

大学生寒假实践报告总结(实用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

大学生寒假实践报告总结篇一

20xx年x月至x月期间我在中山市致富帽业有限公司实习，致富帽业有限公司是一家从事出口销售高档工艺帽的公司，是小型的但很有特色的出口贸易公司。能来这里实习，我觉得对我以后的从业生涯很有帮助，感到自己很幸运。也因为这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑也很开心。本次实习的目的主要是熟悉文员工作岗位的工作情况，通过实习将个人在学校所学的知识联系实践，在实际的工作中进一步拓宽专业知识面，巩固专业知识。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。我必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的知识，似乎很容易，又觉得很难，总不喜欢钻研进去。也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。像我就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。十周的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

在这实习的十周里，我担任的是文员一职，平时在工作只是打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。在这

一过程中，我认真的观察和学习，初步了解了办公室文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。我主要负责的工作内容是办公室文员：整理资料，收、发传真，接电话，收拾办公室，接待客户等事情。在这一过程中，我认真的观察和认真的学习，初步了解了公司文员工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识，并了解了很多关于工艺帽子生产方面的知识和isoxx国际质量认证体系的要求和作业流程。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是工作作风以及在工作过程中专业知识对工作的作用是重要的，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

我是学公共管理的，在书本上学过很多套经典理论，似乎很能说服人，但从未付诸实践过，也许等到真正工作时，才会体会到难度有多大。毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所在的公司是一家小型的公司，是一家私企，我刚开始的工作因为公司要进行isoxx检验，所以要对大批的文件进行整理。每天都要整理文件、填制表格、打印和复印要进行被检验的文件。第一天去上班的时候，办公室的一个同事向我交代了一下我的工作内容，刚开始我还觉得蛮紧张的，再和他们的交流之后，我渐渐的放松了自己。

工作不是很难，只是很琐碎又很多，也要有耐心和认真的去做。刚步入工作岗位，才发现自己有很多看起来简单的事情做起来却不是那么容易。在办公室，有闲的时候就会到网上去找一些有关isoxx方面的资料来看，因为虽然只是简单的资料管理，但很多作业标准我是不懂的。才发现自己在专业方面的学习时，学的是多么的少，尽管和完成工作任务没多大的关系，但我觉得应该多学点，有几个技能在以后找工作也

可以给自己几个选择。我在那实习了十周，在这短短十周中，曾几次想过要放弃。

刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们招工的同事，他们很注意对自己客户的保密，以防被同事抢去自己的饭碗，因而关系显得有点淡漠。也许我是刚开始工作，有时受不了工作的重复和繁琐，自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么，想着在中山找工作也不是件容易的事情。就慢慢的坚持下来了，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说也不是很难，毕竟自己还是熟悉了这里的一切，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我现在这方面还有欠缺。

现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。有时同事有事要晚来一点，就要我一个人一个人在办公室办公，偶尔我也会的，大家相处的很好，没有什么隔合。这个时候心里很开心。

“先就业，后择业”。我现在要好好锻炼自己，再好好学习，别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位。在这一个多月里，我学到了一些在学校学不到的东西，即使再容易的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有虚心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在文员这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而文员在工作中所会遇到的挫折主要可能发生在：与上司沟通不好；

上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任；对琐碎重复的工作感到厌烦；与上司发生争执。

针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文员工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性。所以，文员也和秘书一样在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。在一定程度上保证领导工作的准备性。必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。

我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子短和我并非文秘专业的关系，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对文员和接待方面基本知识的理解，丰富了我的实际知识，使我对文员的日常工作有了一定的感性和理性认识。认识到要做好文员日常工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。通过在职的十周里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色！不管是在什么地方任职，都会努力学习，做一个对自己负责任，对工作负责的人。

实习这十周期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。最后，我要感谢中山市致富帽业有限公司给我这样的机会，让我在此而实习，同时也为给公司带来的诸多不便，深感不安。我还要感谢领导和同事在实习期间对我的照顾和包容，教会了我很多课堂上学不到的东西。在临走前何总经理的训话中，再三强调回校后的要注意三件主要事项，注意身体、保证毕业和继续学习。这也算是单位对我现在唯一的期望，在保证自己身体健康和顺利毕业的同时，我们要利用剩余的大学时间好好打好专业基础，以便能很快地融入工作中去。无论做什么工作都要有耐心、毅力和恒心，只要坚持，总有成功的一天。

