# 最新大学生律所参观心得体会(17篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-06-12

*大学生律所参观心得体会一早上律所的副主任叫我到他办公室一趟，我很诧异，因为副主任平时有事情不会来找我的，今天这是怎么了?到了办公室，他指了指墙角的一盆盆景说，这盆东西不要了，你把它搬到楼下去。原来是叫我做苦力来了，心里不禁有点愤怒，来实习，...*

**大学生律所参观心得体会一**

早上律所的副主任叫我到他办公室一趟，我很诧异，因为副主任平时有事情不会来找我的，今天这是怎么了?到了办公室，他指了指墙角的一盆盆景说，这盆东西不要了，你把它搬到楼下去。原来是叫我做苦力来了，心里不禁有点愤怒，来实习，除了每天打扫律所的走廊外，还要做这些事情，真把我当成免费的清洁工了。不过心里气氛归气氛，事情还是要做的。我把盆景端了下去，回来准备把办公室里原本放盆景的地方打扫一下，没想到，副主任说你把办公室都扫扫吧，没办法我就耐着性子把办公室扫了一遍，看着他放在一旁的拖把，我就说我再把办公室拖一下吧。 好的，你拖吧。 副主任随口一说大学生律师所实习心得精选3篇大学生律师所实习心得精选3篇。我想您还真不客气。接着我就托起了办公室。天太热，他办公室的空调坏了，电扇也没开，我衣服都被汗湿透了。拖着地，副主任问我你是哪个学校的，学的什么专业，哪儿人，我都耐着性子回答着。当我说我是研究生时，副主任看着我一脸的惊讶，然后说了句深深触动我的话，你性格太内向了，平时也不大说话，干我们这一行的，专业水平固然重要，但与人的沟通能力更重要，不会沟通，肯定干不好，你来咱们律所，就要学着和所里的律师打成一片。寥寥数语，把我的弱点暴露无遗。虽然每个人都不喜欢听对自己不好的话，不过能有人给你指出你的问题，是很难得的。我这个人就是太内向了，遇到人不爱说话，喜欢把自己封闭起来，这个问题一直存在，我心里也知道这样不好，但一直都没重视，只觉得以后工作了会慢慢好转的。现在想想，问题要靠自己积极采取行动去解决的，不解决问题自己不会就这样消失，而且在这个社会上，与人沟通交流的能力是最重要的。我想从今天起，我就要重视这个问题，努力改善自己，提高自己。

上午，主任拿来一个案子，说让我看看我们作为被告方的代理人如何处理，拿着一卷厚厚的案件材料，越看越迷惑，里面关系错综复杂，脑袋都看晕了，上午没看完，下午回来接着看

大学生律师所实习心得精选3篇心得体会。我把案件的材料反复看了两遍，又在纸上把关键部分理出来，这才有点头绪，理出了事实，关键还得看证据，看适用法律，以前学过的法律规定，一到实际案例中才觉得自己对法律了解得太少了，很多东西都不懂，不得不去翻看法律条文。看来法律功底还是太差。不过分析案子的过程中，也体会到，要想掌握好法律，一定要有丰富的人生阅历，光看法条，很多东西都不了解的。难怪美国的大学本科教育中不开始法律专业，难怪美国的最高法院的大法官都是上了年纪的老头了。

下午4点多，有几个人过来找主任咨询案子，主任叫我们过去听听。其实就是一个离婚分割财产的案子，只是财产的构成比较复杂。不过主任在给当事人提供咨询的时候所表现出的清晰的逻辑思路，精练的语言，以及扎实的法律功底和丰富的实践经验，让我受益匪浅，听了主任的分析，我学到了很多东西，这些都是书上学不到的。感觉自己现在的差距太大了，不过乐观的说，提升的潜力也很大。

回到家都6点多了，虽然今天没看书，虽然今天是七夕，不过感觉还是过得最充实的，我真喜欢这种状态，就是每天都能学到东西，每天都能感觉到自己在进步，以后要更加努力，为了自己的事业而奋斗!

**大学生律所参观心得体会二**

我于20xx年8月进入律师事务所实习，至今已满一年。在该律师所的无私支持与实习律师的耐心指导下，我获得了很多业务锻炼机会，实务经验与业务水平增长迅速，对律师执业的理解也逐渐深入，可谓感慨良深，且受益非浅。主要体现在以下三个方面：

(一)诉讼类业务

实习期间，通过参与及旁听律师所里承办的各种类型案件，我比较全面地掌握了各类诉讼业务的特点，及如何充分运用诉讼中的各种程序和权利保护当事人的合法权益。记得在协助所里承办一宗触电人身伤害赔偿案件中，我通过对庭审中了解到的事故细节详细分析，及时向法院提出增加被告的申请，最大程度地保障了原告胜诉后的受偿可能。而在办理另一宗过失致人死亡的刑事案件中，我通过经办律师与犯罪嫌疑人的交谈，对犯罪嫌疑人的真实年龄提出质疑，并及时向有关机关提出了要求进一步核实犯罪嫌疑人的申请。经有关机关核实，最终确定犯罪嫌疑人不足16岁，犯罪嫌疑人被无罪释放。虽然本案为法律援助案件，但律师的及时参与及认真正确地运用法律，从根本上保障了司法的公平与公正。

(二)非诉类业务

实习期间，我也协助所里的律师处理一些非诉讼类的法律业务。主要包括提供法律咨询、各类合同的起草、参与客户的谈判。通过对非诉类业务的实际参与，我深刻体会到，非诉类业务存在于社会的各个层面及时段，体现在广大人民群众社会生活的各个细节，拥有非常广阔的舞台和发展空间。随着人们的法律意识及自我权益保护意识的逐渐增强，非诉类业务将会成为与诉讼类业务并重的律师业务。

(三)对律师执业的认识

律师是一类实践性职业，丰富的实践经验有时会比精专的法律知识更为重要。中国的律师业因起步较迟，再加上文革期间的停办，至今为止发展也不过二、三十年。没有完整的实践理论指导，律师该做什么，不该做什么，怎样做才算成功，都还停留在见仁见智的阶段。很多律师都曾在盲然地摸索中，仅靠自己的错误和失败换成的经验与教训来提高自己的执业水平。所喜的是，随着律师队伍的壮大，律师素质及修养的不断提高，律师执业已开始走向规范化。今年首次出版的《律师执业基本技能》系列丛书就是对律师执业规范化的一种历史性尝试。作为即将走上执业的我希望能够抓住这个历史契机，以最快的速度成为一名合格的律师。

**大学生律所参观心得体会三**

今年暑假，我在河南一家律师事务所进行了一周的短暂实习。在此期间，我对整个律师事务所的工作流程有了一定的认识，对某些具体案件的接触也使我的视野得到了一定的拓展。

通过实习，我在自己的专业领域获得了一些实际经验，使平时在学校里学到的理论知识得到了一定程度上的检验。在了解具体案件从立案到结案的全过程的基础上，我对某些案件提出了一些自己的认识和想法。学习理论知识的时间段内一旦深入到实践中去，就会很快地意识到自己知识的不足与匮乏，在这种情况之下，我便有针对性地弥补自身的缺陷，查阅相关知识，以求完善自己的知识体系。实习结束时，我的工作得到了此律师事务所的充分肯定和较高评价。

在短暂的实习过程中，我深深体会到了法学这门学科所具有的很强的实践性，也许你已经掌握了很多的理论知识，但如何把知识转化为力量，运用到实践中去解决实际问题才是关键所在。进一步说，法学教育的发展需要一种实践环境，需要实践的指导。大学教育阶段理论知识的学习还远远不够，但学好自己的专业知识却绝对是一个前提，或者说是一个为你走向社会的铺垫，一个最好的准备工作，这项工作做得如何，将直接关系到你就业的前景。

我想“学然后知不足”是大学学习阶段最好的一种知识标杆，而“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”又是对走上工作岗位时的一种内心真实体会的最好描述了。总的来说，也就是在哪个阶段就做好哪个阶段的事情，学习理论的时候要注意去实践，真正实践时也要知道在实践中去完善自己的知识体系。

在处理具体案件的过程中，我认识到律师在这其中的强大调节作用。譬如一些很简单的案子，一个资深的律师完全可以动用自己的社会关系，依据自己的实际经验就使问题得到解决。在中国这种注重人情事理的社会氛围下，一个人处理事情，协调关系的能力被得到重视，这里面就有一种人际关系和自身信誉在发挥效力的问题。对于一个律师而言，这两项条件尤为重要，一个律师的资历在处理案子的时候就是一种无形的资产。

这就要求我们要学会做人，做事首先要做人，对一个学生，在学校里就要注意培养自己的良好的人际关系，自己处理事情的能力以及自身的影响力。另一方面，作为一个律师，对其口才的要求也是必不可少的，尤其是在庭辩阶段，既要善辩，又得有理有据，沉稳冷静地辩。这就要求我们大学生从现在开始就要多注重培养自己的思辨能力。学会表达自己的同时，学会用自己的专业术语阐述自己的观点。

在熟悉了解律师基本业务的同时，通过与律师的交流，我还了解到了许多关于律师行业的具体情况和与行业相关的细节问题。我意识到，一个律师的素质，包括专业素质和道德素质，直接关系到他的办案效率和办案公正。从他们身上我明白了许多做人的道理，这便是要有原则地做人，有准则地做事。

