# 大学生文明校园演讲稿范文汇总(九篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-07-03

*大学生文明校园演讲稿范文汇总一1、实习目的企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人...*

**大学生文明校园演讲稿范文汇总一**

1、实习目的

企业的认知实习是通过到企业参观学习、听取企业的相关介绍，开拓视野，使我们对电子商务的基本概念有了初步的认识，为专业课学习打下基础。也进一步加强我们的实践能力，了解企业的运作，从中知道现今企业急需的人才及对电子商务的同学的基本要求。可以使我们及时调整自己的目标，有一个准确的定位，有努力的方向，并为着自己的目标而奋斗。把企业的经营跟我们电子商务联系起来，做到理论联系实际。

2、实习意义

认知实习也是我们接触社会、了解电子商务的专业状况、了解电子商务在国内外的形势的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步了解企业的能力、初步了解电子商务在企业中的基本应用，体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程及分专业乃至以后的工作，都是十分必要的一种认识。

通过实习，使我对企业生产工作有了深层次的认识，加强了我们对基本技能，基本素质和基本的实践能力的掌握，使我对以后的学习增加了信心，也可以在以后的学习中有重点的有目标的学习。

实习地点：xxx

xxx重工有限公司

（一）公司基本情况：

xxx重工有限公司，是一家以生产大、中型系列破碎机，制砂机，磨粉机为主，集研发、生产、销售为一体的股份制企业。公司总部位于郑州国家高新技术产业开发区，占地约三万平方米，下辖多个全资子公司，其中08年国内销售额突破2.3亿元，出口创汇达3.7亿。自1987年成立以来，公司秉承现代企业的科学管理方法，精工制造，不断创新，迅速发展壮大成为我国机械制造行业的一颗璀璨明珠。

xx重工xx市上街机械装备工业园是xxx重工有限公司投资兴建的大型机械装备生产基地，总建筑面积70000余平方米，计划投资2.1亿元，一期工程将于20xx年底建成并投产，整体工程也将在一年内完成建设。

公司汇集了一大批锐意进取并代表着行业领先水平的管理、科研精英。总工程师曾领导设计开发了数代国内领先的磨破制粉设备。公司非常重视国际技术交流与合作，先后引进了美国、德国、澳大利亚等国家的先进技术和工艺，拥有生产设备百余台套，建立了国际先进的生产线和一流的现代化检测基地。公司非常注重新产品、新技术的开发，先后荣获6项国家专利，在国内外刊物上发表30余篇专业论文。公司积极吸收国内外先进的管理思想，切实打造一流的员工团队。

（二）实习的具体内容：下午我们驱车来到xx重工，车程很短我们很快就到了目的地，xx重工给我的第一印象并不是特别深刻，大概过了有十几分钟我们都聚集在会议室。我们首先看了关于xx重工的vcr让我们对黎明重工有了一个大概的全面的了解。紧接着电子商务部x经理首先向广大师生介绍了xx重工科技近年来的发展和未来的总体规划，接着分别由电子商务部国内市场组、国际市场组和技术组的主管做了详细的工作介绍，指出目前大学生刚到公司工作时存在的问题，并鼓励大家多学习搜索引擎、网站开发语言等专业知识，使理论和实践相结合。

接下来的交流环节中，x经理和各主管就同学们提出的问题做了详细解答，随后，两位在公司实习的xx工业大学毕业生，就自己的工作体验发表了感想，与同学们进行了交流，随行的老师也发表了自己的建议和期望，鼓励同学们要更加努力学习和工作。在做了相关的了解后我们参观了xx重工，这次参观真的是我们受益良多。

（三）实习中资料的收集与总结

1、重工与电子商务

xx重工毫无疑问可以说是电子商务发展的一个成功的案例，在电子商务部国内部市场组的主管刘芳芳首先向我们介绍了现在广告宣传的方式主要包括：行业网站，阿里巴巴，搜索引擎，户外广告，墙体广告，路牌广告等，而对于xx重工来说搜索引擎广告占所有广告形势效果的比重是最大的，而因电子商务给xx重工带来的效益占其销售额的60%在一定程度上也可以说是正是因为电子商务才成就了今天的xx重工。

2、企业对电子商务专业同学的要求

①现今的网络宣传中要求电子商务同学有很好的搜索技巧，线上线下的信息采集能力，资源整合信息分析能力。

②在工作过程中也要求有很好的洞察力（悟性），文字编辑能力，创新的意识以及不断学习的能力。

③网站制作技能及优化技能，同时做网站推广也要求有一定的外语能力，同时要求有一定的网站制作及seo推广能力。

3、从与xx重工的交流中所得的总结

在做过交流后才知道自己的不足，其实不能说是不足，因为自己完全不知道就如一张白纸，所幸这没发生在我毕业时，在交流中初步了解到电子商务的巨大市场及美好的前景，让我对电子商务的发展更加充满信心，同时也了解到自己应该从那方面努力，学习哪方面的知识，有了目标方向接下来就是自己的努力，可以说xx重工的成绩在国内外都是令人关注的，而它也以飞快的速度发展着的。xx团队也有着一股很强的凝聚力，xx重工很期待你接下来的脚步。

**大学生文明校园演讲稿范文汇总二**

实习是大学生进入社会前结合理论与实际的锻炼机会，也是大学生进入职场前调节自我的过渡期，更是大学生培养自身工作能力的磨刀石，作为一名即将毕业的大学生，本人于20xx年12月19日到2月7日在中信银行股份有限公司西安分行进行了实习。

实习期间，在单位领导和指导老师的帮助下，我熟悉了中信银行的主要经济业务活动，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

现将暑期实习的具体情况及体会作一个系统的总结。

1、通过在西安市中信银行的见习，并进一步巩固我在本专业的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中信银行的见习，达到了社会实践目的，通过自己在中信银行进行的调查了解，基本上熟悉了中信银行的主要经济业务活动，基本上能熟练的办理该银行的一项业务。

3、熟悉中信银行的发展情况、经营模式和整体经济形势。

4、通过在中信银行的见习，我知道了自己在专业知识上以及在实践能力上缺乏。

同时也学习到银行里各位老师对工作所表现出的专业和认真，学会如何适应新的工作环境、如何应对职场中各种的问题，端正自我的学习与工作的态度，初步培养良好的职业道德观，为毕业后更好地踏入社会打下坚实的基础。

1、见习单位概况

中信银行成立于1987年，原名中信实业银行，是中国改革开放中最早成立的新兴商业银行之一，是中国最早参与国内外金融市场融资的商业银行，并以屡创中国现代金融多个第一而蜚声海内外。

