# 如何写大学生文明礼貌月活动方案

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-09-13

*如何写大学生文明礼貌月活动方案一社会生活中的每一个生活都生活在人际关系网中，每个人的成长和发展都依存于人际交往。人际关系的好坏往往是一个人心理健康水平、社会适应能力的综合体现。现代社会是一个开放的社会，开放的社会需要开放的社会交往。对于正在...*

**如何写大学生文明礼貌月活动方案一**

社会生活中的每一个生活都生活在人际关系网中，每个人的成长和发展都依存于人际交往。人际关系的好坏往往是一个人心理健康水平、社会适应能力的综合体现。现代社会是一个开放的社会，开放的社会需要开放的社会交往。对于正在学习、成长中的大学生来说，人际交往是生活的基本内容之一。同学之间、师生之间、老乡之间、室友之间、个人与班级以及和学校之间等错综复杂的社会交往，构成了大学生人际交往的网络系统。培养良好的人际效能力，不仅是大学生活的需要，更是将来适应社会的需要。一个没有交际能力的人，就像陆地上的船是永远不会漂泊到壮阔的大海中去。

比起中学生，大学生的人际交往更为复杂，更为广泛，独立性更强，更具社会性。个体开始独立地步入了准社会群体的交际圈。大学生们开始尝试独立的人际交往，并试图发展这方面的能力。而且，交往能力越来越成为大学生心目中衡量个人能力的一项重要标准。大学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系，是他们心理正常发展、个性保持健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。然而，并不是每个大学生都能处理好人际关系的。在这一过程中，有相当数量的人会产生各种问题。认知、情绪及人格因素，都影响着人际关系的建立。一旦在这一过程中受挫，就可能表现为自我否定而陷入苦闷与焦虑之中，或因企图对抗而陷入困境，并由此产生心理问题。

一、大学生人际关系不适的表现

有关调查表明，大学生心理问题中，关于人际交往的已占50%以上，而以前的统计中，恋爱烦恼占据首位。交际烦恼超过恋爱困扰。仔细分析，大学生人际关系中的困惑、不适可以分为以下5类情况：

第一类：缺少知心朋友。

这类大学生通常多能正常交往，人际关系也不错，但自感缺乏能互吐衷肠、肝胆相照、配合默契、同甘共苦的知心朋友，为此，有时不免感到孤独和无奈。

第二类：与个别人难以相交。

这类大学生与多数人交往良好，但与个别人交往不良，他们可能是室友、同学或父母等与自己关系比较近的人，由于与这些人相处不好，常会影响情绪，成为一块“心病”。

第三类：与他人交往平淡。

这类大学生能与他人交往，但总感到与人相处的质量不高，缺乏影响力，没有关系比较密切的朋友，多属点头之交，没有人值得他牵挂，也没有人会想念他，他们难以保持和发展良好的人际关系。这类同学多会感到空虚、迷茫、失落。某高校06级一学生，因同学关系不好，倍感孤独、压抑，最后离校出走。在离学校较近的几个中小城市闯荡了一圈后又回到了学校，在校园中与接到通知后星夜赶到学校的陈某父母不期而遇，此时，悲喜交加的陈某父子面对的，除了学校因陈某不假离校、旷课50多个学时而给予的勒令退学处分和校方师生的同情之外，谁也无力给予陈某更多的安慰。

第四类：感到交往有困难。

这类大学生渴望交往，但由于交往能力有限、方法欠妥或个性缺陷、交往心理障碍等原因，致使交往不尽人意，很少有成功的体验，他们往往感到苦恼，很希望改变社交状况。大一年级女生小张，她在家里一直养尊处优，家务活全部由父母包办，自理能力不强。进入大学后，紧张的学习使她觉得不安。她开始独来独往，渐渐地，她有种异样的感觉，好像全寝室同学都看不起她，打开水也要她去，扫地也叫她，她觉得自己成了别人“差使”的对象，越发闷闷不乐，上课也毫无兴趣，成绩一落千丈。

第五类：社交恐惧症。

这类大学生对人际交往特别敏感、害怕，极力回避与人接触，不得不交往时则紧张、恐怖、心跳加快、面红耳赤，难以自制，总是处于焦虑状态。他们害怕自己成了别人注意的中心，害怕自己在别人面前出洋相，害怕被别人观察。总担心自己会出现错误而被别人嘲笑，总处于一种莫名的心理压力之下。与人交往，甚至在公共场所出现，对他们来说都是一件极其恐怖的任务。

社交恐怖症是非常痛苦、严重影响患者生活工作的一种心理障碍。许多一般人能够轻而易举办到的事，社交恐怖症患者却望而生畏。患者可能会认为自己是个乏味的人，并认为别人也会那样想。于是患者就会变得过于敏感，更不愿意打搅别人。而这样做，会使得患者感到更加焦虑和抑郁，从而使得社交恐怖的症状进一步恶化。许多患者改变他们的生活，来适应自己的症状。他们(和他们的家人)不得不错过许多有意义的活动。

二、大学生在人际交往和沟通中存在的问题

在大学阶段的学习生活中，由于主观和客观的原因，其中一部分人往往会出现人际交往和沟通不畅的情况，影响其身心健康和学习进步。近年来，由于各种因素的影响，大学生人际交往困难成为大学生活中的一个普遍问题。看看上面那个调查，同学们在回答“通过择业你感到自己特别欠缺的素质是什么”时，选择人际交往能力的比例最高达34.8%，位列首位。大学生人际交往与沟通中存在问题重要有以下几种类型：

1、自我中心型。

在与别人交往时，“我”字优先，只顾及自己的需要和利益，强调自己的感受，而不考虑别人。在与他人相处时，不顾场合，不考虑别人的情绪，自己高兴时，就高谈阔论，眉飞色舞，手舞足蹈;不高兴时，就郁郁寡欢，谁都不理，或是乱发脾气，根本不尊重他人，漠视他人的处境和利益。

2、自我封闭型。

这种类型有两种情况，一种是不愿让别人了解自己，总喜欢把自己的真实思想、情感和需要掩盖起来，往往持一种孤傲处世的态度，只注重自己的内心体验，在心理上人为地建立屏障，故意把自我封闭起来;另一种情况是虽然愿意与他人交往，但由于性格原因却无法让别人了解自己。这样的人一般性格内向孤僻，形成了一种自我封闭的状态。在我们队里也存在着这样的学员，喜欢一个人独来独往，不喜欢与他人接触，做什么都一个人，很难融合到大集体中，产生一种圾不和谐的情况。

3、社会功利型。

任何人在交往过程中都有这样那样的目的、想法，都有使自己通过交往得到提高，进步的愿望，这些都是好的。但如果过多过重地考虑交往中的个人愿望，利益是否能够实现和达成，实现的可能性有多大等，就很容易被拜金主义、功利主义等错误思想腐蚀拉拢，使个人交往带上及其浓厚的功利色彩。在我们学员队中，也有部分学员把市场经济通行的“等价交换原则”用于人际交往，靠吃吃喝喝建立感情，靠拉拉扯扯，吹吹拍拍以实现个人目的;或“唯利是图”;大利多交，小利少交，无利不交，冷落不能给自己“实惠”的人，滥交乱捧能给自己“实惠”的人。个别学员把个人利益看得很重，最好荣誉、成绩都属于自己，别人都不如自己，在分队与分队之间，甚至区队与瞿之间也存在类似的问题，对于本分队本区队的工作都尽力完成，但在其它分队区队有困难的时候不愿伸手帮助一下，希望自己所在分队，区队成为一枝独秀。

4、猜疑妒忌型。

猜疑心理在交往中，一般表现是，以一种假想目标为出发点进行封闭性思考，对人缺乏信任，胡乱猜忌，说风就是雨，很容易暗示。猜疑是人际关系和谐的蛀虫。另外，心理学认为，任何人都有不同程度的嫉妒心，这是常事，一定的嫉妒心，可以激发人奋发向上的积极性。而一旦这种

嫉妒心限度就会走向反面，影响人与人之间正常的关系。在我们平时的交往中嫉妒心主要表现为对他人的成绩、进步不予承认甚至贬低;自己取得了成绩，获得了荣誉就沾沾自喜，但同时又焦虑不安，对他人过分堤防，害怕他人赶上;有的甚至因此怨恨他人的所作所为。嫉妒心，嫉的是贤，妒的是能，这就是所谓的“嫉贤妒能”。如若自己不能够很好的调节心态，发展到极端就会产生同归于尽的心理，自己得不到的东西，别人也别想得得到。自己不成功，他人也休想成功。能够坐在这里的，大家都是通过高考这拥挤的羊肠小道的幸运者，一帆风顺，优越感，自然而然的滋生。但进入大学校园情况就不一样了，中学的优秀者云集在一起，有的学员不能够保持优秀，学业上优越地位的失落，很容易产生忌妒心理。轻者出现内向，躲避，重者出现精神妄想，自杀甚至犯罪等。

5、江湖义气型。

有些学生热衷于江湖义气，对所谓的江湖好汉，义士崇拜得五体投地，与其他同学称兄道弟，拜把子，管它什么军纪，国法，集体利益，不惜为哥们两肋插刀，大有豪气冲天的勇者风范。而实际上，这是对革命同志关系的玷污，它是封建社会的产物，是维护个人和小团体私利的宗派团伙意识，与以革命原则为基础的同志友谊有着本质的区别。在平时交往中，我们一定不能搞小团体，小圈子，应当坚持团结合作，珍惜互相之间的情谊，这样才能做到“人伴贤良智更高”。

6、人际交往复杂困惑迷茫

这是很多大学生的心灵写照，熟悉了周围的环境，认识了周围的同学，才发现校园的生活并不想自己想象的那么简单，人的想法也不再像高中那样单纯了，人们说校园就是个亚社会，每天自然少不了待人接物，然而待人接物并不简单，大学校园汇集着来自五湖四海、四面八方的同学，风俗习惯、观点看法难免不一样，正是这些风俗习惯和观点看法的不同，使我们的生活总是充满着小摩擦，总是不能风平浪静。调查显示，有78.8%在校同学都反映人际关系复杂难处，其中宿舍关系就占45%，人际交往和我们的生活息息相关，每天都在为人际关系发愁，你说能不郁闷吗?