从中国整个大的就业形势来看，法学专业的就业率很低，但随着我国法治社会建设进程地不断推进，法学专业的就业前景却是十分广阔的。学习法律的最终目的还是要运用法律解决实际问题，为社会和人民服务，为依法治国贡献自己的一份力量。

**大学生律所参观心得体会四**

在律师事务所实习了一段时间。严格来说，这并未算得上是真正的法律意义上的实习，因为我还未通过司法考试，既无实习证而无法计算实习期，也未与律所签订书面劳动合同而无正式身份，因此这次“实习”只能算得上是一般意义上的学习或社会实践，但我仍然从中获益良多。

一、实习目的

主要目的是将在大学期间所学的理论通过实习达到与法律实践相结合，从而巩固知识和发现不足；更重要的是培养独立发现问题、分析问题和解决问题的能力；学会适应社会和掌握人际交往的能力；树立正确的法律人生观念和思维。

二、实习内容

我的主要工作归为一点就是协助指导律师办理案件，并辅助地从事一些行政性事务。在实习中我学会了律师在受理案件后的实际操作程序并且协助他们填写卷宗、对卷宗进行编码以及整理文书；撰写一些力所能及的法律文书，如代理词、起诉状、辩护词等，当然最后还要经过指导律师的修改；我还跟着律师一起到法律援助中心、工商局、派出所等部门调查取证。我最有体会的是参加了几起案件的旁听，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活中。在庭审中，我细致地了解了庭审的各个环节，认真观摩了律师举证、辩论的全过程。我觉得有这样一个锻炼的舞台真是难能可贵。刚到所里的几天，我几乎什么都不会，幸好有指导律师的耐心教导还有其他一些工作人员的帮助，我才能很快地学到了很多知识和技能。

在这一个月中，有一件事情让我印象特别深刻。指导律师要我写一份起诉书，诉讼请求中的违约金本应是28000元，我竟然算成280000元，他看后只淡淡地说多了个零，而我自己却已是汗颜加倍。也就是在这一次，我挨了第一次批评，当然并非破口大骂，而是很委婉地说我念了这么多年的书，怎么还这么粗心，可见再简单的事如果不用心去做认真去学，就会成为不简单的问题。

在实习时，主任总会交代一些杂碎事情让我去办，但由于交代的时候总是言简意赅，因此我总是要多次询问。次数多了难免让人觉得烦躁，再加上主任不仅做案子，还有多项重要饭局和关系要处理，因此平时非常繁忙，很少有时间回到所里的办公室，所以其实问问题也是项技术活，如果有不懂的地方必须尽量争取一次性弄懂，不然老是跑主任的办公室，自己都会觉得不好意思。我想这也是另外一种能力的锻炼吧，作为一名律师助理，就必须尽力让主任律师省心让其满意，不然自己就逐渐失去了价值而无用武之地。

三、实习结果

在短暂的实习过程中，我深深地感觉到自己所学知识的匮乏，本来在学校里自以为学得还不错，但一接触到实际，才发现自己是多么的无知，这时我才真正领会到学海无涯的含义。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但法学的发展是在实践中来完成的。在实习过程之中我所接触到的刑事案件中，有很大一部分案件的被告是90后，甚至有因故意伤害造成被害人死亡的严重案件。从中也可以看出我们国家现在青少年犯罪的严峻程度，这些都让我十分感慨。除了对他们进行法律上的辩护，我想我们更应该思考一下本来应该是祖国花朵的青少年为什么会走上犯罪的道路，究竟是家庭的因素还是整个社会的原因？

除了上面已经谈到的，还有一点令我感触颇深，那就是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一个基本问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西太多，他们就是最好的老师。实习只要有了收获，那它就是成功的。

或许这次实习最大的收获是我本人观念的转变。以前曾经认为法学这门学科暗淡无光，现在却有了一种从未有过的豁然开朗的感觉。我愈来愈发现自己对法学有了兴趣和信心。从律师们的身上，我感觉到了他们对法律工作的热爱，而他们的行动也证明了这一点。将对正义的追求和自我价值的实现结合在一起，这本身就是一件无上光荣的事情。我想，我今后的路还很长，当下所能够做的就只有用大量的理论知识武装自己，培养法律思维和其他基本社会人文素养。

实习时间虽然很短，但我从中感悟了很多，这是一段难忘的日子，我相信它将有益于我的整个人生生涯。

**大学生律所参观心得体会五**

三个月的实习工作快要结束了，在这三个月的时间里，我经历了从学生到老师的角色转换。教学理论一点点转化为教学实践，模拟教学变为真正面对面的教学，尽管生涩、但在慢慢的成熟之中，让我的实习生活充满未知、惊喜、快乐，当然也少不了有挫折和困难。

这三个月的实习，令我感触颇多。我实习的班级是二小的四年级一班。一大群九、十岁的小孩子，既活泼可爱，又调皮好动。记得2月17日在我第一次踏进教室的那一刻，我感觉到了他们用热情目光注视着我，经过指导老师吴小芸老师的介绍，他们便报以热情的掌声以示欢迎，下课后，就有同学围过来和我聊天。这让我很是受宠若惊。

刚开始实习，我的主要任务是听课，听吴小芸老师讲课，再回顾我的任课老师的授课方式，我从中吸取了许多经验，发现了每个老师都会有不同的教学风格，或许这就是教无定论的真正含义。我深深佩服老师在课堂上的应对自如，她通过讲述她身边的故事和例子，加上幽默风趣的语言，虽然没有多媒体的帮衬，但课堂气氛依然活跃。

在听课过程中，我深感，教学是一门艺术，课堂语言是这种艺术的传达方式。听课的过程，是积累经验的过程。在了解教学流程的同时，也应注意教学方式和组织教学能力的积累。听了两周的课之后，第三周我正式走上讲台，开始我自己的第一篇“处女作”——。当然，刚开始时心情特别紧张，由于经验不足和应变能力不强，课堂上出现了“填鸭式教学、讲课重点不突出、讲课顺序不清楚、学生跟不上、讲课速度太快、学生没有兴趣”等等一系列问题。以至于我一课时就讲完了两课时的内容。针对以上出现的这些问题，指导老师要求我多听课、多上课，多向经验丰富的老师学习，并且面对面地指出教案的不足以及上课时存在的缺点。她没有丝毫的架子，更多的是朋友的亲切交谈。

为了弥补自己的不足，我严格按照指导老师的要求，认真仔细地备好课，写好教案，积极向其他老师学习，多多向人请教，把握好每次上课的机会，锻炼和培养自己的授课能力。

随着时间的推移，通过听课和实践，我开始有了一些进步。这时指导老师给了我多次机会，从上课到做练习册再到口语交际，分不同层面锻炼和培养我的授课能力。

在上课的过程中，我遇到了许多困难：譬如课堂秩序、学生不配合等。在我上课时，学生要么就不举手发言，要么就是告状，要么就是开小差，还有的上课讲话。学生的不配合常常令我痛心疾首。当时有人建议我使用强制的方法，如罚站、罚抄写等。诚然，这种方法可以勉强维持课堂秩序。然而，这也无疑加深了老师与学生之间的隔阂，甚至使学生产生厌学的心理。作为一名教案工作者，就要想方设法创设民主和谐的教学气氛，在教学活动中建立平等的师生关系，而且教师要把自己当成教学活动中的一员、学生们的良师益友。后来我发现这样做取得的教学效果还不错，有几个很调皮的学生在上我的课时认真多了，还积极举手回答问题。

九、十岁的小孩子很好动，而且注意力非常容易分散，这样很容易开小差、做小动作，影响教学效果。而且有一个严重的问题就是，指导老师在后面听课的时候，班上就很安静，没有同学敢说话、开小差，但是一旦指导老师不在的话，班上就闹哄哄的。为了改善这种情况，我给每个小组在黑板上加“正”字，哪个小组认真听课，就给哪个小组加一个“正”字，然后下课的时候统计哪个小组的“正”字是最多的，让他们比赛，看看是哪个小组得的“正”字最多。这种方法取得的效果果然好。以前常常因为学生在下面开小差、做小动作，我喊破嗓子都没办法控制，现在却可以很好地控制课堂，直接向课堂要效益了。

小学四年级的学生喜欢炫耀自己，于是我根据他们的个性和年龄特点，非常注重鼓励他们。只要他们答完问题，我都用鼓励性的语言对他们说：“表扬某某同学”、“真棒”、“还不错”等等。他们得到老师的赞扬，积极性提高了，久而久之，就养成了敢于举手回答问题的习惯了，而且，同学回答问题很好的，我就叫全班同学“竖起大拇指或者是鼓掌!”等动作来鼓励他们，这样，充分活跃了课堂气氛，学生情绪饱满，起到了很好的教学效果。 批改作业，纠正学生的错误，弥补其中的不足，是非常重要的。尤其是对于作文的批改，更是认真严格。在批改之后，我都会指出其优点和不足，写上激励的评语，并且评语中强调订正的重要性，并根据各个学生的情况加以勉励之，开导之。对那些在我要求订正之后依然不订正的学生，我在作业上写明。我的指导思想是不断给学生纠正错误的机会，直至认识了错误并改正为止。对于个别情况的学生，我会辅导他们，直到他们主动改正错误。身为一位教案工作者，就是要有足够的耐心和毅力去爱护每一个学生。