大学生寒假实践报告总结篇二

通过这次实习，了解了现代机械制造业的生产方式和流程。熟悉工程材料的主要成形方法和主要机械加工方法及所用主要设备的工作原理和典型结构、夹具的使用和安全操作技术。了解机械制造技术知识和新技术、新设备在机械制造中的应用。

- 1、工程材料的主要成形加工方法和主要机械加工方法具有初步的独立操作技能。
- 2、在了解、熟悉和掌握一定工程基础知识和操作技能的过程中，培养、提高和强化了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。
- 3、培养和培训劳动观点、质量和经济观念，遵守劳动规律，遵守安全技术规则，加强爱护国家财产的自觉性，提高了我们的综合素质。
- 4、通过实习，我们对规律的要求非常严格，制定了学生实习

规范，加强了实习报告书的填写、机床场所清洁、遵守各类安全操作规程等要求，对学生综合工程素质培养起到了良好的促进作用。

5、厂师对我们制作的工件进行评分，我们明确认识自己产品的得分，对提高我们的质量意识观念有一定作用。

6、同学之间的互助完成了任务，更深入地理解了团队的概念，使我们了解了团队精神的重要性！

大学生寒假实践报告总结篇三

我迈入大学的第一个寒假就要来了，一年的法律专业的学习为我打开了一扇通向法律殿堂之门，但法院对我们这些还生活在象牙塔里的大学生来说还是既神秘又好奇。而今年暑假我有幸来到家乡南昌市西湖区人民法院民一庭实践，在近一个月的实践过程中，让我深深感到作为一名法官是多么令人骄傲。在这里我不仅找到学术理论体现和验证，更找到了一种神圣的使命感。

进大学校门，就接受了这份新鲜而有挑战性的社会实践；活动，感觉到很能锻炼自己的能力和增强自己的勇气，毕竟已经；开始尝试着用天真的思想去触摸这个社会。尽管有些思想和观点还比较稚嫩和单纯，但毕竟已经迈出了第一步。

进法院实践后，我虚心地向法官们学习，并与他们建立了良好的关系，积累了一些社会经验，这是在学校和课本上学不到的，让我终生受益。与此同时，我也看了许多实际案例和一些专业书籍与杂志，让我初步地进入了角色。

一开始实践的时候，我就旁听了庭审，了解到法庭审判的大致流程；通过整理卷宗、翻阅案例、合议庭笔录等都让我逐渐熟悉了法院的实务操作。通过实践，让我了解了本专业在实际中的应用，将理论用于实践中，这样才能使我今后更好

地掌握基础理论知识，加深对本行业的了解，为以后的学习和工作打下较好的基础。不久我还很幸运的有机会同法官去豫章监狱处理一起离婚案的调解，第一次走进高墙之内，仅仅一道铁栏之隔，却是两个不同的世界，看着他们眺望远方的眼神，那是一群向往自由的灵魂。

旁听庭审也是一个学习的好方法，庄严的国徽下，现实中并非我们想象的那样严肃，因为民一庭处理的很多案件是婚姻家庭案，而当事人也基本上是第一次参与庭审，有时双方会激烈的争吵，这时总要法官一遍遍讲诉法庭纪律。甚至有当事人因为不肯离婚差点在庭上服敌敌畏自杀。而法官就必须马上控制局面，安抚当事人。

这次实践让我我深刻地体会到，法律是一门实践；性很强的学科，它仅有基本的专业知识是远远不够的，它更需要；的是实务操作、办案经验和社会阅历，作一名法官不仅需要；立的.法律人格，更需要有崇高的法律素养。作为刚跨入法律门freshman□我们有激情、有干劲，但是我们在拥有这些年轻财；富的同时，缺乏经验与理性是我们的致命弱点，我们有时对于案件的庭审容易受到外界的干扰，有时过于感性和头脑发热，甚至；会因为当事人情绪的波动而产生恻隐之心，这些都是我们在法律职业化的过程中需要克服与避免的。我们还需要一个冷静的头脑和一颗正直的心，我们的心中；必须时时都有一杆天平，公平与正义是我们不可推卸的责任，也是我们永远的精神目标和价值追求！

大学生寒假实践报告总结篇四

这次实习时间是从20xx年x月xx日到x月xx日在xx营业部进行的。作为大学的专业实习，本人的工作岗位是旅游接待，因此主要实习科目有：旅游客源国、旅行社管理、人力资源管理，当然其中也涉及一些其他的科目。