中信银行的业务辐射全球70多个国家和地区，全国540余家分支机构战略性地分布在经济发展迅速的中国东部、沿海地区以及内陆的经济中心城市。

16000多名员工为客户提供、高效、综合的金融解决方案，以及优质、便捷的网上银行、电话银行以及信用卡客户服务中心等电子银行服务。

凭借业务的快速发展，优秀的管理能力、出色的财务表现和审慎的风险控制，中信银行近年来的成就广获业界认同，并深受国内外机构的肯定。

在英国《金融时报》公布的“20\_\_\_年全球市值500强企业排行榜中，中信银行首次入榜即排名第260位。

在英国《银行家》杂志公布的20\_\_\_年度“世界1000家银行”排行榜中，中信银行一级资本排名位居第77位。

2、中信银行经营业务

人民币存款、结算、贴现业务；汇兑、旅行支票、信用卡业务；代理收付和财产保管业务；经济担保和信用见证业务；经济咨询业务；外汇存款、汇款、放款、担保业务；在境内外发行或代理发行外币有价证券；贸易、非贸易结算；外币票据的承兑和贴现、买卖或代理买卖及外币有价证券；外币兑换；出口信贷。

1、第一阶段的实习

在实习的前几天里，我主要跟主任学习，一方面要学习相关的实务操作，其中会计占决大多数，既要强化已有的知识，还要学习新的知识，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。

结合金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

在学习中，我深切的感到，学习就是为了提高，提高素质，加强对工作的负责态度，每一个员工都有权利和义务去学习！在学习了各种相关知识的同时，我还积极向业务员学习。

因为现在银行是实行的柜员制，所以我并没有机会去进行操作，但是就是从旁边的学习中，我学到了工作之外的东西。

当银行提出从以产品创新为中心到以顾客为中心转变的原则时，就是对业务员的挑战和考验。

业务员所要求的不仅是熟练的业务操作，更应懂得如何同顾客交流，为顾客服务，服务优于管理，一个好的管理者更是一个好的服务者。起初对于那种一张报纸，一杯茶的管理者的生活在这彻底改变，报纸是了解客户，了解银行的手段。

茶是服务于客户的。“创建学习性组织，争做学习性员工”每个员工勤奋学习的精神，带动着银行业务的广泛开展。身在银行，身处不同的.岗位，都是为客户服务，每一位中信的员工都是我学习的对象。

在跟客户经理的学习中，我认识到客户资源的优劣决定了一家银行业务结构盈利状况和竞争力水平实施客户知识管理可以提高客户资源的开发和利用。

在实习中，我归纳总结了客户知识管理的结构，并用理论知识和时间不断丰富。改善银行与客户之间的关系，拓展业务空间，发展利润源泉。

在对客户服务的同时，我明白并领悟着，中信在资产总额大但资本欠缺的情况下，是如何利用资本的稀缺性的。利用最少的经济成本获得的收益，是每个客户追求的，资本追求利润，决定了资本是闲不住的，只有通过创新金融产品来节约经济成本。

在对会计业务的学习中，让我了解最多的是对公业务。对公业务的会计部门的核算（主要指票据业务）主要分为三个步骤，记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。

对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对，（目前中国银行使用的都是手工核对）；再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。

对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金（出纳与收款人口头对帐后）。

转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。

这里需要说明的是一个入帐时间的问题。

现金支票以及付款行为本行的转帐支票（如收付双方都是本行开户单位的）都是要直接入帐的。

而我们熟知的是“存放中央银行款项”，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。

2、第二阶段的实习

后一阶段的实习主要以大堂引导和户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了中信银行。

通过在中信的学习，我越来越深刻地了解了中信相对于其他银行的不同之处，了解中信发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使中信在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。

中信的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了中信，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。有了这些对中信银行的了解，我们便可以代表中信去做宣传工作。我们把中信介绍给大家，使尽量多的人可以享受的中信优质的服务，同时也拓展客户群，为中信创收。

在学习了相关的政策和业务知识后。我们跟随中信前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。

我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的\"战争\"。

在大堂引导的经历中，由于实习的支行人员不足，省分行暂时也未能派遣员工来网点，所以这里工作的同仁们大多身兼数职，尤其是我们的大堂经理，常常是跑进跑出，忙里忙外。而我的实习工作所接收到的分配任务也是力所能及的一些杂碎的小事。所以做事的空隙之间我也很乐意随处走动，力求跟着多学习一些不能接触的业务。而户外宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。

在这个方面我有几点建议：首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。

因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。

我的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。然后是户外路演。

我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，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，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

“千里之行，始于足下”，这近一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都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

实习中有苦有甜，平坦的大道上多个门槛是种挑战也是一种机遇，这个门槛也许是障碍也许是通向另一个世界的门票。

当我实习结束的时候，再回首那绿色的麦穗的时候，看到那热情洋溢的一张张笑脸的时候，我知道银行里还有好多好多要学的！

**大学生文明校园演讲稿范文汇总三**

受浙江知识产权局委托，赴公司进行专利问卷调研，了解企业或个人对于专利的申请、运用和保护的情况，鉴于此作为国家专利政策的实施方向。

宁波市慈溪市指定被调研企业及个人

携专利问卷前往指定的不同企业找到公司的专利负责人做问卷调查并留下其联系方式，盖好公司公章。个人问卷要求填写相关真实信息。

专利问卷分为a与b卷，分别为企业专利权人信息和专利信息，主要针对公司对于专利的申请、运用和保护的情况。

问卷完成率在95%左右，成功地完成了老师规定的完成率，靠自己实践奋斗而获得社会经验和锻炼的能力。

第一次参加大学的暑期社会实践活动，我明白了大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。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。我在实践中得到许多的感悟!

