

大学生在中学暑期实践报告 大学生在法院实习报告(优秀12篇)

通过撰写整改报告，我们可以深入分析和思考工作中的问题，寻找到改进的办法和路径。以下是小编为大家收集的开题报告范文，希望能帮助大家更好地理解 and 撰写开题报告。

大学生在中学暑期实践报告篇一

两周的实习生活就这样落下了帷幕，回想起这段时期在法院的经历与所见所闻不禁对逝去的实习生活有些怀念。很感谢各位老师为我提供了如此好的`锻炼机会，也很感激xx区法院的各位同志们能如此认真而又细心的教导我，让我在学习理论的同时对司法实践也有了自己的认识。本次实习时间虽然不长，但是收获却也颇丰。

本次实习主要有三个目的：

(1) 深入司法实践的第一线，了解司法审判的全过程，在熟悉审判程序的同时，发现其间存在的各种问题与缺陷，从而加深对中国现实司法的理性和现实性思考。

(2) 理论联系实际，将自己在校所学的专业理论知识运用到实践中去，并在实践的基础上加深对理论知识的深度与高度认识，尽力用一个法律人的身份和思维去思考问题，并学会解决问题之道。

(3) 利用本次机会，找到从法律学习者到法律工作者身份转变的现实途径，了解理论与实际的背离，现实与模拟的差距，从而在背离与差距中找到平衡点，给自己的专业修养和现实能力给一个准确的定位。

本次实习的单位是xx市xx区人民法院，其成立于20世纪中叶，

已经历了半个世纪的发展和自我完善。昆区法院有大批优秀而努力的工作人员，在司法实践的第一线做人民利益的守护神，尽最大的努力维护着社会的公平与正义。昆区法院具有规范而体系化的组织机构，内设机构有政治处、纪检监察室、办公室、研究室、审判监督庭、案件质量评查室、立案庭、立案二庭、司法技术鉴定管理办公室、刑事审判庭、民事审判第一庭、第二庭、第三庭、第四庭、行政审判庭、执行局和法警大队，各机构在行使权利和履行职责方面相互独立，而实则又相互联系不可分离，共同为昆区法院的发展而努力，为人民的利益而奋斗。

本次实习我的具体工作岗位与工作职责是，在民四庭从事书记员的工作。民四庭作为法院的一个内设机构，其主要负责的案件有合同纠纷、民间借贷纠纷、所有权确认纠纷等，其主要运用的法律有《合同法》《物权法》《民事诉讼法》

《民总》《债权法》等。民四庭办案以调解为主，判决为辅，实行调判相结合的运行方法，在充分尊重当事人的意思自治的基础上慎重地行使法院的审判权。而书记员的工作是琐碎而又需要认真细心的，其主要工作范围有整理并装订卷宗，扫描案卷，作庭审、调解、谈话笔录，送达法律文书等。在实习期间，我在从事以上工作之余，还能参与案件听审，以一个非专业人的身份去看待司法审判。由于实习时间短，所以还有很多工作并没有涉及到，在以后的时间里一定会抓住机会去尝试和体验。

本次实习，我主要的工作内容包括四个方面，具体过程如下：

整理卷宗，扫描案卷。

整理卷宗，扫描案卷是我在本此实习过程做的最多的工作，整理卷宗包括排序、编页码、填写证据目录及卷宗目录、装订案卷等。每天看着一沓沓的案卷在手中无数次的翻阅，心中还是会有一点成就感的。整理卷宗先是排序，按照信息表、缴款书、起诉状、答辩状、身份证明、受理案件通知书及送

达回证、原被告证据、开庭传票及送达回证、调解笔录、开庭笔录、判决书或调解书复印件、宣判笔录、送达回证等顺序将所有的资料整理成册。对于普通程序审理的案件还有副卷，而副卷的内容则包括合议笔录、判决书原件等。这种整理工作对于我这个实习生而言并非易事，因为不是所有卷宗里资料都想以上所说的那样详细而又简单，很多时候会出现很多新的东西弄得我不知所措，所以我总在一遍又一遍的向庭里的正式书记员们询问，还好她们都很耐心而又细致的为我讲解。当然有些时候，我觉得有问题的地方向她们询问的时候她们也会不知所措，毕竟不是法学专业出身并且从事工作的时间不是很长，所以我们只好按自己的理解行事了。编页码倒是一件不需要用脑子的事情，只要小学数学过关了就能胜任，所以其间也没遇到什么问题。填写证据目录及卷宗目录也不是很有技术含量的活，根据之前编的序和排的页码，将信息综合之后填在目录表上就行了。当我将调解笔录与调解协议分开写了之后，遭到了书记员之一的反对，她说两个应该写到一起。于是我按自己的理解告诉她说，调解笔录是法院在当事人之间主持调解时的记录，应该属于法院文件的一部分；但是调解书虽然是在法院的努力下当事人双方达成的，但是那是当事人之间的意思表示或者说成是契约，其一旦成立在当事人之间起作用，而法院只享有其不履行时的后续权利。在我不很专业但是听起来还算比较合理的解释下，并且在她向比较有资历的书记员的咨询下，她采取了将两者分开写的方式。其实这都是比较小的事情，但是通过这件事我有了两方面的启发：第一，法学作为专业性比较强的学科体系，其在实务工作中对工作者的专业素质要求是比较高的，所以我应该努力学习专业知识，提高自己的专业技能。第二，现实中，基层法院大多数书记员并非科班出生，甚至很多法官也并非受过专业教育，因此要想法院的运行更加的专业化、水平化，在注重工作人员的实践经验。

大学生在中学暑期实践报告篇二

在今天这个社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，

成为说不完的话题。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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了一家xx口腔医院，开始了我这个假期的社会实习。实习，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，更为了造福人民群众。只学不实习，那么所学的就等于零。理论应该与实习相结合。另一方面，实习可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校业学小到的东西。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。要学会从实习中学习，从学习中实习。

实习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。

由于以前在一家口腔诊所见习过，为了能够接触多的患者.能够全面了解口腔常见病.疑难病的诊断和治疗，以及见识高端的诊疗仪器.积累丰富的临床诊疗经验，还有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，我又走进了xx口腔医院。在那里，我接受了更为有用的医学知识，和每天接受实习操作的机会，增强了我的操作能力，使我更迈向成功。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

通过口腔医学基础理论知识及实习操作技能，使我对口腔的常见病.多发病有了全面的认识，并结合所学的知识能够进行初步诊断和治疗，还简单认识了某些口腔粘膜疾病，学会了拔牙术.牙髓治疗术.根管治疗术，会简单使用x线片照射机，认识了口腔工艺技术等，使我对学习口腔专业知识打下了坚实的基础。

xx年x月x日

xx口腔医院

通过三个星期的实习，从对口腔医学的孤陋寡闻，到初窥门径，再到对口腔知识的全面认识，深刻了解，使我从中学习了很多，人也更加成熟。

第一周，我培养的是对口腔医疗器械基本认识，及配合老师做一些治疗，学会科室内消毒，使用高压蒸汽消毒锅，消毒用过的医疗器械，科室消毒洗手法。做一些简单的口腔工艺技术如取牙齿模具，灌石膏模型，排牙等。

第二周首先是对前来就诊的患者做一些简单的询问.交流，给每位医生平均安排患者人数，安抚患者情绪。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。

第三周主要是了解牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

通过学习口腔的基本知识，接触患者，了解患者的就诊情况，并通过自己所学的专业知识和对所了解的常见病多发病为其讲解，进而使患者有初步的了解。这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。

通过这次社会实习，了解了口腔专业完全不是印象中的那么简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不在需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

大学生在中学暑期实践报告篇三

根据学校的要求，我在20日xx从10月8日开始五周xx金融商业银行实习毕业。在xx在金融商业银行吴中支行实习期间，在单位导师的帮助、指导和教育下，我很熟悉xx对金融商业银行的主要经济业务活动进行系统研究和深入掌握xx金融商业银行各方面的实践工作锻炼和提高了银行经营管理的理论知识和各方面的实际工作能力。也理解理论与实践相结合的重要性。现在，我们将系统地总结这次毕业实习的具体情况和经验。

20xx10月8日至11月15日，5周

xx金融商业银行

通过在xx金融商业银行实习进一步了解和巩固学校期间所学金融课程的基础理论和基础知识，学习理论联系实际，提高解决实际问题的能力。

通过在xx金融商业银行的实习符合学校的社会实践要求，熟悉单位教师的指导、帮助和教育xx金融商业银行的主要经济业务活动系统地研究了银行个人金融管理和日常业务的操作流程。

通过在xx实习金融商业银行，学习如何更好地适应新的工作环境，纠正自己的学习和工作态度，为更好地进入社会奠定坚实的基础。

商业银行业务是xx金融商业银行的传统主营业务包括公司金融业务、个人金融业务和金融市场业务。

在这个实习过程中，可以说真的受益匪浅，大致掌握了xx金融商业银行的业务熟悉银行日常业务的操作流程和工作制度，客观上对银行的知识 and 理论有了更深的了解。实习期间，我能虚心学习，认真工作，认真完成各项任务，与同事建立良好的关系，得到了业内员工的一致认可。

在银行大堂与大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜员、客户经理的纽带，首先要学习柜台相关知识，更好地回答客户问题，引导客户处理相关业务，维护大堂秩序，减少柜员工作量，提高整体服务效率。业务礼仪主要包括四个内容：回答客户问题、转移客户、维护大堂秩序、适当的金融产品营销。

在此期间，我学会了如何与客户沟通，如何让客户对我们的服务感到满意。此外，我应该尽力帮助他们，比如帮助他们填写文件或教他们正确使用自动柜员机，并回答他们关于金融产品的问题。由于央行在实习期间加息，许多老年客户来银行办理转账业务。对于如此老年的客户，他们需要提供一些服务，如取号、填写存单、检查、带到休息区等候、带到柜台办理业务等。当然，在服务过程中最重要的是学会微笑服务。

此外，在这个过程中，我还学习了点钞、凭证翻打、文字输入等技能，这些都是合格的出纳员的基本技能，虽然这些事情在我接触之前感觉很困难，第一次接触感觉很复杂，但更多的接触，我发现这是完美的。每天练习并不难。