7、面子问题

爱美之心，人皆有之，爱面子更是大学生的一大怪癖，大学生的许多人际冲突，都是发生在没有什么原则问题的小事情上，往往是一次无意的碰撞、不经意的言语伤害、或区区小利等等，本来只要打个招呼、说声道歉，也就没事了，但双方都\"赌气\"，不打招呼，不道歉，而是出言不逊，结果争吵起来。更有甚者，一个不让，一个拔拳相向，头破血流，事后懊悔不迭。双方都在用不适当的方法维护自尊，即典型的面子心理，仿佛谁先道歉就伤了面子，谁在威胁面前低了头，谁就孬种、于是层层升级，以悲剧而告终。

三、大学生人际交往与沟通存在问题的原因。

其实产生这些问题的原因很多，分析起来大体上有以下几各方面的因素：

1、家庭教育的原因;

现在大多数家庭都是独生子女，所以在家里父母总是怕孩子吃亏，慢慢的就养成孩子自私的心理。并且有些家长本身人际关系就不好，由于长期的渲染，致使孩子也反感与人交往。正所谓父母是孩子的第一任教师，所以很多事情孩子都是从他们那里学来的，所以有时候，做家长的应当让孩子接受一些挫折教育和吃亏教育，这样才会让他们真真的自己去了解社会感知社会。真正的去为人处世。

2、学校教育的原因;

在很多中小学校，包括有的大学把学习成绩放在第一位，忽略甚至根本就没有注重培养学生的人际交往能力还有很多时候，有的学校把学生的思想品德教育形式化。致使很多学生在面试的时候面红耳赤，羞羞答答，这是学校教育的失误，其实学校应当注重培养学生如何做人，以及怎么面对和接触社会，时刻让同学们明白，虽然他们不能改变一个社会，但他们一定要适应这个社会。

3、社会的影响;

记得曾经看过一篇名为《雷锋出国了》的文章，上面写到了现在我们社会人情的冷漠，也正是这样的社会阴暗面影响着我们的同学们，他们从不敢相信人到不愿相信人，所以我们要在社会上大力宣传人性的回归，让社会充满爱，在这样的环境下，我们的学生还有不热爱与人交往的理由吗?

4、自私自利的个人思想;

如今像你们这样的大学生，基本都是独生子女。家长们“望子成龙”的期盼，对自家“独苗”的呵护，成为培育“一切为我”的温床。当你们计如大学校园，独立地过集体生活，与同学相处时，一些同学自小养成的“以自我为中心”的自私心理就暴露无余。

5、素质教育的匮乏;

我国目前的教育现状仍处于应试教育阶段，应试教育带来的负面效应就是一些家长、学生、老师更多关心的是学生的考试分数。却忽视了无法用分数衡量的内在素质的培养，这其中，就包括人际交往与沟通能力这个作为社会人必须具备的素质。

6、市场经济的负面影响。

市场经济的发展，一方面动了我国经济社会的发展与进步，另一方面也助长了一些功利思想的膨胀，这种思想意识也影响了大学生的处世理念和行为方式。

四、大学生如何保持和提高良好人际关系交往和沟通能力

每个成长中的大学生，都希望自己生活在良好的人际关系气氛中，如何提高个人的人际魅力，保持良好的人际关系状态，这是每个大学生值得思考的问题，调查结果也表明，那些对大学生活感到满意度低的学生，其列在第一位的是人际关系不适。对在校大学生，就从品性格、能力、学识、体态、交际手段与社会经验等方面锻炼自己，使自己能够适应大学生活。良好的人际交往和沟通能力不是与生俱来的，它需要在社会交往实践中学习，锻炼和提高。但如同其他事务一样,“没有规矩不成方圆”，大学生在交往过程中，也有它内在的规律性，即依据一定的交往原则。只有遵循了正确的交往原则才能建立起和谐的人际关系，也不能在交往中掌握和创造更好的人际交往的艺术。

(一)掌握良好人际关系的原则

1、正直原则。

主要是指正确、健康的人际交往能力，营造互帮互学、团结友爱、和睦相处的人际关系氛围。决不能搞拉帮结派，酒肉朋友，无原则、不健康的人际交往。

2、平等原则。

主要是指交往的双方人格上的平等，他包括尊重他人和保持他人自我尊严两个方面。彼此尊重是友谊的基础，是两心相通的桥梁。交往必须平等，平等才能深交，这是人际交往成功的前提。社会主义人际关系的根本特征就是平等，这是社会进步的表现。贯彻平等原则，就是一澳求在交往中尊重别人的合法权益，尊重别人的感情。古人云：“欲人之爱己也，必先爱人;爱人者，人恒爱之;敬人者，人恒敬之”。尊重不是单方面的，而是取决双方，既要自尊，又要彼此尊重。

3、诚信原则。

指在人际交往中，以诚相待、信守诺言。在与人交往时，一方面要真诚待人，既不当面奉承人，也不在背后诽谤人，要做到肝胆相照，襟怀坦荡。另一方面，言必行，行必果，承诺事情要尽量做到，这样才能赢得别人的拥戴，彼此建立深厚的友谊。马克思曾经把真诚、理智的友谊赞誉为“人生的无价之宝”。古人也说，“精诚所至，金石为开”，“心诚则灵”。其诚是换取友谊的钥匙。日本著名作家池田大作写道：“只有抛掉虚伪，以诚相见的人际关系，才识最有力、最美好、最崇高的”。

4、宽容原则。

在与人相处时，应当严于律己，宽容待人，接受对方的差异。俗话说，“金无足赤，人无完人”。交往中，对别人要有宽容之心，如“眼睛里容不得一粒沙子”般斤斤计较，苛刻待人，或者得理不让人，最终将会成为孤家寡人。另外，要有宽容之心，还须以诚换诚，以情换情，以心换心，善于展再对方的角度去理解对方，回柳暗花明，豁然开朗。

5、换位原则。

在交往中，要善于从对方的角度认知对方的思想观念和处事方式,设身处地地体会对方的情感和发现对方处理问题的独特个性方式等,从而真正理解对方,找到最恰当的沟通和解决问题的方法。

6、互补互助交互原则。

这个原则是大学生人际关系处理的一种心理需要，也是人际交往的一项基本原则理由玉大学生在经济生活上还没有独立，依然出在以学为主的学生时代，因此互补性原则主要体现在精神领域。包括大学生气质、性格、个性特征的内容。往往我们会发现不同气质、性格和能力的人能够相处配合的较好，而能力非常强的两个人倒并不一定配合相处得很好。所以“尺有所短，寸有所长”，在交往过程中要勇于吸收他人的常常，以弥补自己的不足。

从心理学上讲，每个人都是天生的自我中心者，个体都希望别人能承认自己的价值，支持自己，接纳自己，喜欢自己。由于这种寻求自我价值被确认和情绪安全感的倾向，在社会交往中，更重视自己的自我表现，注意吸引别人的注意，希望别人能接纳自己，喜欢自己。阿伦森的研究表明，人际关系的基础是人与人之间的相互重视、相互支持。对于真心接纳我们，喜欢我们的人，我们也更愿意接纳对方，愿意同他们交往并建立和维持关系。

福阿夫妇1975年研究表明，任何人都有着保护自己心理平衡的稳定倾向，都要求自身同他人的关系保持某种适当性、合理性，并依此对自己与他人的行为得以解释。这样，当别人对我们表示出友好，表示接纳和支持时，我们也感到应该对别人报以相应的友好，这种“应该”的意识会使我们产生一种心理压力，接纳别人，否则我们的行为就显得不合理。与此同时，如果我们的友好的行动别人接纳后，我们也希望别人作出相应的回答，如果别人的行动偏离了我们的期望，我们会认为别人不通情理，从而产生一种不愉快的情绪体验，对对方产生心理排斥。我国古人所说“爱人者，人恒爱之”，“己所不欲，勿施于人”是有其心理学基础的。

7、功利作用原则

心理学家霍曼斯(1961)提出，人与人之间的交往本质上是一个社会交换过程，人们希望交换对自己来说是值得的，希望在交换过程中至少得等于失，不值得交换是没有理由去实施的，不值得交换的关系也没有理由维持，所以人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持都是根据一定的价值观进行选择的结果。对于那些对自己来说值得的，或得大于失的人际关系，人们倾向于建立和保持，对自己来说不值得，或失大于得的，人们就倾向于逃避、疏远或终止。