今年的暑假注定不平凡，因为从我们暑期专利调研慈溪小分队接收到指导老师的下发的129份企业以及个人专利调查问卷起，我们的为期一个月的调研任务就开始了。我当选了我们组的组长，负责这项暑期实践项目在慈溪的工作任务。7月18日我从慈溪乘车赶到宁波市区，开始了这艰辛的历程。刚开始几天，我先分配相应的问卷到我们小组成员手中，让他们着手完成自己的任务，介于公平，我根据每人的现实情况分配了问卷，小组总共7个成员（包括我）,在一个星期之内每人都接收了任务，至此，我的分配工作结束，期间我还发邮件短信，打电话联系老师，及时通知我们组的问卷分发状况以及其中出现的问卷错误问题。

从问卷下发的第二周起，我开始落实自己的任务。因为我先选择了几家附近的几个镇的企业，所以我骑车去做了调查。一周后，我乘公车又去了较远的几家公司和个人住址。期间碰到不少的冷漠拒绝，但我一次次登门，一次次请求，最终在老师和科技局的帮助下坎坷完成了大半任务。调查中，我要感谢王宇华和廖红老师，她们帮助我解决了很多调查中的难题。我也会在每周三周六询问每位调查成员的调查状况以及出现的问题，向老师汇报工作进度。老师发来的相关文件都认真阅读，具体落实里面补充的要求。在调研期限的最后一周，我们小组分组进行远的镇的调查。当然组队任务的问卷数目是根据实际情况划分到参加此次任务的每位组员完成数中。炎热的天气，漫长的道路，不可预料的冷遇，一次次打击着我们组员的信心，磨练着我们的意志。为了确保每份问卷的完整性和准确性，我们在当场进行问卷后，回去仍然要根据规则检查几遍。有时一天下来，人晒黑了，又受到冷漠的待遇，在没有交通工具的条件下行走十几公里就是为了寻找可能已经不存在的公司或个人，疲惫得竟然可以在回家途中的大巴车上美美地打个瞌睡。

**大学生文明校园演讲稿范文汇总四**

为期两个月的实习结束了，在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。以下是我的毕业实习报告总结。

随着市场经济的高速发展，会计成为了公司的重要组成部分。这给我们会计专业造就了前所未有的机遇，同时也给我们带来了新的的挑战，作为一名刚走出学校大门的大学生，提高自身素质，增强专业技能并且能够把课本上的知识转化为自身的能力，就成为了我目前的迫切任务。会计实习是我从大学校园走入社会的第一个舞台。为了将有关会计的专业知识、基本理论、基本方法及结构体系变为自身的职业素质，避免纸上谈兵。因此，我选择在武汉国信达财务咨询有限公司实习，为走向工作岗位打下坚实基础。

我实习的公司是武汉国信达财务咨询有限公司，是一家经汉阳区财政局特许审批，取得《代理记账许可证》资格，以承接代理记账、代理税务申报税收筹划企业内部审计、财务咨询、公司事务代理等业务为一体的专业性会计服务公司。我公司注重软、硬件建设，拥有各种必备的办公设施，使用正版财务软件为客户提供服务，全面实行会计电算化。本公司制定有规范的代理合同、严格的管理制度，依据《会计法》、《税收征收管理法》、财政部《代理记账管理办法》等规定从事代理记账和纳税申报服务。为客户把握财税政策，帮助企业做好合理税务筹划，规避财务风险，合理合法的企业谋求最大的经济利益，促进企业的发展。

我所学的是针对于公司制增值税一般纳税人、小规模纳税人、个体户一般纳税人和小规模纳税人的账务处理以及提供每月抄税、报税、纳税服务，和会计咨询以及一些代办业务。

对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。因此，可以认为，实现企业的经营目标是企业会计的根本目标。带着这个目标，我开始了在我所在的实习企业进行了有目的实习。在此之前，我认真学习了《会计法》以及财政颁布的《企业会计准则》、《企业财务通则》等作为过渡的新的行业会计制度和财务制度，因为这些大学法规我国会计制度改革进程中的一重大举措。

通过这次实习，我对会计工作有了以下更深的了解：

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照芦葫画瓢准没错，那么，当一名出色的会计人员，应该没问题了。现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零!会计就是做账。

其次，就是会计的连通性、逻辑性和规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入记账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。这为其一。会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性，这为其二。在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础。体现了会计的规范性，这为其三。登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成

本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

20xx年2月22号我怀着激动地心情来到公司上班，看到同事们都在忙忙碌碌的做事，氛围非常的好。第一天我们了解公司的基本情况，本公司是月底先打电话给客户收取原始凭证，通知一般纳税人在月底之前将取得的增值税专用进项发票月末前持发票的抵扣联去税务局进行认证，当月认证当月必须抵扣，未认证的发票从开票日期至180天内有效。然后根据当地税务规定的的抄税时限(次月的1-5日)。

将已经开具使用的发票信息抄入到金税卡中并携带金税卡去国税局抄税。最后在15号之前报国税和地税，之后就开始做账务处理。

经过差不多2个月的学习，我基本上学会了公司的整个流程。首先，从客户那里取得原始单据回来，我们开始粘贴原始凭证，粘贴原始凭证也有很多技巧，怎样粘贴的好看、整齐，等到时候附在记账凭证后面很美观。由于我们公司用的是速达财务软件，下一步我们就是在电脑上做账。账做完之后我们可以查看明细账和总账，然后通过速达直接生成资产负债表和利润表。

(一)关于凭证整理：我们首先从客户那取得真实、合法的凭证，其中的凭证必须是为生产经营所发生的相关收入，费用，其取得的凭证必须是符合会计法规定的要求，然后我们将这些凭证进行分类、归集、整理并粘贴。

(二)关于申报纳税：我们通过粘贴好的原始凭证进行凭证录入审核后进行期末结转登账，记账。通过收入我们可以填写本月应缴纳的增值税和地税。其中分为核定征收和查账征收，按照其企业不同的基本情况的如实填写纳税申报表。每月的15日之前必须将上月的税报完并且上交税款。对于一般纳税人每月都要通知其纳税人到国税进行抄税，或者取得进项税票也要同时到国税去认证才能抵扣销项税款。通过这些数据如实填写一般人纳税人申报表。

(三)关于其他业务服务：我们通过这一段时间的学习，我懂得了办理一般纳税人的要求和流程，办理一般纳税人需要符合税法的相关规定。办理一般纳税人要购买金税卡，金税卡的发行，流程和所需证件。每一年纳税人还要对税务登记证进行工商年检，其年检应在6月30日之前完成。

(四)关于个人： 还有在公司应注重同事之间，客户之间的沟通和交流。做会计的我们要管好自己的嘴，不能随意透露顾客的商业机密。在公司我们要遵循公司制度和规定，服从公司的管理，更好的为他人服务。

会计管理作为国民经济管理中的一个重要组成部分，其在社会经济发展中的作用将越来越大。随着知识经济时代的来临、管理方式的变化，会计工作的重点应日益从信息加工演化

为对知识、信息的分析、判断和运用上来，会计实务工作方面的改革势在必行。

1、不断扩大会计职业范围。在知识经济时代，会计工作的基点已经不是仅仅满足于过去的信息(计算机能轻而易举地在极短时间内完成此项任务)，而是将信息控制、未来预测作为工作的重点。会计工作除传统的企业会计核算外，财务管理、经营计划制订、财务控制系统设计、投资决策等应成为重要的职业范围。因此会计实务工作者应不断拓宽视眼，延伸和转变会计工作的功能，充分发挥会计在知识经济时代应有的作用。