在实习的这三个月里，我与学生们建立起了良好的关系。在学生面前，我既是他们的实习老师，又是他们的知心朋友，由于我年纪和他们差距不大，他们有什么疑问都会来问我，把我当做他们的大姐姐。下课时也会和我谈心。有空余时间我就和学生们一起玩，和他们打成一片，这样就加强了我与学生们之间的感情。而在上课时，我对他们提出了很高的要求，又要有一定的严肃度，这样在学生面前保持了一定的威信。

我的指导老师是一位很优秀、很有责任心的老师。在整个实习期间，x老师给了我许多指导和鼓励。在她的帮助之下，我逐渐成长、蜕变，教学经验也丰富了。从她那里我学到了很多在学校学不到的东西。例如：她对教学工作认真、负责的态度、对学生的爱，以及生活中的善解人意等等。她让我知道做一名老师要有责任心，要心里永远装着那一群可爱活泼的小精灵。并且让我深刻体会到做一名老师容易，但做一名好老师很难。教学工作是复杂而又繁琐。你不仅要管理好整个班集体，还要提高整体教学水平。而且还要顾及班里的每一名学生，不能让一名学生落伍。这就要求教师不能只为了完成教学任务，还要多关心、留意学生，经常与学生进行交流，给予学生帮助。做学生学习上的良师，生活中的益友。

这次实习体验使我受益颇多，也对自己做了一场绝好的检验。作为一名语文老师，基础知识要扎实，知识面要宽广，平时要做有心人，多多细心观察生活，留意身边的事情，并将它们灵活的运用渗透于教学之中。并且经过这段时间的实习，觉得自己过的也充实了，我在实习的道路上不断成长，思想上成熟了，知识上实践了，经验上也丰富了。实习工作还有几天就要结束了，我还真有点舍不得。但我相信这不是终点，而是另一个新的起点。在实习中获得的经验和体会，对于我今后走上工作岗位，会有很大的帮助。经过这次实习，也提高了我的专业水平，教学水平。知识是永无止境的，我会时刻不忘超越自己，面对教案事业，我将带着满腔热情，不断前行。相信今后无论什么时候回想起这段经历，都会觉得是快乐的，而且永远铭记于心。

命运赋予我们人类一个永远的使命，就是不断的向自身的极限挑战。

生命当中谁也不愿坚守着一个呆板的自我一成不变，相反，而是想方设法地让自己一天天的进步，赋予自我以激情和勇气。

这就是我顶岗实习支教两个月后所得到的心得体会——每天都面临新的挑战，每天都要从心灵上或行动上改变自己、超越自己，去完成摆在自己面前的任务。激情和勇气由此而迸发，在自身价值得到展现的同时，一种成就感和满足感便油然而生。

曾经看到过一篇文章，说的就是“超越心里”，所谓超越心理是指开发自身潜能和突破自身素质的一种执着而顽强的进取心态。当一个人对自己赞赏和肯定的时候，就会产生一种价值认同感，而后强烈的表现出升华自我的动力，这不仅仅是心理潜能的激发，更多的是人性的完善、境界的提高或智慧的凝结。

人可能就是在一次次的不断地超越自己的过程中攀登到自己人生的顶峰的，就像破茧成蝶一样，一旦突破了限制自身发展的瓶颈，那么胜利就离你不远了。

现在的顶岗实习支教就如同一个破茧的过程，我们都在被一件件大大小小的事情磨练着，我们都在完成各自的每一件任务之后留下属于自己的精神财富。就这样不断的积累、不断的探索、不断的超越。我相信在不久的将来我们一定会因为由量变的积累达到质变的飞跃的。

在我看来，超越其实是一种挑战，是一种创造，它相当的时候更倾向于人格的塑造。白岩松曾经说过“人格是最高的学历”，超越自己主要就是克服自身的心里惰性，勇敢的面对摆在自己面前的一切困难。当我把这种超越带给自己甚至传染给学生的时候我就是成功了。

我要告诉我的学生，超越永远是属于强者的游戏，勇敢者的乐曲，而且是永无止境的，如果曾经为了超越自我，奋力拼争，终于登上了成功的高峰，却永远又驻足不前了，那么，这山峰岂不就等于一座坟墓?

实习，是一种期待，是对自己成长的期待，是对自己角色开始转换的期待，更是对自己梦想的期待;在这段时间里，我学到了很多在学校了学不到的东西，也认识到了自己很多的不足，实习让我感觉受益匪浅。

对学生而言，实习可以使每一个学生有更多的机会尝试不同的工作，扮演不同的社会角色，逐步完成职业化角色的转化，发现自己真实的潜力和兴趣，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历，促进整个社会人才资源的优化配置。所以我们想要更清楚的认清自己，认清自己的方向，实习就是非常有必要的一段过程。

但工作并不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

俗话说自信人生三千里，自信固然好，但如果在工作中太过于自信就变成自负麻木，这种刚愎自用的行为导致工作的滞慢，心情不快。这些在社会实践中，自己深有体会，为了以后工作打下不该犯的毛病作出坚固的做人基础。 纸上得来终觉浅，深了此事要实践。 这次社会实践上我懂得了“梅须逊雪三分白，雪却输梅一段香”的做人经验。 这次社会实践上我更加理解“在山山泉清，出山山泉浊”的考验。

最后提醒大家 在实习的过程中总会碰到在学校没有见过的阴暗面，但别人的蔑视使你的自尊心受到极大的伤害，却也会激发你的斗志。因此我们也因该感恩于他。我们要感恩于我们的敌人，是他使我们越来越强大，我们应该怀着感恩的心感谢所有的人。

**大学生律所参观心得体会六**

正式工作是在7月中旬那时是夏天最热的时段。冒着蒸笼的暑气开始自己进入社会的又一程。

一进公司才发现很多实习生经了解有两个是早于我进来的朱茜茜和琳也有和我一起进来的陆驿、孟文、朱洁彦。

第一天我们的工作就是在网上搜寻关于各个省份的文化产业、文化项目、文化市场以及相关的文化艺术等信息然后刚传到中国文化产业网的地方频道上。工作简单却也是极其枯燥烦闷的机械化比较严重不过通过对这些资料的搜集了解了更多自己不知道的东西这未尝不是一种获得呢。

第三天孙秋静让我搜集有关萧县书画的相关信息、南京市廊、书画之乡以及书画名人等资料。所以我从枯燥中提前跳了出来剩下陆驿、孟文、洁彦、凯琳她们还在枯燥中纠结着。这些资料花费了我整整两天时间看看自己的成果不禁惊讶中国书画之乡那么多啊!

第二周一开始得到的是我们公司与安徽省宿州市萧县书画项目的协议书拟定的工作这件工作看起来比较适合我因为自认为在文字上还是有点造诣的。于是很兴奋从资料的准备到文字的组织都很认真地做着然而得到是不合格还需要修改。结果修改来修改去还是不可以一篇协议我搞了两天才搞定。当然期间也负责了河南省各市、地方宣传部的信息搜集工作。

第三周主要是拟定协议的年度详案不知是不是自己笨终究还是用来很长的时间搞懂上面领导的意思因为我知道不要怀疑上级的表达能力及其他。这份工作在我和孙秋静之间来回转了好几回最终让经理满意的就是在我走之前的一天。或许这算是我的功德圆满了吧。

当案子孙做的时候我就帮网站找资料什么的虽然枯燥无味但是了解的东西还是不少的。有句话说的好女人因为优秀而寂寞男人因为寂寞而优秀。这个暑假就是寂寞中求生的历练。点点滴滴很多本想细述但很多东西无以表达。

整个社会实践过程中我的确得到了一定的锻炼并从其间学会了不少东西这不仅是交流问题同样了解了人们工作的心理状态通过人的语言、表情、动作分析人的内心世界公司管理的要领在这里给我以生动的展现。社会实践是活教材或许就是这样一种说法。我想这次实践对我进入未来的公司是有很大的帮助的。

三、实践结果

经过三周的实习我明白了很多这些东西都是无形的资产。本次实践基本达到我预期的目的就个人能力提升以及关系拓展方面不是做得很好关键在于公司领导认为短期兼职生不固定所以很多关系资源不会给我疏通的。就此我认识到不论以后做什么一定要有长期的打算就算是会退出那个市场但是关系资源是可以结合利用的。

自己暑假了解的管理学知识在现实中找到了验证尤其是霍桑实验尤为明显。孙秋静的积极态度以及工作能力是大家有目共睹的但也是因为能力的问题使大家的工作态度显得非常消极。尽管她已经获得现任经理的认可有很大可能性将在不久接手公司但目前大家也都是在同一位置上所以她的努力也许给很多人带来了“压力”。

很多书本上的知识就是在实践中慢慢检验和应用的今天我明白的或许只是凤毛麟角但是我还会一如既往回校补充大脑。于是我委婉地回绝了孙现在就进公司工作的要求结果她也很支持我么做。真的不管怎么样遇到一个值得自己珍惜的朋友是不容易的。

注霍桑实验第四个阶段的实验中道出了小团体的不成文纪律1工作不要做得太多否则就是“害人精”2工作不要做得太少否则就是“骗人精”3不应该告诉监工任何所害同伴的事否则就是告密者4不应该企图对别人保持距离或多管闲事工作不能太认真5不应当过分喧嚷自以为是或热心于领导。