在网点，我也学到了一些公司业务。票据业务是银行对公司最常见的业务。票据业务的第一步是核对票据，主要是核对印章，每个开户单位都会在银行留下自己的印章模板。验证时，首先使用电子验证系统。如果电子验证系统通过，可以处理相应的业务。但是，有时由于印刷泥浆的质量问题或敲章时方法不正确，印章无法在机器中验证。此时，应使用手动方法。手工方法是找出单位在银行开户时预留的印章卡，然后折断支票上的部分印章，将剩余部分与印章卡核对。最重要的是你不能自己通过。你应该得到业务经理的许可，也就是说，你应该让业务经理再次检查。

虽然这只是五周的实习，虽然很短，但非常充实，对我来说，是大学生涯甚至生活中非常重要的积累和经验的一部分，这将在我未来的学习和生活中发挥非常重要的作用。而这次毕业实习无疑成了我踏入社会的平台，为我以后踏入社会打下了良好的基础。作为大学毕业生，尽快实现角色转变是首要任务。在这方面，我们必须纠正自己的心理和态度。

在学校期间，我学习了一些关于银行的课程，如商业银行业务与运营、货币银行、央行、投资银行等，为我在银行的实习奠定了一定的基础。

在这次实习中，最让我受益的是能够到达xx金融商业银行和业务管理部学习，因为这些都是银行内部运营的机构。在这些机构中，我学到了书本没有详细介绍的知识。这让我对自己的专业有了更详细、更深刻的了解，也巩固和运用了这三年大学学到的知识。特别感谢同事和老板给我的榜样。他们勤奋、勤奋、乐于助人，给了我很多鼓励和帮助。

在这次实习中，我也意识到实际工作与书中的知识有一定的距离，需要进一步学习。只有这样，我才能对银行的基本业务知识有一个全面而深刻的理解，而不是局限于书本。这些最基本的业务往往无法在书中完全理解和学习，因此基本的实践尤为重要。

此外，我也意识到，我们应该对每一项工作都有必要的责任感，做事要小心，因为业务复杂多样，小错误会给客户和银行带来损失。还有就是谦虚，什么都不懂。在这个实习过程中，我也一直感受到员工之间的团队精神、奉献精神、创新精神和奉献精神。

实习一个月后，我收获的不仅仅是各方面专业知识的提高，还有做人做事的道理。

大学生在中学暑期实践报告篇四

20xx年7月18日至8月18日，我在兴业银行武汉东湖支行度过了一个月的实习期，在这段日子里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的.优点和不足。现将我的暑假实习报告总汇汇报如下：

为期一个月的实习主要是以推销“兴业通”刷卡机为主。这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一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。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在实习单位受到认可并促成就业。

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20000以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户，实习报告《假期银行实习报告》。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是武昌广埠屯这一块的电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和***开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来广埠屯电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非武汉本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对武汉有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。于是针对这个问题，我先是跟那些对武汉商业圈很了解的同学沟通学习，同时还在网上翻找武汉黄页，在对武汉三镇有了全面的了解后，我和我的搭档才开始开发市场，开始推销的第二个阶段。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大

提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是兴业银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

大学生在中学暑期实践报告篇五

大学生酒店服务员实习报告 一、前言

根据教学计划的安排，11年3月7日至11年6月7分配到凯瑞酒店实习酒店管理专业课程，3个月的实习，让我感受很深，认识很多，收获很大，切身体会到工作的辛苦，社会的复杂，实践的重要和读书的必要，实习期间，我认真结合书本知识，严格按照学校的安排和计划一步一步进行，并按照酒店领导的指导慢慢的开展工作，努力的学，积极的做，掌握了酒店的基本营业程序，学会了酒点的日常操作规范，了解了部分粤菜的烹饪方法及饮食习俗，懂得了新疆人的日常餐桌礼仪规范，切身感受到标准化服务和个性化服务的必要，同时也对新疆餐饮的行业有个初步的认识.....使我受益匪浅，感触颇深，深刻的认识到学习和实习的紧密结合，不可分割，学习和实习的同等重要，特别是实习的举足轻重；在当今这个知识竞争日趋激烈，常识竞争日趋明显，经验竞争愈显珍贵的酒店服务行业，物欲横流，经济发达，使得人们的人生观，金钱观，价值观，利益观发生了很大转变，使得人们的精神追求和物质享受发生了翻天覆地的变化，因此对于刚刚起步及初上档次并前景美好的酒店行业显得更加明显，人们也正是看到了这一美好的前景，许多的商人纷纷将眼光投向酒店，

因此使得现在的酒店可以说是百花齐放，百家争鸣，星罗棋布。同时对于我们自身学习这个专业且今后打算从事这个行业的人还说也产生了无穷的动力，压力，对于我们今后从事这个行业的发展前途更是清醒了一步，明白了许多！直至实习结束我在凯瑞酒店的实习共做了三个月的服务员，结束实习返校。

二、实习目的

本次认知实习主要是为了让我对所学的专业知识及其在实际中的应用有一定的感性认识，从而帮助我将酒店管理课堂上所学的理论知识与实践经验相结合，为日后课程的学习打下良好的基础，更有利于对专业基础和专业课的学习、理解和掌握。同时这次酒店认知实习的经验将有助于日后就业。

三、实习内容

我们在中酒是交易会的帮工，做的是比较基本的waitress工作。开档，为客人倒茶，在客人就餐期间帮他们撤掉用过的空碟子，尽量满足客人的需求，到酒吧拿酒水，收拾桌子，摆位，清理垃圾，抹银器和水杯，叠餐巾等等。工作简单而繁琐，每天都在重复相同的内容。

四、实习过程

1, 起初的适应阶段.

我也都了如指掌，但是由于时间的推移，理论和实践的掌握慢慢的结合，使得我们也发现酒店的某些不足，也深受酒店人对我们大学生歧视的痛苦和无奈，因此和酒店的部分领导也有过理论上的辩论。尤其是工作安排上的不公平和心理上对我们的偏见，我们是非常的不能接受，两个月过去了，出于学习的考虑，开始积极主动的申请换部门学习，但因酒店的立场和我们的立场不同，利益点不同，因此进行过正式的

协商。但最后还是给了我们一个部门交流学习的机会。

2，之后的积极工作，努力学习。

部门交流学习的机会给了我们之后，我于3月12日进入了服务部学习，进入了一个新的部门，各级领导都对我们给予厚望，对我们的工作信心很大，刚进服务部，就是一连几天的服务操作技能培训，从理论到实践，从摆台铺台布到餐中服务规范，毫不保留的告诉了我们，每天的培训都是利用休息的时间，尽管很辛苦，但很充实很满足很高兴，笔记一页又一页，看了很有成就感，由衷的感到是那么的自豪。通过两个月的观察，进入服务部我感觉上手很快，进步很快，耐心的工作没有给酒店的声誉摸黑，但是由于语言沟通的障碍，可能在生意繁忙之时不能够沟通顺利，因此也造成过工作上的小小失误，领导也都能包容。一个月的服务部学习之后，工作越来越得心应手，环境生活也适应了，对于飞台，加台，摆台，看台，洗家私等这些基本的工作分配情况和班次的安排及运作开始慢慢的了解，慢慢的懂得。学会了怎么样推销，向客人推销什么，尤其是时令菜单的制作作用非常重要。日常的基本的茶市，饭市服务操作也都熟悉了，对于一些餐桌礼仪，及上菜顺序(如饭市不能先上青菜等)也都能顺其自然的正常操作，其他的饭市打荷位的准备，上菜，上汤的这些基本规范也都熟能生巧。服务部3个多月的学习让我学会了和客人的交流，懂得了广东人的生活饮食习惯，同时也看到了新疆人的精神面貌，消费观念等。

3，最后的态度消极，低调工作

我认为酒店的管理要注重这些方面的加强和改革：

1，更新管理理念，树立员工满意的公司用人制度。一改以前的片面强调顾客满意的思维。千万不能出现多头领导和管理的现象，这对于本身很灵活的行业很容易出现工作漏洞。要注重员工的考核，加强培训和实战操练。

2, 创新管理模式, 不能生搬硬套的按部就班或循规蹈矩, 千方百计的调动员工的工作热情和积极性。预见性的防止不该发生的事情的出现。

3, 健全管理体制, 酒店要实事求是的分析现状并制定切实可行的措施解决现实的影响和制约发展的瓶颈问题, 增强员工和管理者的执行力, 注重公平。

4, 增强大局意识, 树立良好的管理者的良好形象, 对于行业的固有的不良现象要有分寸的处理和对待(如偷吃等), 灵活的处理员工的错误和过失行为, 坚持教育为本, 处罚为辅, 争取达到标本兼治的目的。

六、实习心得

对于一个酒店来说, 服务是形象之本、竞争之道、财富之源。对于从事酒店业的员工来说, 培养优质服务意识更为重要。实习这一个多月, 确实使我们的服务意识有一定的提高。多站在客人的角度, 为客人的利益着想, 是最基本的要求, 也是提供优质服务的来源。于细微处见精神, 于善小处见人情, 酒店必须做到用心服务, 细心观察客人的举动, 耐心倾听客人的要求, 真心提供真诚的服务, 注意服务过程中的感情交流, 并创造轻松自然的氛围, 使客人感到服务人员的每一个微笑, 每一次问候, 每一次服务都是发自内心的, 真正体现一种独特的关注。客人并非职业人, 而是追求享受的自由人, 且是具有优越感的最爱面子的人。所以, 其往往以自我为中心, 思维和行为大都具有情绪化的特征, 对酒店服务的评价往往带有很大的主观性, 即以自己的感觉加以判断。

在服务中, 微笑是最生动、最简洁、最直接的欢迎词, 也是最好的“武器”。有时候面对比较不讲理的客人, 不要试图去和他理论, 而是用你的微笑和耐心去打动他。事实上, 人非圣贤, 孰能无过, 客人并不一定总是对的, 但是只要克服了“想不通”和“心理障碍”把客人放在第一位, 自觉、热情

地为客人做好服务工作，也就把客人当成了“皇帝”，客人也能得到满意。在同事关系上，微笑也是最好的交流工具，有时一个会心的微笑就可以消除彼此的陌生感，拉近同事间的距离。

为客人提供个性化的服务，关注每一位客人需要，尽量满足他们的需求。实习期间努力做到：看到客人中有小孩子，马上拿来bb凳和bb碗，方便客人及小孩用餐；客人把外套披在椅上或者把手提包放在椅上，立即帮客人套上西装套，这样保证客人的财物安全也使他们更放心用餐；为衣着少的客人拿来披肩，使他们感到温暖许多事情都很细微，但是用心去做好后，总能时客人非常满意，露出赞许的笑脸。