这次实习我非常荣幸，实习的是负责前台接待和咨询的工作，

在这项工作中我首先是要充分了解旅行社推出的线路，如线路的行程如何安排、住宿情况、交通工具、游玩景点和要注意的事项等等我十分认真地向其他有经验的同事学习，了解真正的操作程序，真正实现了从课本中走进现实，把理论联系实际。认识旅行社工作的全过程以及上下级工作的各个环节，并从中观摩其他部门的工作过程，使我掌握更多的工作技巧，获得不少的工作经验。

实习期间，我利用这次非常难得的机会去加深自己对行业以及企业的认识，并把所学的知识充分运用到工作上来。正如在专业学习时所知道的，旅游业的其中一个突出的特点就是其淡旺季分明。

实习后我所获甚多，不仅将我在课堂上学习到的知识和工作实践相结合，还使我在工作中获得了宝贵的工作经验，对于现在社会上各个企业聘用人才时处处讲究工作经验的前提下，这些经验能对我毕业后初步踏入社会作铺垫。

1、在前台接待工作中的收获：在前台接待工作中，对于在和客人交谈旅游线路时的谈话、举止等要适当其分，因为客人对你的第一印象非常重要，如何在短时间内让客人信任你然后参与你的团队工作是个很好的前提。我认为，第一要必须面带微笑，让客人觉得有一种亲切的感觉；第二是在做介绍线路时要时刻以客人的立场上出发，投其所好；第三是对于外出游玩的介绍上，要及时向客人说明当地的消费情况、风俗情况、注意事项等。在前台接待与服务的工作上，不仅要掌握好线路的流程而且还要懂得摸索客人的心理等技巧。

2、从其它方面过程的收获：这次长时间的实习使我进一步的增强我的为人处事和与人交谈的能力；学到从书本中没有的知识；锻炼了自己初步踏入社会的部分经验和一些应该明白的社会问题，做事要懂得变通不要过于固执和呆板。

在实习当中，不难发现很多的工作都十分的繁复，如果依然

运用老旧的方法去完成，则有碍于工作完成的速度以及准确程度，这就导致到工作会事倍而功半。旅行社已经在很多方面都运用电脑来操作，也有专门的专业人员开发很多适合自身的软件，这不但加快的工作的效率，而且传递速度很快。但是有一些细小的方面还是用一些比较落后的方法操作。

例如，票务工作的登记出入是需要很多步骤的，单靠人手用笔记本的登记方式不仅需时很多，而且非常容易错漏百出，查找也非常不方便。有时，需要再次输入的话十分麻烦，很难保证正确。况且，使用这种方法浪费纸张，储存不便，不能简便工作，甚至于让繁复的工作更加繁复。经过本人通过实践，发现运用电脑进行这方面的工作是可以完成以前手写时代的所有功能，因为完成原有工作是改善的基础，接下来就是速度了。电脑可以用各种快捷键达到更加便捷的工作，不但能很好的完成工作而且速度和正确率也大大提高。至于储存方面，电脑的储存十分省时省地，如果再用软盘备份，那么再重要的文件也可以很好地保存下来了。

在实习期间，时常会看到即使同一部门都不大清楚其他同事的工作流程。这就容易导致万一有员工请假，整个业务的工作就很可能瘫痪，从而造成公司的损失。如果能够从基础业务开始，小部门内的员工可以做到相互沟通，了解大家的工作，掌握相互的工作流程，真正做到精通业务。那么，在有意外的情况下就可以避免业务瘫痪的可能了，也可以提升本部门的形象乃至全公司的形象。

如今，整个世界都十分注重环境保护，也成为了一个专门研究的课题。其实，在旅行社操作上也是如此，许多环节都应该加强环境保护的意识。例如，在出团时导游注意引导游客保护当地生态环境；在办公室也应该注意环保；还有，在用纸方面的浪费是十分严重的，加上办公室的中央空调的温度过低，根本就达不到国家所提倡的不低于摄氏25度，有时办公室的温度只有不到20度。增强员工的环保意识可以减低耗能，保护环境，从公司的角度来说更是可以降低营运成本，

提高人体舒适度等优点。

自从20xx年进入大学学习以后，三年以来，本人都在学习好理论知识，目的是为了能在未来的职业生涯中打下坚实的理论基础。在校期间，我主要学习的是以管理学为起点的有关原理以及专业旅游管理的外延科目，但是一切都只是停留在一个理论阶段，一直都不能得到最为充分的实践。如何更好得把所学的书本上的知识转化成为真正属于自己的技能是本次实习的最主要收获。当然，收获绝对不止是知识的转化，还有一些关于待人处事的方法和态度。