四、实践总结或体会

对于本年度的暑期社会实践我个人甚是满意不仅遇到了不少让我值得珍惜的朋友而且学会了很多学校学不会教授的东西

1. 从公司人员的语言、表情、动作去看一个人的内心世界了解一个人的处世态度。只有真正接触了才了解公司其实不会像学校那么简单尽管学校也会有一些社会前兆那是还不是那么现实。起码学校不会牵涉到工资等势力因素所以最多也就是闹得内心不愉快罢了。而公司是更为复杂的很多都是皮笑肉不笑的人所以被同事笑话单纯试想如果不单纯地寄生我或许将会陷入小集团的明争暗斗之中。我何必呢

2. 认识了更多的朋友扩大了交际圈发现自己的性格劣势并予以修正。这些日子里我认识了一些良师益友不论是上级还是同事他们有心无心地都教会了我很多东西。不管是上级多次的否定还是同事的鼓励都让我觉得有所获得。因为在社会上不会有太多人发自内心地去理会你表扬抑或是批评。我想我会好好珍惜这段时间里的一切的。很高兴我在暑假的实践中没有出现往常的桀骜不逊我懂得了谦让回避地处理问题我可以很好地调整自己的位置习惯了在学校支配其他人而现在我很适应地接受着他人的支配。有时觉得委屈但上级的决定照做就是了太多的借口还往往会阻碍事情的进展。

3. 心态得到了历练个性得到“同化”。从校园走进社会的日子我学会如何处理自己在尴尬境地的应变。在遭遇上级的否定后我懂得了如何正确面对、如何设法改进。可以说我学会了如何让自己在逆境中生存。众所周知现在的生活压力很大工作压力带来很多负面影响但是这是每个人都要面对的该躲也躲不了的。因此我们要积极面对工作、生活给我们的“折磨”。工作时要有工作的状态生活中要有生活状态但愿我的生活是有自由支配度的而不是完全掌握在别人手里。

开学在即在大学生活的最后一段时间我将继续自修管理学与公共关系学以及高等数学等课程充分利用好最后的时机多与老师沟通交流不浪费一切可利用资源。在毕业前做好职业生涯规划自己拟定一份5年计划给自己明确近期工作为未来的发展做好准备。计划要从自身实际出发点滴务实时间合理方向明确。

**大学生律所参观心得体会七**

两年的大学理论终于派上了用场，带着一股年轻人的冲劲，带着满满的好奇心，我们踏上了去往莱州山东黄金盛大矿业的征程。我们心中对矿山寄予了无限渴望，对这个我们以后的工作战场投入了所有热情。最终，我发现我们大学理论知识的学习与实践是有区别的，我们对未来的伟大理想也只能靠不断的努力去实现。然而，在矿山上让我比较深的还是矿工们的工作环境，那些流淌着的汗水。

我们这次社会实践的目的就是想将理论知识同生产实践相结合，让自己对本专业的知识有更深的了解和认识，对矿山和以后工作的环境有一个感性的认识。同时，在矿山上拓展我们的知识面，学到在书本上看不到的专业知识，了解到最先进的矿用生产机器。然后将我们所看到和学到的东西系统化、条理化，回到学校以后向本学院同学汇报宣传，激发同学们向实践学习和探索的积极性，为今后专业课的学习和工作打下坚实的基础。

我以前对矿山的印象并不好，显现在脑海中的就是脏、乱、差，而这一行也让我改变了对矿山的一贯看法。 进了矿厂以后，矿山领导首先给我们安排了住处，又对我们近几天的实践流程进行了统一规划。领导们对我们非常热情，悉心指导我们。对我们进行了矿山安全培训，安排我们到车间挂职锻炼，带领我们参观整个选矿厂，使我们对选矿的流程有了更多的了解。而我们很多同学也有很多是第一次进厂参观，都显得特别兴奋，对一些生产流程和先进机器充满了好奇，提出了很多问题，相关负责人员也给我们一一的讲解，我们也很仔细的听，认真的记，几天下来，我收获了很多东西，感触颇多。

通过这几天的实践，从对矿山生活的无知到感性认知，我渐渐熟悉了这里的生活，而这种慢慢体验的过程也是美好的，对于这几天的所听所看，我有很多新的想法，新的体会，总结如下：

1、态度决定一切：对于一个新员工来讲，刚进入矿厂以后，面对的的工作都是全新的。能否胜任全新的工作，就取决于自己的态度。如果态度好了，即使以前学的不是太好也可以在工作中慢慢掌握;如果态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好。当面对一个新的环境，什么都不清楚的时候就要仔细的去看、去听、去想。只有端正了自己的工作态度，才能把工作做好。

2、学会坚持：通过与相关校友们的交谈我们了解到，他们有的人现在还没有转正。刚开始进企业有很多不会立刻给安排工作去做，时间短的是几天，有的甚至是几周，之后就是面对看守冰冷的机器。然而有很多应届毕业生无法自己合理的定位，不懂的坚持，感觉上完大学可以找到更好的工作，因此产生了离开的想法，所以就放弃了。事实证明他们的选择是错误的，所以要学会坚持，轻易放弃只能让自己后悔。

3、学会学习：参观实践的这几天我慢慢的发现，我们在课本上学习的东西真的是太有限了，不去接触就不会发现问题。所以不懂的东西我们就要不断去学习请教，不要因为自己懂得了一点东西就飘飘然。

在实践中的体会是美好的，厂里的种种现象都记在了脑海里。选矿，是一种很艰辛的行业，同时也是一个责任很重的专业，所以我会不断努力，我想以后飘扬在矿山上的旗帜下肯定也会有我的身影!

**大学生律所参观心得体会八**

在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。在我的意识中，我觉得一个好的品牌首先是有好的质量和信誉，其次就是有足够大的知名度。我觉得做大牌，应该把公司的整体形象给宣传出去，让这个品牌深入人心，不仅要利用传统的广告媒体，同时也要利用现代的网络技术，在短短的一个月左右的时间里，我学到了很多以前从未涉足的事物，如果不是公司给了我一次深刻的体现机会，可能我现在还只是一个只会拿书本的书生，要所最深刻的事，当然就是跟踪客户了，以前认为只是去客户那里单纯的了解一下情况就可以了，可是却没有想象中那么简单。例如有时候想了解一下客户的打印量的情况，客户却让你自己搞，可是自己却连按哪个键都不知道，那怎样了解呢?到最后，还是要客户自己动手。这时候，我只能呆呆地站在那里，心里很不是滋味。由于对业务的不精通，遇到这样的事也是必然的。因此，我对自己说，无论你拿着本书说的怎样厉害都好，轮到你要实际操作的时候，你只能无奈地站在那里，“纸上谈兵”在这个年代是行不通的。这同时又证明了要做好一份工作，不仅要了解相关的理论知识，还要了解实际操作。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

1、坚持

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

2、勤打杂

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

3 、多听、多看、多想、多做、少说

4、少埋怨

有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

5、虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

6、错不可怕，就怕一错再错

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。

**大学生律所参观心得体会九**

20xx年暑假，在社会环境的要求下，在校领导的努力下，学校与xx集团为我们搭建了一个校企联合办学的平台，我们xx届生态旅游，酒店管理专业的八十多名学生进xx集团旗下的四个酒店实习。或许是未曾踏出过社会，一切对我来说都是陌生的，新奇的!

如我所愿，我被分配到了山庄的食府，与我一起分到这家酒店的还有其他十五们同学，分到了不同的部门和岗位。第二天，酒店就对我们进行了系统的培训，培训工作分为二块：一是岗前培训，包括室内培训和游览培训，主要是介绍酒店的概况，同时也对我们进行了员工素养及酒店管理制度的培训，这让我们对工作有了大概的了解，第二是消防安全意识培训，酒店特别安排了保安部的主管为我们现场讲解授课，让我们对酒店安全和消防常识有了更深入系统的了解。

我们实习的山庄是一所成立于20xx年的四星级酒店，酒店管理先进，客源市场广阔，其餐饮部大致他成一楼食府，大堂吧，二楼包厢，三楼聚仕轩，我和三位同学的工作岗位就是食府，它是快节奏的以接待散客为主的风味餐厅，有时候也接待婚宴，餐厅员工将近二十人，包括二位领班及服务员数名。

食府是酒店餐饮部一年四季最为繁忙的区域，在刚走进工作岗位的几天里我就领教过了，因为以前在学校，没有开过这门课，所以现在一切对我们来说都有是陌生的，茫然的，我就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领。只是听从领班的安排和他们手把手的教导，庆幸的是基本的老员工对我们都特别的友好，领班还专门为我们第个新员工安排了一个师傅，负责引导我们的工作，在她们耐心而认真的指导下，一个星期后，我们就正式单独上岗了。

刚开始一个人单独做服务的时候，还是会紧张。有时都不敢看客人的眼睛，上菜时也很少按要求报菜名，几乎都是无声服务，后来，渐渐对一切都熟悉起来，做服务时胆子也变大了，可以回答客人用餐过程中遇到的问题了，在同事忙的时候也能抽出时间去帮忙了，其实看到客人在自己服务的区域用餐，而自己可以游刃有余的应付时，的确是一件快乐的事，在服务过程中风们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的表扬，也因为客人服务的不够，受到过领班的批评。

记得有一次，四人用餐，其中一位客人不知是渴了还是其他原因，大杯的水喝的很快就没了，我马上给他加满，没过一会又喝完了，我又微笑的走过去给他加满，前后加过几次水，后来客人走的时候笑着对我说：小姑娘，今天谢谢你，你很有耐心，也很细心。虽然只是很平常的几句句话，但我的心里还是很开心，因为自己的工作得到了客人的认可，这也是对自己的一种肯定，让我对工作信心增添了不少。

