

石油化工实训总结(模板6篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

石油化工实训总结篇一

近三个月的柜面工作结束了。刚来的时候，对一切如此的陌生，为人处事小心谨慎。很幸运，我到了营业部，这里有和蔼的领导，可亲的同事，他们给予我关心、包容和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。真诚地感谢各级领导的关心，同事们的帮助，才有了我的进步才。通过营业部柜的磨练，各种不同类的业务的处理几乎都有涉猎，在工作中与客户的接触，对柜基本业务的了解，切实体验了其中一些业务流程，工作中所犯的错误的，然后不断的总结。信用社工作总来说具有注重细节，注重程序，注重服务态度等特点。这段时间里，虽然工作经验、人生感悟不及老员工深刻。但在有限的三个月里，对于工作和生活我有了更深的体会。理论知识和社会实践得到了很好结合，我受益匪浅。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这里无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后融入社会奠定了基础。现将实习期间工作进行鉴定。

我觉得学校和单位很大的一个不同点就是我们在成熟。成熟的重要标志就是一份责任心。进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，必须对自己的岗位负责，对自己办理的业务负责。如果没有完成应该完成的工作，加班也得完成；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那就必须由经办人自己负责赔偿，较为严重的还应受到处分。既是对单位负责，也是对自己负责。曾见过同

时工作不清楚业务实际情况，盲目听从他人意思签章，不但给单位带来损失，而且自己也受到处分。在这之前，我并未警惕过，并不明白也许一个简单的行为会导致重大问题。在金融行业工作，更必须有责任心，也必须提高自我保护意识。

柜面工作看似简单又体面的岗位，原来只是玻璃墙外人对我们的定位。而我的转换不仅是从以前的玻璃墙外到内部的更替，更多的是我感到了“外行看热闹，内行看门道”。表面的东西不一定是真实的东西。营业部客流量大，业务繁多，需要精神高度集中，容不得半点松懈，对客户要耐心的解释，对工作要充满激情。说实话，在没参加工作以前的我是做不到的，现在我知道我可以做到了，并且可以自豪的说我不比别人做的差。这也许就是工作带给我自身最大的变化，虽然这个变化是潜移默化的，但我切切实实的感到了这个变化。从前一直坚持的，不能懂的，在周围的影响中慢慢淡去，我开始怀疑这些真的对吗？例如对于珠算，我大不肯学，认为现代化的计算机不是更方便、准确，如今我明白并非自己更科学，事必有因，前辈们都是根据各行业特质总结的经验，是我自大了。前辈的工作经验是新人成功路上重要的助推剂，扬长避短，怀疑的同时更不能忘记吸收运用适宜的，站在巨人的肩膀上才能看得更高远。

由于我社的性质，每天每人的业务量平均就要达到一百多笔，接待的客户一二百人，尤其是小钞和残币特别多，客户的素质也参差不齐。这样的环境和同事的经验迫使我不不断的提醒自己，在工作中一定要从细节做起，严格按照社里指定的各项规章制度来实际操作。门柜工作也基本上是在不断重复，枯燥是难免的。不过这份差事让我明白了工作就是需要细致。比如在办理支票业务时，如果不认真仔细的审查各要素，后果是很严重的。甚至是小到把传票等对齐整，以前觉得无所谓，后来知道要便于装订、查看，这样的小事，也可以反映出你工作是否足够认真。细节决定成败，这是我在信用社工作学到的第一课。在前台一线窗口，我们的一言一行都代表着我社的形象，要求我在工作中不能有半点的马虎和放松。

所以我每天都以饱满的热情，用心真诚服务，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务得体规范，给客户留下了良好的印象，赢得客户的信任。然而真正直面我社现实中的业务，面对各种形形色色的客户，才明白达到这样的要求并不容易。多少次我要求自己克制情绪，要耐心对待我们的客户。是的，信用社的柜面工作必须要细心、耐心、热心。