我国心理学家研究发现，随着人们的价值观倾向不同，人际交往中存在着不同的社会交换机制。对重内在情感价值的人而言，他们在人际交往中个人情感卷入更多，因而有明显的重情谊、轻物质的倾向，与别人的交换倾向于增值交换过程。他们在人际交往中感到欠别人的情份，因此在回报时，往往也超出别人的期望，这种过程的循环往复，就导致了交往双方都感到得大于失。与此同时，对重外在物质利益的人而言，他们在人际交往中重物质利益意识多于个人情感的投入，因此倾向于用物质来衡量自己的得失，在人际交往中处于减值交换。

8、自我价值保护原则

自我价值

指个人对自身价值的意识与评判;自我价值保护指人为了保持自我价值的确立，心理活动的各个方面都有一种防止自我价值遭到否定的自我支持倾向。人在任何时期的自我价值感，都是既有的一切自我支持信息的总和。自我价值支持的变化无非来自两方面，一是符合人们意愿，自我支持力量的增加，另一方面，与人们的期望相反，使人们面临自我价值威胁，因而必须进行自我价值保护的消极变化，即自我价值支持力量的失去或自我面临新的攻击。

特别是我们面临肯定的人转向否定时，我们面临两种选择：一是承认别人转变的合理性，否定我们自己，贬低自我价值;二是进行自我价值保护，尽可能维护自我价值的不变，降低所失去的自我价值对自己的重要性。许多研究表明，自我价值否定是非常痛苦的，因此当面临自我价值威胁时的优先反应不是否定自身，而是尽可能保护自己。

(二)建立良好的人际关系

建立良好的人际关系，是一个人事业成功的基础，左右逢源，游刃有余，需要一颗宽容的心，需要真诚，需要积极交往的主动性，塑造很好的个人形象，善用各种交际手段，克服社会知觉中的偏见。

1、克服社会知觉中的偏差

知人者智，自知者明，能否正确地认识和了解他人，同样关系到人际交际能否顺利进行。要走出对他人认知的心理误区，要注意以下几个方面：

晕轮效应

在我们的头脑中，总有一些潜在的，得之于各种途径的观念，并常常以此来评价和判断他人，因为这样做所耗费的心理能量最少，也就是说，它最省事。但是，图省事往往会造成一些认知偏差。什么美国人开放，英国人保守，商人精明世故，农民老实本分……。这些说法虽与某些人的特征相吻合，但绝不是个个如此，还要“具体问题具体对待”。人如其面，各个不同，不能用概念来衡量人，把人简单化。某人的一种优点、优势放大变成了笼罩全身的“光环”，甚至原来的缺点也被掩盖或者蒙上了一层夺目的光彩。这种对他人认知的最大失误就在于以偏盖全。“借一斑而窥全豹”并不总是适合于一切人和事，个别和局部并不一定能反映全部和整体。在人的诸多行为或性格特征中抓住某个好的或不好的、就断定他是好人、坏人，无疑是幼稚的。恰当地、全面地认知他人，就要克服说好全好，说坏全坏的绝对化方法。

首应效应

我们通常所说的印象实际上指第一印象或最初印象，社会心理学中，由于第一印象的形成上最初获得的信息比后来获得的信息影响更大的现象，称为首应效应(primaryeffect)，也称为最初印象。

第一印象，也就是第一次对人知觉时形成的形象，它往往最深刻，而且常会成为一种基本印象而影响对他人各方面的评价。俗话说，先入为主，讲的就是这个道理：人们很重视给别人的第一印象，但也该看到，第一印象得之于较短时间的接触，又无以往的经验作参照，主观性、片面性较强。所以，一定要注意其消极的一面既不能因第一印象不好而全盘否定，又要防止被表面的堂皇所迷惑。“金玉其外，败絮其中”，这样的例子也屡见不鲜。要练就一番透过现象看本质的本事，在长期的相处中全面、正确认识和了解他人。如一位大学生刚入大学出色的自我介绍在同学的头脑中留下强有力的第一印象，即使以后他的表现不如以前，学生认为不是能力问题，而是不够尽力;相反，有的同学在寻求职业时留下很不称职的第一印象，那么要转变需要很多长时间。人们已习惯于用先入为主的最初印象轨道解释一些心理问题。

近因效应

某人刚犯了一个大错误，于是就有人发现，他从来就不是好人。这是近因效应在作怪。在较为长期的交往中，最近的印象比最初的印象更占优势，这是一种心理惯性。由于这种惯性的作用，人们往往会以最近的印象来评价人。与首应效应相比，在总的印象形成上，

新近获得的信息比原来获得的信息影响更大。不因一时一事评价人。

刻板效应

有些人习惯于机械地将交往对象归于某一类人，不管他是否表现出该类人的特征，都认为他是该类人的代表，而总是将对该类人的评价强加于他，从而影响正确认知，特别是当这类评价带有偏见时，会损害人际关系。如有的大学生认为南方人小气、自私，家庭社会地位高的学生傲气、不好相处等，这种刻板印象容易形成先入为主的定势效应，妨碍大学生正常人际关系的形成。

定势效应

定势效应是指人们头脑中存在的某种固定化的意识，影响人们对人和事物的认知和评价。当我们与他人接触时，常常会不自觉地产生一种有准备的心理状态，作一种固定了的观念或倾向进行评判。

投射效应

人际关系中的投射效应，即“以小人之心，度君子之腹”，指与人交往时把自己具有的某些不讨人喜欢、不为人接受的观念、性格、态度或欲望转移到别人身上，认为别人也是如此，以掩盖自己不受人欢迎的特征。如自私的人总认为别人也很自私;而那些慷慨磊方的人认为别人对自己也应不小气，由于投射作用的影响，人际交往中很容易产生误解。

为什么有的人不能从人际交往中得到快乐?人是社会的动物，人际交往是我们每个人的一种需要。在人际交往中，过分留心、处处算计、总怕吃亏上当，这当然得不到快乐。可以说，这样的人还没有领悟人际交往的真正内涵，因此他无法体验到交往中的快乐。俩人互相交换一个苹果，还是一人一个苹果，俩人互相交换一个主意，一人就有了两个主意，这个例子是交往露内涵的一个体现。此外，交往的意义还在于增大个人的心理空间，减少彼此的心理距离，建立“我们感”。这些都是人的一种心理需要、社会需求。

消极的情绪，如不快、痛苦、愤怒、失望等，会影响人际交往的正常进行，这点不言而喻。这些消极情绪的产生，可能来自某种压力、或者受挫、或是某种丧失。每个人都要学会在生活中对付这些不良情绪，这也是个人成长的一种重要表现。现代社会主张个性独立，人际交往也日益复杂，如果说在一些场合，或和某些人的临时性的交往需要一些表面的客套、应酬，那么，建立和发展深入持久的人际交往，最重要的是坦诚相见、表达真实的自我。“水至清则无鱼，人至察则无友”，人们并不喜欢那些假扮的圣人。当然，如果是自己身上存在着明显的缺点，理应努力克服和改正。人们在人际交往中不断审视、认识自己和他人，不断领悟人生，这是人际交往的内涵之所在。

2、建立健康的人际交往模式

适度的自我价值感是良好的人际关系的基础。自我价值感来源于对自己作为一个独特的个体而存在有的固有价值的认识。任何一个个体都是无法完全被取代的，都有其独特性，有其独特的创造性潜能。伴随这种价值感而来的是对他人的独特性价值的理解以及对他人的尊重。是否具有这种适度的自我价值感直接影响到人际交往的模式。

3、塑造良好的个人形象，增进个人魅力

社会交往中，个体的知识水平与涵养直接影响着交往的效果，良好的个人形象应从点滴开始，从善如流，“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。优化个人的社交形象。

提高心理素质。人与人的交往，是思想、能力与知识及心理的整体作用，哪一方面的欠缺都会影响人际关系的质量。有的学生在人际交往中存在社交恐惧、胆怯、羞怯、自卑、冷漠、孤独、封闭、猜疑、自傲、嫉妒等不良心理，都不易建立良好的人际关系。加强自我训练，提高自身的心理素质，以积极的态度进行交往。

提高自身的人际魅力。每个个体都有其内在的人际魅力，他是一个人综合素质在社交生活中的体现。这就要求在校的大学生丰富自己的内心世界，从仪表到谈吐，从形象到学识，多方位提高自己。心理学研究表明，初次交往中，良好的社交形象会给对方留下深刻的印象，而随着交往的深入，学识更占主导地位。特别是大学生的个性培养，拓展自己的内涵。

4、培养主动真诚交往的态度

大学生对外在世界的观察和思考已接近成熟，但对内在自我的反省能力却有待发展。在人际交往中，他们往往觉得别人不关心自己，或不尊重自己，却很少反省自身，问问自己对别人怎样。这种单向性思维容易导致交往中一厢情愿的倾向，并容易对挫折做出错误的归因。

人际交往本质上是一个互动的过程，但许多时候互动链的运行需要有人激发。事实上，许多交际成功的人往往会主动激发，开启人际互动链。即他们往往首先向别人发出友好的信号，主动关心别人，主动帮助别人，主动与人打招呼……正像我们前面提到的那样，“我敬人，人自会敬我”，他们以此打开了人际交往的局面。

大学生们容易忽略或很少加以反省的另一个问题是：我怎么对待我自己?

