# 关于学生骂老师检讨书范本(八篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-04

*关于学生骂老师检讨书范本一20xx年x月x日至x月xx日，我们一行x人平均分成三个小组，在xx市社会福利院康复区开展了为期x周，每周x分别由一个小组负责的社会实践活动。我们选择xx市社会福利院，主要有两个原因：一是以前在这里作义工，与他们建...*

**关于学生骂老师检讨书范本一**

20xx年x月x日至x月xx日，我们一行x人平均分成三个小组，在xx市社会福利院康复区开展了为期x周，每周x分别由一个小组负责的社会实践活动。我们选择xx市社会福利院，主要有两个原因：一是以前在这里作义工，与他们建立了友好的关系。另外，我们了解到他们的实际困难：即那里x位年龄在xx岁不等，文化水平在小学三五年级之间的残障少年，无人授课、无处求学。同时，他们在自我认知、文化知识、社会生活技能等方面存在欠缺。

针对这一情况，我们制定了总体实习计划：先联系我校附小彭英校长，动员小学生捐课本、习题集、工具书、课外读物等一百余本。然后，以作义务老师的方式，与他们顺利地建立专业关系。工作方法上，以小组活动与个案工作结合、辅导与管理相配合的方式。我们的目的是：运用社会工作的价值方法和技巧，使青少年偏差行为得以纠正，在协助他们形成正确自我认知的基础上学会学习、学会交往。最终学会自我管理，即他们自觉、自动和自主改变自己的行为。

由于实践经验的不足和理论知识的欠缺，\"实习\"解决问题的功能没有充分体现出来。突出体现的是\"实习\"作为\"第二课堂\"的教育功能，主要表现在以下几个方面：

与案主的正式接触中，我们认识到专业工作与一般助人活动的实质区别，从而对自己的专业有了客观全面的认识。一般助人活动的随意性，决定了它缺乏严密的组织性、前后相继的系统性、解决问题的彻底性，它是一种插入式的人文关怀。对于\"义工\"来说，志愿活动疏导了自己助人的意愿，满足自己了解弱势群体生活状态的需要。对于受助者来说，他们享受了一种探望式的关怀。活动结束之后，便各自回到原有的生存状态中，对改变他们的弱势群体地位没有本质的作用。

社会工作是一门科学更是一门艺术，它要求组织性、系统性和彻底性相统一。如果说\"志愿活动\"是可以随便排列的卡通画面，那么\"社会工作\"就是设计动画片。如果\"义工\"过年的时候送给小白兔成筐萝卜，\"社工\"既要送给他们萝卜籽，还要教会他们种萝卜的技术。如果说\"志愿活动\"传达了社会对弱势群体进行人文关怀的信号，表达了社会接纳他们的至诚意愿，那么，\"社会工作\"要做的是把这种美好的意愿落到实处。

对于社会工作者来说，社会工作是一种渗透，是一种要为案主的未来长久的幸福负责的系统工程。社会工作意味着在付出的同时寻求接纳，在相互接纳中承担责任。它\"助人自助\"的工作理念和对案主生存状态的神入，从一开始就决定社会工作没有轻松和真正的开心可言。

我们对自己的定位开始由\"社会人\"转变为\"社会工作者\".在体会到自身价值的同时，坚定了作社会工作的信念。

他们是因为上天自己的失误，而先天残疾的孩子。他们因为下肢残、侏儒、皮肤病、脸上覆盖性红斑、视听障碍、发音不请等生理原因，幼时被父母遗弃。生命以这种形式出现，督促我们去珍惜自己的健全。至少，我们该把在空虚和抱怨中虚掷的时间，分给他们一些。有人说，看一个人的人品如何，看他对穷人的态度即可。我认为，从一个社会对生活不能自理者的态度中，也可以瞥见其文明程度。一个健全的社会，该为一切成员提供健全灵魂的空间，提供维护生命尊严的条件。体会到这一切的时候，我明白了作为社会工作专业学生的使命感和责任感。

**关于学生骂老师检讨书范本二**

经过这次实习对旅行社的具体营运与操作。管理等方面有了了解，丰富社会实践经验。

20xx年2月15日—20xx年5月15日

1、x旅行社总体介绍：

x旅行社成立于20xx年5月，是由一批优秀的管理人员和高素质的导游队伍组成，以现代制度运营的旅游企业，在总经理周海鸥的领导下和xx各界的关心与支持下，连续两年（20xx、20xx年）旅游业务销售总额位居全市首位。本社多年以来一向以“服务创品牌，满意在xx”为立社之本，以“诚誉、守信、兑诺、前瞻、安全”为服务宗旨，热心为新老客户服务。

2、作为一名合格的导游，必须对自我的工作认真负责。这段时间的旅行社实习，对我来说受益匪浅，这次实习也让我发现书本上的知识与实际问题的差距，对旅行社这一行业有了更深的体会。在实习期间我体会到旅游这个行业中旅行社，社与社之间的竞争、人与人竞争的激烈程度。在旅游业业这样的服务性行业所需要的人才不仅仅是要有必须的专业知识，还需要你懂得如何为人处事和接人带物，以及对旅行社顾客的耐心以及职责心。

