

最新暑假临床实践活动报告(优质15篇)

实践报告的写作对于提高实践能力、培养分析和归纳能力具有重要意义。想要撰写一份成功的竞聘报告，不妨先参考以下范文，可以给您一些灵感和思路。

暑假临床实践活动报告篇一

20xx.7.15

培训机构老师

第一，勤工俭学，减少家庭负担；第二，丰富假期生活，充实趣味假期；第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；第四，体验专业实习，积累专业经验，为以后工作打基。

感觉昨天还是大一新生，今天却已经将要步临大四的毕业准备生活之中。还记得才上上大学时就大言自己上大学要兼职，可是几年了才发现要实践的话，一个合理的规划是不可少的。才放假时理所当然先回家住了几天，同时也和爸妈讨论了实践的问题，爸妈的支持让我感到很欣慰。即使有着多层顾虑与矛盾，但是为了我能够得到锻炼与韧力最终还是选择了支持我的实践工作，让我对自己的暑期规划又肯定了一步。

第一步，融入到学生的心里，试着去摸索孩子的心理与兴趣爱好，然后才有助于自己对孩子的培训与教学。我认为只有知道孩子喜欢什么讨厌什么，才能让孩子接受自己以及自己教的东西。孩子才能真的得到知识，我想这也是教育的一种必要的环节。而我这个短期教育也是至关重要的，所以了解学生是我的第一步教学过程。

为此首先，我和几个学生的家长交谈了一下，简短的了解了

几个学生的生活环境。我想一个孩子的学习与校园环境和家庭环境有着很大的关系，这也是影响孩子健康发展的重要因素。通过了解，我的一个学生家长整天忙于做生意，平时无暇太多顾及。而且我的几个学生都是男孩，比较叛逆。对于我来说还真的是一个“挑战”。然而在与家长的交谈中我礼貌谦虚但又不失自信，我了解到两名学生中，有一名有厌学情绪，懒于而且很排斥学习，贪于玩乐。由于上述诸多原因，孩子的成绩不尽人意。另一名学生成绩中等。家长对他们抱以很大的希望，期望他们能考上重点大学，将来能够得到深造。我甚至可以感受到父母心中那份对孩子殷切期望和急切的心情。因为在谈话中我似乎也感觉到了那个时候自己的父母，让我感觉到自己以前也许也曾经那样调皮，那样叛逆过，这样虽然有学生可能比较困难，然而却更加让我坚定了。我把自己的想法告诉了家长们，她们都表示很认同我也很支持我，让我对孩子更加有了信心。我认为重要的是自己如何去把这份工作做好而不是无谓的担心教不好怎么办。

第二，激发学生学习的兴趣而不仅仅于单纯知识方面的学习。都说interest是最好的老师。可以想象，这几个孩子在“期盼”中学习非兴趣的东西是一种怎样的窘境。但身为“老师”，我有责任激起他们学习英文的兴趣，让他们在这个暑假有所收获。我想只有学生感兴趣了，才会愿意去探索去努力去认真。而这过程中我又添加了些有趣的英文小游戏，让他们开始向这方面去看。同时每节课后我都会给大家讲一个希腊神话小故事，听得他们那是眼睛发亮。

斥的表现，对我的讲解也是很认真投入。还有概括的一些基础语法加以巩固，在这个月的努力下，几个学生做题正确率提高了许多。而对于基础不好的学生来说，单词不懂，做起练习来相当的吃力，几乎一个句子下来，认识的单词只有一两个。对于他们，不管是单词方面，还是语法方面，我都抓得很紧，每天固定背下几十个单词同时背单词我还采取了一对一的方法，两个人互相抽背，不会就罚抄。可是孩子们明显很努力。每天固定将一些基础语法，人称代词，冠词的用

法以及各种句型的转换。频繁练习后，我还会给他们做小测验，成绩明显提高，我也给了他们肯定和称赞与鼓励。我觉得孩子很需要自信而自信需要他们自己努力，同时作为老师也应该给孩子相应的肯定，这样他们才能更自信更努力，而我就是这样让孩子感觉他们很好很优秀。

第四，互动学习，与孩子进行交流。与学生和家长之间就像一小团队，互相沟通，讲课时要站在学生的角度去想如何才能让学生明白自己教的意思。我给他们讲了我的和我同学的经历，给他们阐明学生的职责和学习的目的。他们似乎懂得了什么，不时地点头表示同意。此后，我也经常给他们聊类似的事，不时地与他们交谈学习体会。孩子们也开始放松下来，每天结束后开心的叫我姐姐而不是老师。我觉得和学生就应该这样，不能让孩子怕你远离你。此后他们的听课状态比以前有了很大的改观。每天下午工作两个小时，中间有一段休息的时间。因此，我在以后的讲课中，对他们的要求渐渐严格起来，并经常给他们讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大，这是可以理解的，然而与他们交流对孩子学习会有事半功倍的效果，所以我在交流方面也花了些时间。要结束时我也给孩子将了很多关于学习方法与解题思路的技巧，以便他们以后的学习。因为每一份培训不可能长期进行，短期效果不易明显，但只要教的方法符合学生，那肯定有效果。这样就要教会学生的学习方法，让他们自主学习能力提高很重要，教会学生学习方法，自主学习能力提高后，才是尽职尽责，因为后面的学习还很漫长，若没有学习方法，面对新的内容还是无从下手，所以我对学习方法与思路和技巧进行了概括并给他们进行理解。关于解题思路。学习主要是理解牢记知识与解题方法技巧并灵活运用。记住知识不会运用是痛苦的事。如何把这么多年来所学的知识准确的搬到这道题上呢？这就涉及解题思路的问题，在评讲尤其是学生错题时，那就要用解题思路一步一步给学生讲，这样解题思路不仅可以得到巩固，他们会相信解题思路的普遍性，遇到某类问题时才有技巧的就讲技巧。学生家长和我说了些孩子的表现而且很认同，我觉得孩子的进步是他们自己的努力而我

只是给了他们一个方向而已。其实孩子需要的不是过多的培训而是孩子自己的兴趣需要，而我们只要给他们起好点就好了。

第五，进行缓冲教学，也就是学生受教后该给孩子一个缓冲与接受的机会。因此在整个过程里，我为学生们制定了一个“端正态度，循序渐进，劳逸结合”的学习辅导计划，让孩子学习的时候有一个过度缓冲期，从而更有益于学生对所将知识的理解与接受同时对学生思维的转换也有很大的作用。

通过这次7的实践，我也从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。首先，我认为从事教学工作需要“专心”和耐心。我为这次实践的顺利进行，我做了很多预备工作和报告。虽然说对于高年级的知识不在话下，但我还是认真查探了些资料，必须做到在知识上不能传递错误。不仅要注重教什么还要重视怎样去教，还得注意孩子的健康发展。而且不同的学生接受能力也大不相同，作为老师必须要考虑到这方面，同时更要耐心的去讲解给学生听。

其次，从事教学工作需要也要与人“交心”即交流。在教学中不能够只顾自己“闭门造车”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景和专业知识与技能。

暑假临床实践活动报告篇二

这个暑假，我参加了20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务

活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇

上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。

最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多道理，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

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。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