是相信自己一定能成功，还是担心自己会失败?是认为自己比别人强，和别人一样，还是比别人差?一个人对待自己的态度也大大影响着其人际关系的成功与失败。

许多时候，一个人如何对待自己以及如何对待别人，别人也会以相应的态度和方式对待自己。所以改善人际关系首先是改变自己，通过改变自己来改变别人。对大学生而言，思维已近成熟，所以从反省自我开端，从具体行动起步，乃不失为上策。有人说：播种行为，收获习惯;播种习惯，收获性格;播种性格，收获命运。

对一个风华正茂的大学生来说，都需要有丰富的人际关系，并在这个世界上帮助与被帮助、同情与被同情、爱与被爱、共享欢乐与承受痛苦。在社会交往中，那些主动去接纳别人的人，在人际关系上较为自信。主动交往的稀少源于两方面的原因。一是缺乏自信，担心遭到拒绝，担心别人不会象自己期望的那样理解、应答，从而使自己处于窘迫的局面，伤害了自己的自尊。事实上，问题远没有我们想象的那么严重，因为人际关系中，双方都需要适应，需要人际关系支持陌生情境。二是人们在人际关系方面有许多误解，如先同别人打招呼，在别人看来低人一等，“那些善于交往的人左右逢源，都有些世故，有些圆滑”，“我如此麻烦别人，别人会认为我无能，会讨厌我”等等。

主动交往特别是当面临人际危机时，主动解释，消除误解，重新建立良好的人际关系非常重要。大学生人际和谐的表现之一是乐于与人交往，然而有的大学生由于种种原因则形成不同程度的封闭心理，阻碍其正常人际关系的形成。有的是因为性格内向，被人误认为封闭;有的是整天忙忙碌碌，因为紧张的学习，始终处于疲倦状态，自然也就很少有高涨的热情，只要紧张气氛松弛了，他们的热情一般能很快调动起来;有的则是因为心灵上的创伤所致。如过去曾赤诚待人，结果却遭致欺骗、暗算，因此对人渐存戒心，不轻易暴露自己的思想感情;或者学业、情感屡屡受挫，世界在其眼中被蒙上了一层灰暗的色彩，失去了信心，失去了对生活的追求。

主动而热情地待人心理学家发现，热情是最能打动人、对人最具吸引力的特质之一。一个充满热情的人很容易把自己的良性情绪传染给别人。一个面带微笑的人很容易被他人接纳。每个人在生活中都会遇到许多烦恼的事，但我们不应被它们所奴役，而应像鲁迅先生所说的那样：敢于直面惨淡的人生!学会愉快地面对生活可以从行动入手，让自己高兴地去做事，以微笑去待人

要热情待人还须从心里对他感兴趣，真心喜欢他人。“对别人不感兴趣的人，他的一生中困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败都出自于这种人。”

“只要你对别人真心感兴趣，在两个月之内，你所得到的朋友，就会比一个要别人对他(她)感兴趣的人，在两年内所交的朋友还要多。”

运用积极暗示能够减少或消除不良的自我意象。比如经常在心里默默对自己说：“我是受欢迎的人!”每天早晨醒来，都要充满信心地默诵这句话。除言语暗示外，还可运用形象暗示。在头脑中把自己想象成一个良好的交际者，直到这种形象在头脑中能够栩栩如生地浮现出来并根深蒂固。这就是西方心理学中有名的想象方法。

把每个人都看成重要人物自尊得以维护，自我价值得到承认，这是许多人最强烈的心理欲求。我们只有在交往中注意到这一点，才能对应自如。的确，每个人都是重要的，当我们把自己看得非常重要时，也应将心比心把别人也看成重要的。据此，在交往中，我们应注意：(1)让他人保住面子如果一个人习惯于通过挑别人的毛病和漏洞来显示自己的聪明，那将是最愚蠢的，必将为此付出高昂的代价。人人都有毛病和缺点，所以找起来并不难。但被人暴露自己的“小”，这是许多人所反感的，因为这威胁到了他的自尊。(2)不要试图通过争论使人发生改变同学之间常常争论，若是为探讨问题，这是有益的，但试图以此改变对方，则往往会适得其反。每个人都或多或少把某种观点看成是自我的一部分。当你反驳他的观点时，便或轻或重地对他的自尊造成了威胁。所以争论双方很难单纯地就问题展开争论，其间往往渗入了保卫尊严的情感。这种情感促使双方把争论的胜负而不是解决问题看成最重要的。所以赢的一方常常难以抑制自己的洋洋得意，他把这看成是自己尊严的胜利，自己有能力的明证。而输的一方则会觉得自尊受到伤害，他对胜方很难不产生怨恨。从而我们不难理解，为什么许多争论到最后会演变成为人身攻击，或变成了仅仅比嗓门高低的游戏。所以争论对人际交往常常是一种干扰因素。

主动发现和赞赏别人的优点。每个人都有其不足，每个人也都有其所长。人类天性中最深切的冲力是“做个重要人物的欲望”;

“人性中最深切的品质，是被人赏识的渴望。”心理学家认为，赞扬能释放一个人身上的能量，调动人的积极性。“赞扬能使羸弱的身体变得强壮，能给恐怖的内心以平静与依赖，能让受伤的神经得到休息和力量，能给身处逆境的人以务求成功的决心”。真心真意，适时适度地表示你对别人的赞扬，赞扬要对人也对事，能够增进彼此的吸引力。

最有效的赞赏是赞扬他人身上那些并不是显而易见的长处和优点。如果你赞赏一个领导能力强，他也会高兴，但若是赞赏他有风度或是很会教育子女，他一定会更高兴。如果你赞赏一个容貌出众的女孩子漂亮，可能不会引起太大的反响，因为她对这一点很自信;如果你说她性格很好或聪明，她可能会更为高兴。

5、锻炼提高人际交往能力技巧

加强和提高人际交往与沟通的技巧很多，概括地讲有四种：

(1)、善于结交。

在人际交往中，结交的过程一般要精力彼此注意、初步解除和亲密接触三个阶段。善于结交是指能够巧妙地引起对方注意，并主动制造机会，自然地与对方进行初步接触，进而保持进一步接触的过程。

(2)、善于表达。

常言道：与君一席话，胜读十年书。谈话是沟通信息，获得间接经验的好形势，也是表达感情，增进友谊的重要手段，善于表达，要求表达的内容要清楚明确，表达的方式要恰当，幽默和风趣，是对方感到轻松愉快。自我表露真正可以深入下去的交谈必然是双向的。因而自我表露是另一项应该掌握的技能，即自信地袒露关于自己的信息——怎样想，有什么感受，对他人的自发信息如何反应等。然而，许多人却不能顺畅地表达自己的思想感情，从而给交往制造了障碍。自我表露需要把握好时机，否则就可能犯滔滔不绝、只顾自己之大忌。一般而言，谈自己的合适时机之一是有人邀请你谈谈自己的时候。这时，如果你能适度地展开自己会引起大家的兴趣和好感。另一种时机是当他人谈的情况和感受与你自己比较一致时，即“我也……”的技巧。人们总是喜欢那些经历和看法与自己一致的人，因为赞成自己的人实际上是在肯定我们的价值和自信。所以，“我也一样”，“我也喜欢这个”，“我有过和你同样的经历”之类的表白往往能激发对方积极的反应，使谈话气氛热乎起来。

(3)、善于倾听。

倾听的目的一方面是給对方创作表达的机会，另一方面是是自己能更好地了解对方，以便进一步与其交往和沟通。学会提高倾听的艺术，首先要静听他人的谈话，不要贸然打断对方的话题，也不要时时插话，影响他人的谈话思路，或弄不清谈话的是指就断然下结论。其次，要鼓励对方讲下去，可以用简单的赞同、复述、评论接话等方法引导他人讲下去。另外，不要做无关的动作，如心不在焉、东张西望、爱听不停、不慎耐烦、不时看表、目光游离不定等动作。这些既影响对方讲话的兴趣，又是一种非常无礼的行为。记住，鼓励他人谈论他们自己、他们的感受、他们的成就，是赢得友谊的有力品质。

(4)、善于处理各类矛盾。

在人与人的交往过程中，难免会产生各式各样的矛盾和摩擦，而善于出力问题，就是要求一个人在遇到麻烦的时候能够打破僵局，或者能够做到大事化小，小事化了，保持良好的人际关系，创造深入交往的氛围。从赞扬和诚心的感谢入手。在此之前，我们已深知赞扬和感谢的作用，它可以提高对方的自信和自尊，从而在感情上接纳我们。在这种背景下，我们诚恳地提出批评，对方往往更容易接受。应该做到自尊但不能自傲，坦诚但不轻率，谦虚但不虚伪，谨慎但不拘禁，或波但不清服，老练但不圆滑，勇敢但不鲁莽，随和但不懦弱。

我相信，只要我们能努力朝这些方向前进，我们就会发现，一切正在悄然改变：朋友之间的不快荡然无存，能够畅所欲言的知音越来越多;亲友间深挚互爱;你便会过得充实愉快，会觉得人际交往是一件自然与轻松的事，从而对学习生活持以乐观的态度，对塑造一段完美的大学生活以及以后的人生充满信心。

大学生处于一种渴求交往、渴求理解的心理发展时期，良好的人际关系，是大学生们心理正常发展、保持个性健康和具有安全感、归属感、幸福感的必然要求。每个人生命的主宰其实就是自己，关键是你要有所改变，要有强烈成功的愿望，针对自己人际交往中存在的问题，结合自己的个性特点，以积极的态度和行为对待人际交往，相信就一定会找到合适的方法培养自己的人际交往能力，逐渐学会交往，建立和谐的人际关系。

参考文献：

【1】郭 丽 《大学生人际交往个案解析》 华南理工大学出版社

【2】林崇德 《发展心理学》 人民教育出版社 1999年

【3】苏厚重 《大学生人际关系原理江西》 江西人民出版社

【4】凡 禹 《人际交往的艺术》 北京 北京工业大学出版社 20xx.