也要用心留意客人不同的需求。有些客人不喜欢喝我们事先备好的咖啡而要喝新鲜的咖啡区就有这样的两桌常客，了解他们的爱好后，每次看到他们来吃早餐我就主动做好新鲜咖啡端上去，他们会很惊讶和高兴，也会多说几句“thankyou”很多东西以前在书上学的时候只是知道大概，真正用到的时候才知道它的重要性。理论和实践相结合，这也是学院安排实习的初衷。

一些感悟：实习也是我们了解社会，真正走进社会的一个途径。在实习中，我们要处理好不同的关系，上下级之间的关系、同事之间的关系、与客人之间的关系等等，很多完全不像我们在学校那么简单和直接。调整好自己的心态就很重要了，像我们这些被称为“天之骄子”的大学生，在酒店里面受很多的约束，每天干那么多体力活，有时还要“忍气吞声”，的确挺磨练心境的。但是走过了，经历了，心境也就开阔许多，看待问题的角度会更切合实际。

总结：实习也告一段落了，这次实习使我们对酒店有了进一步的认识，也培养了我们的服务意识，学到许多书本上学不到的东西，同时也对我们今后的择业有一定的帮助。

酋长[1] 一、前言

对于大学生来说，暑假并不意味着学习的终止，除了在家多陪陪父母，做一些力所能及的家务之外，真正地走到社会中去，锻炼自己也是一个很好的机会。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，是给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的机会。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了去酒店做服务员作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会，增加一些工作经验。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过短短一个月的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

二、实习目的

其实，对于酒店的一切，我了解的很少很少，一点工作经验都没有，而像我们这样没有任何经验的新手，很容易被前辈欺负，也很容易犯一些低级错误，7月20号我怀着忐忑，焦虑的心情来到了酒店，开始了我全新的工作。我想通过这一次实践，能了解酒店的经营模式以及一些经营策略，甚至也可以多了解一些商业成功人士的经历。也能提高自己的社会交际能力。同时，也能在这次实践中给自己一个很好的定位，不能总是眼高手低，不能好高骛远，要扎扎实实从最基本的做起!总体来说，我总结了几个我这次实践的几个基本目的：

1. 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。
2. 通过自己亲身体会，以及前辈的现场指导，希望能学到许多学校学不到的宝贵经验。

3. 通过和前辈的交流以及接触不同类型的人，增加自己的社会交际能力。学会处理好人与人之间的关系，这样才能让自己更好的适应不同的环境。

三、实习内容

翰庭酒店，是一家四星级酒店。其拥有设备一流、设施顶级的现代化、智能化商务客房，并设有大、中、小型多功能、宴会厅和极具特色的中、西式餐厅、日式料理餐厅。饭店的休闲、会议、商务、娱乐、大型车场等设施齐全、功能卓越。我就是在这家星级酒店实践了一个月。这一个月，每一天都是一种挑战，每一天都是全新的，每一天都在[1] 酋长，四川大学****学院，学号:201214144****、任课老师:邓宗豪、课序号:41、本人的联系电话:183****5834和电子邮箱122479***http://□

共 1 页

四川大学2015年暑期社会实践报告

教会我一些实用的东西。我实践的岗位是服务员，服务员的工作，顾名思义，在客人就餐过程中为客人服务。说简单很简单，就是让顾客满意而来满意而去，说难其实也很难，因为人是多种多样的，你永远无法完全了解这个人他到底是什么样的，他到底想要什么样的服务方式，他是不是很难伺候。对于我，一个只善于与陌生人沟通的人来说，不算难，我会利用我的微笑，我的热情去服务每一位客人。

四、实习过程

当我穿上那件鲜红的工作服时，就表明着我的工作会给我带来快乐。我们都明白万事开头难的道理，所以我对刚开始的工作格外小心，在这个“人生地不熟”的酒店里，我显得是那么的“孤单”。在我的印象中，服务生的工作无外乎把菜

传到服务员的手中，仅此而已。

但实际上我想错了。每天早上九点上班，九点半准时点名，然后我们服务生的工作就是打扫卫生，包括楼梯和谁也不愿意打扫的卫生间，每次都会有人喝醉，卫生间吐的哪里都是，由于是刚开张，并没有招到特定的打扫卫生的人，好几次都想吐，在家都没有做过这样的活，就开始打退堂鼓。做完这些之后，就要开始站位，等着客人的到来，然后我们的正式工作就开始了。

也就是把菜从后厨端到前厅指定的桌位就可以。两点半下班就可以休息了，下午四点半开始点名，再重复上午的工作，直到十点回家。工作很简单，就是累了些。想想啊，把菜从一楼运到二楼还有三楼，一趟一趟的跑，最后客人走了还要把碗盘都搬回一楼厨房，这样一天上跑多少趟已经记不清了。只知道晚上下班后腿是谁的都不知道了，浑身上下酸的厉害，不过有一个好处就是易于睡眠。

就这样，我坚持了一个多星期，对于酒店的一些基本工作流程我也渐渐的熟悉了。接下来的日子，我就更有的受了，我们酒店规模算比较大的，但生意好的时候，人手是远远不够的，而且还有部分老员工偷懒，全把工作安排给我们新员工。所以，我的工作量远远超过简单的一个服务员的工作，常常是一个人做几个人的事。我不仅担任服务生的工作，有的时候还担任服务员的工作，这无疑又是给我的打工生活增添了色彩。服务员的工作与服务生的工作有着本质的区别，服务员这个工作是“人家坐着我站着，人家吃着我看着”，而且还得随叫随到，随时听从客人的使唤。这也让我深刻体会到小社会里的大天地。在这里客人就是上帝，我不能由着性子乱来，这也造就了一些顾客素质越来越低下。有时候你在这边忙的要死，他们还是作死的叫服务员，吵得我心烦意乱，就更容易出错了。甚至还有顾客开骂，这叫我如何受得了，有时候我会回几句。我知道这样的脾气不好，这样做也很不对，但实在很难忍受别人的讥讽。最近一个星期，我不知道

和顾客吵了多少次，领班因为觉得我还是个学生，毕竟也年轻气盛，也就包容了我，我自己也在慢慢改，我想，不管这个月多么的艰难，我必须得忍受过来，长这么大没受过这种气，但不管怎么样，我必须得坚持下去。并且，我也会学到很多学校学不到的东西，多接触不同类型的人，才会发现人与人之间的差距，才会学会如何与人相处，才会学会如何认清自己。一些人情世故，我想，我也该慢慢领会了。这样接触社会，我会受很多伤，但我不怕，受越多的伤，我的胆量却会越来越大，这更能磨练我的意志，我想，我的潜力还是有待激发的。

共 2 页

五、实习心得与建议

时间总是会过的很快，我结束了我的打工时代。临走的时候，当我拿着真正的属于自己的钱的时候，那种心情，我会永远记得。每一天都在倒计时，每一天都感觉度日如年，可是，当这一天真的到来时，却会感觉其实时间也是蛮快的。收获了那么多实用的知识，收获了那么多亲密的伙伴，收获了那么多社会上的历练，我想说，我功德圆满了。

一. 实习心得总结

1. 一定不能和领班产生任何语言冲突。踏上社会的感觉真的很奇妙，学校里我们从未不敢发表自己的意见，老师有时候错了我们也都会挑出来。可是在外面，上级永远是对的。这样真的很需要我们适应。
2. 要善于与人沟通。只有通过沟通，交流，才能真正了解某件事情、某个人，这样在做事的时候才会达到事半功倍的效果，别人给你的意见更要听取、耐心、虚心的接受。
3. 每个饭店注重的企业文化都不样，而这些知识正是我们从

书本中难以得到的。

4. 初步的掌握了一些酒店行业方面的知识，拓展了个人的知识面，增强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力。这点给我的最大体会是在与人的交流上。有天早班时见到几个外国人，也许是因为语言的隔阂，几乎没有人去为他们服务。这时在戴尔特的口语锻炼就体现出来了，我可以轻易的上前和他们交谈，这也被领班表扬了一番。

5. 知识和技术才是硬道理。就饭店内部相比，厨房里的平均工资至少比服务生多二分之一。而且用知识和技能挣钱更能得到别人的尊重。

6. 合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

7. 在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。经过这次社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟、更加自信，这对我以后的学习,生活和工作都将起到重要的影响。我会更加努力学习科学文化知识，用知识武装大脑，充实自己，让自己的人生更有价值。

共 3 页

二. 实习建议

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神

风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。

暑期社会实践活动是大学生从象牙塔迈向社会的桥梁，它有助于大学生认识社会，了解社会，适应社会。实践活动可以提高自己的动手能力，锻炼自己的交际能力，加深对社会全面认识。但是，在实践中，我们是要真正走进基层，体会基层农民的生活，所以我们要放下学校里的纸上谈兵，放下家里的娇生惯养，虚心学习。既要对自己有只要我干我能行的信心，又不能自满自负，要踏踏实实一步一步地进行，急于求成只能是欲速则不达。虽然我们是受过高等教育的大学生，但我们了解的都是理论知识并没有实际经验，所以或许还不如未受过高等教育的农民，因为他们在实践中总结了许多宝贵的经验。因此，我们应该要摆正心态，用一颗平常心，一颗谦虚求教的心，一颗乐观的心去面对社会里的人。积极参与实践，总结经验，积累宝贵的财富，使实践与认识相结合。我们可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为公司部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务大众，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会；三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

共 4 页

班级:08酒店一班 姓名: 吕tt 学号[]08050812x

实习时间: 2012年8月1日——2012年1月20日

实习目的: 通过实地实习,了解酒店经营管理过程,酒店的服

务及文化, 加强管理理论与实践的结合.