暑假临床实践活动报告篇三

一、实践时间

暑假期间

二、实践地点

xx幼儿园

三、实践人员

四、实践内容

教小朋友画画

五、实践方式

教画画

六、实践过程

大一暑假才刚开始，就有同学到处忙碌起来了，关注通告，招聘，为的只是不想浪费这黄金般的二个月，充实的安排好这大学期间的第一个暑假，想合理利用，磨练自我！

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们习惯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活得无忧无虑，很少接触社会，也很少吃苦。在实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的'价值。

在与老师、家长和孩子们的交谈中，锻炼和增强了我们的交际、沟通能力。从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，通过与学生家长进行电话回

访，老师每天的详细记录，学生心态动向，了解孩子家长在供子女上学、培养儿女成才方面的思想状况，和学生在家中的反映情况，及时了解学生思想动态，与家长做最及时的沟通。

七、

在此次实践活动中，从前期的计划、准备，到后期的总结、处理，都充分的考验了我们的策划和实践能力，这是我们在学校中无法学到的。每一项内容都要由我们自己去布置，力求做得思路清晰、有条理，这也增强了自我的动手、动脑能力。在学校日常的学习生活中，我们这方面的能力锻炼的太少，以致在实践活动中也出现了一些不如意的地方，但总体来说还是蛮有成效的。我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力 and 与人交往的能力，同时也发现一些自己的不足，特别是在自己在专业知识上的欠缺与不足，以及自己在专业上需要不足的地方，这也使我在以后的学习中仍需不断的弥补和提高。这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多。将所学内容融入目前和以后工作中。

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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

“千里之行，始于足下”，这近二个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则，这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关

系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。这次实践活动意义深远，对我们的帮助享用一生。为的是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

暑假临床实践活动报告篇四

xx有限公司

xx月xx日

西餐厅服务与西方礼仪培训

通过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总

体来说还是有不少的收获和所得。

从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”（第一个是“menu”（菜单），第二个是“music”（音乐），第三个是“mood”（气氛），第四个是“meeting”（会面），第五个是“manner”（礼俗），第六个是“meal”（食品），这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在xx实习最刻骨铭心的是xx员工竭尽全力为客人提供“温馨细微，物有所值”的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么xx的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听

的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服 务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望。有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个多月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！通过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自己的口语说得能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

暑假临床实践活动报告篇五

甬城大地，人杰地灵，灿烂文明薪火相传。红鹰学子挖掘正能量，为美丽强国梦砌砖添瓦。_年7月18日是__学院第三届“寻甬城正能量”暑期社会实践团将要结束为期十天的暑期社会实践活动的重要日子。这个暑假里实践团成员们不畏狂风暴雨和炎热高温天气，接受台风“灿鸿”的考验，始终坚持“团结，坚持，宽容，奋斗”的团队宗旨，用“奉献，友爱，互助，进步”服务社会。实践团以“汇聚青春正能量，共筑美丽强国梦”为主题，走访_市的各街道和社区寻找_人民正能量精神与文化，还坚持“理论联系实际”用行动践行正能量！

社会是个将学习与应用结合的大舞台，通过暑期社会实践让大学生在实践中长实干，在社会里锻炼自己，积极投身祖国建设，了解社会，为将来更好地服务现代化建设做准备。当代大学生是建设社会的小能量，将来是社会上的主能量。只有总结今天的经验，才能更好地为明天而准备。让我们携手青春，寻找正能量，传递正能量，共享正能量。

1、深入市区调研，了解市民动态

实践活动开始第二天，团队就来到_市老三区各社区街道开展了关于_市民对最美人物的了解和关于_市民法律意识的调查问卷。期间很多团队成员们虽然听不懂本地方言带来了一些麻烦，但通过队员们用言手并用形容等方式，问卷调研活动还是进展得比较顺利。通过问卷，到了大量有价值的数据和信息。除了特别安排时间对市民进行问卷调查外，在走访活动中团队还会对访谈人物关于最美人物及法制建设进行交流。通过调查走访和总结，让团队成员在“最美人物”、“_好人”等寻访对象身上如何寻找正能量，弘扬正能量建立了基础。

2、倡导环保护绿，建设美丽家园

团队携手浙江大学_理工学院“寻找最美银龄志愿者”暑期社会实践团，为丹顶鹤社区的老人与孩子开展了“汇聚点滴力量，共创美丽社区”环保护绿活动。该活动以倡导保护生活环境，垃圾分类从我做起为主旨，由垃圾分类知识宣讲和开展“垃圾分类旅行”互动游戏两部分组成。该活动得到了_街道丹顶鹤及周边社区居委会、_区民生网等支持。

3、理论联系实际，真心服务社会

在开展了一系列知识宣讲与游戏活动后，团队将注意力转移到了实际参与体验的部分。通过组织“环保护绿”志愿服务活动，陪同社区的老年志愿者们，带领社区的孩子们一起参与活动中来。一路上，社区居民们每一句赞赏就是一股暖流，虽然很累，但成员们笑容一直挂在脸上，会心的笑容，我们才真正明白，服务他人是何等的快乐！全身心地投入选择所要做的事，做好自己所选择的事，全力做好，这就是正能量。

4、体验岗位生活，完善职业观念

在理论上，团队成员在课讲台上尽了一名讲师的职责，耐心为他们讲解知识；在生活上，在课堂下作为大哥哥大姐姐，和他们一起玩耍，一起分享他们的快乐。无论是以什么样的方式都让人感受到了他们深深的信任和不舍。他们的天真让人喜欢，他们的热情让人欣喜，他们的留恋让人感动。正能量需要分享，人生才会蓬发精彩！

团长黄_曾说：“每一次寻访都是一份收获，每一份努力都是一次成长。”在今年的暑期社会实践中，队员们积极努力、奋勇拼搏，在汗水中将正能量带给社会“。大学生们茁壮成长源自于社会这片富饶土地的滋润，而今大家终于可以将自己孕育已久的知识财富奉献给社会，服务社会、帮助他人、尽自己的力量同祖国一起构造社会主义和谐社会。时间是一晃而过，社会实践却让让大家从中领悟到了很多的东西，而这些东西将终生受用。

暑期社会实践活动暂告一段落，然而正能量团队还将继续寻找，传递，弘扬着正能量。

暑假临床实践活动报告篇六

学以致用——在实践中认知所学到的知识

由于学校里要求我们进行一次暑期社会实践的缘故，我就在爸爸的安排下进入了一家环保工程安装公司工作。而我的工作量也很小，就是回答一些人家所咨询的问题。当然，这种问题还是相对表面的，不是太深入涉及专业领域方面的一些问题。这项工作让我学习到了一些说话的技巧，因为将来踏入社会工作以后，一些灵活的说话技巧也是必须的，当然这并不意味着投机取巧。

这次的实践时间不长，一共也就十天时间，但这十天时间里，我受益匪浅。而且，实践是一次对用人单位和实践生都有利的人力资源安排制度，对接收实践生的单位而言，是发展储备人力资源的措施，可以让其降低成本，大范围的选择人才，培养和发现真符合用人单位要求的人才，亦可以作为用人单位的公关手段，让更多的实践生了解用人单位的文化和理念，从而增强社会对该组织的认同感并赢得声誉。