【5】苏连升 《大学生人际交往的心理分析》 沧州师范专科学校学报 20xx年3月

【6】汪汉荣 龙健飞 王绪朗 《浅谈大学生人际交往障碍的影响因素及其消除对策》 经济师 20xx年02期

【7】贾玉霞 《大学生人际交往心理问题的成因及对策》 咸阳师范学院学报 20xx年

【8】许苏明 《论社会交换行为的类型及其制约因素》 南京大学学报 20xx年3月

**如何写大学生文明礼貌月活动方案二**

实习目的：所谓认知实习，就是更好的了解自己的专业，并通过一周的社会调查，认识实践，接触实践，以此来明确自己以后的专业方向。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注,作为天之轿子的大学生,在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去,更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合,加深对公共事业管理专业的了解与认识，进一步明确自己所选的专业方向。越来越多的大学生选择到实践当中去,用自己在课堂里学习到的知识为地方服务,让实践来检验自己所学的理论知识。选择到青旅进行暑期社会实践实习,也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合,更好的服务于社会。所以暑假期间,我于20xx年8月21日到8月28日到浙江嘉兴平湖青年旅行社（由于我们那里没有专门的会展中心，所以选择了一家经营会展业务的旅行社）进行了为期一个星期的暑期社会实践实习。

实习过程

作为一个大一新生，我很清楚的知道，自己的专业技术，经验和动手能力都不如前辈们丰富。所以，在自己动手能力还很弱的情况下，我更乐意从最基本的东西学起、做起。

第一天，即20xx年8月21日，我坐在办公室的第一天，潘总就拿来一份广交会的名单给我，让我联系，我记得当时虽然承诺了下来，但是心里一直发虚，于是我便怀着一颗忐忑不安的心，当时不敢打电话，于是我就想用qq交谈（当然之前我问过潘总要用什么联系，他说可以打电话，也有qq号）因为这样即使我底气不足，但不会被发现，但是，他不在线上，然后我就开始苦恼，我要不要打电话，我的第一句话该说些什么，终于在我有勇气播出第一个电话之后，对面传来的却是忙音。幸好过一会之后，他用qq跟我联系上了，他的态度很友好，让我提着的心落了下来，虽然结果并不满意，但至少我成功的跨出了第一步。之后的几天我有听到旁边的业务员的通话，“您好，我是青旅的小姚，我们将有一个活动。。。” 从他的对话中，我了解到在电话推荐展位时，必须注意三点：（1）电话表示了解客户的需求（2）将需求与特点、利益相结合（3）注意确认客户是否认同。当然这对话进行下去要态度好，说话的音质和音色也要让人觉得舒服。

在下午时候，发生了一件事情，因为有一个要去安吉的团，但是导游却不够了，于是临时安排我和另一位导游去。因为她也没去过，所以考虑到这个因素，一个人带着，另一个人就去找食宿。由于团里有小孩子，所以要特别注意安全，去爬山的时候，既要顾着前面，又要顾着后面，感觉特别累。所以这两天下来之后，我深刻的理解了导游的工作-----是个体力活啊。回到家的时候，都有股冲动，就是明天不想去上班了。但是第四天—8月24日还是爬了起来，继续回到打电话，聊qq的生活中。当然已经不是广交会的那个了，我只是负责一些别人的咨询什么的。后来学会了如何传真，复印，打印。应该说这些东西都比较高级了，全自动的。最后一天，就是办理了一下交接。把我所处理的一些东西打印出来，交给了潘总。

在这一星期里，由于旅行社午间还是很空的，就翻翻那边的书籍，跟前辈聊聊天，所以短期的实习，让我学到了不少东西，对展会我也有了自己的一些看法有了一些感想，因此把它做个整理，以此作为我今后学习的方向。

一、对会展业概念的理解

会展是指围绕特定主题多人在特定时空的集聚交流活动，狭义的会展仅指展览会和会议；广义的会展是会议、展览会和节事活动，奖励旅游的统称。其概念内涵是指在一定地域空间，许多人聚集在一起形成的、定期或不定期、制度或非制度的传递和交流信息的群众性社会活动，其概念的外延包括各种类型的博览会、展览展销活动、大型会议、体育竞技运动、文化活动、节庆活动等。会议、展览会、博览会、交易会、展销会、展示会等是会展活动的基本形式，世界博览会为最典型的会展活动。

经过我个人的理解，我觉得，所谓会展，是指多个人或是多个群体怀着各自相同或是不同的目的需要以及可能需要在同一地点或通过网络方式进行的相互活动。这样定义会展的概念就使它涵盖面更加广泛了，更加接近生活，让人更容易理解什么是会展，以及会展会有什么样的发展前景，这也是会展业作为一种独立行业的发展趋势。他不仅局限与展览、展销、会议、招商会等方面。他还延伸到各种节庆活动、体育赛事、文化活动以及民间婚礼、丧礼及各种酒席等。还有学校里的同学聚会、生日庆祝等等。总之，只要是有多个人或是多个群体参加的公同活动，就会必须要有组织者、服务者以及为需求者提供场所、提供设施等。朝着这种趋势发展，会展业将更加庞大，更加接近人们的日常生活，形成一系列服务体系。

二、当前会展业发展态势以及前景

会展业素有“城市的面包”和“经济的晴雨表”之称,做为一个新兴的产业倍受关注。我认为从大趋势上讲，会展业有很大的发展生命力，有非常大的商业空间。但就目前来看，我国会展业发展还不成熟，虽然起点很高，但它还是处于起步阶段。从我自身来看，会展职工平常都没什么事做，因此工资也不高。很多人对于会展业都不了解，很多前辈都是在黑暗中自己摸索出来的道路。虽然前路坎坷，但我认为，正因为如此才体现它的价值所在，有句话说得好，有缺点才有进步。因为会展业还发展不成熟，所以在我们国家还有很大的上升空间，发展机遇也是比较大的。在会展发展的起步阶段，更有利于我们在以后的创业中大胆开拓，大胆创新。更有利于我们把握行业的发展方向。

会展业当前的发展态势可以从宏观和微观上看，从宏观上讲，会展业的发展趋势有很大进步。现代会展从1894年德国莱比锡样品博览会开始，发展到今天的国际性展览贸易活动，已经走过了100多年的历史。欧洲成为世界展览业的发源地。经过一百多年的积累和发展，欧洲会展经济整体势力强大、规模大、国际化程度高、贸易性强，成为世界展览业的中心。

相比之下，中国会展业的发展起步较晚，与改革开放是同步的。但发展比较快，特别是近年来会展业异军突起，呈现良好的发展态势，具体表现在以下几个方面： 1、场馆的建设。据有关部门统计，全国现有大中型会展场馆150多个，会展面积300万平方米以上，而目前各地还在大兴土木，预计在未来三年内建成的各类会展中心的会展面积可能超过100万平方米。实习期间，我们参观了湖南最大的会展中心---湖南国际会展中心，场馆建设总面积10万平方米，展览场地有三层，净展览摊位有有4万平方米，整个建筑物都是钢结构。可想而知，场馆建设规模有多大。 2、 会展活动的空前活跃。国际会展中心教授给我们介绍， 20xx年我国会展项目数量超过 3000个，出国办展近800个；参展企业500多万家，参会专业观众近20xx万人次；节庆活动5000多个，参与观众达数亿人次。会展收入增幅明显，目前举办各类展会直接收入超过100亿元，间接带动的旅游、餐饮、交通、广告、娱乐、房产等行业收入高达数千亿元。 3 、会战举办主体的转变。中国过去主要是由政府举办会展，现在成立了越来越多的会展公司，这使会展业不断向市场化、商业贸易化迈进，创造更多的社会财富，促进经济的发展。同时，拉动一系列产业的发展，为企业提供技术、人才、信息等丰富资源。 4、会展群聚效应突出。中国的会展业集中分布在广州、上海、北京、大连等城市，长三角与珠三角等地区。在这些地区，会展收入丰厚，会展活动频繁，发展程度高。

而从微观方向分析，这也是我实习过程中最深刻的体会，就是中国目前会展业发展非常不成熟。中国会展起步晚，在规模、规划、管理人才、服务质量等方面仍存在扩张粗放，发展不平衡，市场化程度低，市场开放度低等诸多问题。湖南国际会展中心给我们分析了以下几个方面的突出问题： 1、人才紧缺，缺少专业人才。就目前看，由于会展是一种新型行业，教育体系还没跟上步伐。对会展人才的培养没有经验，使的现在从事会展工作的人都是学其他专业的，就那位教授本人自己也是学机械制造的，与会展工作不搭边。 2、会展管理体制有很大缺陷，政府干预过多，市场化程度低，使企业缺乏参与竞争的忧患意识。3、场馆的利用率很低。场馆的建设面积很大，维护也要投入很大的人力和物力。闲置不用时，企业又没经济收入，又要投入成本，很不划算。浪费国家资源，行业效率低。 4、会展的服务质量不高，没有为参展商带来很大的影响，这也限制了目前会展业的发展。而我个人还认为会展行业还存在以下不足：1、会展的服务范围太窄，没有向市场进一步扩张。应该进行宣传和示范，让更多的企业和个人了解会展业。 2、教育体制不够完善，会展人才的培养还比较困难，需要长时间的摸索。