酒店总体介绍：瑞湾南苑酒店于2012年11月28日开业，座落于天津市津南区双桥河镇经济开发区中泽道9号，总建筑面积达1.5万平方米，风格独特，在津南开发区的繁荣中，营造出一方静谧、安逸、舒适的家园享受。它是一间集商住、饮食和休闲于一体的综合性四星级标准酒店。酒店环境优雅、功能齐全，设有vip套房、豪华套房、商务房、标准大床房，标准双床房等近140间；酒店拥有3间功能完善的多功能厅及中型会议室，音响、投影等会议设施一应俱全。最大的集贤阁多功能宴会厅，可承接200人以内的各种形式的商务、会议活动，并可根据客人需求，提供相应的会议接待方案和个性化的会议服务，提供全方位的会议服务。酒店的支付方式为前台支付（visacard,牡丹卡,金穗卡,长城卡,龙卡,太平洋卡,东方卡,万事达卡,运通卡,大莱卡,jcbcard 现金）。

实习内容：

我实习的部门是客房部，客房部的班次主要有四种：

早班：08：00——16：30

中班：14：30——22：00

晚班：22：00——08：00

由于我刚进酒店，还不熟悉，被安排为早班。每天提前十五分钟到客房服务中心，然后由楼层主管召开例会及分配楼层。

早班服务员的责任就是负责指定客房的'清洁及对客服务和保持客用楼道，小布巾室，服务区域包括火梯。我们要掌握所负责楼层的住客状况，提供对客服务，管理好楼层定额物品，严格控制客用品消耗，做好废品回收，严格执行安全制度，确保客房安全，负责对结帐房间的查房工作，负责查收客人

洗衣、酒水的送回和补充工作，负责楼层公共区域卫生的清洁工作和部分房间的清洁工作，负责杯具的清洁与消毒工作，负责脏布草的收集、更换与新布草的折叠、摆放工作，完成易耗品的每期盘点工作，完成领导交办的其它工作任务。清洁客房是比较辛苦的工作，要铺床、吸尘、抹尘、打扫卫生间等，而铺床又是最辛苦的，如不讲究技巧，不仅速度慢，质量也差，往往累得不行还是铺不好一张床！刚开始每天被分到不同楼层，跟不同老员工工作，一起工作的同时，老员工工会教我们新来的实习生一些技巧，也很关心我们。

酒店客房为5层，一二层位行政楼层，三四五为普通楼层。

随着我在酒店学习的时间长了，主管也开始安排我上中班和晚班。中班和晚班都是一个人。中班每天提前十五分钟到客房服务中心，领钥匙，开始做固定的工作任务，在早班下班后，与早班主管交接，待6点时为每位客人开夜床，然后就是在客房中心待命，为客人提供及时的服务。夜班每天提前十五分钟到客房服务中心与中班人员交接，留在客房中心待命，夜班主要是为夜间客人出现的问题给予及时的解决，为客人提供更贴心的服务。

考研网校 医药网校 外语网校 公务员网校 网络课堂 网上学习 建筑网校

职业网校 网校 学历网校 计算机网校 卫生网校 小学网校
石家庄装饰

实习近六个月，刚开始过的是度日如年，几天习惯之后感觉时间很快就过去了，在这短短的半年时间里，体会了很多东西，感受也很多。刚来到酒店，住进员工宿舍，宿舍是是8间的上下床，两排柜子，一个空调，一个电视，很简单。条件还算不错，热水24小时的，很方便，卫生间也很干净。至于员工饭堂，饭堂饭菜一般。这里的领导都非常的好，非常关心员工。老员工对待新员工就像对待自己的孩子一样，完全不像进酒店前所

听说老员工总是欺负新员工那样。客务部的经理对实习生很关注，为我们实习生能够多解酒店经营管理过程，酒店的服务和文化，及各岗位的认识，为我们安排交换实习，让我在实习期间不仅仅了解了客房的管理知识还对前台接待有了更深的认识。实习已经结束，回忆自己的收获和心得，总觉得自己不管如何还是有所得的吧，不管怎样，虽然我们没有拿到太多的荣誉，但内在的收获的提高是不可否认的，谁也不敢说自己就是混过来的。

西安家装网 西安家装公司 大连装修网 大连装饰 西安装修

动作一个眼神中看到自己的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精神。作为一名酒店人不要太高傲不要太气盛，要虚心，要平心静气的接受别人的长处和优点以及建议，这样你的头脑才时刻是清醒的吧，这样你才能在不断的竞争中取得自己的成功和收获。在酒店最重要的是要学好英语，真的这是感受最深的了，英语在酒店的工作中真的是太重要了，如果你的英语好一点的话你的机会将比别人多的太多了，如果你的英语不是那么的好你一定从现在开始就要加油，因为只有这样你才会为你的客人提供更加人性化更加优越的服务。在这次实习中我收获了一个美丽的回忆和经过，这将成为我人生的一个美丽的驿站，在以后的发展中我会长长的想起这段难忘的回忆。我还同时收获了一个生存的技能，以及人生很重要的朋友们。

我们已经是大人了吧，所以我们一定要明白自己要面对的是什么，不管如何我们都要坚强，我们都要学会用自己的努力证明自己是一个强者，我们不要给别人增加那么多的压力和负担，我们一定先解决自己的问题，在试着总结以下自己以前所走过的路程，为以后的发展奠定一个基础吧。在以后的工作中我们要继续的发挥自己的优势和长处，不断的创造奇迹，创造属于自己的星空。我们的未来或许是有风有雨但我们的内功和外功只要足够的强，我们都会乘风破浪，我们都会闯出自己的世界。

对于酒店等服务行业来讲，服务质量无疑是其核心竞争力之一，是它的生命线。高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象，为其再次光临打下基础，而且能够使顾客倍感尊荣，为酒店树立良好的品牌和形象。通过酒店的学习和平时的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对客人保持微笑的好习惯，也学会了用标准的礼仪礼貌待客。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织构架和业务经营，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。在实习中，我对酒店的客房，餐饮，娱乐都有了了解，对大酒店的规章制度，管理模式也有了感性认识，我从一个实习员工的角度来看大酒店的资本优势。

(一)永远做创新者，做领头羊 在大力推行创新的年代，无论做什么行会什么工作，创新始终是灵魂。酒店工作更要作好创新工作，不能一味的学习别人，模仿别人，要从自己与别人的不同点充分挖掘自己的优势，这样才能立于不败之地。

(二)始终如一坚持客人永远是对的的方针 客人是酒店业的灵魂，没客人那么酒店就不会存在了。“客人永远是对的”这句话向服务人员提出了什么样的要求呢?简单的说，就是作为服务人员应该记住，不要说客人“不对”。即使事实上客人是不对的，你也不要说客人“不对”。客人是来“花钱买享受”的，是来接受服务的，而不是来接受批评的。如果服务人员批评客人，说客人“不对”，客人就会认为这是把“花钱买享受”变成了“花钱买气受”所以服务人员不应该批评客人，说客人“不对”。

(三)员工的服务意识强 酒店员工是直接提给客人提供服务的，员工每天会接触不同档次，不同籍贯的人，针对不同对象进行个性化服务是酒店提高服务质量的根本。以预订部员工为例，员工虽然很少见客人面，但是从声音来辨别出客人是谁，

然后进行预订登记，然后记下他来店次数，以及客人爱好等等，这些无不体现了服务意识。

(四)各部门联系紧密 拙耕园宾馆作为一个三星级宾馆，包括销售部，餐饮部，客房部，保安部，工程部，人力部财务部等部门。各部门的联系无处不在。比如预订下的各种单子好多都是跨部门的，比如团队餐单，行李单，果蓝单，定餐单，还有订房中心过来的返佣单，这些都需要与各大部门合作，协调。

酒店存在不足及建议

1、加强酒店服务特色

文化氛围的营造和高档次、合理性。动用资金千万元美化庭院，使布局更加合理。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

2、缺少凝聚人心的企业文化。一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。企业文化的建设不是可有可无的，而是企业生存发展所必需的。当企业面临各种各样的挑战时，又需要企业中所有的人能够群策群力，团结一致，共度难关。

3、缺少奖励机制和晋升制度。酒店的激励机制中过多的注重于物质上的激励，而忽视了精神上的激励。事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。有些时候领导对员工的一个微笑或是一句赞赏的收效强于对其进行加薪奖励！

大学生在中学暑期实践报告篇六

根据学校的要求，年八月我到了基层人民法院——省市人民法院，在民二庭进行了为期一个月的实习。首先我要向所有为我的这次社会实习提供帮助和指导的市人民法院民二庭的工作人员以及亲自指导我的薛庭长，丁法官和虞法官表示感谢，感谢他们为我的顺利实习提供的帮助。

通过这次实习，我在专业领域获得了较为丰富的实习经验，巩固并检验了自己两年来学习的知识水平。实习期间，我了解了大量的民事案件尤其是经济合同纠纷案件从立案到结案的全过程，在一些案件的审理过程中，我对案件提出了自己的一些想法。在此期间，我进一步学习了相关的法律知识，对立案等程序有了更深的理解，同时注意在此过程中将自己所学的理论和实习有机结合起来，实习结束时，我的工作得到了实习单位的充分的肯定和较高的评价。

下面是我实习报告的主体部分，主要分为两部分，第一部分，主要谈下我对相关专业问题的看法，分为三个方面，第二部分是我的实习感悟部分。

通过查阅档案室多年的统计资料，从案件的受理，审结，执行等数据分析，我觉得随着我国市场经济的发展，民商事案件也逐年增加，这从一个侧面可以说市场经济也在呼唤民商事法律的发展和完善。从年开始，民商事案件自件左右开始，到年代已经达到了件左右，从年开始，经济类案件也迅速增加，从件到年的件左右，而纯民事案件更是达到了年的超过件，再从标的额看，由年左右的万元上升到亿多元，从年开始后，每年案件执行额，都在亿元以上，并且民商事案件标的额占有所有案件的%以上。鲜明的数据最能说明问题了，从统计的结果我们不难发现民商事法律在现实生活中的重要性。并且随着整个市场的发展，民商事法律也在不断的修订，完善和发展过程中。

尽管现代社会对中国的传统的乡土社会起到了极大的冲击，但不可否认的是中国是一个极为重视关系和人情的国度，尤其是在基层更是如此，当发生了纠纷，一般的人更倾向于非讼的解决方式，只有当争议无法协商时，这些人才会选择去法院提起诉讼去解决问题，有些当事人甚至是为了争一口气，为了自己认为的公道而提起诉讼。有一个同学说他在重庆的一个基层所作的调查，问卷的问题是当发生了土地纠纷的时候，在法院起诉还是由村干部调解，结果%的人都选择了后者。也许这个数据有点偏高，但起码我想可以得出一点结论，那就是在基层调解是有其存在的基础的。“我们之间是熟人，打个招呼就是了，还用得着多说吗？”“这不是见外了吗？乡土社会里从熟悉获得信任。乡土社会的信用并不是对契约的重视，而是发生于对一种行为的规矩熟悉到不假思索时的可靠性”[]。费孝通先生的描述尽管是写年代的，从江村所在的地区看也正是我们苏南那一块。尽管受到现代社会的冲击，但是我们也无法忽视，传统的乡土情结在农村是很浓的，这在苏南一带也是如此。人们之间的交易很多出于对人情的信赖。民事诉讼机制与非讼机制相比尽管有诸如权利实现的直接强制性和复杂的程序权利保障机制，但民事诉讼机制也同时存有若干短处。“最突出的有（一）解决纠纷的成本高；（二）解决纠纷的周期长；（三）解决纠纷的刚性化”。其次，“我们从整个世界的范围看，年代中期以来，在司法实习中，诉讼外纠纷解决方式的应用已取得了显著的成效，而且在许多国家已经逐渐成为解决民事纠纷最为主要的工具。这反映了建立在经典法制理念之上的对自力救济的否定和法院的中心地位，已随着社会的重大变化而呈现出否定之否定的规律。面临“诉讼爆炸”的现实，以多元化的纠纷解决机制补充司法的中心地位，是司法发展之必然”[]。因此，无论从内还是对外来看，调解这种解决纠纷的制度都是切实可行的解决纠纷的方式。