因为专注，所以专业。进入营山信用联社前，不是金融专业，更不懂银行业，从一个金融“文盲”要开始入行。而我应该做的是在最短的时间内做到“从入行到入流，从专注到专业”。通过经验，从入行，到入流。如何入流？从专注，到专业！才能让自己做一个专业的金融从业者。作为一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样在工作中得心应手，更好的为广大客户提供优质服务。工作期间，我每天几乎是不停地办业务，大约做150多笔，而其他同事可以轻松完成200多笔。通过与别人的数据对比可以得知熟练的业务技能就是工作效率。三人行必有我师，我们要千方百计的把自己不会的学会。

在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的必要。青年员工接受新生事物快，理解力强，更当加强学习。不仅要加强自己的专业理论学习和有关业务技术的学习，还要无针对性地加强法律和金融规章制度的学习。老员工们对业务的熟练和专业都是我要学习的目标。我曾看过一些报表材料，但很多都看不懂，应该是和自己的专业不太相符的原因，看来隔行如隔山真的不是假话。以后必须多学习金融方面的专业知识，拓宽自己的知识面。自己现在掌握的仅仅只是一些浅显的东西，在今后的学习中应注重的是把所学知识深化，扩大其广深度，不断地总结，形成一个完整的体系。只有这样才可以使自己的业务素质不断提升。

敬业爱岗是咱们每个人当具备的最基本的职业品德操守。但做为青年人，有时好大喜大。然而天下大事无不是由小事沉积而成，只要理清那个意识，咱们就该当从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，敢于担当。在这段日子里，明知道有的事非职能范围内，明知道有的事可以很简单，也许在别人眼中毫无技术含量，不值一提的笨重、跑腿活，可是作为一个新人，也许就是必要的经历。我告诫自己不要好高骛远，脚踏实地工作，从小事做起也是一种修养，当成梅花香自苦寒来的一番磨砺。工作之余打扫清洁卫生，也可以给大家提供一个温馨、整洁的环境，塑造良好企业形象。

信用社客户大多数是老客户，对于他们来说，到老员工那里办理业务习惯性较强，因此从事服务行业的我们需要主动推介，加强与客户的沟通，渐渐地熟悉客户；而新客户更需如此。从而提高信用社服务水平，使客户和自己都达到双赢的目的。

回顾三个月来，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，每天面对众多的客户，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”。但不可否认自身存在的问题。我是一个比较自我而容易松弛的人。以后工作中必须克服年轻气躁，努力克服自己的消极情绪，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴中完善提高自己，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。想达到预期目标所需要的不仅仅是自己的努力，更重要的是有信用社提供一个这样的平台。一位良师给人以指引，一位优秀领导更是我们提升的保证。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事不吝指教。

石油化工实训总结篇二

两个多月的实习生活行将结束，在学校领导和各位体育老师们的指导和帮助下，我完成了由学生向教师的华丽转身。这一路走来，颇多留恋，诸多感慨。在实习期间，我既是学生，

又是教师。作为学生，我虚心请教，不耻下问；作为人师，我兢兢业业，倍感自豪。我付出了很多，收获了更多。下面我将这两个多月的实习做扼要的汇报总结。

在实习期间，我系统的了解和学习了体育新课标。在课余时间，我浏览教育书籍，学习教育阵线中先进人物的事迹，时刻鞭策鼓励自己。我酷爱教育事业，酷爱我的学生。在工作中能够求真务实、开辟进取、大胆创新、乐于奉献，努力教好每堂课，带好每次练习，美满地完本钱职工作。我能够师德规范严格要求自己，以身作则，时时处处做学生榜样，凡是要求学生做到的，我自己首先做到。另外，我还能够尊敬领导，团结同事，积极参加学校的各种活动，遵守学校的一切规章制度。

体育课教、学、练三者之间的同一。俗语说：施教之功，贵在引导。教师的教学艺术在很大程度上就是他引导水平的体现。只有教师正确而奇妙的引导，才能在学生的学习中起到引爆作用，实现认知、情感、行为三者的同一，取得教学最好效果。

传统的教学组织和教学程序是以教师为中心的教学组织情势，以行政教学班为主的组织情势、分项教学的组织情势等，还有原封不动的课堂教学程序。既严重束缚了教师的手脚，也影响了学生参与体育活动的情绪和积极性。用比较坦诚和理性的思想来思考一下，当在教室里久坐的学生来到操场上的时候，他们需求的是甚么？不就是想舒散一下禁锢着的筋骨，轻松一下绷紧的大脑。有那位学生想一来到操场就立正、稍息，面对体育教师的讲授示范等，学生能喜欢这样的教学法组织情势吗？答案是不是定的。根据《新课程标准》的内容，结合学生的年龄特点，我在实习期间有针对性的教学，充分调动学生的学习爱好，进步体育运动技能，培养学生顽强拼搏的意志品质。

