县城当中提供中高档床上用品的梦洁家纺，在我们当地也算是行业里面的龙头老大。因此，在此处学习我也是非常看重的，不想错过这么好的机会。

初来乍到，我首先是抱着一颗学习的心态来工作的，因此处处我小心行事。尽管我学习了半学期的基础会计，对会计的实体也有一定的了解。但是当我真真正正的接触它时，理论和实际还真不是那么回事，我们必须动的`理论联系实际。以下就是我的实践内容、目的和工作体会。

大学生暑期社会实践报告书篇三

我所打工的面包房在经营方面就存在一些问题。一是老板投资主体不明确。店铺是两个人投资的，可能是没有明确两人投资收益分配问题，所以两个人老板对经营问题都不关心，很少到店里去，谁都懒得负责。二是开业时间选择不适时，

店铺位于小学门口，主要的服务对象是学生，但开业选择在学生放假期间，不仅加大了投资成本，还给顾客造成生意不好的错觉，给人一种店铺不咋着的感觉，可能会失去非学生群体服务对象。三是行业政策规定不了解，食品安全问题政府非常重视，国家对食品加工、销售等都有明确规定。但我所在的面包房对此不很清楚，从业人员没有健康证、商品没有明码标价、不标注生产日期。食品监督、卫生、物价等单位经常到店里检查。

三、求职应聘成功谨防上当受骗

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的“劳动力市场”或“人才交流中心”进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用工单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

在求职成功开始工作后，要注意一下几个方面：一要善于沟通。作为服务行业，要报顾客看成上帝，要善于跟顾客沟通，要了解他们的需要，征求他们对商品的品种、设计造型、口味口感、价格等方面的意见建议。当然，也要善于跟老板沟通，有问题就要向老板反映，向老板反馈顾客意见建议、提出合理化建议；二要有耐心和热情。工作时要要面带微笑，热情的招待会让那些顾客感觉很舒心，也会乐意购买我们的产品。对于顾客的要求要耐心听取并努力满足他们；三要勤劳。我每天都会早早的到店里打扫卫生，哪里不干净就打扫哪里，

一天要打扫好多遍。做为一个食品行业，最重要的是给人一种干净的感觉，这样销售额也会提高。

以上就是我这次暑假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名xxx□年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

大学生暑期社会实践报告书篇四

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

一. 就业形势严峻，要提高技能，适应社会需要。

“毕业即失业”

，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看，20高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢?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，以便在以后毕业后能真正走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较

高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位；体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾；体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人看来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。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，那么所学的就等于零。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。目前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。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，

对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

作为学校要坚持面向市场的办学。为什么技校生、高职生比我们容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

二. 创业要有科学的经营理念。

作为一个经营者创业不可以盲目，要有创业策略。在创业之前，要对市场进行考察调研，商铺位置、服务人群、主要服务对象、促销手段、同行业商品价格、行业政策规定等等都要做到心中有数。

在经营方面，作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，提高服务质量、语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。首先在店面的选择上，应选择对经营有利的地段。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的感觉。当然，广告和宣传也是少不了的。

大学生暑期社会实践报告书篇五

一个学期的学习任务已经结束了，走出考场的那一刻能够心情坦然，体味在我所热爱的大学里用知识充实脑海的愉悦和欣慰。

但是，将课本上的知识记在心里装进脑袋就算大功告成了吗？不是的。多年来在学校受到的教育告诉我实践出真知的道理。学生在学校里学到丰富的理论知识，但在实践和尝试运用方面却还是空白。理论知识再丰富，装在心里，得不到发挥和具体的运用，就还是水中之月镜中之花，是虚的，不能让人感受到它实际的价值。考试结束后学校要求学生进行暑期社会实践。毋庸置疑，这是一个锻炼能力的绝好机会，我决不能浪费它。

开始实习之前我想，虽然不能完成一系列各种各样的会计工作，但在学校已经经历了平日里练习和考试的历练，最基本的知识应该还能够自如运用。想到这些，我的心已经禁不住怦怦地撞击胸膛了，心中涌起难耐的激动。

放假后我没有多做休息，就迫不及待地开始寻找可以进行实习的单位。这当中自然是有很多的困难的，经济危机的大形势下，数不清的人才被闲置着，我一个小小的大一在校学生，在人才济济的经济市场中只如一粒微尘而已。