总体上看，会展行业发展很快，逐渐发展成为新的经济增长点。以其独特的行业特征和巨大的行业作用将蓬勃发展。

三、会展业发展与自己的就业之间的联系

对会展业当前的发展状态的分析中，会展的快速发展与人才严重紧缺存在着矛盾。这使的展会的组织和管理水平还比较低，会展人才短缺的问题集中表现为会展专业人才严重缺乏，从业人员业务和文化素质总体比较低。在我国，会展专业人才是个很大的空缺，据介绍，至少有100万的需求。这对我们在校学生是个很大的机遇。表现在如下几个方面： 1、把自己的专业选好，有利于今后的事业发展，成功几率会更高。 2、从事会展业，工资比较丰厚，这对自己的物质消费水平起决定作用。同时，有利于各种精神文化消费，不断提升自己。 3、从事会展业发展空间比较更大，有利于自己在今后的工作中大胆创新，大胆开拓，开创自己的事业。 4、在目前就业紧张的情况下，会展工作相比之下更具优越性，竞争压力要小。所以说，会展业的发展对自己今后的就业是个很好的机遇。

面对这种机遇，同样我们必须接受挑战。会展工作是一项综合性很强的工作，这对我们的个人素质要求比较高，必须具备各方面能力。所以在大学期间我们必须做好扎实的准备。我们应准备些什么以及应该怎么去做好这些准备呢？国际会展中心的专家给了如下建议：1、会想，要有所创意。想别人想不到的，做别人没做的。 2、会写各种文体的文章，如方案书、邀请函、广告等。 3、善于交际，学会与人以及组织沟通，以最准确的方式传达信息。 4、实干，踏踏实实做实事。 5、会展工作无小事，注重工作及学习生活中的细小事物。

四、今后的方向

在这短短的8天里，让我知道了会展行业人才的划分：会展业人才，大致可分成会展核心人才、会展辅助性人才与会展支持性人才，前两者就是我们通常所说的会展业人才，会展核心人才中会展项目策划和营销人才尤其重要。目前，在展览和会议行业中，因公司的业务需要和人力资源状况不同，具体的岗位设置也不同。但无论岗位怎么划分，较重要的管理岗位都有市场调研、项目策划与规划、项目销售和运营管理这几类。而我的目标就是成为一名会展策划师。

一、会展策划师的定义

会展策划师：从事会展项目的市场调研、进行项目立项、招商、招展、预算与运营管理等方案的策划，项目销售以及现场运营管理的专业人员。

从事的主要工作包括：

（1）会展（会议、展览、节事活动、场馆租赁、奖励旅游等）项目的市场调研；

（2）会展的立项、主题、招商、招展、预算和运营管理等方案的策划；

（3）会展项目的销售；

（4）会展的现场运营管理。

（5）展会活动的全程策划协调。

二、作为一名优秀的会展策划师，需要哪些技能

据会展业内专家介绍，首先要有室内设计专业相关的学历，经过专业培训合格后并持有相关资格证书，掌握基本展位布置、展架设计能力的设计人员。其次，熟悉会展的基本流程，能独立完成设计，了解基本的设计和施工方法。最后，对品牌和客户有深刻的理解能力、独特的创意能力及团队合作精神。另外，好的会展也不是一蹴而就，需要会展策划人员一点点地积累，也需要他们灵感的积聚和爆发。展览市场不同的需求，决定了不同的策划主题，作为会展策划人，拥有一双\"慧眼\"至关重要，只有做到与众不同，才能真正吸引众人的目光。会展策划人也会遭遇一些风险因素，如出现政策调控、执行风险或者选题撞车等等，要学会规避风险。

当然我也看到过一些新闻，上面讲，有些会展公司宁愿招收一些it，广告，外语，电工类的，也不愿找会展专业毕业的学生，从这些现象也反映出了，我们要学好计算机专业，英语专业，还有要靠一张驾驶执照，这都是非常有用的。毕竟经验是可以累积的。

总的认为，作为一个大学生，主要的任务是学习，所以，在学校首先必须学好理论知识，结合实际，培养各种综合能力，特别注意提高自己的实干能力。还有一种重要的素质是学习能力，树立终生学习的思想观念。然而，要想在大学把学业搞好，一定还有好的学习方法。首先，除了把功课学好之外，还多阅读大量的课外书籍，扩充自己的知识面。其次，参加实践活动，如果可以的话尽量进一家正规的公司。把自己学到的知识放到实践当中去，在实践当中学习知识，优化知识。养成良好的学习习惯。然后，还要参加集体活动，加强沟通交流能力，培养自己热情、乐观的品质。最后，自己平时还要善于观察，多留意多思考身边的事物，注重细节。

**如何写大学生文明礼貌月活动方案三**

在这个漫长的暑假中，我接受我院学生会的倡议，积极参加学校内外组织的的各种假期社会实践活动。作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。因为我相信因为经历所以懂得，只有了解社会，你才能真正做到融入社会。

暑假社会实践活动带给我们的是欣喜，是得到成果的喜悦。在实践活动中，我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。

一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增强了口头表述能力，与人交流。真正地走出课堂，使自己陶醉在喜悦之中。有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义地成长，在这之后，我明显地发现自己变开朗了，虽然我自己的力量不足以改变一些东西，但如果整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉，使国家繁荣富强的途径，提高国民素质的实践活动。

另一方面，我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质,只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。

虽然这次活动时间很短，但是社会实践活动提高了我们的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。而学校组织的活动，更让我们明白了学会适应社会的重要性。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的大学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

“真理来源于实践，实践出真知”我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

暑假如期而至，这个暑假时我大学生活的第二个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家宾馆打工。

“凡事想时容易，做时难!本以为在这里打工是一件很容易的事情，不就是端菜，洗盘子，拖地吗?这些都在家做过啊!心里还存在侥幸的心理，可是让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在端茶时，不小心摔碎了一个酒杯，我当时吓的不得了，刚好被领班发现。我什么也没有说，只是让我交120元的罚金。我心想怎么会是这样啊!刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出话来，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，就交了120元罚款。哎!我想这是第一次做着工作了，也算120元买个教训吧!可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

一月24号那天晚上都九点多了，对没有熬夜经历的我来说实在是困啊，可是还有吃饭的没有离开的人，我在坚持着，大约过了一个小时大部分的人都散了，可是还还有五个男的他们都喝醉了，在吵个不停，可是没有办法啊，他们是顾客，不能撵人家走，我只好硬撑着。当我撑不住的时候，他们也散了，可就当我扯盘子的时候，一不小心把茶水洒到了我身上，以我的性格当时就气火了，忍不住更他们吵起来了，没想到那人的话是在难听，不仅没向我道歉，而且还说我。我实在是咽不下这口气，待会经理过来了，把事情解决了，可是我有没有办法逃脱责任，经理说我是一个新来的临时工要学会怎样和顾客交流，在发生此类状况是该怎么做。可是我要学的还有很多，刚来没有几天就发生了这么多的事情，我实在无法在待下去了，我仿佛是来找气生的，想辞退不干了，可是有又想如果这样就半途而废了，什么也学不到，况且这不是真正的走上了工作岗位。自己需要学的还很多，其实社会就是这么复杂，形形色色的人，各种各样的事情都有，为了了解更多，增加自己的人生阅历，我选择了坚持，一直做到1月30号。20天的打工体验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份更与一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。虽然知哦与短短的二十五天，可是就在这20天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。20天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我了在心里，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，他也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

**如何写大学生文明礼貌月活动方案四**

经过了大学四年xx专业的理论进修，使我们xx专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。

本次实习的目的及任务要求。

1、实习目的

①为了将自己所学xx专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用的目的。通过工程造价的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力。

②通过xx专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础。

③通过实习，了解工程造价专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

2、实习任务要求

①在xx岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题。

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处。

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

1、实习单位简介

xx有限公司成立于20xx年，是一家专注于xx产品和xx产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于xx，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家xx项目的参与者，并被政府认定为“xx”。

xx有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

2、实习岗位简介（概况）

a、参与xx岗位的日常工作，参与组织制定单位xx岗位发展规划和年度工作计划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。

b、协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在xx专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

c、在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

1、举行计算科学与技术专业岗位上岗培训

我很荣幸进入xx有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发xx专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

2、适应xx专业岗位工作

为期xx个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在工程造价专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。

3、学习岗位所需的知识

在实习过程中，我深深体会到“活到老，学到老”的深刻内涵。在xx专业岗位上实习，要不断学习与自己业务相关的知识。在课堂上，老师传授给我们xx专业的理论知识，教给我们专业技能。但是，这些都来自课本，源于前人的研究总结。在课堂上听老师讲授的有太多是抽象的东西，没有经过实践，不易理解把握。有句名言“大学老师给予我们的仅是一棵鱼竿，如何钓到鱼是我们必须思考的问题。”的确，在知识经济迅猛腾飞的今天，在终身教育时代已经来临的时代，一个人要想在走出象牙塔、跨入社会后有所作为，那么现在就得学会求知，自觉主动去求知，敢于去探索钻研，特别是需要与时俱进的工程造价专业。因循守旧，得过且过，不思进取，胸无大志，注定要在转眼间被时代淘汰。反之，与时俱进，自主探索，自觉学习，不断创新，才是成功必由之路。为了能够融入到职场、融入到社会，我们必须不断学习，多进行社会实践活动，敢于去艰苦的地方磨炼自己，挑战自己，造就自己。