下半年，酒店的生意一般都很好，特别是婚宴和接待更是做的频繁。对于我们新员工主管更是几次抽时间给我们培训做婚宴的一些相关知识，别看讲的内容很简单，但真的做起来，一些细节的东西也就不那么容易了，因为婚宴时，新人两方亲戚素质不等，身份不同，经历有别，所以在一些事情的想法，看法，做法也就让你难以招架。

十月的一天，酒店的婚宴接待量达到最大。人数达到历史最膨胀点，可以说能接的地方都拉出来接了，再加上我们江南食府的人相比其他区域来说是最多的，这就决定了我们区域有人要外调其他区域帮忙，很“容幸选中了我和另外两位同事，因为以前从前没有接触过，再加上是去别的区域，有些陌生，我的心里还是很担心，怕自己做不好。去之后，发现一人看三桌，难度不大也不小，看了一下菜单，基本没什么问题，心里的一块石头才落了地，但是就在快结束的时候，主管走到我的面前严厉的对我说，你为什么要把撤下来的菜直接倒掉，有没有经过客人的允许?我愣愣地望着主管，不知道说什么，其他两位同事也不知道发生了什么事，大气也不敢出。眼泪开始在我眼眶里打转，主管接着说，在婚宴中，有的菜客人是要打包的，而你在没有征求客人同意的前提下就把菜给倒了，比较在意的客人是会不高兴的，一不高兴，投诉起来，就要求打折，而一场婚宴做下来，辛辛苦苦，最重要的就是买单了，在最后关后出现了问题，全场打折，酒店的损失是很大的，大家的努力也打了折扣，是很不划算的!主管的一席话惊醒了我们，也给我们上了很深的一课，也让我看到了自己在对做婚宴的不成熟，它决不仅仅停留在上菜，收台上，更紧紧围绕着其它因素!

慢慢地，不管是做本区域的服务还是到其它区域做婚宴，或者是以重要客人的格外关注，更或者是在自己不忙时协助其它同事工作，这一切都变的简单而且熟练起来，在面对客人的一些小的投诉时，自己也可以较好的解决，胆子变大了，人也变的比以前有耐心了，细心了，在酒店做了一段时间后，发现自己的个人素质也有所提高，知道什么话该说，什么事该做，该怎么做，怎样更好的与交流。

八个月的实习就这样结束了，这些日子里我学天了不少的东西。除了学到中式餐饮的服务流程和技巧外，更学到了一些课堂上很难学到的东西，如何处理好自己的利益和酒店的利益，如何处理好同事之间的人际关系，如何调整好自己的心态，更让我了解到做为一个员工应该具有的执行力。餐饮部经理特地到别处参加有关执行力的培训，然后回来抽休息时间经我们餐饮部的全体员人培训他所领悟到的内容。执行力反映一个人能力的强弱，放大到一个团队中，就更能体现出来了，也可以看到一个团队的精神，这个团队领导者的能力和素质。执行力与制度，工资无关。后来他把我们分成几个小组，做了一个游戏，但输的那一组的组长必须接受相应的惩罚，其他组员不能分担，这是很残酷的一个结果，我们都在心里暗暗祈祷着，我们组由于失误导致组长要做一百二十个俯卧撑，当我们的组长做到八十个的时候，我们大家一起喊加油，直到组长做完最后的几十个，看到组长因坚持而通红的脸，我们的组员都流下了感动的泪水。像经理说的，作为一个领导者，他就要承担相应的责任，虽然大家还有能完全接受，但丝毫不影响他的道理，只有做到这样，你才能成为一个真正的管理者!

**大学生律所参观心得体会篇十**

在实习中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获非常的大

物业管理属于第三产业，是一种服务性行业。同属第三产业，物业管理又具有自己特有的性质，即它是集管理、服务、经营于一体，并寓经营、管理于服务中的产业。为物业所有人与使用人提供优质、高效、周到的服务，使物业升值。恒佳物业管理公司想业主之所想，急业主之所急。其运作处于良好水平，收费率达到88%以上，业主满意度达到中上等水平。小区环境优美，绿化程度高，设施齐全完备，经常开展各项活动，丰富业主的业余生活，属于高品质小区。其经营目标是为业主创造一个“安全、温暖、快捷、方便、洁净”的生活小区。

本次我实习的主要工作是接待业主来访、故障申报以及投诉处理。其中，主要应该注意的是热情接待业主，并尽快的帮助业主解决实际问题。针对一些不属于物业负责范围内的问题，进行进一步分析，提出对策与解决方法，大大降低业主利益损失程度。过年前，在领导的指导下，对小区内的安全隐患进行了清除和排解。为小区业主提供了一个干净的环境，度过一个安全而又和-谐的新年。同时，也对小区业主缴费情况进行录入与整理，保障每个业主的利益，也同时对一些恶意欠费的业主进行上门回访和问题的处理。

加强培训、提高业务水平

物业管理行业是一个法制不健全的行业，而且涉及范围广，专业知识对于搞物业管理者来说很重要。但物业管理理论尚不成熟，实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服部是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以我们一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一)搞好礼仪培训、规范仪容仪表

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以使我们解决业主的问题这方面，陈经理专门给全部门员工做专业性的培训，完全是酒店式服务规范来要求员工。如前台接电话人员，必须在铃响三声之内接起电话，第一句话先报家门“您好”，天元物业×号×人为您服务”。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导不是业主从前台经过时要说“你好”，这样，即提升了客务部的形象，在一定程度也提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

前台接待是管理处的服务窗口，保持信息渠道畅通，监督巡查、调度和协调各部门工作，是前台接待的主要职责。在日常服务中，前台不仅要接待业主的各类报修、咨询、投诉和建议，更要及时地向相关部门、施工单位反映业主需求，监督维修跟进工作，对维修完成情况进行回访，完成最后闭环。为提高工作效率，在持续做好人工沟通记录的同时，前台接待还要负责收费资料的统计存档，使各种信息储存更完整，查找更方便，保持了原始资料的完整性。

**大学生律所参观心得体会篇十一**

能够成为酒店新进员工的一员，我感到非常荣幸。为了让我们更快的适应工作，酒店为我们进行了短期的工作培训，培训主要强调服务的重要性，一个酒店能不能在激烈的市场竞争中，持续稳定地发展，能否成为品牌企业，菜品、服务、环境三大支柱缺一不可。菜品和环境的提升需要花费人力、财力及较长时间的投入。随着就餐观念的变化，如今人们越来越重视酒店的服务水平，要做到高水平的服务，平时必须要注意修养，不要随便发脾气。一定要做到服饰整齐、仪容端庄、态度和蔼、亲切待人、认真负责、迅速合作、诚实不欺、礼貌周到等要求，让客人感觉进入所接受的服务无可挑剔。

服务人员在服务时一定要服饰整齐、仪态端庄，使顾客深信酒店是重清洁服务的。男性服务生必须常刮胡子，衣服整齐，双手及指甲要清洁，并注意口臭及体臭。女性服务生头发要梳理整齐，并带上规定的发罩;除了结婚戒指及手表外，不带其他任何装饰品;不要使用艳色指甲油，指甲要修剪整齐;穿规定的平底鞋及长筒袜，给客人留下端庄及注意卫生的印象。工作时服务人员不要抽烟、嚼口香糖。礼貌、亲切、助人为乐的态度以及讲话时适度音调等更能增加服务生的美感。餐厅服务人员在服务时一定要做到态度和蔼，待人处事的态度须非常小心。如发生意外事件时，应记住一定要忍耐，以诚恳的态度来解决任何争端，一切以“顾客至上”为原则。

工作人员一定要做到认真负责，迅速合作，这样都能使工作更顺利。服务员不但应能愉快胜任自己的工作，而且也应能发现及了解同事们的困难，并立刻知道在何处以何种方式来协助同事。这种积极参与、合作的精神有助于工作的顺利进行。

工作的同事之间一定要相互尊重，互相帮助;遵守餐厅的规定，不贪财，不欺骗客人，礼貌周到。这样在服务时，才会赢得客人的好感。只要平时就注意培养从业人员应有的修养，生意才能更好，才能达到餐厅营利的目的。

礼貌、亲切、助人为乐的态度以及讲话时适度音调等更能增加服务生的美感。

另外，酒店服务人员在服务时一定要做到态度和蔼，待人处事的态度须非常小心。如发生意外事件时，应记住一定要忍耐，以诚恳的态度来解决任何争端，一切以“顾客至上”为原则。

以上就是我在这次培训中的心得体会，这些知识内容都是领导在培训课程中对我们的淳淳教诲，无论是在酒店的那个部门想要做到更强，那么就要理解服务的重要性。要好好的学习，不辜负领导对我们的期望，让我们做到。让酒店越来越好，更上一层楼。

**大学生律所参观心得体会篇十二**

时间过得真快!一个月的假期转眼就过去了，又要开学回学校了。回头想一想自己这个假期的实习 经历，心里就很欣慰，感觉这个假期过得很有意义，很充实。

大学以前，每次放假我都呆在家里，除了帮父母干点家务也没参加过什么别的实习 活动。现在上了大学，成为一名大学生 ，这意味着成长和独立，因此自己不能像以前那样度过假期，应该参加一些社会实习 活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实习中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，对日后的就业 大有裨益。放假前我就为假期计划，想找一份临时工。作为一名市场营销专业的学生，我打算找一份促销的工作。

放假回家我把想法告诉父母，他们也同意，第二天我就到(地名)找工作，快过年了，很多商场、公司都搞促销，招聘节日促销员的很多。走着看着，突然看到(公司名)招聘春节促销员的海报，上面写要上班十天，腊月二十到二十九，每天中午11点到下午5点六个小时，提供住宿，一天四十块，很不错!适合我干，于是我赶快到他们店里应聘。

去了老板让自我介绍一下，当我告诉他我是大一的学生，学的是市场营销，他一听就录用我了。老板给我大概讲下工作的情况，给我点资料看，并带我参观下宿舍，我感觉可以没意见，他就定下了，让我回家准备到时候过来上班就行。

第一天上班，我很兴奋，早上不到七点就起来了。自己早早起来，搞得爸妈也都起来了，妈妈给我弄吃的，爸爸帮我收拾东西，吃过饭，我带点衣服和生活用品坐车赶到市里。不到十点我就到店里了。

放好东西，老板就带我到活动点，在华润万家超市门口，那里人很多。我们这些促销员要做的是，给行人顾客发传单和赠品，讲解产品情况和促销活动说明。

刚开始我有些胆怯，不知道该怎样接近顾客，拉拢顾客，只知道发传单和赠品，别人咨询问题我才说话，看着其他人卖出好多东西，我心里很不是滋味。过了会老板走过来笑着对我说：“以前没干过吧?