2、不断更新会计知识体系。在知识经济时代，企业组织结构将出现较大的变革;其税法也在不断的更新，完善;按工作成果取酬的弹性工作制将成为普遍的工时制度;企业越来越重视人力资源和人力投资，员工也希望将自己的智慧财产投资于企业;企业的更多精力将放在新产品的研究上。另外，经济各部门之间的联系更为紧密，经济运行的“触角”也延伸向经济部门以外的其他领域，如政治、文化、环境等等，近年来出现的绿色会计、行为会计等就是这种趋势的端倪。因此会计实务工作者应适应社会变革，不断增长和更新知识。

3、不断普及与深入信息技术的应用。在知识经济时代，财务信息的收集、分析和处理，资本的筹集、调度和投入，产品的设计、加工和制造等关键性的过程，都必须依靠健全的信息技术才能顺利进行，随着经济信息化的出现，会计软件运用的越来越广泛，其会计软件已代替了老式的手工模式，使得会计处理数据变得精确化、简单化、国际化。而税控方面也越来越严谨，软件系统便成了一个不可缺少的桥梁。使得国际互联网(internet)、企业内部网(intranet)成为会计人员的常用工具，手工处理方式已经到了非变革不可的时候。信息技术在会计中应用的不断普及与深入，及其本身技术、知识更新的不断加快，必将进一步加大对会计职业发展和会计人员知识结构的要求。

一、 作为一个会计人员，工作中一定要就具有良好的专业素质，职业操守以及敬业态度。会计部门作为现代企业管理的核心机构，对其从业人员，一定要有很高的素质要求。

二、作为一个会计人员要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员要准确的核算每一项指标，牢记每一条税法，正确使用每一个公式。会计不是一件具有创新意识的工作，它是靠一个又一个精准的数字来反映问题的。所以我们一定要加强自己对数字的敏感度，及时发现问题解决问题弥补漏洞。

三、作为一名会计人员要具备良好的人际交往能力。会计部门是企业管理的核心部门，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息，对内要相互配合整理会计信息，对外要与社会公众和政府部门搞好关系。在于各个部门各种人员打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作重要具备正确的心态和良好的心理素质。记住一句话叫做事高三级，做人低三分。

四、作为一个即将工作或刚迈入社会的新人，也要注下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

五、在知识经济时代，会计教育培养的是高素质的“通才”，教师不仅仅是传授专业知识，更重要的是给学生创造一个有利的学习、生活氛围，本着能构建完善的知识结构和能力结构，拓宽知识背景和能力基础的原则，让学生学会“做人、做事、做学问”。 一个人只要有一、二个月不学习，就会落后，会计人员将不断回归教育，“活到老、学到老”正是为此需要做了很恰当的诠释。在知识经济时代，知识将不断创新，“不创新，就灭亡”，就会计教育而言，一方面，它要求培养的人才有独立思维的能力、分析和解决问题的能力、自我认识和评价的能力等;另一方面就是要不断地进行自我充电，让自己具备更坚实的理论知识，相信知识能给自己带来财富，带来机遇，注重知识更新的动态。

毕业实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节也是我们大学生走出校园的第一个舞台以及告别学生角色的一个桥梁。在学校我学到的永远是理论知识，能不能把我们学到的知识应用到生活、工作中是我们能否适应社会的基本体现。如果不能巧妙的应用理论知识，我们学的再好那也是纸上谈兵。

通过毕业实习是学生更直接接触企业，进一步了解企业实际，全面深刻地认识企业会计的实际运营过程，熟悉和掌握市场经济条件下企业的会计运营规律，特别是企业市场营销工作的基本规律;了解企业运营、活动过程中存在的问题和改革的难点问题，并通过撰写实习报告，使学生学会综合应用所学知识，提高分析和解决企业市场营销问题的能力，并为撰写实习报告做好准备。在两个月的实习时间里，我在我的实习单位，了解和研究了企业主要的一些基本会计情况和问题，现作出以上报告。本次实习是我大学生活重要的里程碑，其收获和意义可见一斑。首先，我可以将自己所学的知识应用于实际的工作中，理论和实际是不可分的，在实践中我的知识得到了巩固，教学能力也得到了锻炼;其次，本次实习开阔了我的视野，使我对现在的企业会计，工作生活有所了解，我对会计分录、记帐、会计报表的应用也有了进一步的掌握;此外，我还结交了许多朋友、师兄，我们在一起相互交流，相互促进。因为我知道只有和他们深入接触你才会更加了解会计工作的实质、经验、方法。为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

在这次的社会实践中，我明白了很多事情，也改掉了很多毛病。我知道挣钱的不容易，工作的辛苦，与社会的复杂多变，毕竟学校太单纯了。为了适应社会，我们要不断的学习，不断的提高自己，在实践中锻炼自己，使自己在激烈的竞争中立于不败之地!

**大学生文明校园演讲稿范文汇总五**

时光飞逝，转眼间大学四年的时光就要过去，我们也要步入社会了。在毕业之前锻炼一下自己是必不可少的，也是学业的必备功课。思虑再三，我觉得此刻是一个市场经济时代，而当前的市场经济早已转到买方市场。怎样了解客户，把生产出来的产品卖给客户，并让客户满意，是当前最需要的一种工作。所以说，在当前，销售工作是必不可少的一种十分重要的工作。

了解汽车销售模式与过程，普及一些平时缺乏的汽车方面的知识。同时，将理论知识应用于社会实践中，挑战自己的工作和实习潜力，养成良好的工作习惯，积累工作经验，理解社会的检阅，让自己尽快的适应这个日新月异的社会。另外，增强自身的劳动观点和社会主义事业心、职责感也是我此次实习的目的。同时，加强自身素质，学习更多的销售技巧，学会与顾客接触，交流；了解销售公司的管理模式，进一步加深对书本知识的理解，进一步熟悉理论和技能在实践中的应用；加深自己对汽车在国民生活中的地位和作用的认识，巩固思想，激发激情。

1培养从事汽车销售人员工作的业务潜力，了解汽车销售中的日常业务和工作流程，学会怎样做好一个好员工，怎样和同事相处。

2理论联系实际，运用平时所养成的素养去解决工作实践中的具体问题。

3虚心学习，全面提高个人综合素质。在实习中虚心向广大工作人员请教，虚心学习他们的良好品质以及良好的工作作风，提高自己的综合素质，把自己培养成一名优秀的销售人员。

从20xx年x月x日开始在xx有限公司进行实习。

透过学习我明白了汽车销售的流程：

接待——咨询——车辆介绍——试乘试驾——报价协商——签约成交。

透过前期的公司简单培训以及对老员工的观摩、自己的亲身实践、师傅王经理的时常教导，我对汽车销售的流程很快就有了一个基本的了解。再之后，每一个环节我都亲身参与其中，对流程的基本形式、目的和要求了然于胸。