经历了一星期的辛苦奔波，终于找到了一家健身房，当健身房的负责人点头表示同意的时候，我感到由衷的快乐。但负责人也明明白白地向我表示，我是大一的在校生，没有任何工作经验可言，所能够负责的健身工作是极其有限的，同意我在此实习锻炼是有条件的，不可挑肥拣瘦，要手脚麻利勤快些，例如一些伸手可做的日常卫生工作要负责。领导的话说的是相当委婉的，意思却很明白。我小部分的工作是做健身教练，可能连健身教练的助理都还算不得，更多的工作是做巡场的工作人员或小小的清洁工。这是一件不免令人感

到悲哀的事情，可也是绝对的事实。我的心情稍稍的沉了一下，接着便很快地恢复过来。来之前，我已经做好了这样的准备，听到这些话，我也不感到太多的意外。专业知识才学了只是皮毛而已，就想被委以重任，这无论如何是行不通的。忽略自己的真实能力范围一味地追求被重视并被委以不切实际的重任，最后只能成就一个荒唐的结局。在任何时候都要坚持一种务实的精神，根据自己的实际能力把自己放在一个合适的位置，不虚夸，不浮漂，在自己能力所及的范围内做好自己能做好的工作，这才是真正实现了自己的价值。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但这种真实而新鲜的体验还是使我颇感兴奋。在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，像这样把自己所掌握的知识正确有用地运用到真实的工作当中是第一次。这让我感到在学校学习的那些书本上的知识也是鲜活而生动的，不单单是枯燥无味用来考试的知识点。可在实践中我也遇到了一些没有想到的困难。学校学习的专业知识我已经较为全面地掌握，本以为到了健身房能够应付得来，但是却没有想象中的那么容易。平时在学校里的健身房就教教别人怎么练习肌肉，保护会员做大重量健身就可以，但在实际工作中，一个小细节错误就要承担责任的。在岗位上，个人的工作成果汇总起来就是整个单位的工作成果。一个单位的工作成果和绩效关系到单位的荣誉和今后的发展。质量是企业的生命，质量不行，一切都是空谈，企业也会在竞争的浪潮中失败。健身教练工作是同样的道理，工作失去了安全，脱离了真实，即使拥有再高的能力再渊博的健身知识也是没有用的。因此，在工作中，每一个环节都不能出错。这种要求的严谨性和必要性是我在课堂上感受不到的。这种出自内心的体会，这种发自内心面对一份工作的真诚和严谨只有在真正参与工作的过程中才可以体会到。招聘会上，总可以看到“有经验者优先”的鲜明字眼，现在看来，这些要求是不无道理的。有着丰富工作经验的公司领导者们对进入公司工作的人才提出这样的要求不单单是希望招聘到的人才可以立即有效地投入工作，更在于有了一定工作经验的员工在工作时会更加懂得为公司工作的含义和责任。初生

牛犊不怕虎，精神固然可贵，但这“老虎”也不是随随便便惹着玩儿的，一个人的失败可以用爬起来从头再来进行补救，甚至多了一份经验，长了个记性，对自身反倒有不少的好处。可单位与个人不同，单位作为一个机构，一个需要不断发展的团体，与“老虎”进行较量的经验是多余的，因为一次错误而错过了公司发展的大好时机，再想补救，为时晚矣。领导者提出这样的要求来选拔人才是有道理的。为了达到这样的要求，学生就要在学校得到更好更有效的培养。有了这样的认识，我也对自己专业知识的学习有了更清晰明确的方向。在学习中更注重准确，不轻视，不儿戏，不仅仅把它作为练习来练习，在学习的过程中想想在实际工作中的相似情形，让学习的内容变的深刻，变的鲜活。

实践过程中我也认识到了在学校学习的不全面。学校的教学内容是有限的，不可能把在实际工作中会遇到的情形全部包括。这就要求我们在学习时注意知识的延伸和拓展，不仅要深，还要全。要多做实例练习，尽量扩大自己的视野，不做知识界的井底之蛙。健身这个行业，是时代发展的产物。随着经济发展，全民健身运动的开展，人们健身意识越来越强。作为健身教练的我来说，需要具备运动生理学、运动营养学、解剖学等方面知识，还要有丰富的指导工作经验，能够针对不同训练水平、不同体质、不同健身目标的客户实施个性化服务。通过实习前的培训，我认为在以后的工作中，要做到以下几点：