在实习过程，实习单位安排的了技术指导xx老师，xx老师傅是个和蔼亲切的人，他先带领我们熟悉工作环境和xx专业岗位的相关业务，之后他亲切的和我们交谈关于本部门的工作性质，目前的主要工作任务、本部门的主要工作同事以及我们的未来的工作安排，同时带领我们认识本部门的工作人员，并让我们虚心地向这些辛勤地在工程造价专业工作岗位上的前辈学习，在遇到不懂得问题后要积极请教前辈。

如果大学比作象牙塔，那么社会就竞技场，而毕业实习便是大学生从象牙塔走进竞技场的预热阶段，通过这次毕业实习让我认识到了真正的职场，带给我很多难得的社会经验。通过这次毕业实习提供的社会实践锻炼大舞台，上演学生向职场人士的转换的舞台剧，在这场舞台剧中我学会了如何转变角色、如何为人处事，而我学到的这些经验，相信会让我终生受益，并使我在大学毕业后更好更快的融进新的社会环境做好了强有力铺垫。

**如何写大学生文明礼貌月活动方案五**

金工实习，大家都期盼着它的到来，期盼在学习，偷懒去享受一下工厂生活。难而，实习后，我觉得实习生活和以前想象的不一样了，实习不是一件简单的事，并不是我们的假期，不是一件轻松的事，而是一件劳心劳力的事。在这个短暂的一个星期内，我学到许多在课堂里无法学到的东西，并在意志品质上得到了锻炼。

时光匆匆，岁月流梭！

转眼为期一周的金工实习结束了。在实习期间虽然很累、很苦，但我却感到很快乐！因为我们在学到了作为一名钳工所必备的知识的同时还锻炼了自己的动手能力。

我们实习的第一天看了有关金工实习的知识和金工实习过程中的注意事项的碟片。这是作为学生的我们第一次进入工厂当令人尊敬的工人，也是第一次到每一个工科学子一试身手的实习基地。我怎么会不激动万分呢？

一个星期，短短的一个星期，对我们这些非机械专业的工科学生来说，也是特别的宝贵。因为这是一次理论与实践相结合的绝好机会，又将全面地检验我们的知识水平。

金工实习是培养学生实践能力的有效途径。又是我们大学生、工科类的大学生，非常重要的也特别有意义的实习课。金工实习又是我们的一次实际掌握知识的机会，离开了课堂严谨的环境，我们会感受到车间的气氛。同时也更加感受到了当一名工人的心情，使我们更加清醒地认识到肩负的责任。

通过碟片的演示和老师的讲解。我终于明白了什么是钳工。同时也懂得了为什么有人说“当钳工是最累的！”

钳工是以手工操作为主，使用各种工具来完成零件的加工、装配和修理等工作。与机械加工相比，劳动强度大、生产效率低，但是可以完成机械加工不便加工或难以完成的工作，同时设备简单，故在机械制造和修配工作中，仍是不可缺少的重要工种。

第一天，来到车间，听完老师的要求，也看了黑板上那看似简简单单的图样，我们便开始了我们的实习。首先是把在铁块上量好尺寸并画线，画线，这工作可马虎不得，一旦画错便会使自己的零件不合尺寸，还好听了老师说的注意事项，我按老师所说的，稍微把尺寸画大了一点。接着，便是令我一生难以忘怀的锯削了。我原先以为锯锯子嘛，就那么来回拖啊拖，没什么大不了的，小事一桩。

但事实上锯锯子，也是讲究诀窍的，锯锯子并不是一定都会累得两手发麻，两眼发慌的，我们首先要调节好锯口的方向，根据锯口的方向使力，起锯时应该以左手拇指靠住锯条，以防止锯条横向滑动，右手稳推手柄，锯条应该与工件倾斜一个锯角，约10度~15度，起锯角过大锯齿易崩碎，起锯角过小，锯齿不易切入，还有可能打滑，损坏工件表面，起锯时锯弓往复程要短，压力要小，锯条要与工件表面垂直。

同时，锯削时右手握锯柄，左手轻握弓架前端，锯弓应该直线往复，不可摆动，前推时加压均匀，返回时锯条从工件上轻轻的滑过。往复速度不应该太快，锯切开始和终了前压力和速度均减小，以免碰伤手臂和折断锯条。还可加少量机油。锯完了，还得锉削，锉削也是一个又累又苦的差事，但是只要掌握方法，同样不难了。

首先要正确的握锉刀，锉削平面时保持锉刀的平直运动是锉削的关键，锉削力有水平推力和垂直压力两种。锉刀推进时，前手压力逐渐减小后手压力大则后小，锉刀推到中间位置时，两手压力相同，继续推进锉刀时，前手压力逐渐减小后压力加大。锉刀返回时不施加压力。这样我们锉削也就比较简单了。

**如何写大学生文明礼貌月活动方案六**

经历了一个月的实习生活，让我初尝了身为一名教师的酸甜苦辣。回顾和学生们一起走过的日子，不禁想起自己的中学时代，也深感如今的学生比我们过去多了一份顽皮，一份灵活，一份大胆。学生的能力一代比一代强，要求也越来越高。因此，要想在学生中树立起好老师的形象，还需要走一段不寻常的摸索之路。 在实习期间，我们的主要任务是班主任工作和教学工作。

班主任是班级工作的组织者、管理者和策划者，也是学校管理的中间力量和骨干分子，对良好班风和校风的形成起到举足轻重的作用。作为一个班主任又怎样使自已的工作上台阶、上水平、上档次呢?实习期间担任班主任工作，我有这样一个认识，班主任对学生的思想教育工作，实质上是一个与学生实行心理沟通的过程，只有真正了解了学生的内心世界，做到有的放矢，方法得当，才能达到教师对学生的成长提供帮助指导、学生对教师的工作给予配合支持的目的，从而收到好的教育效果。下面谈谈自己切合学生心理实际进行思想教育工作的一些尝试下面谈谈本人在实习班级工作中的一点体会。

我知道一个优秀的班主任，时刻应该用“爱”去开启学生的心灵，很多时候我们的一个笑容，一个课余诚恳的交谈，有时是一个眼神，一句鼓励的话，都会对学生产生长久的影响，你爱的奉献会得到爱的回报，但我们细想一下，这样的学生有多少，真正能感悟到你老师的爱的学生，绝对孺子可教也。常有的是你对他的宽容增加了他的放纵，淡薄了纪律的约束，这在实习中我也是有所体会的。今天我们面对的不是几个学生，而是六十二人的班级没有严明的纪律，如何有良好的班风?在我们的教育工作中，惩罚也是教育的一种手段。当然，惩罚特别要慎重，我认为当我们惩罚学生时，应该注意以下几个方面：

①首中国报告网先一定要注意尊重学生的独立人格，保护好学生的自信心、自尊心，好的就是好的，错的就是错的，不要一错百错，全盘否定;

②惩罚的目的是警示学生什么不可以做，做了会有什么后果，不是为惩罚而惩罚学生，而是为教育学生而惩罚学生，换句话说，惩罚是手段，教育才是目的;③谁都会犯错误，但不是谁都会改正错误，受惩罚不要紧，要紧的是改正错误，关键不是惩罚，关键是接受教训，改正错误。

良好班集体的建设必须依靠活动来实现，活动可以产生凝聚力，密切师生关系，使每个学生发挥主体的积极性，这时进行集体主义教育、健康的竞争心理教育是行之有效的;在我班，凡是学校组织的活动，班主任和我都给予高度的重视，如校运会的报名与训练班主任与我都亲身参与当中，开动员大会，一起与学生训练。告诉他们不用把名次的好坏，放在第一位，只要我们尽力了就行了。心理学等理论告诉我们：在竞赛活动中，一个人的目标期望水平不能过高，也不能过低，只有中等水平的期望值才能使参赛者保持最佳的竞技状态，对于我们每个同学来讲，活动的目的不是拿名次，而是看我们如何对待竞争，是否有参与意识，是否全身心投入了，是否能做到问心无愧。在活动中进行教育，同学们易于接受也能很快转化为行动。抓住活动”这个最佳的教育时机，精心设计教育内容，就能收到意想不到的教育效果。

经过一个星期的准备，在第一周的周五我主持了新学期的第一次班会，这也是我主持的第一次班会。这次班会的主题是“安全教育与新学期新打算”。在班会上，同学们积极发言，让我深深的体会现在的中学生已经有了很丰富的安全常识。例如，上体育课的注意事项，交通安全，地震、台风来袭需要注意哪些等等，他们都回答的头头是道。班会的另一个要点是“新学期新打算”，让一些学生上讲台说出他们上学期的不足之处和这学期的计划。这不仅让学生自己找出自己的不足以便改正，更让学生在学期初就定下新学期的大体计划，更有目的地进行学习。这也培养了学生上讲台的心态。虽然没有每一个学生在班会上都发言，但是我坚信每一个学生都有了自己的新的计划、新的打算。每一个学生都对上台发言的同学都深有感受。