而我所在公司也有着一定的企业文化。他们所倡导的精神是：创新激情协作诚信。公司愿景：珍爱环境节约资源。发展战略：精确识别客户需求，打造三线矩阵，持续可盈利地满足客户需求。公司使命：为客户创造价值。文化特质：平和感恩；快乐生活快乐工作。

精进模式是一项企业战略，是公司的商业模式，旨在满足客户要求，为客户创造价值，同时推动公司的增长。公司一切活动以客户为中心，客户的技术需求，商务需求，爱好是公司一切业务流程的设计起点。它为客户提供的是能源解决方案，价值链和客户系统的经济性是公司的服务标准。

在随后的一周里，我来到集团的子公司，进行真正是实践过程，刚到公司的时候，助理拿了许多关于公司和产品的资料让我详细阅览，资料中多次提及公司的经营理念和产品的专业术语，大多是英文和日语，由于刚刚走出校园，懒散的心态使我并没有认真的去学习和体会，以至于在后来的实际操作中出现了严重失误。

接下来的日子里，我在同仁的带领下不断的学习和实践。经过一阵时间的产品资料的熟悉，经理让我们实际的操作，在学校里我们学到里很多理论知识，什么外贸术语，寻发盘、商务谈判等等，但是真让我一个人开始操作，真就不知道如何起步，因为我不知道该如何开发客户，如何进行有效的沟通，因为我们是专门的销售公司，负责对内和对外产品销售工作，因此并不涉及产品的生产研发，这是其他分公司的事，所以我们日常的工作很大一部分都是用来进行开拓市场和联系客户，因为是实践生，公司对我们并没有十分严格的要求，我们在老员工的指导下，学习怎么有效的进行市场开拓，起初对于开发客户很胆怯，国内的还好点，国外的由于英语水平的限制，通过电话根本不能进行有效沟通，只能通过e-mail套用教材中的例子，这样才得到了一些有效的信息。

在一次与大学生比赛网外国公司驻中国办事处的沟通中，因为对公司的认知和我对产品优势的大致阐述终于激发了对方的采购欲望，在第3天的有效沟通中，对方提及了一个相当专业的问题，问到我们产品的墨粉规格和机器预热和输出最快时间差，这样的问题对于外商，你必须给予准确到位的回答，因为这是顾客的购买点，由于之前的大意，我遗憾的失去了一次非常好的机会，随后的时间里，逐步加强了对产品详细的了解和说明，为应对客户的各种问题做充分的准备，进一步准备之后，又重新进入了实际操作，开始联系客户，报价，谈判等等。从这些公司的日常事务中，使我充分体会到作为一名职员的责任的重大与艰辛，同时也使我的语言表达能力得到了一定程度的提高，在一些专业领域的知识面得到了一定程度的拓展。

在公司最后的几天里，我们来到了公司的博物馆，来切身感受公司的文化，仔细聆听公司工作人员的介绍，对公司创立以来的文化和理念有了更深层次的认识，在他们的眼中企业是一个团队，讲求团队力量的发挥；经营更是一项长期竞赛，要发挥“众人同心，其利断金”的加乘力量，企业才能持续成长。公司现阶段在务实与创新的行动纲领下，未来的经营策略仍将积极开创，确实掌握产业趋势，延伸核心事业和相关产业的发展。展现震旦集团自创品牌国际化的自信心与企图心。鲜明的红色标志，象征震旦集团如旭日东升般，散发着光明与活力；同时在内涵上，秉持着稳健踏实的一贯经营风格，蕴含创新突破的经营魄力。

这一次的实践无疑在很大程度上提高了我的英语水平，尤其是外贸英语这一块，同时它涉及到了很多商务英语的知识，无论是一些比较书面化或是比较口语化的商贸英语，在这一次的实践活动中我都得到了很大的提升，因为它对我将来的职业生涯有着很大的帮助，使我在真枪实弹的演习中得到经验和教训。同时，在另一方面它让我切身体会到了，这不是在大学校园里，这是在社会上，说话的技巧和必要的技术应该牢记在心。

这次十天的社会实践给我真真实实地上了一趟课，在真实的环境中让我体会到了工作的艰辛和乐趣。这也不是我的第一次社会实践了，但却是我映像最深的一次。

这次的实践，让我明白了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。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将使我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层的感情，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，进一步明确了自己的奋斗目标。社会是另一个学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，既能让我们的人生价值得到体现，更为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。。陶渊明说过“盛年不在来，一日难再晨。及时宜自勉，岁月不待人。”希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

在成功结束实践后，仔细总结，发现不同于前几次实践，这次校外实践充分认识了从学校走向社会我们存在的不足和缺少工作经验。

暑假临床实践活动报告篇七

走进公司，参观厂房，了解节能产品

深入社区，贴近市民，宣传低碳生活

1. 通过深入社区，大力普及环保知识，提高市民的环保意识，培养社区居民和学生关注社会发展的责任感，热爱社会公益事业的品质。

3. 建设绿色家园，弘扬社会道德风尚，发扬义工精神，促进社会和谐发展。

1. 对各年龄段人群进行询问。

2. 在小区草坪捡拾树叶垃圾。

3. 去公园社区进行实地访问

4. 上网查询资料，制定宣传策划

7. 问卷调查：用问卷调查的方式了解人们对环保的认知程度和环保观念；

8. 邀请电视新闻媒体参与环保宣传活动，小组成员与居民、学生交流环保宣传心得。

xx年7月11日到xx年7月20日

南京市xx光伏发电产业有限公司河海大学校本部鼓楼市民广场绣球公园

河海大学赴南京xxx光伏发电产业有限公司暑期社会实践小组

低碳环保一直是一个社区，一个城市，一个国家，以及整个地球都需要关注的一个十分重要的大问题，它关系到我们人类的存亡。而我们发现，有不少组织起来的关于宣传低碳环保的活动都不能真正得到落实和实践，所以，这次暑期社会实践活动，我们低碳研究社就选择了宣传低碳环保，带头低碳环保的目标并进行了落实，在7月11号，社长和我们一起进行了讨论，并分成两组，明确了各自活动的内容和目标。

前期活动具体实施：

1. 编写绿色社区低碳环保宣传活动策划及方案；
2. 整理低碳环保资料，设计低碳环保展板；
3. 制作低碳环保展板，横幅
4. 编写低碳环保问卷调查；
5. 设计低碳环保有奖问答试题；
6. 策划低碳环保游戏。
7. 赶赴南京联系中电公司，与其谈判，商量食宿等问题

a组五人先行赶往南京，与中电公司谈判，解决团队在南京食宿交通问题□b组五人先留校制作展板，调查问卷，横幅及宣传单。团队成员精诚合作，紧锣密鼓，一丝不苟地准备着活动。

随着与公司谈判的顺利完成及展板等宣传工具制作完工，所有团队成员都按计划抵达南京，正式开始低碳宣传之旅。

我们的第一站，南京中电公司。在那里，公司专门派工作人员向我们悉数介绍公司节能产品-光伏太阳能电池及干式变压器，使我们更加深入了解了南京中电公司成长的风雨历程及所取得的辉煌成就。

在公司宿舍休整一天并完善宣传计划后，我们来到了第二站，河海大学校本部。第一次来到校本部，印象最深的就是那些古老的树木，漫步曲径幽深的小路，耳边缠绕鸟语蝉鸣，尽情感受这座老校的沧桑。在这里，我们向河海学长学姐介绍低碳知识，宣传工作取得初步成功。