（1）接待：接待客户一般说的是展厅接待，有两种状况。一是完全陌生的客户拜访，而是已经预约的客户拜访。对于陌生的客户拜访，注重的是第一印象。为客户树立一个好的第一印象，由于客户通常对购车经历抱有负面的想法，因此殷勤有礼的专业人员的接待会消除客户的负面情绪，为购买过程奠定愉快和谐的基调。二对于已经预约好的客户，则根据流程来走就可。当然，也要在接待过程呈现出专业、礼貌的精神面貌。

（2）咨询：咨询的目的是为了收集客户需求的信息。销售人员需要尽可能多的收集来自客户的所有信息，以便充分挖掘和理解客户购车的准确需求。销售人员的询问务必耐心并友好，这一阶段很重要的一点是适度与信任。销售人员在回答客户的咨询时服务的`适度性要有很好的把握，既不要服务不足，更不要服务过度。这一阶段应让客户随意发表意见，并认真倾听，以了解客户的需求和愿望，从而在后续阶段做到更有效地销售。并且销售人员应在接待开始便拿上相应的宣传资料，供客户查阅。

（3）车辆介绍：要点是针对客户的个性化需求进行产品介绍，以获得客户的信任感。销售人员务必向客户传达与其需求有关的相关产品特性，帮忙客户了解公司的产品是如何满足其需求的，只有这样客户才会认识产品的价值。直至销售人员获得客户认可，挑选到了合意的车，这一步骤才算完成。

（4）试乘试驾：这是客户获得有关车的第一手材料的机会。在试车过程中，销售人员应让客户集中精神对车进行体检，避免过多讲话。销售人员应针对客户的需求和购买动机进行解释说明，以建立客户的信任感。

（5）报价协商：为了避免在协商阶段引起客户的疑虑，对销售人员来说，重要的是要使客户感到他已了解到所有必要的信息并控制着这个重要步骤。如果销售人员已明了客户在价格和其他条件上的要求，然后提出销售议案，那么客户将会感到他是在和一位诚实和值得信赖的销售人员打交道，会全盘思考到他的财务需求和关心的问题。

（6）签约成交：在成交阶段不应有任何催促的倾向，而应让客户有更充分的时间思考和做出决定，但销售人员应巧妙地加强客户对于所购产品的信心。在办理相关文件时，销售人员应努力营造简单的签约气氛。

实习单位在我的家乡，虽然我在乡下，但一个半小时的车程就把我送到了这个社会旅途开始的地方。以前的期盼，以前的害怕，在这一刻消失，迎接我的是这一个月的锤炼。

我渴望不断的学习，不断的进步。在那里我分到一个师傅：x经理，但其实，那里每一个人都是我的师傅。每一天除了x师傅的言传身教，还要靠自己去想、去问，只有这样才能得到更多的知识。在这一个月里，我基本上每一天白天跟在师傅后面学习怎样与客户交流，怎样让客户满意，在哪个阶段能够引导客户签订单。到了晚上就要背资料，因为白天的学习是不够的，也需要巩固与加深。

透过这一个月的实习，收获的不仅仅是汽车销售方面的知识，更多的是对学习的新的感悟，以及对社会的体验。在社会中的学习，学习的更快，而测验不再是一张张试卷，而是真正的成果。社会中的学习也不再是一个人的学习，而是大家共同的学习，每一个人都可能是自己的老师。在那里我要十分感谢实习期间的师傅以及同事们，谢谢他们的关照和教导。未来的我不会从事汽车销售方面的工作，但我相信：在那里一个月得到的知识会让我受用终生。

**大学生文明校园演讲稿范文汇总六**

我的实习单位是在沈阳联营公司。该公司座落在沈阳繁华的商业区中华路口处，交通十分便利，四通八达。总建筑面积达六万平方米，公司经营商品50大类，4万余种商品；下设12个商场。公司营业大厅装饰典雅豪华、陈列美观和谐，给购物增添了几分温馨的气氛，先进的中央空调和自动扶梯等现代化设施，使您随处感到舒适和方便。就像该公司的广告语大众购物哪可靠还是联营老字号一样深受广大消费者青睐。

自实习开始，在这5个月的工作中我参加了该公司的销售实习工作。实习可以分为两个阶段。

通过对这一阶段的工作使我知道了一般销售流程。销售分为售前和售后服务两个基本过程。售前就是十分了解产品并把产品介绍给消费者使之了解。售后就是产品出现问题使问题得到解决的服务。我负责销售，不要小看这只是看上去简单的销售，其中还真有学问。以前只是看别人做销售，觉得很简单，自认为不就是卖东西吗？没什么可难的，其实不然。刚开始只能跟着同事看他们怎样做销售从中学经验。这里就要把自己在学校学到的诸如商品学、经济学、市场营销、消费心理学等知识和实践结合起来用在里面。例如：为了使产品能够销售出去必须要十分了解产品，还要了解消费者心里，想他们之所想，让他们认可产品，并销售出去。但是各大商场都在打价格战就使销售工作有了很大难度。只有价格低廉才能吸引广大消费者。在销售中有很多是课本上学不到的经验，就像销售时要注意语言技巧，分析消费心里，虽然实习时间只有短短的三个月但相信对我今后工作尤其在销售方面有了一个很好的开始！

这个工作看上去没有个什么，但实际上并不是。如果售后不好，销售也不会好这两者有直接关系。就像有时不光看产品的质量好坏还要看售后服务所以说也是很重要的。对于我这个丝毫没有工作经验的人来说售后确实很难的。刚开始那几天真的无从下手，只能跟着单位同事看他们如何工作然后学学看看。就像联营公司顾客服务部秉承“用户永远是对的”的服务宗旨，真诚为用户服务，用户的满意是我们的工作标准，买联营家电，就是把舒心、放心买回了家。联营公司的售后服务相当好，他们承诺用户永远是对的，只要用户一个电话，剩下的事由他们来做而且随叫随到，到了就好，还有升级服务模式