经过进程近一个月的教学实习，所教学的班级学生根基理解

和掌控了逾越式跳高。在教育教学中，应用前进先辈的教育理念和科学(教学案例，试卷，课件，教案)的教学体例，全力培养学生的合作和竞争意识，选择的体例能激起学生的进修乐趣和增进学生的思惟勾当，能重视因材施教、因人施教，有用的调动了学生进修的自动性，使学生在课堂上渐渐养成了认真进修的精采习惯，让每位学生都能够在乐中练，在操练乐，课堂空气布满活力，有用地进步了课堂教学质量。我在高二年级学生查询造访中，几近人人都能做到从豪情上、行动上自动参与教学勾当，做到人人参与勾当，人人健康成长。

在体育教学中，成心识地融进德育教育，不但能磨炼学生的意志，更主要的是培养学生的爱国主义和集体主义精神，培养学生从命组织遵守纪律，老实、机灵、积极进往的心理道德。经过进程教学实践，为此，我在教学，逾越式跳高重要从以下几个方面进行摸索的，并遭到了精采的下场下面就环绕这个题目谈谈我自己的一些陋劣的观点。

1、用尊贵的精神往塑造学生

教师的言行直接影响和传染着学生。作为教师必须增强本身修养，进步本身素质具有一种高昂向上，积极进取的敬业精神，教师精采的言行举止，会给学生建立一个好的形象，再加上教师规范的动作手势，行走坐卧、外在仪表和丰富内在，是学生在潜移默化中遭到陶冶，摹拟中审阅自己，从而取得周全教育。

2、用正确的体例往指导学生

体育教学中，教师最能影响学生的是简明扼要的讲授，正确无误的示范和行之有用的教育，让学生对此内容发生稠密的乐趣。在操练中学生，学生不敢做的动作，由教师示范，学生不会做的动作，教师应手把手教。教师要用自己健康的体格，精采的专业素质往影响指导学生酷爱体育行为。

例如我在逾越式跳高教学时这样放置的.，第一个操练，用鼓励的口号庖代传统的一二一口号，在逾越式跳高操练前热身勾当中，我用鼓励口号鼓舞鼓励学生，我自负，我成功、我参与、我孤高、我英勇，操练逾越式跳高我能行!然后要肄业生自立操练逾越式跳高过竿动作，几次后经过进程体味往斟酌□a若何才能保证操练时的平安?b操练逾越式跳高能使身体哪些部位取得磨练?取得的答案是：对平安，年夜部分学生答复是按逾越式跳高动作体例往做;对磨练的好处有的学生答复可以磨练下肢的气力，有的学生说可以磨练自己的胆子，有的学生答复好玩，有的学生答复可以磨练自己的身体，学生答复几近包括了操练的意义。教师实时加以指导，常常操练可使人下肢更有力，关节更矫捷，可使人英勇，但操练时重视平安，重视自我庇护。

第二个操练，我设计几组分歧高度的跳高架，让学生自己选择高度操练，并提出题目：当他人跳不过往时你该怎样办?年夜都学(教学案例，试卷，课件，教案)生答复我们要辅佐他，教师马上提出庇护与辅佐的体例，操练中发扬合作精神。不管在哪组上操练，我总是用鼓舞鼓励性的说话对学生进行鼓舞鼓励和指导，特别是对进修上有困然的学生，几次操练后学生逐步向有难度的跳高架靠近。

3、用师生间精采豪情往传染学生

在体育教学中，向学生进行思维道德教育，关头在于教师的言传身教，而身教更胜于言传，体育教师的工作性质决定了年夜部分时刻在室外，和学生的直接接触最多。我们非论起风下雨，还是酷寒盛暑都带领学生往完成身体磨练使命。在这类艰辛的情形中教师的影响是最年夜的。盛暑中，我们所站的位置是面临太阳;北风中我们所站的位置是面临风口这类无形的教育体例，化为浓浓的师生豪情和对美好事物的判定，使学生在潜移默化中遭到教育，从而进步学生对美好事物的寻求。