暑假临床实践活动报告篇八

参加这次实践活动，让我了解到了政府基层的工作模式。

知道了街道办事处由党政办公室、工青妇室、民政科、综治办、城管科、计生办、残联、财务室等科室组成。

我还知道了党政办公室是街道办事处的核心工作部门。

它要负责组织、协调党工委、办事处日常工作，负责党的组织、宣传、统战等工作；要负责干部人事、机构编制、保密、档案、统计等工作，负责有关文件、计划、总计的草拟、印刷及会议的组织工作；要开展调查研究、协调各科室关系；要

负责街道办事处财务、财产管理和公费医疗等工作；还有承办街、党工委、办事处的其他工作。

通过在档案室整理档案，我知道档案分为很多类：从材质上分，档案分为纸质档案和实物档案；从档案的类型来分，又分为人事档案、会计档案、照片档案、文书档案等。

而且每一类档案都有自己固定的编号和目录，照片档案还有自己的说明。

在近两个月的实践中，我深深地感受到了政府工作人员认真负责的工作态度。

记得有一天，一群居民就拆迁的问题来到办事处和相关的领导讨论。

他们一来到会议室就吵吵闹闹的，好像找人打架一样。

但是街道的领导并没有因为他们态度差就不理睬他们，反而心平气和地和他们讨论相关的问题，积极寻求解决问题的方法。

考虑到要办理拆迁的居民一般年纪都比较大，他们甚至派出专车，专人接送居民过来办事处签约，并陪同他们去办理房产证，让面临拆迁的居民满意而归。

同时，我也深深地感受到基层政府人员工作的辛苦。

由于8月下旬，国家派人来对广州最近一段时间以来的创文工作进行检查验收。

为了能把广州创建成文明城市，街道的工作人员轮流加班加点，每天从早上7点工作到晚上11点，甚至星期六、星期天也是如此。

他们有一套完整严谨的机制确保创文工作得到落实。

这套机制是这样的，街道辖内各居委的人员每天到各社区巡逻，一旦发现有不文明的现象就上前劝阻，要是当事人不听劝告，就上报街道。

街道根据不文明现象的种类及时把有关情况通过发放督办通知的形式要求相关部门在限期内处理。

有关部门处理好后，就把情况反馈给街道。

街道再根据各部门的反馈向居委核查办理情况。

正是这一完整的机制和基层政府工作人员认真负责地执行，街道辖内的不文明现象才能销声匿迹。

经过了近两个月的观察，我发现街道办事处的工作人员是很有环保意识的，非常节约。

为什么这么说呢？首先，他们一般复印文件都是双面复印。

而且只有当一张纸两面都用过了，成了真正的废纸时，他们才会把纸丢掉。

而且他们会把废纸集中起来，等废纸有一定的量的时候，就会让打扫卫生的阿姨拿去卖。

除此以外，对于那些打印成单面的但已没用又订起来的文件，他们都会特地把钉子拆开，拿那些纸来用。

林主任就曾经让我把一沓沓没有用的文件的钉子拆掉，好让他们能利用这些纸。

当然，办公室内的报纸、杂志，他们都会定时拿去卖，做到垃圾分类回收。

他们的这种节约、环保的精神十分值得我们学习。

在工作中，我感受到了团队合作的重要性。

刚开始的时候，看到师姐能对着电脑帮陈主任录入资料，就很羡慕。

经常在想，为什么不让我录入资料呢。

所以当区主任找我帮她录入资料的时候，我真的很开心。

而当她找其他人和我一起录入的时候，刚开始时我有一点不高兴。

我觉得我一个人就能很快地把它完成。

可是当我看到三个人同时录入资料的速度是这么的快，我明白到，团队合作对于完成一件事是很重要的，我们不能过于高估自己的力量，要相信团结就是力量。

这件事让我对团结就是力量有了更深的认识。

总之，这次的实践活动对于我来说是一次很有意义的活动，它丰富了我的假期生活，让我学会了很多在课堂上不可能学习到的东西和经验。

希望以后还有机会参加这样的活动！

这是迈入大学校门后的第一个暑假，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这两年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，在这个暑期中进行了一次家教实践活动。

现将该次实践报告的具体情况作如下报告：

实践过程：

在整个过程的起初的两三天里，我并未贸然进行实质性的教学活动。

针对上述情况，通过大概一周的练习后，该生计算的速度和准确度都达到了令人满意的程度。

我认为这一阶段的教学没有多少方法和技巧的讲究，关键在于熟练程度，即所谓“熟能生巧”。

所以在这两周时间里，我保证每天都有足量的书面习题让其练习，并随时以口算的方式进行考察来加深印象、巩固效果。

而语言叙述尽量直白，数量关系尽量简单，涉及数值在20以内；等到这一关过了以后，我便逐渐加大难度，语言叙述，数量关系略显复杂，涉及数值扩大至100以内。

与此同时，为培养该生的迁移能力和语言表达能力，我将供其练习过的应用题变换主题后抽取“条件”或“问题”让其补充完整再解答。

经过这番辅导后，该生解答应用题的障碍基本得以扫除。

在“拼音的正确的拼写和拼读”这个问题上：我首先让其明确了拼音拼写拼读的基本规则，然后在其课本生字表内找错读、易混淆的音节为其特别指出，帮其加以辨认、辨读。

接下来，我将生字表按“同韵、同音”的原则分类后，让其注音；还将生词的拼音写出，让其写出汉字。

以此来加深其对字形与读音、拼写方式的印象。

这样的练习完成一遍后，我又将在练习中出现错误的整理出来，先提供正确答案让其辨认、朗读，再为其听写。

这样反复几遍，“逐渐缩小包围圈”，扫除“死角”。

最终，该生在做“为字注音”“看拼音，写词语”这类型习题是都有了很高的正确率。

实践结果：

最后让该生做模拟考卷，语文、数学均能达到90分以上；了解了乘法的意义，掌握了乘法的运算方法，完成了乘法口诀表的背诵；语文第三册生字识记过半，新课文朗诵流利。

基本达到了预想效果。

实践体会：

第一，从事教学工作需要“专(钻)心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。

虽然说对于一年级的知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《发展心理学》、小学语文、数学教学法等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对一个年仅7岁的一年级的学生，他对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。