在我整个实习期间，我旁听了大约场庭审，也可以是说对基层的情况有比较深刻的体会。先从程序上说起，比如说：庭审中被告缺席，并且在法官电话通知后仍拒绝到庭，而至缺

席审判，我就看到三次。当然这和法院的工作是没有一点关系的，因为现在法院都会按照《中华人民共和国民事诉讼法》中的相关规定，提前把举证通知书，应诉通知书等相应的法律文书用特快专递寄给当事人。所以，缺席审判的产生完全是当事人法律意识的欠缺或者说得严重点是目无法纪导致的。而且可以看到，大约有一半左右的案件，当事人的一方或双方迟到十分钟甚至于半个小时以上，当然当地的交通条件还是比较优越的，即便是从最远的乡镇坐车到法院也不会超过一个小时，从迟到这一点也可以说明人们的法律意识的淡薄。在庭审中，就更能发现问题了，举个简单的案例为证。在一个土地承包经营权纠纷的案件中一个村民小组的多户农民，都到了现场，在庭审过程中，旁听席上的一位农民兄弟举着农村土地负担监督卡，大声喊道：“法官，我要说话”。被法官制止以后，他仍不满足，仍在喊：“我们为什么就不能讲几句话呢？……”话未说完，又被法官打断，法官责令其不得发言，于是台下的多位旁听者开始喧哗，最后还是在法官法槌的威慑下才停止。法官就问他们你们有没有出庭通知书，你们是不是证人？回答当然是否定的。最后庭审结束，那些人仍极度不满，愤愤不平抱怨他们在法庭不能说话，甚至当庭辱骂律师。虽然这只是个案，当事人的情绪也显得比较过激一点，但类似的情况在其他案件的庭审过程中，也是屡见不鲜的。这一方面说明：我们广大农村的农民兄弟的法律意识是极度欠缺的，从他们内心看仍然缺乏对法律的足够的信仰，反过来看就是我们的普法工作路漫漫其修远兮，仍然有许多工作要去做。上面所说的只是程序方面的要求，如果这点还可以理解的话，可能对当事人的正当合法权利有一定影响，那么实体上的则对当事人影响就大了。

从诉讼的实体的一个重要方面来看，证据意识保护相当不够，这在一定程度上仍然和中国的人情社会是分不开的。在一个瑕疵担保的案件中，给付货物的一方（甲）提供的货物有瑕疵问题，但对方（乙）方发现后并未书面提出，因为甲和乙是熟人，只是电话通知了一下，也没有要求对方出示书面说明或者其他担保之类，现在乙方把货物供给了丙方，丙发现

了问题，起诉乙，乙在喊冤，但苦于没有证据，想要鉴定产品却又存在其他的困难，最后这个案子虽然我走的时候还没有判决，但从成本的角度看，如果证据意识强些，就能减少很多不必要的麻烦和困扰。

因此，从程序和实体上看，我们普通民众的法律意识都很欠缺。朱苏力教授写《送法下乡》，虽然有些东西我还不不懂，但其中表达的一个思想，就是要去做法律的宣传和普及工作，我们确实有很长的路要走。

在法院实习虽然很短暂，但体会到了学校和社会现实毕竟是有有一段较大的距离，以前不懂社会的复杂，然而一个月使我感受到很多。在我实习期间，我和好几个法官谈过，他们抱怨说自己的案子太多了，太辛苦了。我的感觉就是他们凭着一腔热血去办案，一旦出了一点问题，全年的评先进之类的，就别指望了。一个指导我的法官，他也是政法院校毕业的，他去年全年审结了多件案，这在我们市整个法院系统，可以排第三。

但在我实习期间，他因为一个管辖权异议的案件被中院裁定改变后，他全年的努力可以说是要受到很大的影响。但他并没有消极的去工作，仍然充满热情去做好自己的工作。别的地区我不敢说，因为没有调查就没有发言权，但是就在我实习的法院我感觉法官和其他工作人员还是相当敬业。每天早上八点上班，在八点之前，绝大多数人已经到了办公室，除去一些在外地办案的人员。这可能也和严格的管理有关系，因为每天所有法院的人员都需要在入口处打卡计时。虽然我在那实习也听到律师和当事人请法官吃饭这种不良的现象，可是我现在比以前更能够理解这些现象。

这是社会的潜规则，暂时还是没法改变的。谴责和制裁是应该的，但有时我们不能不看到人的无奈，不能忽视我们的国情去大谈法官有多么的铁面无私，这恐怕也是社会变革所需要经历的一个阶段。我个人觉得作为一个法官起码应该有条

须做到：原则，良心，灵活性。所谓原则，我的理解就是法官必须遵守法律，不可逾越法律进行枉法裁判，徇私舞弊；所谓良心，就是法官内心要有一种正义感，这是一种实质正义，在正义的天平上，两边等重在有些情况下或许不是最佳状态，这需要法官根据实质正义观去衡量；而灵活性，就是要求法官是有一种解决纠纷的灵活性，不可过分拘泥于具体的规定。康德曾经伫立于旷野，仰望满天星辰而泪流满面——因为他深为自己生活在如此有序，自由的宇宙中而感到庆幸。如果他活到现在，也许他会失望，但绝不会因此而绝望。因为一种制度的变革不是那么容易的，总要经历阵痛，就像一个新生命的诞生总是要经历那么多磨难。

其次，我们在学校能够学到的东西毕竟是太有限了，远远不够我们去解决现实生活中的实际问题，不像我们所想的光用逻辑和理论凭逻辑三段论来推导一下就可以了，记得一位美国的智者就说过：法律的生命不在于逻辑，而在于经验。特别是对非讼案件中，它对法官的社会经验提出了更高的要求，更强调其亲和力，说服能力和控制能力。指导我的另一个法官，是庭长助理，也是有着八年审判实习经验的年轻法官，在他手下调解，撤诉的案件有七成以上。在跟他学习的一个月里，我更加体会到了这一点，有时调解成功完全是因为双方当事人都很信任法官，能够被他个人的能力和经验所征服。

第三，书到用时方恨少。平常的学习虽然也经常看些案例之类的，但一旦进入角色，即发现自己所学的欠缺。当我从学校走入社会，才觉得在象牙塔中的平静与安逸太久了，似乎很难体会到现实社会的惊涛骇浪。这也是我今后要努力的一个方向，法律脱离了实际也就失去了其存在的意义和应有的生命力。

这次实习是我大学生活中不可缺少的一段重要经历，也是自己踏入社会所获得的第一笔财富，是我第一次直面社会，体验社会万象。通过实习，我将自己所学的运用到实际的工作中，开阔了我的视野，对法律在现实中的运作有了较好的理

解。最后，我想借此机会，再一次向帮助我的市人民法院的工作人员和我的指导法官，在实习过程中帮助我的朋友们表示衷心的感谢！

大学生在中学暑期实践报告篇七

第一，初步的收获

记得我们在办公室经过三天的短期培训后，基本上掌握了酒店的基本概况和应知应会的内容，然后就把我们分配到各个岗位，我则被分到了独一厨，待熟悉了本部门的概况后就跟着师傅开始学习了，曾经在学校学过的书本上的一些理论知识就要真正运用到实际中去了，不过我相信，只要认真去对待，就会有意想不到的收获！

我第一次做客情就是婚宴，当时真的很胆小，不敢去询问客人的要求，后来师傅和主管说了，一定要放开自己心中的“怕”，主动去做，最重要的一点就是“勤”！要勤快，脑子动得快一点也就可以了，到后来每次一有客人来吃饭，我都会主动迎上去，热情、周到地去服务，用最真诚的微笑去迎接客人，使我自己更加充满了信心！也许在酒店实习不免会遇到这样那样的麻烦，什么样的客人都会遇到，关键是要看自己怎么去对待了，我想只要用一颗真诚、上进的心，无论遇到什么样的坎坷，我都会踏过去的！

还记得酒店组织了一次“自己在工作中的不足与如何改正”的主题演讲，一直以来我都不敢去表达自己心中的感受，曾经简单的一次自我介绍都不敢表达，后来在大家的鼓励下我进行了演讲，当时演讲时的我真的很紧张，但当我看到同学们为我呼喊加油时，我鼓足了勇气将演讲进行到最后！那时的我已经不在乎结果了，因为那一刻我感觉我战胜了我自己，终于跨出了第一步，那是一个属于我自己的舞台，不管以后遇到什么样的困难，我都不会害怕了，因为我相信我自己！

第二，中餐厅的全面学习

在独一厨的这一年，人的接触面也广了，从一生下来认识到自己的父母，上了学，认识老师、同学，而现在的我到了铁道大厦又认识了同事、领导以及所熟悉的客人等，随着更深地接触，觉得陌生人比认识的人还要多，所以说不和陌生人打交道是不可能的，人在这个世界上就生活在一个人际关系圈里。所以我也逐渐认识到了，要想在酒店干得好，有几点是必须要有的：一是素质要好，有一定的文化基础，也要有一定的工作经验，工作认真，一丝不苟。二是勤奋，有条理，头脑清醒。三是要有一定的管理能力。四是要能干，深受到领导以及客人的喜爱。如果真的能做到以上几点，我想你也许就是一位优秀的初级管理者了，还有人生存于社会上，也不能太过于表现自己。其实，只要用一颗炽热、真诚的心去对待你身边的每一个人或是每一件事，那就可以问心无愧了。