4、用祖国的呼唤往鼓舞学生

青少年都有神驰美好未来的愿看，都有为祖国进献自己青春的使命感，都想有健康的体格和精采体育手艺。在道德理想与专业进修中，辅佐学生建立只怀孕体好，未来才能更好地为祖国工作的思维，在各类规章制度的束缚下，使学生磨炼身体成为自觉的行动，并使这类自觉行动表此刻体育课的进修和磨炼中。

在实习期间，我碰到了困难，也对体育教学进行了一定的思考：

1、教师对学生的太高要求也是不利快乐体育的实施。教师在要求学生完成动作或练习时，有必要下降难度或要求，使身体素质较差的学生也能在运动中体验到成功，如我在单足跳的练习中，可答应学生换一次脚，这样就使学生尝到了成功的滋味，有了很大的成绩感。对待学生方面，既要求严格重视素质的培养，进步他们的自信心方面，还多给予鼓励和表扬，坚定他们克服困难决心，也培养他们吃苦耐劳，顽强拼搏的体育精神。

2、每堂课教材公道安排，使学生得到全面的身体锻炼，发展学生各方面的素质。讲授动作要领和保护方法，突出重点、难点，示范动作正确，每堂课分组练习，既有秩序，又有队形。

3、上课期间，在重视终结性评价的同时也应重视进程性评价，告知学生期末体育成绩=运动参与+运动技能+上课行为+身心健康+社会适应。让学生真正体验到主体地位。同时，这类评价方法对发展学生的体能，促进健康，文娱身心，调理情绪，减少压力，乐于接爱不同观点，分享自己和他人的快乐，会评价他人和自己所取得的成功感，对进一步增进完善新课标的评价方法起着积极的意义。

4、积极虚心请教有经验的领导和老师，使自己在理论和实践相结合，研究教学大纲，努力地培养体育尖子，辅导差生，进步学生整体素质。

石油化工实训总结篇三

一、自身学习方面

在工作过程中，我深深感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性，一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，改进学习方法，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，虚心求教的态度，主动同事们请教；三是向实践学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己。

二、实习期间工作方面

1. 完成了学位论文的编写工作；
2. 电子表单用户手册的编写和修改工作；
3. 修改表单接口功能；
4. 表单管理模块中，组织机构数据的批量载入功能；
5. 美的项目的支持工作。

三、产品发展建议方面

1. 针对公司国际化的战略发展目标，不仅针对国内表单发展的现状，还有结合国外表单发展的现状进行分析研究，实现易用性更强的电子表单产品。

3. 离线工具中支持表单签名、表单盖章及条形码控件

4. 表单管理中进行的权限设置后，进行数据的保存操作。方便用户在离线工具中读取得到的权限数据文件。从而实现了离线中针对权限问题的解决方案。
5. 离线工具中实现表单服务功能，真正实现在联网情况下，通过离线填写工具实现数据的发布。
6. 针对建立数据绑定时，需要建立一个抽象曾屏蔽不同来源的差异。

四、 入职期间工作方面

1. 同类电子表单产品的研究工作，并最终形成各种产品的评估报告；
2. 基于hta离线填写工具的设计、开发与实现工作；
3. 美的项目中表单部分设计文档的编写与修改的工作；
4. 新版本用户手册及特性表的编写工作。

一年半的时间内，我在领导和同事们的帮助和支持下取得了一定的进步，但我深知自己还存在一些缺点和不足，理论基础还不扎实，业务知识不够全面，工作方式不够成熟。在今后的工作中，我要努力做得更好，加强理论学习，积累项目经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，更多的参与到产品设计、开发及项目支持工作中去，在实践中磨练自己、锻炼自己，成为部门和项目组中能够独当一面的员工。