对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能

够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景。

我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。

同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

我通过这次为时一个半月的实践，从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。

可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

暑假为了锻炼自己，我下定决心去做份暑期实践。

于是，便阴差阳错的去了无锡。

虽然遭遇了许多意想不到的挫折，但我仍然感激这次阴差阳错。

它教回了我太多太多的东西，也留给我一段丰富的可以回忆的往事。

初到无锡，几经辗转，几经波折，几经风雨。

我们终于通过一家中介公司的介绍，来到了无锡索尼数字有限公司，这是一家生产相机的日本企业。

接下来，我们就在这里开始了我们无比漫长的无锡之旅。

刚开始到无锡时我们十七个人，过了一天刚开始的高昂消费是大家都动摇了继续留下的念头。

最后，只剩下我们三个报着“舍不得孩子套不到狼的”心态留下了。

等到进入索尼稳定时，我们三个身上的钱都的花得差不多了，最后离开旅馆的时候，还要因为十块钱受老板的奚落，这时才真的感觉到身处异乡的凄凉。

上车时，我们三个都哭了！正式进入索尼时，我还有一个小插曲。

就是体检时晕血，看到血就想吐幸好没吃饭。

幸亏我的两个朋友在，他们把我扶到了旁边休息，我当时连走路都很困难要不是她们我恐怕都被送救护车。

真想说我以前比你们还奢侈，但当时如此落魄的我只感觉那是一种耻辱！不劳而获的耻辱，衣来张口饭来张口的耻辱，寄生虫的耻辱！培训完了，我们便开始进入了正式工作。

这是我在无需最精彩的一段时光。

因为我遇见了我师父，他教会了许多我在学校里没有学到的东西，更令我怀念的是他给我打来的那份独一无二的安慰和鼓励！刚开始时，总是做不好总是被线长和修机人训。

说实话我那时真的想放弃了，但我师傅的鼓励让我一步一步的坚持下来了。

后来我的技术渐渐成熟了，也有点骄傲。

暑假临床实践活动报告篇九

七月十三号回到家，第二天我就开始出动，寻猎见习的医院。在回汕头之前我已经想好了，先去汕头市中心医院看看，那是一家三级甲等医院，实力在汕头首屈一指，但是门槛很高，如果进不去，我就到汕头大学第一附属医院去找找，那是李嘉诚先生投巨资兴建的，也是三级甲等，但是他们是教学医院，说不定更好进，还能学到更多东西。

早上九点钟，我就来到了中心医院，医院位于老市区，看起来很有历史沧桑感，如果不看门口拥挤的车辆，大厅里众多的病人，还以为是一个县医院呢！他们没有办公楼，所有的职能部门都挤在门楼的五楼办公，但是在旧的住院大楼的后边却是崭新的住院大楼，二十层高。我找到人事科表明来意，但他们一句话就回绝了：我们院不是教学医院，院长上月刚下的规定，一律不接纳见习生。这让我多少有些失望，但我相信还有机会，于是我找到了院办，没想到院办里有一位我院98级的师兄，他热情的接待了我，并同我解释了原因，最后他说：“要不你把电话留下，我帮你活动一下，看能不能让你留下，你先回家等我消息。”对于像“活动活动”的字眼我比较敏感，当时我就拒绝了，我相信在找见习的医院的过程中，我也会有所收获的，我希望到附一院去碰碰运气，他们带学生应该比中心医院强，毕竟他们是教学医院！

于是我乘车来到了附一院。附一院坐西面东，建的很有意思，像个方形的城堡，堡心是一个大花园，树木荫翳，曲道通幽，还有空中走廊连接与各楼栋之间。他们办公的地方在西区的二楼，在推开那厚重的玻璃门的时候，我心里边感到没有底气。于是我又走了出来。“他们会要我吗？他们是教学医院，但我又不是汕头大学的学生，他们完全没有必要接纳我的。但如果我硬是要在这里见习呢？以前，广东最好的金山中学我还不照样考进去了，难道还怕这里不成？”在给自己打气加油之后，我毅然地走了进去，沿着走廊依次是科教可，信息可，医务科直到院长办公室。我想见习该是科教科管的吧，

于是敲门进了科教科。里边坐着两个女老师，里边的四十几岁，很朴质，外边的三十多，打扮得很妖艳。我就近问“老师，打扰您一下，我是同济医学院的学生，希望暑假期间能在我们的附一院职能部门见习。”“什么？见习？同济的？我们不接受外校的学生！”她的一句话让我的心凉了一半，“谢谢您！”在我无可奈何的即要走出门的时候，我停住了，“走出去了，还能再回来吗？事情不该是这样做的！”于是，我转回头，“不好意思，老师，多打扰您一会，为什么我们院就不接一个渴望的到学习机会的学生，我们院不是教学医院吗？”“是教学医院埃但不是你们同济的教学医院！”“老师，那我们院是不是汕头的？是的话，为什么不能给家乡的孩子一次学习的机会？那老师愣了几秒，“这事我管不了，你找我们科长！”“那，科长是那一位？”“林科长！她下班了，下午她不上班，你等星期一来吧。”“谢谢老师，再见！”

就这样，我走了，虽然没有成果，但是我争取到了下一次机会，而且我知道了那个女老师的姓杨，从她的胸卡上可以看到。

等待是漫长的，但它依旧如期到来。我一大早就来到医院，到时才八点。科教科，先后来了那两个女老师，却不见其他人。等了半小时，有不少人进进出出，但女老师却不吭声，终于，我忍不住问：“杨老师，林科长来了吗？”“没有！”她的态度依旧很冷漠。我耐心的等着，我想我并不寂寞，我相信背着书包在外边走来走去的几个人肯定跟我差不多，也是有事要找科教科的，不是见习就实习。

突然外边来了好多学生，有两个老师带着，杨老师接待了他们。原来他们是潮州卫校的，要来这实习。我觉得很奇怪，卫校的都能来实习，我同济的怎么就不可以啊？但我不敢说。后来，来了一个医生，说了几句就把他们领到会议室去了，好像要交待什么事情。我问“杨老师，那是林科长吗？”“那是我们陈科！你怎么不跟着去啊”“噢，不了，陈

科有正事要做，我等他散会再说吧。”

暑假临床实践活动报告篇十

xxx暑假才刚开始，就有同学到处忙碌起来了，关注通告，招聘，为的只是不想浪费这黄金般的二个月，充实的安排好这大学期间的第一个暑假，想合理利用，磨练自我！

作为一名在校学生，能在xxx期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们习惯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活得无忧无虑，很少接触社会，也很少吃苦。在实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

同时，也想通过社会实践更多的了解社会，在实践中拓宽自己的视野，增长自己的见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐力，使自己在独立自主和为人处事的能力上得到更大的提升；更重要的是想检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否得到社会的认可，能否在社会中实现自己应有的价值。

以我个人暑期时间的安排来讲，我自我感觉是很充实的，从xxx下学期开始，我和另一们同学就在专业老师的推荐下当上了一名少儿培训班的美术老师，开始了我们的第一份工作，开始以一位老师的身份来面对我们将要教授知识的那一群小朋友们，他们纯真的笑容打动着我们，那只可意会不可言传的技术语言深深吸引着我们的双眸。尽管我所学的是环境艺术设计专业，但当一名人们教师是我小时候的一个理想，现在正在努力的实现着。

在与老师、家长和孩子们的交谈中，锻炼和增强了我们的交际、沟通能力。

从生活、学习、心理三方面着眼，以家长、老师、学生本人三个角度出发，通过与学生家长进行电话回访，老师每天的详细记录，学生心态动向，了解孩子家长在供子女上学、培养儿女成才方面的思想状况，和学生在家中的反映情况，及时了解学生思想动态，与家长做最及时的沟通。

与家长知学生的接触过程中更加体会到父母的良苦用心，那望子成龙的心切和期盼，记得有次突然感悟很多，打了个电话回家，跟父母说了句：“爸妈，我终于知道你们是怎样把我抚养长大的！”，然爸妈只是会心的微笑了下，也许在想，这天终于来了，孩子终于明白了我们的用心啊！提升了对亲情的认可。