1、上门服务时出示“星级服务资格证”。

2、公开出示“统一收费标准”。

公开一票到底的服务记录单，服务完毕后请用户签署意见，服务人员为用户提供一个产品的售后服务完毕后，不但要对此产品进行全面的通检、维护，同时主动对用户家中其它家电问寒问暖，对用户提出的需求、建议一票到底地跟踪解决，直到用户满意。产品自售出之日起7日内发生性能故障，消费者可以选择退货、换货或修理；产品自售出之日起15日内发生性能故障，消费者可以选择换货或修理；在包修期内，由于多次维修仍不能正常使用，消费者要求退换的，按国家三包法相应规定予以办理；在包修期内，符合换机条件，我方因无同型号同规格产品，消费者不愿调换其他型号、规格产品而要求退货，我方给予退货；在包修期内，符合换机条件，我方有同型号同规格产品，而消费者要求退货，我方给予退货，此时按规定标准向消费者收取折旧费。通过一段时间的努力我对售后有了很大提高，不在是当初那个消费者有问题还要找别人解决自己无能为力的那个时候了，现在的我对一些售后基本问题已经能够独立解决。通过一段时间售后实习使我深明白到售后的重要性和做好售后服务是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期5个月的实习里，我象一个真正在的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个大学生了，每天7点起床，然后象一个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该公司的各项制度，虑心向有经验的同事学习，这几个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对于联营公司也有了更深的了解，通过了解也发现该公司存在一些问题：

1、由于各大商场的增多，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，真接影响公司的销售业绩。

2、销售人员的素质不高，顾客在踏进营业大门的时候，第一感觉也许不是商品，而是企业员工的态度，态度的好直接关系到顾客的满意程度。

3、管理层的管理人才比较少。

4、售后服务没有所说的那么好，有时不太及时。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，应该更好的规划自己的职生生涯，最后衷心感谢沈阳联营公司给我提供实习机会！

**大学生文明校园演讲稿范文汇总七**

安全的实现一方面有赖于外部环境的保障，另一方面与主体对环境危险的认知、自我保护的意识与能力等息息相关，后者正是大学生安全教育的重要内容。新形势大学生安全教育是高校为维护大学生的人身安全、财产安全和身心健康，提升大学生的安全防范意识和自我保护技能而开展的教育活动，这项教育应包含如下内容。第一，生命安全教育。影响生命安全的因素可以划分为以下几类：自然灾害类，如地震、火灾等；事故类，如交通事故等；刑事犯罪类，如杀害、抢劫、绑架等；生活隐患类，如宿舍用火用水用电不当引发的事故、饮食不注意导致的食物中毒等。要教育引导学生规避以上因素，学会防灾自救。第二，财产安全教育。主要是教育学生避免财产的不正常损失，如因盗窃或诈骗等导致的财产损失。第三，心理健康教育。要教育引导大学生持有正确、健康的生命观，尊重生命、爱惜生命、热爱生活。遇到学业就业压力，看到不公平的现象，面对社交障碍等能够积极进行心理调试，不致抑郁彷徨，不会做出伤害他人或自伤自残等举动。第四，网络安全教育。要教育引导新形势大学生在享受网络便利的同时，提高警惕，不能沉迷其中，不受不良信息的侵蚀和教唆而从事违法犯罪活动等。

（一）社会因素

1、不健康文化的侵蚀全球化带来了各国经济文化的深度交流和互相影响。各国在享受全球化成果的同时，也面临着不同文化的冲击，特别是一些不良文化，对涉世不深、分析判断能力不强的大学生产生了负面影响，甚至有一些意志力薄弱的新形势大学生世界观、人生观、价值观发生错位，容易引发安全隐患。

2、社会公共安全教育的缺失当前全社会教育的注意力仍然过多地集中于学生的文化知识方面，对学生的心理、法纪、安全等方面的教育则关注不够甚至有所忽视，导致大学生的安全教育缺乏良好的社会氛围和必要的资源投入。

（二）校园因素

1、校园安全环境日趋复杂近年来，高校招生规模逐年扩大，后勤服务社会化改革不断深入，高校已由象牙塔演变为开放的小社会，不同年龄、层次的外来人员与学生同在校园内生活，不法之徒乘虚而入，敲诈勒索，侵害学生财产安全与人身安全的案件时有发生。因扩招而新建的校区不少位于城乡结合部，社会治安水平不高，刑事犯罪风险相对较高，食品安全状况堪忧。

2、学校对安全教育重视不够部分高校受到就业压力的影响，只管教书不管育人，只关心与就业率直接相关的专业知识及就业能力的培养，对大学生的安全教育仅停留在文件、报告层面，没有在整个校园内营造良好的安全氛围。部分高校虽然高度重视校园安全建设，在人防、物防、技防方面投入较多，但却忽视了安全教育这一重要环节，导致工作陷入被动。部分高校安全教育缺少整体规划，没有形成科学化、制度化的教学体系。多数学校开展的安全教育普遍存在重说教、轻实践的问题，教育形式呆板，学生不感兴趣，安全教育远未取得应有的效果。

（三）家庭因素

1、少数父母成为安全教育的反面教材父母是孩子的第一任老师，他们的言行和思维习惯深刻影响着孩子，是孩子效仿的对象。父母过马路闯红灯，孩子也会模仿；父母习惯吃路边摊，孩子也少不了馋嘴要吃；父母不重视用电防火安全，孩子的防火防电意识也往往不强。

2、过分溺爱对大学生安全产生“负能量”新形势大学生多为“9后”，父母溺爱现象比较普遍。这种溺爱会产生两方面的消极影响：一方面，除了学习什么都舍不得孩子去做，也就使孩子失去了从日常生活中得到安全教育、获取安全知识的机会，对危险丧失了必要的警惕性，容易给犯罪分子以可乘之机。另一方面，溺爱也会导致学生心理承受能力差，面对学业、就业压力时容易感到彷徨无助，面对挫折和人际交往的障碍容易心情抑郁、自怨自艾，甚至反应过激、报复他人。

高校教育是大学生由懵懂走向成熟的重要阶段，其目的不仅是要教授学生专业知识，更是要将其打造成为心智成熟、人格健全、能够适应社会生活的人。高校要加强对此项工作的重视程度，切实采取有效举措来提升安全教育的成效。

（一）拓展安全教育的内容

1、加强安全意识教育增强学生的安全意识应当成为新形势大学生安全教育的基础和前提。要加大生命安全意识的教育力度，让大学生认识到生命的重要意义，尊重自己和他人，理性、淡定地看待学习生活中遇到的多种问题，热爱生活，积极向上，在社会发展中贡献力量。同时要加强安全防范意识教育，帮助大学生远离侵害，减少安全事故的发生几率。高校应当建立安全教育课程体系，确保各项安全教育有效衔接，互相补充，甚至将安全教育课程定位于必修课，用“学分”的刚性要求唤醒学生对自身安全的重视。