石油化工实训总结篇四

8月19日午时，在xx银行总行三楼会议室召开我系在该行实习学生鉴定会，鹿城合行的人事部经理吴勇、系书记叶吉波和金融与证券教研室主任王赛芝及全体实习生参加会议。

会议由吴勇经理主持，他首先谈了自我的两点感受：

第一，感动，这是温州鹿城合作银行历史来最大规模的实习活动；

第二，欣慰，大家有所收获，各部、处和各支行所反馈的情景比较满意，实习生们能遵守规章制度，出色得完成了各项任务。接下来由各位实习生对自我一个半月的实习情景作了鉴定，同学们都从心底里感觉州鹿城合作银行和学校能为他们供给这么好的实习机会，他们学到了好多在学校学不到的东西，理论知识如何运用实际本事也得到了加强，明白了银行操作的各项流程，懂得了礼仪、细心、沟通本事和人际关系的重要性，同时感觉自身对技能方面（如五笔输入、点钞及excel运用等）欠缺，还有对办公设备的熟悉操作也比较欠缺，这些方面在以后的学习中要进一步加强等。各位实习生谈完鉴定之后进行了表彰大会，对实习中表现突出的同学进行了表彰和奖励。

随后，由叶吉波书记作重要讲话，他指出，实习是人生中不可或缺的一部分，尤其是在大学学习期间，并对同学们提出了四点期望：

第一，期望同学们要做到细心、耐心和职责心；

第二，期望同学们处理好人际关系；

第三，期望同学们要学好理论知识，规范操作；

第四，期望同学们要练好技能。

最终由吴经理讲话，他指出，不管我们同学以后能不能或来不来温州鹿城合作银行工作，经过这次实习，大家首先是朋友，他也对同学们提出三点期望：

第一，态度，期望同学们在工作中要积极主动。

第二，沟通，期望同学们要把自我当成社会的人，在工作中锻炼自我的沟通本事。

第三，学习，这是成长的必要条件，仅有不断地学习才能提高自我。

最终他也感激学校，选派优秀的学生来银行实习，同时也感觉实习生付出的辛勤的劳动，同学们能够经过招聘会形式进入银行，也期望广大的同学们成为他们的客户。

经过专业实习，同学们普遍感到与专业相结合的实习更贴近社会，更感到自身的不足，期望自我在最终一年学习中加以努力改善，不断提升自我的职业素质和综合本事，为自我高质量就业打好基础。

在职能划分方面，总局设有两个办公室（其中一个为文印室）、法制科、接受投诉的xx热线办公室、财务科和直属大队。其中，直属大队近期新成立一个渣土办，主要负责监督施工单位在施工过程中扬尘的处理、防止大货车未经清洗携带泥沙、渣土上路（这会导致城市卫生受到污染），我从执法人员处了解到：有的施工单位会在夜晚排放尘土、超载的大货车未清洗就直接上路，这对于xx市的环境卫生带来不利影响。这对于执法人员来说是一个巨大的挑战，因为执法人员不可能全天进行监督。总局下辖xx分局□xx分局，并有3个执法中队。在半个月中，我见习于渣土办、总局文印办公室。

xx年10月27日，我随城管、公安局的执法人员人员到达韶关市工业西路敏城内涝蓄水池段，此地下水道被当地施工单位排出的泥沙堵塞，污水外流现象较为严重，污染城市路面，亟需整改。执法人员责令施工单位负责人在一定期限内整改，届时将复查。我们走访的第二个单位是广东省有色金属地质局九三二队（利嘉华庭），该单位正在进行户棚改造中，接

当地群众举报，该工地排放的扬尘对周围居民的身体健康造成不利影响。执法人员了解到相关情况，赶到现场，要求施工单位对尘土进行处理，减少附近居民的困扰，执法人员将不定期检查，对于屡教不改的将进行处罚。此外，我们还去了xx市文明施工单位xx置业。为了推广该单位渣土、扬尘控制经验，执法人员需要了解一整套施工单位采取的措施。包括尘土的控制方式、防治尘土的规章制度、管理人员等方面。在扬尘防治方面，该单位注重灰尘源头的处理，通过洒水等方式。而对于货车携带的泥土，单位则逢车必洗，并通过各种方式减少洗车成本。