那一幅幅跃显生气的画面，体现着每个孩子的不同心绪。

站在学生们努力付出汗水和泪水的画展前面，心感到十分的欣慰，那是付出后的一种回报啊。学生们努力的在装饰着自己的梦想蓝图，要山尽是山，要水尽是水，快乐自由的在海洋世界里流淌。

对美术的热爱是一个好的老师必备的东西。

心得体会：

在此次实践活动中，从前期的计划、准备，到后期的总结、处理，都充分的考验了我们的策划和实践能力，这是我们在学校中无法学到的。每一项内容都要由我们自己去布置，力求做得思路清晰、有条理，这也增强了自我的动手、动脑能力。在学校日常的学习生活中，我们这方面的能力锻炼的太少，以致在实践活动中也出现了一些不如意的地方，但总体来说还是蛮有成效的。我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力 and 与人交往的能力，同时也发现一些自己的不足，特别是自己在专业知识上的欠缺与不足，以及自己在专业上需要不

足的地方，这也使我在以后的学习中仍需不断的弥补和提高。这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多。

将所学内容融入目前和以后工作中：

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我已我能在此生活而倍感荣幸。在做众多社会事务的同时，我将用所学内容搞好班级、校内事务，为同学们的利益、幸福奉献我所得，贡献我所能。

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。同时还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！

“千里之行，始于足下”，这近二个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则，这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实践已经接近尾声，在这次实践活动中，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过这次实践更加了解社会，了解信息化进程，能主动把握信息时代的机遇和挑战。这次实践活动义在深远，对我们的帮助享用一生。为的是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

暑假临床实践活动报告篇十一

肯德基

20xx年7月20至20xx年8月30日共40天

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，因为这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。因为我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

第一次参加社会实践，我明白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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务我们要走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

在实践中我明白了人际关系有多么的复杂，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（她）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。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。更重要的是我在社会实践中学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立。

在这次社会实践中，除了培养出了我各种能力之外，还让我了解到一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲

身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，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。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。及自己最大的努力去完成自己的工作，要有自信要对自己的工作负责，要有责任心去做到最好。

这次实践让我知道，社会和学校是不一样的。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。接受各种的挑战而令自己变得更加强大！

暑假临床实践活动报告篇十二

通过办公实践了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行了为期40天的实践,在这一个多月的实践中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识,受益匪浅。现在我就对这40天的实践做一个工作小结。

首先介绍一下我的实践单位：中国人寿保险股份有限公司xx支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据(中华人民共和国公司法)注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高□xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿xx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会

参与听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5) 勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实践期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司xx支公司给我这个难得的实践机会！

暑假临床实践活动报告篇十三

xx连锁旅店

xx市

20xx年7月14日

学习如何做一名旅店招待员

正文：这个暑假又是一个有意义的暑假，又到了每一次的实践阶段，我总是很兴奋，因为又到了亲身体会在外工作的感觉了，虽然不如父母的辛苦，但多少也能让我更进一步接触社会了，所以我必须好好把握住。这次我找的是一个全国连锁旅店——福兰特，好在里面有认识的朋友，所以我很容易就找了做里面接待员的工作，但不要小巧这份工作，要学的知识还真不少，我必须了解各个方面的问题，下面就逐一说说我的`工作历程吧。

首先我必须清楚明白，旅店是个地区的基本举措措施和重要构成部门，是来往旅客休息的重要场合，旅店在每个地方都起着至关重要的作用，出门在外，哪有不住店的。再者说，对旅店自身而言，搞好客房服务办理工作，将会间接影响xx个地区发展的前途，同时也会影响旅店本身的形象、氛围及经济效益。作为一名大学生，作为一名热血沸腾的年轻人，我们必须通过日常校内校外开展丰富多彩的社会形态实践活动，使我们本身慢慢了解社会形态，开阔我们的视野，增长才干，并在社会形态实践中认清了本身的位置，所适应的发展方向，努力找出自身的不足并弥补他，对自身价值也能够

进行客观评价。与此同时，这也在无形中使我们对本身有xx个正确的定位，加强了自身起劲学习的信心和毅力。使我们本身提早走进社会形态、认识社会形态、顺应社会形态，从而为我们的以后打下坚实的基础，做个又成就的年轻人。而且在积累了众多的这样的社会经验后，提升了我们的社会责任感，我们要不惮艰辛，勇往直前，扛着服务社会的责任，切近社会，深切社会的心态入世实践中去，发明自身的不足，拓宽视野，增长才干，进一步明确我们青年学生的成材之路与肩负的汗青任务。我想在这不断的磨练之下，我们必能早就梦想的未来。

其实不要小看接待员工作，也许别人会说，这孩子自小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把你造就长大成人，可现在只能来到这样的工作场合，做这样的工作，给别人打扫卫生，低声下气听从别人，心里想着怎么着在本身也是个在校大学生，多少也有点社会形态职位地方，却干这种工作，真没出息。但他们说的并不完全对，曾经的我心理也是有点失落，客房部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，心理上可能就会很不舒畅，但后来我想明白了，我没有能力，光文凭是不够的，所以我必须忍，锻炼自己，这段经历对我也是一种磨练。人总是要顺应本身自下而上的环境，我不想一起头就干不下去了，不行，我一定要对峙下去。要在本身的工作的环境中让本身的工作做得很轻松，这点事都做不好，我还有慎用呢，我首先要做的就是吧我和我的那些同时的关系搞好。谈谈我所工作的环境吧，我所工作的处所是个规模还算大，举措措施配套齐全的旅馆，不愧是连锁旅店，周全的服务工作步伐和治理流程既能保障信息的快速传递，提供一流、高效的服务，又能尽最大的可能节省从战略和本钱费用。“宾客至上，服务熬头”是旅馆的服务宗旨，每一个服务于旅馆的工作人员都必须牢记于心。在内里工作的每个服务职员，在进来之前，不但都要具备刻苦禁得起劳累的精力，还要有责任心，踊跃向上，虽则这样个工作很普通，可是，用客人满意的立场去对待来住店的每个客人，才是旅馆宗旨地点，真是客人就是上帝啊。

第二天我就上班了。那时真的有些佩服本身的能力，单身个人，啥子也不担心，啥也不担心就那么直接上班去了。可能就是由于这样，客房东管对我的印象不错。之后给我分配到旅馆三楼层干客房服务。由于我是新来的，而且知道我是实践工作，还没起头工作，楼层的主管就给我们几个新来的开会，进行了简单的定见常识培训。首先，要对旅馆有xx个基本的了解，当客人问起你时你能回覆出来；其次，是对宾馆的规章轨制要有个清晰的了解，并记住遵守……。不管怎么样我都不不断的告诫本身一定要忍住，一定要坚强，没有谁能拯救本身，也只有本身在不断的挣扎中不断的潜行和乐成。在东管给我们发的单子上，清清楚楚的写着下面的条例：旅店工作人员须知：

- 1、客房标准信息修改、查询等。
- 2、订房信息的输入，包括客房编号、客房种类、客房位置、客房单价、顾客姓名、顾客证件号码、入住日期、折扣、备注信息等。
- 3、客房基本信息的输入，包括客房编号、客房类型、客房位置、客房单价、楼层等。
- 4、剩余客房信息的查询等。
- 5、客房基本信息的查询、修改，包括客房类型、客房位置、客房状态等。