2、强化安全知识和技能培养人身财产安全是大学生安全教育的重要内容。很多案例显示，大学生遇到危险时往往手足无措，坐以待毙，以致酿成惨祸，这也凸显了实用技能的重要性，应加强以下几方面的技能培养：

（1）基本逃生技能，如帮助大学生掌握基本的消防常识，火灾时不可乘坐电梯、用湿毛巾等捂住口鼻、不要贪恋财物等。

（2）基本防盗防抢技能。如加强个人财物的保管，接快递保持警惕，不贪占小便宜等。

（3）基本急救能力，学校安全部门可以通过组织学生观看视频、专业人员现场演示等教会学生人工呼吸、心肺复苏急救措施的具体操作以及食物中毒的现场急救等。

3、开展网络安全教育主要包括教育学生提升网络媒介素养，合理利用网络，不要沉溺其中；提醒大学生注意财产安全，防止各类网络电信诈骗及黑客攻击；有效识别、抵制网络不良信息，提高甄别能力，不轻信陌生人，不轻信网络上的各种言论，不造谣、不传谣，从心理上构筑网络“防火墙”。

4、重视心理健康教育调查显示，由于学业、就业和情感等缘故，1%—3%的大学生存在不同程度的心理问题，并由此引发一系列伤人、自虐等事件。高校应当把心理健康教育摆在重要位置，广泛开展心理安全教育，通过广泛宣传、举办知识讲座等提升学生对心理健康的关注度。同时要关注和掌握学生的心理状况，对遭遇家庭变故和学业、情感挫折的学生建立心理健康档案，持续跟进开展心理干预，防止出现问题。

（二）创新安全教育的形式

1、树立“以人为本”的工作理念在开展安全教育过程中，高校应当转换思维，从“学校要学生学习什么”向“学生希望提供什么”转变，做好安全教育需求调研，结合学生的兴趣爱好和年龄特点不断改进安全教育的方式，提高工作针对性。

2、改变灌输式的教育方式在充分利用好发放宣传品、举办讲座等传统教育载体的同时，进一步增强教育的实践性和趣味性，增加有关实战演练的内容，如邀请公安、消防等单位走进校园举办演练，让学生参与其中，提升危机应对能力。带领学生走出校园，走进社区、街道、派出所，帮助学生对社会整体安全形势以及危险程度较高的地域、场合、时段有直观的认识。

3、充分用好新媒体教育平台新媒体的广泛应用带来了信息传播方式的革命，深刻地改变了生活。学校也应与时俱进，充分用好微信、微博等新媒体，例如建立官方微信平台，用更加专业的安全知识、更加贴近学生的语言风格、更加便捷高效的信息推送方式引导学生关注关心自身安全，有条件的甚至可以与网络、影视公司合作开发安全教育趣味游戏、微电影等，采用学生喜闻乐见的形式增强安全教育的效果。

（三）健全完善校园安全教育工作体系

1、建立安全教育责任制高校要将校园安全提升到与教学科研工作同等重要的地位，成立安全工作领导小组，各院系、部门以及各年级、班级设置专项负责人，形成责任明确、齐抓共管的工作体系。建立健全与学生安全相关的各项工作制度及工作预案，确保有备无患。

2、健全相关部门协同机制各高校应当配合教育主管部门，在全社会营造关爱学生安全、重视安全防范的良好氛围；在深入开展安全教育的同时，加强与公安、综合治理等部门的工作协调配合，有效整顿校园周边环境，加强校园人员的排查和管理，面向学生加强安全服务的宣传，使更多有安全需求的学生可以便捷及时地获得安全服务。

3、加强安全教育师资队伍建设要建立涵盖安全教育课程教授者、年级辅导员、心理咨询师等主体的安全教育队伍，邀请公安、消防、网络、法律、心理健康等方面的专家开展有针对性的培训，从源头上提升教师的专业水平和教学质量。

4、加强同学生家长的沟通配合建立学校与家长有效沟通的渠道，帮助家长改变“学生安全问题只是学校责任”、将学生送入学校后“大撒把”、对学生安全不闻不问的错误观念。加强对学生思想、学习状况的摸排掌握，任何一方了解到影响学生安全的不利因素均需及时向另一方通报，共同研究解决对策，确保学生安全实现从学校到家庭的无缝衔接。

**大学生文明校园演讲稿范文汇总八**

作为新时代的大学生如果两耳不闻窗外事，闭门造车很容易与社会脱轨。在学校里学习，更多的还是学习理论知识，只有真正进行社会实践，与社会进行接触，才能真正了解社会，从而适应社会，在社会中立足。今年7月下旬，我们政治学与行政学班的14名同学分成3队，按照自己的职业兴趣分别对基层政府、企业、学校进行了采访调研，虽然每个同学调研的地方不同，但是都满怀热情通过这次调研，同学们走进了自己理想中的工作岗位，针对自己不知道的地方进行调研，也解答了学习中的疑惑，体验了社会。

一、走进政府-体验基层

这次政府调研的基本情况大概如下。王园园同学走进了大名县金滩镇前消灾村大名县金滩镇前消灾村和当地镇政府。大名县金滩镇前消灾村，坐落于邯郸市的东南方，它向南临近河南省，向东临近山东省，但是又距离哪都不近，这样的地理位置，俗称\"三不管\"地界，再加上交通闭塞，对外沟通不便捷，这些都不利于村庄的发展。而镇政府却是一个破旧的三层办公楼，墙上锈迹斑斑，还有好多墙皮脱落的地方，屋子里只有一张桌子，一个柜子和一张床，头顶有一个电扇，窗户上已经落满了灰尘，从外面来看，如果不是那个政治性的标语，给人的第一感觉不是办公楼，而是没有人住的破旧房屋，看起来毫无生机。也许和一些偏远的地区比起来，这样的条件还算不错的。至于村子里的状况，更是糟糕。试想一下，在这样一种办公环境里公务员、干部如何办公?