总的说来，三年多的旅游管理专业理论学习在真正的旅游企业得到实实在在的的实现。从企业中可以让眼界大为开阔，累计更多的经验，不难看到，当真正工作的时候需要注意的一些事情是平时单纯靠学校教育是不能满足社会的需要的。因此，这就更要求我们除了注重理论上的学习以外，还必须切实把理论转化成实践，通过实践，加深对理论的认识。

大学生寒假实践报告总结篇五

今年暑假在燕源矿物纤维销售有限公司进行了阶段性的实习。涑源县燕源矿物纤维销售有限责任公司主要从事石棉、海泡石、玻璃纤维等矿物纤维加工和销售的工作，其中包括货物管理、定价、营销策划、售后服务等。公司员工100余人，主要工作是加工、出售矿物纤维原料和制品。公司设有总经理室、财务部、人力资源部、销售部、加工车间和仓库。该公司是一家比较正规的民营企业，企业虽然不大，但是有很好的团队精神，工作环境良好，员工不会有太大的压迫感，也没有那么紧张的工作氛围，我感觉在这个公司的人们每一天都很开心。

这次实习就是在这个公司。第二校园社会实践给我们带给了一个平台，让我们首次迈出校园，在真正的公司里面学习、工作，旨在让我们能够提前接触到社会的点点滴滴，让我们

在真实的社会工作中实践自我学到的理论知识，把知识融入实践，在实践中检验真理。今年的暑假实习，让我们真正的了解到一个营销职工的点滴辛苦，一个公司整体运行的规律，也让我们感受到现实的残酷，工作并不是我们想象的那么简单。实践就是一面镜子，用来照清我们的知识欠缺，我们的人际交往潜力，我们与社会的融合程度，我们就应努力的方向。实践就是让我们更好的看清自我。

在公司里，我被分配到销售部进行业务实习。在销售部，我师父指导我完成各种工作。在工作中，主要是先让我们观察工作的完成方法，让我们先从中学习经验，然后再实际操作。

按照这个原则，我在销售部的七周时光里，首先，进入了仓库，熟悉了产品的规格、性能、用途等。比如石棉种类中按等级划分，分为三级、四级、五级，每一级又有不一样的规格，比如5-65、5-70等。不一样种产品有细小的差别，用在不一样的方面，性能也是不一样的。同种产品，根据商家的不一样要求，又有很多不一样的规格，规格不一样包装自然不一样，透过包装上方的标识就能够比较清晰的分辨出来产品的种类和规格。熟悉公司的产品是每个业务员的基础。

然后，我在销售部做了咨询业务。主要是透过接打电话，来向有意向的公司来解答产品的问题，报价的问题，还有就是收集公司的信息，这个工作是在基础工作上展开的。工作要做好一点之后，才能继续做下一个工作。

最后，我和我师父一齐外出跑业务，也是照顾我师父，业务员外出跑业务是家常便饭，一连出差好几天都不见面。跑业务的工作主要有发展新客户、巩固老客户和做自我的渠道。公司里的业务员最看重的就是做自我的渠道，渠道的利润要比直接的客户的利润来的要多。

以前明白，巩固一个老客户的成本要比发展一个新客户的成本要低得多，所以销售人员先要巩固自我的老客户。但是，

每个公司的策略不一样，所产生的结果也不一样，这个公司的业务员更看重自我所做的渠道，因为渠道里面的销售工作是分环节进行的，下方的代理人员会主动处理客户关系，甚至有的和客户有很紧密的多重关系，使得老客户能够很巩固，当然大多利润也是从这些老客户中来的，公司业务员主要负责货物的配给，回款和监督检查渠道工作，能够比较简单的完成工作。渠道的作用真的很强大。

这次短暂的企业实习，让我们在学校之外，透过自我的身体力行的运用自我的知识，在真正的岗位上观察各种事情，看待各种状况。正如所说的实习就是一面镜子，能够让我们真正的审视自我，让我们更加全面的了解自我的潜力。这次实习圆满的划上了一个句号。

我师父和办公室的同事们对我的工作也都真诚的给出了推荐，他们都认为我挺年轻，潜力很大，头脑机灵，待人亲和力强，这一点适合做销售人员，销售人员总是在和不一样的人打交道，自身表现出来的亲和力能够较快的拉近人与人的距离，能够更快的接近，能够更高效的沟通，对工作的完成也有很大的帮忙。销售潜力是知识和实践相结合的产物，所以在以后的工作中，同事们都告诫我，要在不落下学习的状况下，多参加企业社会活动，试着用自我的思维，解答生活和工作中的问题，理论和实践相结合才能做好销售，才能积累经验。