酒店里要学到的东西很多，比如说餐桌上的礼仪，和客人打交道，还有就是做为三星级的服务员该怎么面对客人的不同要求。在中餐厅，接触这方面的知识相对于其他部门而言还是比较多的。当我们去做一桌客情，看着客人入座，一些客套话，和一些敬酒方面的，都会学到一点点，还有一些比较重要的就是人与人之间的交往，就是所谓的“为人处世”，要懂得尊重人。

刚来到酒店，接触到最多的就是班级里的同学，再后来就是刘主管，有一本书叫做《不要只做我告诉你的事，请做需要做的事》，它在某种程度上给出了答案：能满足领导终极期望的人常常会有更好的职业发展前景。现在内向性格的人比较多，而工作中的关注点绝大多数只是在于尽善尽美地想法子完成领导交给他们做的任何事情，其实在酒店待了这么长时间，我觉得不仅要完成领导交给自己的事，还应该积极地站在领导的角度考虑问题，这样不仅解决了领导想到的问题，而且还主动帮领导想好答案或解决方案，所以说，要想真正的在社会上立足就要懂得学会积极主动。

在实习的过程中，看着那些被动的人被领导看不起，就像酒店里或者一些大型企业里组织和带动的一些活动，除了积极地响应和号召之外，更重要的就是结合于实践，马上实施起来，而有些人吩咐干什么就干什么，一点主见意识都没有，这样的人就永远得不到领导的重视，而且也没有多大的出息。当出现一些问题时，你自己若要有很好的意见就可以主动提出来，不要放在心里而不说，那样就是不懂得好好把握机会，从而自己就会处于很渺小的地位。还有做事也要讲究个度，就像在酒店里，在每个领导或是同事面前话也不能太多，那样也会贬低自己的身价，凡事装个心眼，做人也许就是这样吧，也算是磨练自己。

(二)

一、实习岗位与内容

(一)酒店餐饮服务

- 1、迎宾、问候客人：当一切准备工作全部就绪后，要在预订前的15-30分钟站在包房门口迎接宾客的到来。当客人来到时，要微笑地问候客人，知道客人名字的要叫姓名去称呼客人。
- 2、拉椅让座：当客人进入房间后，要主动为客人拉椅让座。不用为全部的客人都拉椅让座，但一定要为女士或者是被邀请的贵宾服务。有小孩子的，要主动询问是否需要婴儿椅。
- 3、派送香巾：将已折好的香巾放入香巾托，服务于客人的左手边。并说：“对不起打扰一下。…请用香巾”。如知道客人姓名，要说：“王总，请用香巾！”
- 4、服务茶水：将口布折成正方形放于一骨碟中，将茶壶放到口布上，拇指扣于壶把上，其它四指接于骨碟盘底，站在客人右手边一只手为客人倒茶，并说：“对不起打扰一下。…请用茶”。如知道客人的姓名，要说：“王总，请用茶”。

在倒茶之前一定要先说“对不起打扰一下”来引起客人的注意，否则客人不小心会碰到茶壶造成烫伤。

5、呈递菜单并点菜及酒水：询问客人是否可以点菜，并将菜单交于主人。向客人主动推荐特色菜或者是当天的厨师精选。推销各种酒水及向女士儿童推荐软饮。询问是否可以起菜：对于集团内部宴请或者是常客，可能会早已通过电话预订的形式提前制订了宴会菜单，所以可以直接向主人询问是否可以通知厨房开始做菜，如有VVIP同时要问主人是否要求分餐；如要求，有果盘的话，要通知厨房按人数准备“个吃”。同样要向主人推荐各种酒水及饮品。

6、下点菜单及酒水单：将客人所点的菜品和酒水项目分别开在点菜单上(酒水一份，菜品一份)。每份一式四联，一联交厨房或者吧台(菜品交厨房，酒水交吧台)，一联交前台，一联交传菜，一联自己留底备查。

7、服务酒水：如客人有特殊要求的话，按照客人的意思分先后顺序斟倒。如客人没有要求，则按照先女士儿童、主宾、后主人的顺序顺时针斟倒。倒酒时酒瓶要有余底，不要全部连底倒完。

8、上菜服务(分餐)：上菜时，要在客人比较稀疏的地方上菜，或者选择不重要客人的位置；上汤时，将汤上到桌上后，要向主人询问是否需要分汤；对于分餐的客人，每次要将菜品上桌后报菜名，给客人做一个展示，按人数将其用骨碟分餐。给每人上菜时再次报菜名，并请客人慢用。所有菜品全部出完后，要向客人说明：“您的菜已经全部上齐了，请慢用！”

9、餐间服务(更换烟缸、骨碟、倒酒)：烟缸里每两个烟头就更换一次；及时续倒茶水；客人吃完带骨或皮壳较多的食物后就更换一次骨碟；上果盘之前更换一次；客人举杯喝酒时，要马上手持酒瓶准备续斟；有VIP客人且人数较多的时候，包间至少要有两个服务员在服务；如果所点的酒水已喝完或马上喝

完，要马上问主人是否要再加。

10、结帐：集团内部高层可到前台签单，但要注意提醒；正常客人结帐，到前台拿帐单到主人面前，不要当着众人面大声报价格。寻找适当的机会向客人询问用餐满意度，将客人意见及时反馈给服务经理。

11、拉椅送客：客人起身要离开时，要马上上前帮女士或贵宾拉椅，然后到包间门口送别客人，并感谢客人的光临。然后以最快的速度检查一遍桌面上是否有客人落下的物品。

12. 餐后整理工作：归整座椅，清洁地面卫生；收台：先收口布、香巾等布草制品，再收酒杯等玻璃制品，最后收瓷器制品，将垃圾各脏餐具运送至洗碗间，将玻璃转盘从桌上搬下清洁，收掉脏台布。

三、实习收获与体会

工作是一种美丽，也是一种快乐。当我为客人呈上热情的微笑，听到客人的道谢；当我为客人拿上针线包钉上掉落的纽扣，客人露出满意的微笑；当我们的服务获得客人对酒店的赞许和称道.....我的内心仿佛吹过春天的和风，温暖惬意。我们的工作是一项美丽的事业，在工作中收获快乐，在微笑中赢得尊重，在实习中体验生活。

(一) 实习收获

1、服务意识的提高

对于酒店等服务行业来讲,服务质量无疑是企业的核心竞争力之一,是企业的生命线.高水平的服务质量不仅能够为顾客留下深刻的印象,为其再次光临打下基础.而且能够使顾客倍感尊荣,为企业树立良好的品牌和形象。 通过酒店组织的培训和平时部门的强化练习，锻炼了我的服务意识，养成了面对

客人泛出微笑的好习惯;学会了用标准的礼仪礼貌待客;明白了学好外语的重要性。

2、服务水平的提高

经过了六个多月的酒店实习,使我们对酒店的基本业务和操作有了一定的了解,礼貌是一个人综合素质的集中反映,酒店更加如此,要敢于开口向人问好,在向人问好的过程中还要做到三到:口到,眼到,神到,一项都不能少。对于客人的要求,要尽全力去满足,尽管有些不是我们职责范围的事情,也要尽力帮其转达;尽管有些要求不合理的不能办到,都要用委婉的语气拒绝,帮他寻求其他解决方法。

印象最深的是为酒店的日本客人(大多数是来自酒店大客户——本田公司的)服务,他们通常是不太会说英语的,所以,我们要从他们的动作和片言只句中猜到他想要做什么并快速帮他办好。例如:当客人用蹩脚的英语说airport时,就要猜到他是想到机场,要我们安排免费的送机服务,接下来就要为他们提供乘车预约表并接受他的信息再交由主管排车了。

(二)

1、酒店服务业是社会文明的窗口

随着社会经济的迅猛发展和人们生活水平的不断提高,酒店行业获得飞速发展。虽然酒店的规模大小、档次高低、服务水平、管理质量等参差不齐,但从近几年酒店行业发展状况和经济效益来看,酒店的规模越大、档次越高、服务质量越好,其经营效益也就越高。因为随着经济的发展,人们的道德素质、精神文明也不断提高,同时,对这个行业的需求和要求也越来越高,因此,越是高档次的酒店,越是宾客盈门。这反映出酒店服务业已成为社会文明的一个重要窗口。

2、服务质量是酒店管理的核心

酒店的服务质量是酒店日常管理的中心工作，全体员工都要有质量意识，管理人员更要树立服务质量观念。只有在质量观念上牢牢扎了根，才能在日常管理中把质量真正当成企业的生命线。服务质量是指酒店提供的服务在使用价值上(包含精神和物质)适应和满足客人需要的程度，既要具有物质上的适用性，如设施设备、菜肴质量的优质，又要具有精神上的适用性，如良好的酒店气氛、服务劳动、员工精神状态等。服务的使用价值适合和满足客人需要的程度越高，服务质量就越好;反之，则服务质量就越差。要提高服务质量，就要提高服务的使用价值的质量。酒店服务质量的提高，质量观念是前提。

3、酒店文化是酒店经营的灵魂

酒店里无所不在的是服务文化、礼仪文化、地域文化、饮食文化、解困文化等等，在饭店里所有的工作人员都是主人，所有的宾客来到饭店都会对饭店和饭店人产生或多或少的依赖，除了在接受服务的过程中接收文化或知识，他们还在遇到困难时向饭店人寻求帮助。因此，我们可以说，饭店是一个到处充斥着文化和知识的场所。于是，在这里工作的人们必须更有知识、文化和涵养。宾客在品尝一道菜式，而耳边是服务员小姐用甜美的声音介绍有关菜式的知识，包括起源、流传、特色、新意等等，不仅更增添了品菜的乐趣，也让客人接收到一些新的知识和信息，让他们从另一个层面上觉得不虚此行。

在饭店的任何一个角落都是彬彬有礼的服务人员，规范的操作、职业的微笑、谦恭的神态，让客人无时无刻不受着礼仪文化的熏陶。处于社会中的个人永远都在受着周边人的影响，所谓人以群分，礼仪文化不仅使饭店人素质提高，也在有益地影响着客人，提升着整个社会的素质与涵养。新到一处，客人落脚饭店，总是迫不及待地想要多了解当地的地域文化、风土人情、景观特色。