常钰同学走进了深州市高古庄镇政府进行了调研。与上面不同的是，这是一个发展快速，产业正在转型的镇，该镇直隶村高古庄村的农民全部搬到了5层的新楼房上去住，当地人称为\"新民居\",而原有的村庄也经过修整，干净整洁，村民生活幸福和谐，该村还招商引资，整修道路，阳煤、鲁王面粉厂、农业科技园等都推动了当地的发展，镇政府大院简洁整齐，并且政务公开，定干部们经常开会，到外地考察，该镇是农村发展的模范。

丁欣然同学走进了所在地区的镇政府和村委会，针对基层公务员的薪资和社会舆论情况进行了调查。她了解到，一直以来公务员给人们留下了一种根深蒂固的印象，就是有钱有权。其实在采访过程中她了解到的是只有少数不遵守法纪的高层公务人员才从事权钱交易，贪赃枉法，不为人民服务。大多数公务人员，尤其是基层公务人员，工资是比较低的，而且加薪的力度比较小，得到升迁的几率也是比较小的。这也给近些年来的考公务员热一个思考，是否考取了公务员就获得了铁饭碗?是否还应该随大流挤破脑门进入政府部门?这些都是值得当代大学生深思熟虑的问题。

以上3个是具有代表性的调研结果，其他的如王特同学走进了吉林四平的看守所等就不再详细介绍。

二、走进企业—体验社会

在企业的调研小组中，基本情况如下。任雪春对承德当地的一家规模较大的民营企业进行了调查，它通过对经理的采访发现，在一个公司中，营销人才最缺，一线销售人才和搞销售的，如业务市区业务，外县业务，跟商场谈判的，直接针对顾客的销售。在学历方面，学历不代表能力，但是没有学历知识面是很窄的，如果有心，学历不是问题，但接受新鲜事物能力方面还是要知识面宽一些，思路前卫一些的孩子，现在就算是民营企业招聘员工，学历至少要专科。在私企，更多时候看重的不是学历，本科就可以了，研究生学历高，在私企里面可能会觉得大材小用，很难踏下心来做事业，所以在招聘时，本科生就到顶了，往上也不会要了。大学缺乏踏实的心态，吃苦耐劳的精神，比较自我，这是我们在找工作时所欠缺的。

秦树英同学来到了深圳，到了以后没有做任何的休息，就直接买客车的票过去深圳龙华，到达龙华，她第一时间就是找到华辉人力资源的高主管，希望他能够介绍去富士康，因为她知道，进去富士康肯定可以得到更好的调研结果。在她的日记中这样写到：\"也许是我去的时间不对，高主管说让我第二天再来，他告诉我现在很多厂为了自己的利益，一般不用临时工。而是用长期工，我开始意识到这对于我来说是一个很大的打击，因为我想的是进去公司或者企业调研。而不是因为是学生的身份而被阻断，所以那一天我的心情很忐忑，很不安。也许拖着大行李箱、面无表情走着、肚子饿到让我浑身无力就是我这一天的缩影。\"

相反，曲鑫锋同学就比较幸运，来到了河南的富士康公司，加入到了面试大军的队伍中富士康几乎每年都在招聘，但是每年的火热程度都和人才招聘市场有一拼。远远望去，人山人海。富士康大范围的招聘是招技术工人的，是能在车间干活的，吃苦耐劳的，有工作经验的，这和你的学历没有任何关系，甚至在这种时候，招聘者会更喜欢那些低学历的，因为他们更早的进入社会，更加的有经验，能更好更迅速的上手工作，而不需要过长的试用期。所以在跟主考官面谈的时候，曲鑫锋同学落选了。虽然她仍旧认为主考官问的问题很白痴，比如26个英文字母会不会写，九九乘法表会不会背，7+8×2=?但是不可否认的是，除了学历比他们高点儿，在这个时候的确一无是处，因为技术工要求的活她一项都不会，工作经验也称得上是零。所以即使落选也心服口服，因为欠缺的是社会经验。

另外，谭颖荷与高玉倩同学也分别到了安瑞科机械有限公司和一所广东省重点扶持的民营科技创新企业，她们都发现，企业需要良好的企业文化，需要加强与员工哦该你的沟通，员工的素质、形象极其重要，这里就不再一一介绍。

三、走进校园—不同的曾经

身为大学生的我们，刚刚走出高中的校园不久，再次回到校园就显得格外亲切。陈琪同学对其清河中学的高中政治老师李书巧老师进行了调研。她了解到了要想成为一名高中政治老师所需要具备的基本要求，包括一些讲课、备课技巧等，老师也向她讲述了一名当老师的心得，她也知道了自己实现这个目标所需要做的准备。靳佑鼎、张雷、李健康同学则对其梦寐以求的大学清华北大进行了调研，他们找出来自己大学生活与这些名牌大学的差异，对自己有了重新的规划。

**大学生文明校园演讲稿范文汇总九**

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

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

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

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

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

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

从诉讼的实体的一个重要方面来看，证据意识保护相当不够，这在一定程度上仍然和中国的人情社会是分不开的。在一个瑕疵担保的案件中，給付货物的一方（甲）提供的货物有瑕疵问题，但对方（乙）方发现后并未书面提出，因为甲和乙是熟人，只是电话通知了一下，也没有要求对方出示书面说明或者其他担保之类，现在乙方把货物供给了丙方，丙发现了问题，起诉乙，乙在喊冤，但苦于没有证据，想要鉴定产品却又存在其他的困难，最后这个案子虽然我走的时候还没有判决，但从成本的角度看，如果证据意识强些，就能减少很多不必要的麻烦和困扰。

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

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

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

这是社会的潜规则，暂时还是没法改变的。谴责和制裁是应该的，但有时我们不能不看到人的无奈，不能忽视我们的国情去大谈法官有多么的铁面无私，这恐怕也是社会变革所需要经历的一个阶段。我个人觉得作为一个法官起码应该有条须做到：原则，良心，灵活性。所谓原则，我的理解就是法官必须遵守法律，不可逾越法律进行枉法裁判，徇私舞弊；所谓良心，就是法官内心要有一种正义感，这是一种实质正义，在正义的天平上，两边等重在有些情况下或许不是最佳状态，这需要法官根据实质正义观去衡量；而灵活性，就是要求法官是有一种解决纠纷的灵活性，不可过分拘泥于具体的规定。康德曾经伫立于旷野，仰望满天星辰而泪流满面——因为他深为自己生活在如此有序，自由的宇宙中而感到庆幸。如果他活到现在，也许他会失望，但绝不会因此而绝望。因为一种制度的变革不是那么容易的，总要经历阵痛，就像一个新生命的诞生总是要经历那么多磨难。

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

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

这次实习是我大学生活中不可缺少的一段重要经历，也是自己踏入社会所获得的第一笔财富，是我第一次直面社会，体验社会万象。通过实习，我将自己所学的运用到实际的工作中，开阔了我的视野，对法律在现实中的运作有了较好的理解。最后，我想借此机会，再一次向帮助我的市人民法院的工作人员和我的指导法官，在实习过程中帮助我的朋友们表示衷心的感谢！

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！