旅店的一位老接待员，她耐心的教我怎样能把床展的又快又好，在客人碰到标题疑难题目时怎样与他交流、处理完成等。旅馆的客人来自东南西北四方，她们的要求也各纷歧样，所以我必须学会如何应付，要随机应变，不能出岔子。

在工作中，我虽则只是充当一位普通客房接待员的脚色，但我的工作也尽不仅只是打扫卫生那么简单，此中也有一系列

的庞大步伐。在短时间的工作中，我发明要能自若的做好一项工作，就必需正视好本身的工作立场，以一种乐观的心态往面临着每天的工作，无论工作是繁重、繁忙照旧逍遥，要用踊跃的立场往完成我们的每份工作，而不是由于工作量比例的大小而往诉苦，由于诉苦是没有效的。我们更要做的是不要把事情想的太糟，而是要连结好的心态面临每天，因为快乐的心态会使我们不感觉工作的疲惫。当然我的工作也并不是一帆风顺，难免有点坎坷，是客人、师傅们给了我一次又一次的鼓励，使我对工作更有热情。年轻人生成就需要鼓励，正是这一个个的鼓励使我在工作中英勇的闯过难关，不断前进。同事们大都都是那样子的热情友好，她们并没有由于我是短时间工而对我冷漠生硬，在劳累之余，同事们的每个甜美微笑，一句再普通不外的“辛苦了”都会让人打动，看来照旧员工本身最能了解各人的表情，因为她们能站在员工本身角度来看待事情，因为她们彼此抒发的是阶级工人真实体会，这也是上层带领所不克不及了解的感受！客房部的领班经常跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，可是你万万不要蔑视做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无乃至辞千里。”他为我指出了工作中的许多纰缪和纰缪错差，我也一直很虚心肠就教领班，他还对我说，我看某个人怎么样其实不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人干事是不是勤快踏实，年轻人不要怕刻苦，年轻人就要能挑大梁，年轻的时辰不刻苦，难道到老了再刻苦吗？”听了我的带领对我所说的金玉良言。我的确让的思维认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指了然很好的xx个起劲方向。

时间过的真的好快，不觉间我的实践时间到头了，在旅馆的这几天里，我真的学到了很多，最后要走的时候我竟有点舍不得，日子就这样一天天结束了，在这些个日子我的确学到了很多的东西：除了能学的xx个旅馆的服务步伐和技巧、客房服务等工作要领等课堂上所能学到的东西外，更能学到一些课堂上很难学到的东西“如那边理好本身的好处和单位的

好处、如那边理好同事之间的人际瓜葛、怎样调整本身的心态，更让我了解到的是作为个服务员应该具有强烈的服务意识。在一次与某部门经理谈天时，该经理提到了服务意识，“服务意识不可可是要求服务员有着向客人提供优质服务的观念和愿看，同时应该对本身的同事也具有同样的意识。”是啊，这才是“服务意识”的真实的含义，这才是每个服务员真实的本质的表现。从我的打工中可以大要总结出自己的不足，也有了很大的收成，例如：我学会了怎样的做人怎样的和同事相处，尤其是那些有特殊要求的客人，真的我们必需学会忍耐，在遇到无理的客人时，我们的服务立场很是不克不及转变的，勉强做出欢笑也要做好本职工作，把客人满意的送走了，这样的工作才只是告一段落罢了，还有，无论做啥子一定要专心，不然你老是那个各人厌恶的人，不受欢迎的人，你要学会鉴貌辨色，要从客人的每个动作每个眼神儿中看到本身的不足，看到客人的要求，要有服务的意识和精力，总之，收获真的好多好多，又太多的感言。

希望以后自己能又更多的机会更好的锻炼自己，加油。

暑假临床实践活动报告篇十四

园艺学院

XX

20xx年7月7日-20xx年8月16日

一、实践目的

这个暑假，我想让它过得既充实又有意义。我的第一个念头就是进入工厂锻炼一下自己。因为作为一个从农村走出来的孩子，本身就具备了吃苦耐劳的精神。因为只有这样我才能去了解这个神奇而复杂的社会。暑期实践是每个大学生必须拥有的一段经历，他让我们更了解社会，能够明确自己的目

标。暑假在一家婚庆公司实践，是个非常幸福的工作，可以看到很多幸福的人走进婚姻的殿堂。原本以为会时间很容易的事，实际体验时才知道那也是很费脑子的，幸福并快乐着！

二、实践内容

布置会场，老板说婚礼的成功与否，有一半的因素在会场的布置上，所以在会场的布置上花费了许多时间。为了让环境显得更加浪漫，咱们选用了叠加的幕布，白色的底，天蓝色的沙曼，象征着他们每天在飞机上看到的蓝天白云，我原以为很基本的事情，却在挂上以后要求返工。老板说只是单单的叠加上太呆板，咱们得把沙曼弄成波浪状。为了倒香槟，他们用许多个高脚杯搭成了一个塔状，细心的老板还在每个杯子里放了玫瑰花瓣，真的很好看。还搬来了泡泡机和礼花机等等。整个会场的布置花了咱们6个多小时的时间，它的首要性可见一斑。看过之后的我更萌生了对即将开始的实习工作的兴趣，并坚信自己也可以做得和他们一样出色。一场完整婚礼的策划是一件很费脑筋的事情，这就需要婚礼策划师要有很强的能力。婚礼策划师是为新人提供婚礼流程创意策划、进行婚礼现场监督等，帮助新人在婚礼中完成他们梦想的核心执行人员，策划师就如同婚礼的“总导演”。

在婚礼前期，策划师会帮新人一起挑选吉日、挑选酒店、挑选婚礼服装、寻找婚礼场地、场景布置以及确定背景音乐和喜烟喜糖，并为新人设计一套适合他们个性的婚礼方案。他们会根据婚礼新人和婚礼服务公司的要求，独立的策划婚礼方案，根据客户的具体情况做出个性化的安排，并能准确地监督策划方案实施的全过程。同时，组织婚礼当天各项工作，安排好结婚现场的灯光、舞美、音乐和礼仪主持人。他们需要具备多方面的专业素质，不单需要具备深厚的传统文化知识，还要熟知有关婚礼的各种习俗，同时还要准确理解和掌握新人的要求。婚礼策划师是一个易学难精的职业，硬性门槛虽不是很高，但要熟知礼仪、心理等在内的26个行业。同时，对细节要求也非常高，如拍摄机位、新人礼服的选择等

都要考虑周全。

好的婚礼策划师都有严谨的婚礼统筹服务，他们有化繁为简的单一窗口，在筹备婚礼的过程中，客户必须要和各服务提供商接洽和议价，因此婚礼策划师必须担任起总联络人的角色，以新人需求及预算选择最适合的人员及产品，让所有的婚事简化成单一窗口的服务。机动性的婚礼现场服务，婚礼当天应该是最完美的呈现，婚礼策划师将作为督导出现在现场，帮新人处理各项事宜，随时应对突发事件，让新人消除紧张的心情，享受婚礼的喜悦。