第一是预备阶段。先熟悉实习班级的情况，认识班上的每个学生以及他们学习情况(通过班主任或班委或直接交流)。然后，认真听指导老师上课。现在的听课的感觉和以前完全不一样：以前听课是为了学习知识;现在听课是学习教学方法。目的不一样，上课的注意点就不一样，现在注意的是指导老师的上课方式，上课的思想。接着，根据在大学所学的教育知识和在中学实习听课所学到的，自己在已有的基础上备课，试讲做足了上讲台的准备。 在经过了前两周的听课、试讲后，第三周我正式走上讲台，第一次感觉自己所学的知识派上用场。

**如何写大学生文明礼貌月活动方案七**

我曾于20xx年3月6日至20xx年5月28日在济南眼镜店担任临沂师范大学新闻17班01班实习学生。

实习期间，受到公司领导的深切关怀，在指导老师的领导下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力成为一名合格的员工。

在此期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：第一，跟随见习教师进行实地学习，学习做生意方法，吸收教师的经验，学会如何做好企业的基本技能，加强人际沟通，培养自己的表达能力，学会与他人沟通。\"在工作过程中学习方法并认真准备。导师和其他公司领导给予了帮助和指导，指出了不足之处，并学习了先进的经验。

时间飞逝如箭，时光飞逝。几个月的实习已经过去了，在实习的最后几个月里，我有了很多收获和快乐，也有苦涩和教训，这些成功的经历将激励我在人生的道路上取得更大的成就，失败会努力改变自己的不完美，让自己在未来的日子里做得更好，所有这些都将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习始于20xx年3月5日。\"实习之初，由于春节刚过，由于公司人员不全，我一进入公司就有机会接触到一些非常专业的工作，有机会接触到公司的一些非常核心的事情，从而减少了我做基本工作的时间。\"一开始，我主要负责管理产品销售文件，用电脑准确地签发产品销售凭证。因为我每天下午下班时才会拿到第二天的销售订单到公司总部，为了保证第二天正常的产品销售，我不得不工作到很晚才能打印第二天的订单。在头几周的头几周里，我每天晚上都要工作到9点以上。这真的很难。直到那时，我才想起了学校的悠闲生活，虽然在学校的时候，我觉得学校生活很艰难。这样，通过过去两周紧张和实质性的适应，我逐渐适应了公司的工作节奏，熟悉了公司各种财务软件的使用方法，此外，通过大量的实践，我也逐渐熟悉了公司的各种产品模型，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导眼中的地位得到了很大的提高。这为你自己参与公司的核心工作提供了一个很好的机会。所有这一切使我深深地认识到，我必须尽我最大的努力去做任何事情，只有尽我最大的努力，我才能把我的工作做好，做得扎实，并得到我的领导和同事的认可。这段艰难的经历将激励我在未来的日子里更加努力地工作，因为只有付出，我才能成功。

我本来是一个内向的人，不善于与人沟通，总是一个人默默地生活，这种生活习惯在学校里可能没有太大的负面影响，但在公司里，各种工作都需要每个人团结合作，任何人都很难单独做好工作，这使我很不适合在这个完整和系统的工作环境。\"因此，起初，我的工作很差，这使我充分认识到沟通和交流的重要性，这是解决困难和创造机会的有效途径。也许我已经习惯了一个人的生活方式，用更多的自我思考取代了交流，但是现代社会要求我们每个人都要学会相互交流和深入交流，而沟通是一种智慧。是人的一种生活方式，我会慢慢地改变自己，让自己有智慧的沟通，发展一种好的生活方式，这些不仅是个人发展的需要，也是时代和社会发展的趋势。

诚信，对于一个人，一个企业，甚至一个国家来说，是其立于不败之地的重要条件，我有着深刻的经验。

我的实习公司由于自己的原因欠了一家外国制造商相当多的钱。我们公司花了很长时间才向另一家公司付款。虽然另一家公司并没有因此中断两家公司之间的合作关系，但从那以后，我们公司不得不提前全额支付给另一家公司的每一份订单。使我公司在资金运营中处于更加被动的地位，损害公司在其他合作伙伴眼中的声誉，影响与其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇到了很多这样的事情，使我更加深刻地认识到诚信在人们日常生活中的重要作用。一个人只有诚实，遇到困难才能得到别人的帮助，才能圆满完成自己想做的事情;一个企业只有诚实，即使遇到暂时的困难，也能使自己的经营活动更加顺利，其他企业将帮助企业渡过难关，在激烈的市场竞争中，凭借以往的诚信经营，做大做强。只有当一个国家具有诚信的民族品质，它能否在激烈的全球竞争中赢得世界各国的信任，为本国的发展创造一个良好的周边环境，使我国在更加和谐的周边环境中积累更深的民族文化内涵和历史内涵。

认真做好每一件小事，都是我们共同努力的目标。在实习单位，我开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感受到认真做好每一个细节的重要性，因为每一个数字都关系到公司财务数据的准确性，而且我也不会当心这会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求我在日常生活中尽量做到每一个细节，这并不十分严谨。我工作中的错误深深地伤害了我心中的每一根神经。这样的环境迫使我对自己更加严格，努力做好日常工作，做到尽善尽美，使我在工作实践中不断完善知识结构，提高工作水平。

通过近几个月的实习，我开始意识到实习的重要性。实践中有无穷的知识，需要我们在实践中去发现和总结。实习单位有很多没有受过正规大学教育的同事，但他们仍然取得了很好的成绩，在公司占有一席之地，为公司和个人带来了很好的效益。这些都证明了实践产生了真正的知识，实践是知识发展的动力和源泉。

通过几个月的实践学习，我学到了更多在校园里学不到的知识。这些宝贵的人生经历，将激励我勇于实践，在未来的生活中开拓创新，为下一个灿烂的人生打下坚实的基础，成为我人生的宝贵财富。

最后，再次感谢您对我实习的指导和帮助!

**如何写大学生文明礼貌月活动方案八**

几千年来，中华民族以自己的伟大创业精神与伟大创造成果，为人类文明进步作出了不可磨灭的贡献。中华人民共和国高等教育法第五条明确规定：高等教育的任务是培养具有创业精神与实践能力的高级专门人才。所以，培养当代大学生的创业能力应当是高校培养任务中的重中之重。

一、创业的内涵与特点

创业能力是指在进行创业与创业活动中所表现出来的能力。创业活动有两个基本特点，一是首创性；二是具有一定的社会价值。这两个特点是在创业性活动的结果中表现出来的。例如，爱迪生、居里夫人等科学家的创业能力是在他们的发明成果中得到体现的，而这些科学发明既前所未有，又对社会作出了极大贡献，若是简单重复，不具有首创性，没有新的社会价值，就不能算是创业。当代大学生在上学期间的主要任务是继承人类已经积累起来的知识经验，掌握应用这些知识经验的方式方法与手段，这既需要具有较强的逻辑思维能力，又需要发展创业思维的能力。创业能力是由创业想象与创业性思维能力组成的，是人类普通的心理能力，一般人都具有一定的创业潜能，而大学生则表现得更为明显。新的解题方法，新的思维角度，大胆的设想，精心的实验，都蕴藏着丰富的创业潜能。大学这一阶段对人一生中的创业活动具有十分重要的意义，不少科技人才的创业活动在大学期间已初现端倪，这为他们的创业活动做了充分的准备。

二、培养创业能力的途径

创业潜能的开发，既离不开好的社会环境，又离不开学校得力有效的教学方法，更离不开个性的发展，对于大学生来说，自身创业潜能的开发要从以下几个方面培养。

1、进行创造性思维训练。当前的学校教育对学生的思维训练，绝大部分是集中性思维，而很少注意对学生进行发散思维的培养。在强调创业的新形势下，当代大学生应高度重视发散思维的训练，从而自觉地进行创业活动与自身创业能力的开发。美国著名心理学家基尔伏特认为，发散思维具有流畅、变通、独特三个特征。所谓流畅是指智力活动灵敏迅速，畅通少阻，能在短时间内发表较多的概念，它是发散思维的量的指标。变通是指思考触类旁通，随机应变，不受思维定势的束缚，不局限于某一方面，因而能产生超常的构思，提出符合青年大学生争强好胜、自尊心强的特点，通过开展创新思想大讨论，举办创新成果交流会与表彰会等形式，大力表彰与宣扬创新典型，将大学生的情绪激发起来，营造出一种学先进、赶先进、当先进的良好氛围。要遵循物质利益原则，发挥利益杠杆的作用，最大限度地调动大学生的创新热情。

2、培养竞争心态。在创新竞赛中，健康的心态非常重要，离开了它，人的创新精神就会扭曲变形，甚至变质。大学生要明确竞争的目的与意义，正确地对待与参与竞争，不可将正当竞争蜕变为追名逐利，更不能挖空心思地相互排挤、倾轧，形成不健康的恶劣风气。

3、创造竞争环境。公平、公开、公正是任何竞赛都应该遵循的基本原则，也是广大参与者的普遍期望。在创新竞赛活动中，这一原则坚持不好，就犹如一盆冷水，浇灭了人们的创新热情。

因此，一定要增加竞赛的透明度，将竞赛规则、参与人员、评比人员、评比结果以至于整个过程都公示于众，接受全体大学生的监督。

三、架构联通桥梁

创新成果尽快发布出去，得到校方与社会的肯定，关键要保证信息渠道畅通无阻，这就要求在科研创新与实践运用之间建起一条“绿色通道”。当前，在大范围内，高校已经基本具备了这样一条“通道”，但对大

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！