你们这些大学生 缺少经验，需要好好锻炼。”他和我聊了会，教我如何推销产品，让我向其他人学习，自信大胆一点，于是我慢慢放开胆去尝试，开始叫喊，拉顾客。接触几个顾客后，我发现这个没有自己想象的那么难，第一天我不但发完了传单和赠品，还卖出两百多的产品，老板说我很不错，进步很大，听了心里很高兴，很有成就感。

工作三天后，老板感觉我干的不错，让我一个人到一个赠设的新点去。这里的来往的人不多，和超市那里相比人很少，不过我没有抱怨，反而更努力，用自己的热情吸引了很多顾客，卖出的产品比别人多，最多一天卖了八百多块，老板很满意的表扬我，并给我加了一百块的奖金，这让我更相信付出就有回报，努力就会成功 。

活动结束，老板给我的考核评价是优秀，不仅发了工资，还发了好多东西，有吃的有喝的，自己都没法带了。过年在家，亲戚朋友知道我去市里打工都问我，每次我都自豪的给他们讲这段实习 经历。

初六老板打电话给我，说公司还要搞几天活动，问我要不要去，我很爽快的就答应了，初七就去上班，年后又在那里干了十天，挣了五百块钱。这个工作大多时候都站着，虽然有些辛苦，但是它锻炼了我，让我体验了生活，而且能给自己挣点生活费，感觉很值!

这次实习 不仅让我了解学到很多东西，还锻炼了我的胆量、语言交流能力和心理 洞察能力，让我知道如何做好一名促销员。一名优秀的促销员应该注意以下几点：

一、保持良好个人形象，具有良好的休养和热情周到的服务态度;

二、精通所销售产品的知识并掌握足够的关联产业的知识，以及促销活动的相关情况;

三、具有良好的应变能力，能根据顾客的言语与表情察觉顾客的想法，作出适当的回应;

四、做好与厂家、商家及同事之间的沟通;

五、不断学习，掌握销售能力和销售技巧。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实习 ，利用假期时间走进社会实习 ，锻炼、提高自己，积累经验。

成长，是一种经历;经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会 什么。

假期社会实习 活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会 、有所启迪、有所感悟 ，让我们更好地成长。

**大学生律所参观心得体会篇十三**

一个多月的实习结束了，这是我在大学的第一次在外实习。我非常珍惜这个机会，所以在实习单位里，我除了做好老师教我们做的事情外，自己学习也是每天的必修课。在做完事情后，有空我会去观察学习老师做的其他实验，了解一些没有使用过的仪器的操作方法等等。短短的一个月，我受益匪浅。

这一个月中，开始觉得时间过得很快，因为很多东西都不懂，做起事来也比较慢一些，一天很快就结束了，但是越到后面，越觉得时间过得慢，因为自己已经非常熟悉并掌握了每天所要做的事情，做起来可以算得上是得心应手，一会儿工夫就完成任务了。每个星期我们的工作都要轮换，所以我们组四个人基本上把自来水公司日分析项目的操作方法都掌握了。日分析项目主要有：耗氧量、电导率、浑浊度、ph值、色度、臭和味、肉眼可见物、菌落总数、总大肠菌群等等。下面我详细说说我这个月的情况：

第一周我被分配到了微生物实验室。虽然在学校也有学习过生物方面的知识，但对于我们应用化学专业的学生来说，微生物实验还是非常陌生的。带着懵懂与好奇，我开始了我的实习旅程。刚开始老师给了本资料给我看，说实话很多地方没弄懂，后来老师带我进了实验室，开始教我操作，回过头来我再次看资料的时候，基本上都能弄明白了。后来做实验就不需要看资料，头脑里面该先哪步后哪步都非常清楚了。这让我想起了在学校，每次做实验前老师都让我们提前预习，可是我看书也是大概看一看，然后做试验的时候就照着书本一步一步的做，做完就再也不看了。现在想想，如果做实验前就认真预习，就算没看懂，做完实验后再复习一下，我想这样记忆会非常深刻的。这一周我主要做的项目就是微生物指标检测生活饮用水的菌落总数、总大肠菌群和耐热大肠菌群等等。还学会了各种营养琼脂的配置、器皿的清洗、消毒等等。这一个星期我很轻松就度过了，对自来水公司主要的日分析工作也有了大致的了解。

第二周，我要做的项目是测定生活饮用水的耗氧量。这个实验虽然在学校没有做过，但是对我来说又是熟悉的，因为这是滴定实验，在学校的实验室已经做过很多次了，因为是本专业的实验，老师对我的操作也非常信任，所以在看了实验的原理、方法和操作步骤后，我就自行开始做实验了。这一星期的工作使我实验操作的熟练程度又得到了提升，也更加明白了在实验室要大胆心细的道理。配制硫酸不用怕，只要在通风柜按步骤操作就不会有问题，滴定时要格外小心，因为多余的一滴就会影响实验结果。心细不仅能使实验顺利进行，还能提高工作效率，最重要的是能保证我们的生命安全。

后面两周，我主要是在小型仪器室做生活饮用水日分析项目的电导率、浑浊度、ph值、色度、臭和味以及肉眼可见物。在这两周我学会并熟悉掌握了电导率仪、浊度仪、酸度计的使用方法，也学会了用色度标准色列来比色等等。酸度计在学校使用过，但是其他的几个仪器在学校没有使用过，所以我都认真看过每个仪器的使用说明书，确保实验的顺利进行。这两周的时间使我对这几个项目的操作流程非常熟悉，每次做实验前要填写温湿度记录表，每一周更换一次浸泡电导池的纯水，测量ph时用的缓冲溶液发现有杂质时要及时更换，并填写好记录，做完实验后也要马上填写数据记录并提交......每一步脑袋里都记得非常清楚，所以每次实验都能很顺利并较快完成。

当然，除了每天自己要做的项目外，我们几个有空就会去帮助老师做其他事情，做过一次仪器校正，还经常帮老师配制溶液，当然也需要经常打扫卫生。在老师们的细心指导以及和同学的配合下，我们每天都能顺利的完成工作，并得到了老师们的认可。然而在工作中我也发现了我的一些不足：每天做的实验操作上是很熟练了，但是在工作原理这方面了解得还不透彻，对于自己没有亲手操作的实验更是有很多方面不懂。但是总的来说，还是学习到了很多在学校学习不到的东西。非常感谢实习单位给我们这次实习机会，这次实习可以说是满载而归，相信给我日后的学习和工作定会带来很大的帮助。

**大学生律所参观心得体会篇十四**

要成为一名合格的传媒人，必须经过理论学习与长期的实践。曾经有人说过：实践是检验真理的唯一标准。作为一名传媒学专业的学生，我们要注重实践技能，因为传媒业对于实践技能的要求不亚于其他行业。传统的纸上谈兵已经不能适应社会行业对于传媒学学生的要求，因此学校给我们人文系13级传媒班安排了一个星期的传媒认识实习，这次认识实习对于从未正式接触传媒设计与制作的我收获颇丰。现就本次认识实习中的经历、内容、经验得失作简单的总结。

一、实习目的

1、认识传媒公司的运作流程，各个部门的职能以及工作分派，公司的管理方式做简单的了解、初步的认识为今后的专业知识学习打下一定的基础。

2.达到认识企业、认识市场、认识新的学习方法这三方面的认识。

3.从认识中树立自己的人生理想，为自己的道路作出规划

1、实习概述

xx年8月27日，我和小组成员(李敏、刘芳)在联合传媒公司进行了为期7天的传媒认识实习。联合传媒公司是一家小型的设计、制作、策划容为一体的传媒公司，在该公司实习期间，由于所学知识与实践的差距且我也未学过任何关于传媒专业制作与设计的课程，所以我只能从事一些琐碎的日常事务，但公司的老师给了我很大的帮助和支持，给我留下深刻的印象。公司的前辈们认真、严谨的从业风格，亲切友善的待人待物，和谐友爱的工作氛围等给我留下很深的印象。