石油化工实训总结篇五

实习自我鉴定范文：在**农业服务中心实习期间，负责**茶叶的销售，茶馆经营的市场调查，了解茶叶、茶馆的现状，以便为茶叶的生产、经营提供咨询服务。

首先被介绍到其相关联茶叶公司进行为期一个半月的市场调研。在该公司参与茶叶的选购、零售、茶馆的日常经营活动。

茶叶批发基本上在高桥大市场的茶叶城，其中有不少专卖店，如西湖龙井、碧螺春等。虽然茶叶只分为不多的等级，但由于制作工艺的差异，每一等级内又有几个不同的价。以龙井为例它的外形扁平光滑，形似莲心、雀舌，色泽翠绿略黄；叶底均匀，一旗一枪，交错相映，栩栩如生，煞是赏心悦目。龙井茶炒制工艺精湛，全系手工完成；采摘的茶叶极为细嫩，全部采用嫩芽制成的龙井茶，称为“莲心”，采一芽一叶炒制儿成者，称为“旗枪”，喻其叶为旗，芽为枪。采一芽二叶初展炒制儿成者，形如雀舌，固称为“雀舌”。一般每公斤特级龙井茶约2~8万个茶芽。鉴定茶叶主要看茶型、茶香、色泽。尤其区分不同级别时，其色其香更为重要，炒制精妙的茶叶应是保持茶叶之清脆，本是清嫩的茶叶一经炒制变得乌黑，便算是下级品。赏茶是一门学问，也是一门艺术，我只是初学，只略知一二。

茶叶城的货源多为可靠，要不不会在那立足那么久，其中店铺林立，应有尽有，除各地茗茶外，还有茶具，茶罐。茶具店以卖宜兴紫砂壶类销路最佳，紫砂壶档次多，价格差异大，有贵至成千，也有几十元一个的，不过紫砂壶不论好坏，都有泡茶不走味的特点，差别在于其制作工艺粗糙程度不同，进而影响对茶香的吸收程度，好的茶壶，较少吸收茶香，前后两次冲泡的香味不容易混得过多。

批发茶叶后，零售价多有差异，这得看零售地域。市区，郊区由于消费水平，房租不同，成本自然不同。处于不同地域得零售店可以根据不同成本适当调整售价。不过其中有一点，对规模不大的茶店而言，散茶比袋装茶的利润空间更大，对顾客而言，顾客可以直接看到茶叶的色泽，形状，还可以闻其香，相比袋装茶而言，袋装茶多数看不到其质量，更不用说闻其香了，这可谓是“双赢”——零售商的利在于可以取得袋装工人创造的部分价值，另一部分则让利于消费者。当然不可避免有些消费者更偏好于袋装茶，于是一定的袋装茶是必要的，特别是一些袋装泡茶（如红茶）便于冲泡，也是比较受欢迎的。

说到茶馆不可不提及茶道和茶品，正所谓“种茶是一门科学，制茶是一门技术，喝茶是一门艺术，而且是一门学问。”中国茶文化由来已久，茶馆便是其最佳展现之地，茶艺十六道的首道是精器妙用，泡制功夫茶（如乌龙茶）数用紫砂壶为妙。当然紫砂壶仅适用于泡耐泡茶，多数绿茶（如西湖龙井）则不适用，可改用盖碗，活用玻璃杯。现在玻璃杯用得很普遍，源于玻璃得透明，可以看到茶叶冲泡后婀娜多姿的形态，观其形色品其香。泡茶的基本程序是洁器——温杯（壶）——投茶——冲泡——分茶——品茗。

分茶汤时有个成语：关公巡城，关公巡城是指循环斟茶，茶壶似巡城之关羽。此番目的是为使杯中茶汤浓淡一致，且低斟是为了不使香气过多散失。

总结：茶叶是比较有潜力的行业，一是市场需求稳定且较大，二是作为农业的延伸，政府有扶持之意。另外，喝茶，特别是在环境幽雅的茶馆并不亚于在咖啡厅。该行业进入门槛不高，关键在于对茶道的领悟、茶品的准确把握。

石油化工实训总结篇六

为期30天的暑期实习生涯已经结束了，在这一段美好的时光里，我接受了很多的锻炼，刚开始去的时候，我对基层政府的工作了解不是很多，不知道基层政府主要在做那些事，以及如何去做的，经过一个月实习，我对基层政府的工作有了一个大概的了解，更为重要的是，我从中学到了许多书本上没有的知识，可以说是受益匪浅。