饭店人对此都应非常熟悉，饭店只是一个单体的建筑，只有在地域的大背景下，他才有了厚重的底蕴，有了文化的背景。对于外地客人而言，他们来到这里或者为了这个地方的景观特色，或者为了商务办公，基本上不会冲着一个人单独的住宿环境而来。因此饭店需要有一种功能，能够凭借地主的身份为客人提供尽可能多的方便。比如介绍当地的旅游资源，比如在当地进行商务办公的路径指点。这样，饭店才真正成为地方与外界沟通的一扇窗。还有一种称之为“解困文化”，也就是帮助客人解决难题的知识提供能力，金钥匙文化就是典型，满意加惊喜，完成不可能完成的任务。

短短一年时间眨眼间过去，很快就结束了我们的实习历程，回首竟有些留恋，梁经理的教诲指导，领班们温和的微笑，那些和我们一起服务过的服务员，都让我牵挂难忘。实习为我以后步入社会奠定基础，它是我从学校向社会跨越的一个平台，因为有他们的指导，才使得我顺利完成了实习任务。经历此次实习，我学会了细心认真地去生活学习，学会了如何待人接物，在生活的道路上，不经风雨怎见彩虹，今后我将珍惜每一次机会，勇敢地挑战自我，完善自我，让自己成熟起来。

(三)

通过此次实习，让我学到了很多课堂上更本学不到的东西，仿佛自己一下子成熟了，懂得了做人做事的道理，也懂得了学习的意义，时间的宝贵，人生的真谛。明白人世间一生不可能都是一帆风顺的，只要勇敢去面对人生中的每个驿站!这让我清楚地感到了自己肩上的重任，看清了自己的人生方向，也让我认识到了文秘工作应支持仔细认真的工作态度，要有一种平和的心态和不耻下问的精神，不管遇到什么事都要总代表地去思考，多听别人的建议，不要太过急躁，要对自己所做事去负责，不要轻易的去承诺，承诺了就要努力去兑现。单位也培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，对实际的文秘工作的有了一个新的开始，更好地为我们今后

的工作积累经验。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，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。

实习期间，我从未出现无故缺勤。我勤奋好学，谦虚谨慎，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知识应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同事友好相处，尊重领导，工作认真负责，责任心强，能保质保量完成工作任务。并始终坚持一条原则：要么不做，要做就要做最好。

为期一年的实习结束了，我在一年的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，收益非浅。现在我对这一年的实习做一个工作小结。

回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓工作。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。

大学生在中学暑期实践报告篇八

见习，是一次经历的跨越，是一次知识的`累积，更是一次生命的震撼。见习的开始让我们开始了认真。观察护士们的工作动态和性质及医院的情况。感谢辅导员放假前对我们的关照和提醒，让我们提前对未来自己的岗位有了点了解和准备。原本迷茫与无知，现如今满载而归。尽管时间很多短，但收获却很多。

由于对医院的基本情况、医疗管理流程等知之甚少，同时接触社会少，缺乏与患者及其家属、医生、护士等沟通的能力，到医院进行临床见习时显得手足无措.。可是，现在见习后，可以了解医院的工作流程及医务人员的基本职责，尤其是护士们的职责。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，看着护士们忙碌的身影，有着良好的各项操作技能及各种护理工作能力。我才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。这应该算是第一个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有所感悟，现在观察病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。

这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓麻雀虽小，五脏俱全，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。这也算第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

进入病房，顾名思义，病房护士接触最多的是病人，了解甚

深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。如导尿管、插胃管、口腔护理，静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。目前这些操作很多都没有学，可是以后在临床我们必须得会！从这次的观察中，我知道了今后学习的重要性。

每一个操作都要熟练做好。其实，护士的工作是个熟能生巧的过程。我们只有不断的去学习去思考去操作去锻炼，才能拥有牢固的技能！会更加珍惜以后学习的时间，珍惜每一天的锻炼和每个课堂学习的机会。

最深的体会就是要不断学习，不断实践，学无止境。其实我们也知道，学习知识本身就是一个长期坚持，不断探索的过程。一年后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的不仅是我们所学的书本知识，更多的要看我们是否掌握了适应社会的能力。一旦踏入社会，我们就必须去适应，去融入。

那么怎样去做，怎样才能学以致用，就显得极为重要了。其中，最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变。而这些是我们在学校学习的主要目标。

八月流火，暑期的背影已经渐渐远去，当我转身回眸时，才发现在那个刚刚逝去的夏日里仍然留有自己的身影。观察中培养我们点点滴滴，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责，迎接我们美好明天。

暑假之始，怀着激动又憧憬的心情，我们驾车一大早就到了聊城第二人民医院，学校的老师站在医院门口代表全院在迎接我们，从他们亲切的问候和热切的举动中，我们摒弃了多日来的揣测及不安。由于行李很多，又拾掇了好长时间，劳累了一天的我们也感觉又饿又疲惫，但因为聊城二院给我们的第一印象是亲切的，让远离母校的我们心里有了安慰。我

们也暗下决心，一定要在这好好的实习，与医院融为一体，不辜负老师们对我们的期望。

接下来的几天，是教科科的杨老师按照我们的需要和上岗要求安排统一培训，由院各科室主亲自指导，让我们了解了一些医院生存基本常识，包括：医院概况简介。学生管理的有关规定。治安管理的一般常识。医德医风教育。有关仪器的使用知识的讲解。院内感染的讲座。其间由韩海林主任带领参观影像中心,参观磁共振、螺旋ct□c形臂、1000毫安x光机、腹部彩超、心脏彩超、全身彩超、全自动生化分析仪等精良进口设备,聆听各科室老师对仪器&操作&检测&判断等的讲解.其中对磁共振肿瘤与放疗螺旋ct介入治疗核医学等科室印象深刻.

经过半月的医院生活，我对医院的情况有了初步的了解，并且学到了好多新的知识。首先，杨主任给我们讲了医院的发展历史及规模，让我了解到我们医院是有着悠久历史和光荣背景，以及发展潜力。同时，各科室代教老师在教学管理方面对我们也作了严格的管理规定，让我们一开始就树立严谨的作风和认真的工作态度，形成我们固定的思维方式，为将来参加工作打好基础，医院的警务力量也让我们在充实的工作中有了安全感。

在此对警务人员为我们做出的工作而表示感谢，因为他们是我们医院实行正常而稳定的工作秩序的保证。医德医风教育让我切实感觉到了作为一名医务工作者的神圣和务实性，我们必须树立好自己的形象，做事坚持原则，才能更好地维护白衣天使的神圣职权，才能得到病人及同事的尊重。

接下来的两周是分诊，到各个门诊科见习。内科拥有很多分支，更以呼吸、消化、内分泌系统为主，常见的病种有糖尿病、慢支、上消化道出血等。而二院以神内心内为特色科室，医师水平较高。初入此科，有点丈二和尚摸不着头脑的感觉，但在代教老师地指导下，了解了每天工作日程：基本诊断方

式等。

在每个科室我都学习到了很多不同的知识，很多事书本上没有的经验和技巧，代教老师都和蔼可亲，耐心、细心、专心的教给我各项操作的注意事项和应掌握的内容，在这半年中，使我从一个完全不懂医务社工的学生，直到变成一个可以独立面对病人与家属以及了解如何连结其他资源的，心中确实有点成就感。

其间，我也去了急诊科，心血管内科，血液内分泌科，妇产科。印象较深的是在妇产见习时，有人要药流问怎么用药，老师当时很忙就说你去问那个同学，然后就对我说同学，给她解释下。我就以为根据说明书说就可以，然后就那么说了，就是第一天早晨米非司酮首次两片，晚上一片，第二天bid□第三天，配伍米索前列醇tid□其实用法不是这样的，按照我们课本上是：米非司酮bid*3d,第四天然后配伍米索前列醇tid. 这样就可保证90-95%的成功率了。后来是被老师纠正的，印象太深刻了。同时也得到一个教训：不能想当然回答问题。

实践出真知，实践长才干!在第一次临床实践中体会到理论与实践相结合的重要性，领悟到良好护患关系的重要性。没有实践的考验，再多的理论也只是纸上谈兵。良好的护患关系是促进病人康复的关键。我会为我即将展开的事业奋斗终生!短短一月的时间与医院医务人员建立了良好的感情，让我离开真有点依依不舍的感觉。走进门诊，少了一份陌生，多了一份亲切;少了一份孤单，多了一份安慰;少了一份担心，多了一份真诚!在这里，我不仅真正学到了知识，还明白了一些道理：踏踏实实做人，认认真真工作!

感谢xx医院给我见习的机会，也感谢各位代教老师在工作忙碌之时，还要带领见习生，教导我们正确的方向;也很高兴与其他见习生，在紧凑的实习生活中不但互相学习，并且还成为无话不谈的好朋友。虽然实习时间安排紧密，难免觉得疲惫，但这段时间却给了我无比大的收获，除实务工作上的学

习外，人际关系的拓展、职场文化的百态、还有一些活动的参与都让我获益良多，这样充实的生活，我想会是我人生中一段难忘的时光。

大学生在中学暑期实践报告篇九

在大四的. 最终一个学期，我迎来了毕业实习。本次实习安排在开学后的六周，其主要目的是让我们把在学校所学知识与实践相结合，经过对司法实践的了解进一步深化对所学法律知识的理解和掌握。

我此次在邢台县人民法院实习。邢台县人民法院是基层法院，共有四个民事审判庭、两个刑事审判庭、一个行政审判庭以及六个派出法庭，还有立案庭、高审庭、审监庭、执行局等。我被分到民一审判庭，民一审判庭主要负责审理合同纠纷案件，后我又到执行局呆了一段时间。我在那里的工作主要是整理卷宗、旁听庭审、练习撰写判决书，还有几次与其他工作人员到当事人住所地调查。

去实习时教师对我们说实习能否学到东西，关键不在于教师和法官，而在于自我，只有你带着一双求知的眼睛去观察、探求，才能学有所获。并且教师反复强调实习的重要性，要求我们认真对待实习。

实习的第一天，确定实习岗位后我到民一审判庭去报到。民一庭内正在开庭，我便坐在旁听席上旁听。这是一起比较简单的合同纠纷案件，庭审程序进行得很快，在双方当事人拒绝调解后，法庭听取了当事人的最终陈述，法官宣布合议庭和议后择日宣判，庭审结束。午时我被安排在庭内整理卷宗。

在实习期间，我主要做了以下工作：

1、整理卷宗。

在实习期间帮忙法官和书记员整理卷宗多份。在这些已经审结的案件中有不少的典型案例，涉及到事实的认定、证据的采信、职责的划分等。在此过程中，经过对卷宗的翻阅和向书记员咨询，我对合同纠纷案件从立案到审结的程序以及各种归档文书的分类有了详细了解。