2、实习认识的经历、内容、成果、经验得失

在认识实习中，公司老师给我很多的动手实践的机会：在业务很忙的期

他不忘教我怎么去撕那些弄好的帖，刚开始我还以为那是多么简单的工作，但做起来的时候发现自己却无从下手，还弄错了很多的地方。原来这种工作并不是那么简单，尽管看起来很简单但也需要更多的动手实践。在几天的工作中老师还教会了我如何去制作泡沫，也给我介绍了那些制作的机器器材。

在老师的指导下，我和公司的职员共同完成了“白石江公园-鼎盛世家”的传媒牌。其中的工作包括雕刻、喷漆等。工作不忙的时候，老师还演示了简单的 photoshop给我看，但由于从未接触过，所以最终也是一知半解。老师还演示了最常见的图片处理给我看，但这些对于我来说都是陌生的，我只能做一些简单的制作工作。这使我认识到了技术与实践的重要性，也使我认识到了自己的喊多不足，这给了我以后的工作积累了十分丰富的经验。

认识实习期间，我们还参观了白石江公元的房地产交易会，参观了那些作品。也看到了我们制作的传媒牌也立在其中心里充满了成就感。参展的那些传媒作品设计以及展厅设计真是精美绝伦、精彩纷呈给我留下深刻的印象。其中我看到了我们老师的作品，像汇宝集团的传媒词“火热商机，谁来主宰”、东盛房地产的传媒词 “东风点三江，盛世房地产”都出于我们老师之手。那些小册子的制作，展厅的设计，颜色的搭配，精美的文案，应有尽有。这都是我学习的榜样，也使我更喜欢传媒这个行业，对传媒行业有了更深更进一补的认识。

实习期间，让我认识到要做一名合格的传媒人并不是那么容易。从事这一行业需要更多的智慧和头脑，必须掌握很多的专业知识和实际理论，要理论和实际相结合。在短暂的认识实习过程中，我深深的感受到自己所学知识的有限以及专业技能素质的薄弱。在面对一些设计与制作的工作时，无从下手茫然不知所措，这让我决心在以后的学习中努力提高个人知识技能、把理论和实际相联系一起，力争做一名合格的传媒人。

五、总结

在为期7天的认识实习过程中中我基本掌握了传媒制作的一些基本工作，会到了传媒是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，知道了一丝不苟措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用传媒这门科学。

这短暂的7天中，给我最的的感受和认识是：1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。2、掌握的理论知识要与实际相互结合。3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的老师和同学以及在实习过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢!

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

**大学生律所参观心得体会篇十五**

为了弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化青年学生思想政治教育的实践内容，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长暑期社会实践活动给生活在都市象牙塔中的我们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层群众及领导谈心交流，让年轻的思想碰撞出了新的火花;能够让我们从中学到很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养;理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

让我们全面地发展自己，将理论与实际相结合，更好地投入到社会主义和谐社会的建设中去!20\_\_年\_月，我有幸进入\_\_市人民医院进行了为期一个月的暑假社会实践。

一、医院简介

\_\_市人民医院位于\_\_市市府路\_\_号，\_\_市人民医院是\_\_市规模、设备最先进、技术力量最雄厚的综合性医院。是卫生部部颁二级甲等医院;\_\_大学医学院、\_\_医学院教学医院。现有高、中级技术人才268名，其中副高级以上职务70人。开放病床450张，有内、外、妇、儿、五官、传染等十六个病区，并开设了脑外、胸外、心内、心外、神经、肿瘤和骨科等16个专科。医院拥有大型16排螺璇ct机、磁共振机、大型c臂\_光机等先进医疗设备等，常年开展心脏外科手术及腹腔镜手术，锥颅治疗脑出血等高难度的手术项目，是\_\_市医疗、科研、教学中心。

近年来，医院狠抓医疗、护理质量管理，不断提高服务水平，医院的经济效益和社会效益明显提高。院领导班子坚持“强化管理、科技兴院”的方针，在医疗设备上加大投入力度，先后购买了近3000万元的先进医疗设备。大型16排螺璇ct机可进行各种复杂的心脏介入手术及影像分析;大型c臂\_光机可以做冠状动脉造影及心脏支架手术，及各种肿瘤的介入治疗;磁共振机诊断各种疾病比ct更清楚更准确。钴60放疗机及后装机可治疗各种肿瘤。心脏外科可以开展各种心脏直视手术，常年开展腹腔镜手术，痛苦小，恢复快。妇产科及儿科在全市均处于位置，妇产科与\_\_医学院生殖研究所合作开展了不孕不育治疗。医院在不断提高医疗质量的同时，努力改善服务态度，严格执行一次性投诉待岗制度，现患者和社会的满意度很大提高。

二、基本工作

我所供职的岗位被称为“导医导诊”，医院的导医大部分是护校实习生，她们能准确地在获得病患信息后为病患判断发病机理及所属科室。当然我就没有那种专业素养来进行判断，但是经过培训和强化后我也能熟练的为病患及家属指路，并做一些例如门诊挂号、检查、收费、取药等各项事务得简单咨询。

导诊工作是平凡的、琐碎的，看似简单其中却包含着丰富的内容。首先应具备良好的职业道德修养，爱岗敬业，热情诚恳，提高语言修养，善于自我调节，不能把个人的情绪带到工作中。认真倾听患者及家属的询问，分析他们提出的问题，用我们所掌握的医学知识，准确无误的为患者做鉴别诊断，帮助患者满足他们希望了解的各种问题。

患者步入医院大厅，首先映入眼帘的便是宽大的导诊台。佩戴“咨询导诊员”袖带的我们随时迎接来院就诊的患者。台内有具备丰富临床经验，资历较深的导诊员。备有院内服务指南、专家出诊的小册子，随时发给每一个需要的患者，及患者意见卡，随时和患者沟通。配备了各种疾病的防治、护理、饮食调节等书籍，随时供患者翻阅。备有体温计、测温仪、一次性口罩、手套、一次性口杯、开水，方便患者需要。

也许有人会说：这个工作太简单了，谁不会做呀?是的，从某种角度来说，它也许真的很简单，简单到只要知道病人哪里不舒服就看哪一科就行了。可是，如果要想真的做好这份工作，而且做得很优秀的话，那就不是一件简单的事了。试想一下，我们做任何一件事情，不都是同样一个道理吗?你会做并不代表你能做好、做得出色，不是吗?

我们的导医工作，看似平凡、简单，实则是一个既狭隘而又广泛的工作。说它狭隘，是因为它每天需要面对各种各样的病人，我们必须针对每位病人的不同情况来区别对待，这就需要很强的灵活性。为了使病人感觉进了医院就象进了自己的家一样，导诊台作为医院的窗口单位，在个人形象方面有着严格的着装标准。在上岗前要仔细检查自己，不化浓妆，不佩戴首饰，戴好名签，服装整洁，举止端庄，站姿挺拔，工作期间不与熟人闲谈，不接打电话。一个整洁的形象会给患者带来好感，在接待患者时，要时刻保持面带微笑。因我们的一个微笑会给患者增加信任程度，缩短护患之间的距离，使患者更加信任我们。同时正确指导病人填写门诊病历本，方便病人就医，减少差错事故发生。

我们还必须有良好的沟通能力和谈话技巧。当然，这些并不是一学就会的，而是需要我们在工作当中不断的去细心体会和慢慢积累。说它广泛，是因为我们在工作当中的一言一行、举手投足都不仅仅是代表我们自己，还代表着医院的整体形象。所以，我们更要从各方面来严格要求自己，努力提高自身的文化素质和气质修养，在工作当中，做到精神饱满，面带微笑，主动热情，体贴周到，扶老携幼，急病人之所急，做病人之所需。在仪表方面，要做到衣帽整洁，发式端庄，举止大方。试想一下，当某一位病人一踏进医院的大门，面对的是仪表大方、和蔼可亲的导医小姐时，相信他的心情一定会很轻松，而他的病痛也必定会减轻许多的，不是吗?

**大学生律所参观心得体会篇十六**

根据《资中县安全生产监督管理局关于阳胜同志下派煤矿基层锻炼的通知》(资安监矿发【20xx】96号)文件的精神，我于20xx年10月至20xx年3月在内江市南光有限责任公司锻炼实习。经过近半年的实习，我收获颇多。

实习，是行业新人将理论知识同生产实际相结合的有效途径，是增强其群众性观点、劳动观点、工程观点、责任心和使命感的一种途径。所谓读万卷书，行万里路，没有经过实践考验的理论永远都是纸上谈兵。我刚从学校毕业，虽具有较强的理论知识，但对于生产一线接触不深，实践经验则是一无所有。所以，我非常珍惜和重视这一次难得的实习，感谢领导给予的实习机会和南光公司提供的实习平台。

到南光实习之前，我所接触与煤矿有关的知识都是来自书本及文件上的一些法律法规和相关的行业标准等，例如《中华人民共和国安全生产法》、《煤矿安全规程》等。虽说是采矿专业毕业，但所学知识以非煤类矿山居多，因此对部分煤矿开采专业术语不甚理解，例如“一通三防”、“一炮三检”、“三专两闭锁”之类的煤矿开采专业术语等都要查阅相关资料才能了解。对于有些文字性的容易理解，然而有些实物性的设施在没有接触前理解起来就有些吃力，如“一坡三挡”、“四对八梁”和各种通风构筑物等。在南光实习的时间里，通过跟班、及向师傅们请教，我对采煤现场有了更为全面的认识和收获：采煤工作面的施工组织、设备设施、安全防护等等。通过实习及查阅资料，对南光公司的采煤工艺流程、设施设备安装运行、现场施工管理、公司制度、安全系统等等有了较为详细的了解。我认识到煤矿生产是一个复杂而有序的系统，它由采煤系统、掘进系统、提升运输系统、排水系统、通风系统、供电系统等六大系统组成。其中采煤系统是重要的生产系统，煤矿所有的生产组织都是围绕采煤系统布置的，排水、通风、供电系统则为煤矿的生产提供安全保障，提升运输系统承担着物质和人员运输的任务。