在实习中，我主要是协助我师父和同事们完成各项工作，在这段实习当中，我感觉工作环境能够变得很好，工作能够变得既认真又有乐趣，我的实习让我看清了自我的优势和劣势，给了我有一个目标，让我能够更加完善自我，这就是实践给我的最大的收获。

第二校园暑期实习，让我们能够真正的走到企业中去，让我们从想象走到现实，真切的体会工作的繁重和复杂，也让我们重新认知了价值观和努力的方向，这次实习给我的体会很大。

第一，理论是基础，实践是潜力。我们上大学所学的知识大部分都是工作中切实需要的，我们没有这样的理论就不能理解工作中的原因，就没有切实可行的方法，就不能高效的处理问题，理论是我们工作中的基础支撑，没有他们就没法往前走，它就相当于走路中的鞋。但是，单单有鞋是不行的，只有理论也是纸上谈兵。能够运用自我的理论知识，真正的处理工作中出现的问题，用自我的方法解决问题，是我们从实践中的到的潜力，潜力才是我们在以后的就业、工作中真正需要，真正重要的东西。我们的潜力要在实践中不断积累，正所谓读万卷书，行万里路，能够得到不一样的知识，相互补充，到达完整。做销售更是这样。销售中的变数个性大，所以要有灵活的头脑，和理智的分析，在真正的工作中应变自如。在学校的学习中，要多多参加这样的活动，逐渐走出校门，在实践中看到自我的不足，在实践中锻炼自我的潜力。

第二，思维也是一个不断成长的过程。当我们在校园中的时候，我们的一些想法，一些看法，一些谈论的东西让人听起来是很天真的，年轻的我们总是把问题想象的很简单，我们能够透过自我的一些努力就能够得到同等的回报，然后我们毕业后的生活能够如何红红火火，自我的工作能够如何蒸蒸日上，等等。但是，当我亲身接触到这些在奋斗的人们的时候，我才发现，事情并不是我们想象的那么简单，我们的思维也是一个成长的过程，我的心理年龄是很年轻的，我们不明白世界的纷繁复杂，我们不懂的人情世故，我们不能猜透人心，我们的思维也在和经历一同成长，当我们经历了以后，才发现事情原先是这样的，社会原先是这样的，世界原先并不平静，天空不是一成不变的。在经历之后，我们重新认识了世界，重新调整自我，让我们以后的工作和生活能够很好的进行下去。

第三，经历就是一种财富。想起这句话，人们越来越看重幸福感，谈论幸福也很多，我一向认为幸福是一个过程，不是结果。勇敢的往前走，不忘欣赏道旁的风景。我们看到的，我们听到的，我们体会到的，我们回忆的，都是我们的财富

人生财富。人生要活的精彩，公司里面的工作氛围很好，我感觉人们的工作态度都很热情，工作也不忘快乐。我们的生活就应是这样。痛苦一分钟，就失去六十秒的幸福。以后，我们的工作也就应有快乐，不需要太繁忙，不需要太过紧张，不需要一向向前奔跑，我们不忘向前走，然后欣赏道旁的风景。和办公室的同事们交谈，这是他们告诉我的。我们的幸福掌握在我们手中，我们想要什么样的幸福，就就应想方设法去追求这样的幸福。

最后，在适宜的年龄做适宜的事情。我师父告诉我的，也像毕淑敏说过的话，人生在二十岁的时候就要体会二十岁的时光，四十岁就四十岁的事情，等到八十岁了也不会羡慕年轻的你们，因为以前我也年轻过。我们此刻是二十多岁的青年人，就就应给自我一个清晰的定位，尽管我们走进了企业，我们挣钱了，但是我们还是要走进校园来完成接下来的学业，要认认真真的学习知识，努力实践，不要为了钱而活，事情做好了，自然有回报。为钱太累，青年人有无限的热情和闯劲，但是要在适宜的年龄做适宜的事情。大学很短暂，转瞬即逝，我们的大学只有一次，好好享受这样的大学时光，等我们走出校园了，在社会上开始经历真正的社会人的生活，又是不一样的风景和感悟。

这次的实习，我很感谢我身边的人，他们让我不仅仅实践，不仅仅学习，让我重新认识我们的生活，我的方向。这次实习有好多意外的收获，我以后找机会还会参加这样的实践活动。