2、旁听案件。

市场经济飞速发展的同时，人们法律权利意识不断增强，再加上仲裁等非诉程序纠纷解决机构较少，导致民一庭的案件相对较多，且呈逐年递增趋势。这对我来说是一件好事，有充足的案件旁听。以前在学校我参加过刑事案件的模拟法庭，刑事案件很注重程序，法庭审理严肃。但在那里，旁听民事审判后感觉庭审比较随便，气氛比较缓和，有些程序性问题也省略了。经过旁听案件，我对民事审判的特点和程序有了详细的了解，认识到民事案件的审理关键在于化解当事人之间的矛盾，促进社会和谐。与刑事案件着重体现国家强制力惩罚犯罪不一样，民事案件的梦想结果应当是让双方当事人实现共赢而又不失法律的尊严，这一点对法官的个人素质要求很高，这个素质不仅仅是法律方面知识要渊博，更要求法官有很高的人格魅力。

这一个多月的实习使我深刻的认识到，除了要有很好的业务素质外，在工作中与同事保持良好的关系也是很重要的。做事先做人，只有先处理好人际关系，才能在工作中作出更大的成绩。对于我们这样即将步入社会的人来说，需要学的东西很多，周围的每个人都可能是我们的教师，只要我们注意观察和学习，工作与生活中周围的同事和朋友会教给我们很多知识和道理。

在实习期间，我严格遵守工作纪律，不迟到、不早退，认真完成法官和书记员交给的工作，得到了民一庭全体人员的好评，同时也发现了自我的许多不足之处，找到了以后努力的方向。

经过一个月短暂而又充实的实习，我发现实践经验的欠缺使自己在工作中捉襟见肘，力不从心。在几位法官的帮忙下，实习期间我努力将自己在学校所学的理论知识与实践相结合，用理论指导实践。

同时，实习开阔了自我的视野，使我对法律解决实际问题的程序有所了解，对专业用语有了进一步的掌握，法律文书的写作本事也有了显著的提高。

此外，我还认识了几位法官和律师朋友，经过与他们的交流和相处交流，使我学到很多为人处世的方法，这些都是在书上学不到的。最终，我想借此机会，再一次向为我的实习供给帮忙和指导的邢台县人民法院的工作人员和我的教师、及在实习过程中帮忙我的朋友致以衷心的感谢！

大学生在中学暑期实践报告篇十

本人□xxx

中国民生银行

营业部

6月

由于在学校的专业课程学习中较多地接触了金融方面的知识，同时出于修金融双专业的缘由，因此，本着一种希望能将课本与实践相结合的思想以及一种曾经想以后在银行工作的憧憬，本人开始了在民生银行的实习生活。

实习第一天，内心怀着忐忑与新奇，以一身干净的着装踏入了银行，然而却在服装上被老师提出了严重的批评。作为银行工作人员，要求有统一的着装，即上身需穿白色衬衫，下着西装黑裤外加黑色皮鞋。男性需带领带，而女性的皮鞋要

求前不露脚趾，后不露跟。简而言之，需保持一种干练，整洁的形态。作为实习生，虽不具有完全一致的服饰，但也需要穿跟行业服装颜色相近的衣服，以保持银行的整体形象。在受到熏陶后，下午变换上了一身职业装回到银行，在外在上俨然有了点工作的样子。

纵观整个实习生活，我的实习工作可被分成两部分，即：担任临时客服经理及学习对公业务。

客服经理工作

原以为客服经理只是一种引导作用，然而事实不然。它所涵盖的工作可以涉及到营业部里大大小小各个方面，即需要了解所有业务的情况，包括普通的对公对私业务的存取款、贷款的办理及还贷、理财业务的部分指导等，要有一种处理全局，解决突发状况的头脑以及良好的交流能力。

以一个下午的时间学习了民生银行客服经理准则以及厅堂服务标准，接触了各种表格的填写、帮助还贷、网上银行开通及使用、查询机的使用等。每日准时上班，一天一站就是6个多小时。

表格的填写方面，由于民生银行作为较小的商业银行，有别于中、农、工、建、交以及农村信用合作社。它与其他小银行如宁波银行，光大银行等方面有一定的优惠政策，即：由于它们之间运用的是银联清算系统（大银行之间使用的为人民币支付清算系统），在民生银行存取在宁波银行卡上的钱时无需交手续费，此费用由银行替客户进行支付。此外，同城转账若转到5大国有银行，则需填写同城通存通兑单（但现今民生银行没有通兑业务）；若为异地转账，则需填写异地转账单；同为民生银行间转账则无需填写表格。至于其他，如借记卡办理业务，密码挂失及解锁等均需填写相关表格。而指导客户填写表格以及帮客户取号成了我工作组成的一部分。

网上银行业务的开通及使用对于一个不曾接触过的我来说起初有点困难。需教客户如何操作，并需要进行相关演示。要回答客户u宝和浏览器证书的区别以及网银申请时对单笔和累计额度的限制等问题。

此外，由于理财经理在我实习的该周请假休息，因而，我也担任起了介绍理财业务的重任。虽然显得有些粗略，很多东西还要请老师帮忙，但逐渐地也越来越能熟练应对了。如：办理“钱生钱”业务可以选择1天或7天，适用于那些需要使用活期存款且存款数量较大，但使用时间不定的客户。其底线要求为：在柜台上办理，需5万元以上，而在网上银行办理，则需5万2千元以上。同时，目前的理财业务为：将客户的钱集中后主要投资于国库券以及票据（主要指银行承兑汇票），因而能降低一定的风险。另外，也了解了“申购”与“认购”的区别等等涉及各方面的知识。

大学生在中学暑期实践报告篇十一

我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者

及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

我们不仅向身边的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可“纸上谈兵”的不足之处。

五、宣扬医学养生之道。

在现代社会，尽管国家开始逐步重视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

二、人际关系在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。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。因为工作的特性，我们更需学会的是处理好与患者间的关系。只有设身处地的去了解他们的想法和患病后着急无助的心情，理解他们无法及时康复而担心烦躁以致质疑我们的工作能力的烦恼，去主动积极耐心地沟通，我们才能处理好和他们的关系，才能使患者积极配合治疗，使他们早日康复。

三、自强自立俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾、关心和呵护，我们的日子都过得无忧无虑，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

四、认识来源于实践一切认识都来源于实践。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。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中锻炼自己！

大学生在中学暑期实践报告篇十二

2个月实习的时间转眼过去了，记得一开始我按照实习轮转的安排各就各位，是以积极的心态准备迎接每一轮的工作，大学生医院实习总结与体会。在刚刚结束的实习期里，我们严格遵守该院的劳动纪律和一切工作管理制度，严格要求约束自己，不畏酷暑，认真工作，基本做到了无差错事故，积极维护了医院的良好形象；并且理论联系实际，不怕出错、虚心请教，同带教老师共同商量处方方面的问题，进行处方分析，大大扩展了自己的知识面，丰富了思维方法，切实体会到了实习的真正意义；不仅如此，我更是认真规范操作技术、熟练应用在平常实验课中学到的操作方法和流程，积极同带

教老师相配合，尽量完善日常实习工作，给各带教老师留下了深刻的印象，并通过实习笔记的方式记录自己在工作中的点点心得，得到众多老师的交口称赞。

通过这段时间的实习，我对各个药房的工作有了进一步的认识，进一步了解了药库和制剂室的工作任务，在实习过程中我以踏实的工作作风，勤奋好学的工作态度，虚心向上的学习精神得到了带教老师的一致好评，为今后的工作打下了更加坚实的基础。

我坚信在以后学习的日子里我会再接再厉，以更加饱满的热情和更加踏实的态度对待每次工作，决不辜负医院各领导老师对我的教导和期望。

虽然公司刚成立很久，但是很多规章制度都不够健全，最主要的是公司的一系列资料都还没有出来，因此有些工作都无法按计划进行，所以市场部的人都应学会怎么推销自己。

一个企业要想在市场竞争中立于不败之地，就必须创造多方面的优势。那就是：价格优势、服务优势。

同时，我体会最深的就是，在社会上和在学校可不一样，想打造自己的一片天地就必须要有手段。在学校里似乎都有个度来衡量，像英语等级有没有过“级”，考试有没有被“关”，但在公司里，那根明线没有了，取而代之的是那件事你有没有办成，有没有做好。而且，学也绕着“用”这一轴心，维系起过去之所学，以及尚未但是需要之所学。就中药来说，没有人来考核这味中药的性味功效，但是要看懂一叠叠专业资料，才能在顾客对这味中药有疑问的时候进行解答，实习总结《大学生医院实习总结与体会》“学以致用”，很浅显的道理现在才有些体会。

技术上的不足可以通过书本的学习解决，但是工作中的人际关系的把握，没有教科书的白纸黑字能教我们，我想，更多

地来自亲身体验和积累。

通过这次实习我是学会了不少东西尤其是为人处事方面更是破有感受呀，开始我进入这个公司的时候是个什么都不懂的孩子，但是仅仅过了一个月在各位前辈的指导下我变了，从一个认为社会是个大家庭的思想中彻底解脱出来了，他们说在社会和学校完全不同的。当时我还不明白现在我终于明白他们和我说的话的意思了。真的是应了那句老话呀。“画猫画虎难画骨，知人知面不知心”呀。有的人表面对你好其实他是想利用你，因为她抓住了你是一个新步入社会的新人这一个至命的弱点从而达到自己的目的。而有的人似乎处处难为你但其实那是对你的要求严格。这次实习达到了毕业实习的预期目的。在学校与社会这个承前启后的实习环节，同学们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。原则上以就业实习为主，同时与毕业论文选题相结合。本届实习的单位覆盖面很广，企业总体水平也比较高。

1. 工作能力。在实习过程中，我努力做到积极肯干，虚心好学、工作认真负责，主动参与企业市场调查、产品销售、行政管理、财务管理、生产运作管理、人力资源管理等工作，同时认真完成实习日记、撰写实习报告，成绩良好。实习单位的反馈情况表明，我们同时也具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，普遍受到实习单位的好评。单位交给我们的绝大多数工作我们都能胜任。在实习的时候我们提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2. 实习收获。主要有四个方面。一是通过直接参与企业的运作过程，学到了实践知识，同时进一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，圆满地完成了学校的实习任务。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是我们在实习单位受到认可并促成就业。四是毕业论文积累了素材和资料。