在本次挂职实习中，我被分到了吴泾镇党委办公室，还有安兴伟师兄也被分到那里，我们平时的主要工作主要分为三块，第一个方面就是修改信息稿，这是我们的常规工作，各个部门和居委的信息都报到我们那里，由安师兄和我修改完以后，交给闵吴宣和夏老师，最后他们把信息稿挂到网上去；第二方面就是撰写公文。

比如领导的讲话稿、主持词以及通知等，中间我们还编过一期《吴泾动态》，并参与了《吴泾镇政府工作报告》的编写；第三方面就是协助办公室工作人员处理一些日常事务，比如接听电话、布置会场、整理文件等。通过这些工作，我从中学到了许多新的知识与技能，同时提高了我对已有知识的运用能力。

1、要抱着虚心学习的态度来参加暑期挂职实习。对于我们这些在校大学生来说，有很多东西等着我们去学习，在我们的身上还有很多不足和缺点，需要在实践中予以克服。刚去的时候，杨老师让我们写一份主持词，我从书本上摘取了一些很大的词语，比如高屋建瓴、意义重大这些词都用上了，后来杨老师说，有些词语用得太大了，不切合基层政府工作的

实际情况。7月中旬的时候，万主任又让我们编了一期《吴泾动态》，但因为我们对不熟悉基层政府的工作，所以文章写得很空洞，思路也显得很混乱。

万主任看了以后，给我们讲了哪些方面是主要工作，应该如何去组织文章，在杨老师的指导下，我们一连做了几遍修改，最后万主任才满意，并鼓励我们要继续努力。在基层工作这一块，我还有许多不懂的地方，还要多向别人请教。

2. 要拥有扎实的文字功底，能够顺利地完成公文写作任务，公文写作是办公室工作中一项重要工作，公文写作以其严格的行文要求和特点，在党政机关、行政机构以及人民团体、企事业单位中具有不可替代的作用，是提高工作效率，增加上下级、同级之间协调沟通的一种好方法。因此，我们在平时要多注意学习和积累，文字功底的练就 and 夯实没有速成的方法，只能靠知识、技能和经验的长期积累，非下苦工夫不可。不仅要多读书，还得会读书，如果把读书仅仅看做消遣，那对提高自己文字表达能力是没有帮助的。

所以，读书要用心，善于在阅读中思考。通过这一个月的实习，我认为，公文写作能力需要四个方面的素养，分别为政治理论素养、专业业务素养、集纳信息能力及科学思维能力，因此，我们要从这四个方面来训练自己。

3、要提高自己的适应新环境能力，使自己迅速地进入角色。首先要对自己的工作环境有一个初步的了解，办公室是一个综合性办事机构，也就是通常所说一个“万金油”部门，它总体的职能就是“参谋、服务、协调”三大功能，办公室工作非常繁杂，千头万绪，特别随着行政信息化建设的发展，办公室的工作内容变得更加复杂，对其中的人员提出了很高的要求。其次，要勤于学习，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，要多问，多请示，不可乱作主，想当然。

当然，不该问的坚决不问，不该说的坚决不说，要有保密意识。每当事情不多的时候，我就阅读吴泾镇政府工作报告，对全镇的情况有了一个大致的了解，对“增量物业投资”、“三区联动”等一些专有词语，也逐渐搞清楚了。第三，要建立和谐的人际关系网络，和谐的人际关系是我们开展工作的助推器，凡事都要虚心，懂礼貌，学会如何待人接物。在一个月实习中，我与各位老师的关系是十分融洽的，他们给予了我热情的指导，比如杨老师和周老师，可以说没有他们的指导和帮助，我很难完成平时的工作。在此我向他们表示由衷的感谢。

通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括专业知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”，学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，而且对社会交际礼仪，待人接物等方面的能力有待加强。在今后的工作和学习中要加强对这些方面的训练。

这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实习，还是一次人生经历，是一生中宝贵的财富。感谢吴泾镇政府给我们提供这么一次接触基层、了解基层的机会。今后，我要参加更多的社会实践，磨炼自己的同时让自己不断地成长。