跟班与一线工人接触，我觉得他们是辛苦的、伟大的、也是充满智慧的。他们在狭小的作业空间中工作，忍受恶劣的工作环境，每天都与粉尘和具有腐蚀性的盐水打交道;他们脸铺满煤灰，只见眼睛的转动，他们或多或少都有一定的职业病。每当遇到地质条件恶劣地段的时候，工程量就会加大，工作时间也相对加长，不仅如此，他们还得想尽各种办法来处理并改善工作条件以保证安全生产和工程质量。然而在这样环境下，他们都没有埋怨、没有浮躁，因为在煤矿安全生产来不得半点马虎，更因为他们热爱这份工作，真实的做到了干一行爱一行、专一行精一行。由他们的工作环境、吃苦耐劳的精神与我现在的环境和浮动的心，让我觉得应该沉下来好好的学习专业知识，将理论和实际相结合，发挥创新精神，以改善煤矿工人的工作环境。从他们那里学习到要热爱自己的工作并踏实工作，面对困难不能乱了自己的阵脚，保持平稳的心态，要相信方法总比困难多，理出头绪做出方案来处理困难并最终战胜困难。

每次跟着师傅下井，都是与工人同时入井和出井。师傅每次在井下检查的地点都很多，工作认真、细心、负责，在存在安全隐患和施工质量不合格的地方，他们都会向工人细心的讲解，该注意些什么，该怎么整改，全部讲得浅显易懂，让工人容易接受更乐于整改。有些能够及时处理的问题都在现场监督，等处理好了再到下一个地方;有些不能现场处理或者缺少材料之类的问题则通过就近的一个通讯告诉调度室，让调度室安排人员及时来处理。不论是在工作还是生活中，都不应该带有拖沓的心理，能够今日做完并处理好的为何不做呢，尽量做到今日事今日毕。

在实习过程中，我自始至终都保持着一种观点“三人行，必有我师”，在井下不管是值班领导还是一线工人，他们都是我的老师，我也都虚心的向他们请教。比如从工人那里了解到他们所说“覆岩”的书面语就是伪顶，“阀口”的书面语就是节理等。

在实习期间，我利用此次难得的机会，严格要求自己，遵守公司纪律，不迟到、早退。认真学习专业知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些相关的最新的行业规范及国家有关规定，从而进一步巩固自己所学到的知识，努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在师傅们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。在图纸方面，井上、井下对照图，采掘工程平面图，通风系统图，井上、井下配电系统图等重要的图纸均有一定的了解，能够看懂，但是领悟得还不够透彻，还必须加强学习和理解。能够看懂《采(掘)作业规程》里面的文字资料及附图。南光公司矿井为中等水患、高瓦斯矿井，我对防治水、煤(岩)与瓦斯(二氧化碳)突出防止以及瓦斯抽采方面的知识了解甚少，但我会在以后的工作学习中加强对这方面知识的提高。

古人云：“学，而后知不足也”。通过实习同时也发现自己有很多不足的地方，对以前所学过的理论知识理解得不够透彻，掌握不够牢固。学习要精、要专，更要谦虚踏实，一定不能眼高手低，要从一点一滴学起，从一点一滴做起。知识需要点滴的积累，在学习中不能因为细小而忽略学习，甚至不屑学习，勿以善小而不为，我们学习一定要认真踏实、循序渐进。学习贵在坚持，只有不断地学习才能够不断的进步，成绩的取得要靠经验的积累，这种积累就要靠坚持不懈的学习，也许学习对于很多人都可以做到，但要坚持下去就需要付出艰苦的努力。

一分耕耘，一分收获，我今天所有进步与师傅们的指导和帮助分不开。在以后的工作中我将不断求真务实、不断磨练自己、不断学习新知识、掌握新技能，不断提高自己的业务水平来满足工作的需求、服务社会。

通过本次实习，我学到了很多课本上学不到的东西，增长了见识，开阔了视野，并对煤矿井下安全生产有了更深的认识：

1.安全教育的形式

要不断增强安全教育的实效性，着力构建安全教育的长效机制，实现安全教育的正常化、制度化、规范化。安全教育不仅要保证数量，更重要的是保证质量，切忌搞一刀切、一个模式。其它企业一些运转的很好的方式方法，只能借鉴参考，严禁一成不变的照抄照搬，必须根据企业自身实际情况，根据不同的工种、不同的岗位、不同的人群，合理调整。开展不同形式的、富有针对性、职工喜闻乐见并易于接受的安全教育活动，如挂历、图片、影像资料等，把对职工安全理念的培育、思想行为的引导，直接融合到安全生产过程中，达到人人讲安全，事事讲安全，不安全不生产，一切为安全让路的状态的环境。

2.要把安全教育作为一项长期性的重要任务

把安全教育作为一项长期性的重要任务，贯穿于安全生产的全过程中。要把安全教育工作作为一项长期性的工作来办，仅靠一两次的教育就让职工始终按章作业正规操作是不太现实的。必须做到常抓不懈，持之以恒。不要等出了事故紧一阵，开展活动忙一阵的做法，更不能心血来潮，忽冷忽热。要树立长期抓的思想，切实把安全教育作为一项长期性的重要工用任务，制定长远规划，持续不断地对职工进行安全教育，使职工真正在思想上认清：“煤矿安全生产最大最危险的隐患是人的不安全意识和行为”所造成的，但“安全事故都是由违章造成的”，“违章作业就是自杀，违章指挥就是杀人、犯罪”，从而牢固树立“安全第一”、“人的生命高于一切”的安全价值观，自觉地抵制“三违”，远离“三违”。

3.职工是安全教育的主体

安全教育必须坚持以人为本，注重研究职工在安全生产过程中的思想、行为变化规律，研究不同层次的职工群体对安全生产的心理需求，研究预防为主的安全教育内容和手段。要围绕不同时期、不同阶段、不同季节的安全工作情况，针对常见事故的类型和发生地点，针对安全薄弱地点、薄弱人物的具体情况，有的放矢地对职工进行教育。要把以人为本的思想教育与法律约束、行政监督、经济和奖惩等多种手段有机结合，贯穿于企业管理、生产经营、法律法规等各项制度中，这样才能有效地增强安全教育的整体能力，提高安全教育的实效性。要不断创新教育形式和载体，积极探索安全教育的最佳方案。

总之，安全是人类生存的根本要素，安全生产更是我国国民经济和社会发展“”规划提出的战略决策。“安”者，安定和谐也。个人之安，则举家欢颜;家之安，则户纳千祥;国之安，则国运昌盛;宇之安，则万物和谐。

时间一晃而过，在南光公司的实习即将结束。(实习心得) 这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里公司给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了煤矿工人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了他们的艰辛和坚定。“团结”、“拼搏”、“和谐”的南光精神一直鼓舞和感染着我，我也一定会将它秉承和发扬下去的。

在这次实习过程中，师傅们渊博的学识、严谨求实的工作态度以及对我们孜孜不倦的教诲，都将使我终身受益，是我一生宝贵财富，我将铭记于心。在以后的工作中，我还会继续的向师傅们请教学习自己未曾真正掌握的知识，以提高自己的综合能力，为以后更好的工作打下坚实的基础。

值此实习结束之际，再次向师傅们致以崇高的敬意和衷心的感谢!七台河房屋信息同时感谢对我帮助过的南光公司其他的职工，谢谢你们对我的帮助和支持，让我感受到南光公司宽大的胸襟。

最后再次感谢南光公司给我提供实习的平台，祝福南光公司精诚团结，携手共进，共创辉煌。

**大学生律所参观心得体会篇十七**

一、实习目的

毕业实习是市场营销专业学生在完成课程之后进行的综合实习，是贯彻理论联系实际的教育原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解市场营销的实际操作模式，熟悉一般的业务手段和方法;了解市场现状，应用所学理论知识，提出改进建议;在真实的工作环境下，认识自我，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生应端正态度，克服实习过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。同时，实习是学生从学校到社会的一个良好的过渡。

二、实习内容

根据学院教务处的要求，我们市场营销专业采取集中实习和分散实习两种形式。分散实习学生自己联系实习单位，集中实习学生的实习单位由系里联系，集中实习的单位有专业教师指导。我选择的是自主实习也就是自己联系工作单位。从事的是与自己专业相关的工作，销售和市场推广。

刚接触这份工作的时候，是充满信心的，只是后来慢慢地发现一次次被现实打败。顶着市场营销专业大学生的光环，一开始瞧不起身边一些学历低的人。但销售人员是靠业绩吃饭的，当他们的业绩一路飙升而自己仍在原地的时候，才真的是羞愧难当。大学生带来的不是荣誉而是一种耻辱，所以我从此不再说自己是混过大学的人。也知道了外界对大学生的一些看法，每天只是恋爱、游戏、用父母的钱挥霍着自己的青春。所以时下流传一句话：高学历有能力的是打工一簇，低学历的都当老板去了。

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！