根据老板的教导和自己几周的工作总结出了以下几点：

1、良好的态度和形象面对顾客。

最重要的也是最基础的就是好的正确的态度，作为一个服务人员，要学会微笑面对每一个客人，顾客是来办婚礼的，所以我们要给顾客最真挚的服务态度，让婚礼成为他们难忘的经历，在谈论流程的过程中要有宽阔的思维能力，这在我们设计独具一格上也是很有用的。耐心跟顾客讨论每一个环节，认真了解顾客自身的需要，直到顾客满意并认真负责自己的每一句话。对于一些不能满足的需要，要学会用委婉的方法来表达，不要与客人冲突，要微笑待客，只有态度到位了客人会理解问题的根本。衣着不能随随便便，树立良好的形象才能让顾客放心。

2、认真负责的工作，要标新立异。

首先要做的是策划婚礼流程，让婚礼更加精彩。除了拜父母这个环节外，我们还策划了一场独具一格的誓词表决心的环节，就是让新娘对新郎提出要求，当然要求是我们事先准备好的电影河东狮吼的精彩对白，为了让活动进入高潮，我们还准备了一纸文字凭证，让新郎立下终身契约。考虑到新郎新娘都在海洋馆工作，我们准备把婚礼的主色调定为海水的

颜色。除此之外，主持人还特别增加了倒香槟和雨水相容两个环节。然后是布置会场，老板说婚礼的成功与否，有一半的因素在会场的布置上，所以我们在会场的布置上花费了很多时间。

3、自信昂扬，礼貌待人

不管你在何方在何地只要有责任就应该认真完成它，不怕苦不怕累，做不好的再试一次，坚信自己能做好的。而在自信心满满时也不能忘了做一个有礼貌的人，凡是要十分冷静十分热情，把最好的微笑留给别人，最累的藏在心里，给人一个好映象，客人满意了自己才会更满足。树立服务观念要树立来者都是客，一视同仁的观念，不能另眼相看，富有的一张灿烂的嘴脸，贫穷的不理不睬。对于客人的尊重十分重要，服务这一行业，就是一种无形而又十分有原则的行业，礼貌是十分重要的一块，但客人不礼貌也可以用一种特别的方式回应，前提是没有直接人生攻击没有恶意中伤的情况下，忍无可忍时一定要冷静对待，切勿起正面冲突。作为大学生的我们必须做出该有的素质，该有的礼貌来待人，该有的信心来工作。

三、实践结果

我很幸运找到了一家婚礼策划公司当一个婚礼策划助理。在没接触婚礼时还以为婚礼其实没什么太特别的，可能是以前对它不了解，我觉得这次调查对我以后会有很大帮助，婚礼策划能发掘人的创造潜能，参与其中又欢乐无限，当看着自己的方案得以顺利应用时，心里确实很高兴。

四、实践感悟与体会

社会各行各业的人员都是社会服务行业的一份子，不存在着地位的高低贵贱。从事婚庆工作也是一份很神圣崇高的职业，也能体现出自己的人身价值社会价值，其他任何工作都是平

等的。即便是做的不好，好的态度很让客人对你刮目相看，在整个过程中客人才会得到“物有所值”的相应服务心甘情愿的请你做事。

不是大学毕业就要被放进这样一个陌生的社会，什么都不懂什么都不会，这样会因为现实的打击而可能不堪重负，所以暑期实践是十分有必要性的，它不仅锻炼我们的自身能力让我们学到更多专业以外的知识，也教会了我们如何抵抗来自社会的很多压力，让我们不至于一走进社会，走出父母和学校给我们的保护后更有毅力走过一个个困难坎坷。

难得的社会经验，提供了社会实践锻炼的大舞台，在从学生向职场人士的转换过程中，我学会了如何为人处事，而我学到的这些经验，相信会让我终生受益，并使我在大四毕业后更好更快的融进新的社会环境做好了强有力铺垫。

暑假临床实践活动报告篇十五

大学之初，我就决定一定要在暑假做点社会工作，好好亲近一下社会，积累点社会经验，为以后进入社会做点准备。况且这又是我大学里的第一个暑假，离家已半年的我很想回去过年时给父母及弟弟妹妹带点儿湖北特产。如果能用自己打工挣得的钱那更是再好不过了。这样想着，我就在校自强社的帮助下，在暑假1月22号至1月27号到武汉徐东那边的武汉新视点市场研究公司作了话务员。因为是在市场研究公司，所以所谓话务员，并不是我以前所认为的简单的帮助公司接电话的人员，而是通过网上随机拨号对拨通后收听电话的人进行问卷调查与访问的人员。当然，随着问卷与访问内容的不同，对可以接受调查访问的人群的条件限制也不同。如果对受访人群的条件限制越大，那么访问就越难以开始，也就是说你所拨通的电话的那头的那个人很可能不是你要访问的那类人，如他的年龄不属于30岁至40岁之间或他不是女性等，这时访问自动终止。虽然这次也是我人生中的第一次社会实践只有短短的5天，但我却从这5天的话务员经历中更深刻地

理解了很多，更直接地得到了许多，也更深入地思考了很多。

职业道德，是指从事一定职业的人在职业生活中所应当遵循的具有职业特征的道德要求和行为准则。这是在“思想道德修养与法律基础”课上所学到的知识，通过这次社会实践，我才对这一知识有了更深刻的理解。我去报道的第一天，督导就把公司职员所应该遵守的行为规范拿给我看，要我仔细阅读并记在心间。像做访问时不能向透露所调研的产品的相关信息，不能向问及问卷之外其他的问题，言语一定要有礼貌等，这些都是作为一名话务员所必须遵守的职业道德中的一部分。

计件工资是资本家克扣工人工资的手段之一，资本家可以借口产品的质量不合格而克扣工人的工资。计件工资也是资本家迫使工人提高劳动强度，延长工作日的手段。产品数量越多，工人工资越高，工人不得不自动延长工作日，提高劳动强度。这是我在“政治经济学”课本上学到的知识，虽然这些资本主义社会的理论用在社会主义的中国的公司与工人身上不太合适，但通过这几天的经历，我对这些理论有了更深刻的理解。话务员的日工资就是计件工资，即按当日所完成的合乎要求的问卷的数量来决定，因为同一问卷的单价是相同的。所以，不管你拨出去了多少个电话，花费了多少口舌，耗费了多少精力，只要完成的合乎要求的问卷数为零，你就挣不到一分钱。因此，我在第一天上班的时候尽管都下午6点半了，我还是再坚持打了一个多小时，因为在新视点公司晚上可工作到9点。好不容易把电话从300个打到了380的个，这样才把完成的问卷从1份变为了3份。可第二天上班时，督导却说我完成的问卷只有2份。那还有一份呢？今天继续努力，争取多完成几份。督导避而不答怎么不合格，搁下这些话后转身离去，弄得我一头雾水。

5天的工作中我共拨出了1872个电话，其中拨通的电话共有1153个，这些每天电脑上都有显示。若接电话的是位女士，“女士您好！我是武汉新视点市场研究公司的访问员，我们正在对女性消费者进行一项有关美容化妆品方面的访问，想听

听您的宝贵意见与建议，能耽误您一会时间吗？非常感谢！”这是我们访问的开场白，若接电话的是男士或小孩则稍有变化。从拨通的这1153个电话中我发现：

1、年龄在30岁以下的人都比较随意，在时间方面比较豁达。听了我的开场白一般都会笑着慢条斯理地说句“那你问吧”！

3、年龄在50岁以上的人则如孔子所云“而耳顺”。他们通常会以聊天的口气回答你的问题，“孩子们都在外工作，只有我们老两口在家。”