着实更为重要的在实际的过程中我才真正发现自我学识的浅薄，经验的缺乏，真是学到用时方恨少，我感觉在学校学到的理论知识和自我在工作中实践其实并不是一个概念，我想这也是学校之所以让我们在最终一个学期实习的原因，让我们进一步的巩固和理解课堂所学知识，培养和提高学生的本事，理论联系实际，我认为实践环节重要的是理论联系实际，提高了我们调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的本事和方法，培养在校大学生在社会中的生存及本事，在实习期间所学习到的社会经验和团队精神将会使我终身受益。

实习期间我了解到以下几点：

1、了解旅游地的内外交通、旅游地的环境保护等。

2、了解旅行社的服务规程及管理要领。

3、了解旅行社的性质，经营业务与管理模式。旅行社是为人们旅行供给服务的专门机构。旅游活动的发展是旅行社得以生产和发展的前提条件，从行业性质来看，旅行社属于服务业。为旅游者供给食、住、行、游、购、娱的六方面服务。从20世纪20年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展、国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发，我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为：国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务，出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

4、旅游资源环境的好坏直接影响旅行社的经营。生态旅游地收入障碍能够是下几种：

（1）经济与环境的矛盾，这集中体此刻门票收入与可容纳游客量的矛盾上。很多旅游者的介入必然对旅游地的生态环境造成威胁，控制游人数量又使经济收益受限。

（2）经济水平和产业结构的向限。即在经济发达地区，旅游业促动其他行业部门而产出的间接经济效益远远大于旅游直接收入，而生态旅游地通常位于生态条件优越，人工干扰程度低的地方，这些地区大多经济落后，交通不便，生态旅游地由于受经济发展水平和地区产业结构的局限，对于旅游的强拉动力的反馈水平低，最终间接收入低。

（3）旅游收入漏损。由于旅游地经济体系和产业结构不完善，对旅游经营所需要产品的数量、质量供给本事不足，需要很多向外购买产品和服务，致使旅游供给市场为区外经济实体控制。世界上优秀的生态旅游地多位于发展中国家和地区，而发展中国家和地区由于自身的局限，旅游收入的漏损现象尤其普通。

（4）生态旅游环境污染，旅游地乱收费等现象阻碍着旅游业的发展，生态旅游地的诸多收入障碍必然导致分配障碍，造成各利益主体间的矛盾。任何一方利益得不到保障都会带来负面影响，对经营者服务者分配不足会导致决策不合规范，服务质量下降，欺诈宰客行为增加，败坏旅游地的形象等，对景区分配不足会造成资源环境保护得不到物质保障，进一步的开发建设无法实施，社区居民参与分配不足，旅游地达不到预期的经济发展的目标，而旅游者进入旅游地对自然人文生态的干扰，造成居民与旅游者之间的矛盾纠纷增加，此外，由于生态旅游地居民生活水平低，可能出现伐木，偷猎等现象，造成对旅游资源环境的压力。

**关于学生骂老师检讨书范本三**

我叫\*\*\*，是\*\*\*大学，\*\*\*级物流专业的一名应届毕业生，从我走出校门进行实习工作的那一天开始，已经有快一年的时间了，在这一年的实习工作中，我经历了从学生到职业人的身份转变，从父母的叮嘱，老师的深深教诲，到自己的亲身体验，我对于这个社会有了更深刻的认识和体会。回顾我这一年的工作，进行以下汇报。

我在大学的专业是物流管理，也通过了助理物流师资格并且掌握了供应链管理，物流配送等物流方面知识。当得知自己即将进入的公司为上海外高桥物流中心有限公司时，我对自己所学的知识能派上用场，感到十分欣慰。可是理论和实践的差别比我想象的大得多，书本所说的完美的供应链在实际工作中是不可能存在的，这也促使我努力地学习实践知识，以弥补学校理论知识上的欠缺。

我在公司所属部门是服务贸易部，这个部门经营着公司的自营仓库，虽然只有6300平方米，但这应了一句古话，麻雀虽小五脏俱全，仓库现场工作人员、单证操作人员和业务洽谈人员，这三个部门组成了一个有机的整体，我不得不说能在服务贸易部工作是幸运的，个人简历因为在这个部门你能清晰地看到整个供应链的过程，而不是对每个部分片面的掌握。

考虑到部门发展的需要，我也参加了一些单证方面的考试，一方面能使得自己对单证有更深入、更具体的了解，另一方面，由于国家对于报关报检行业在资格证方面的限制，也希望自己的证书能在企业注册时，尽自己的绵薄之力。

由于自己的工作性质，平时经常有机会为领导做文字处理的工作。大概是自己太自信自己的水平，在曾参加的电脑考试中，超乎常人的打字速度，让所有人侧目而视。但工作和考试毕竟是不同，考试的差错只是让我的分数中少一、两分而已，但实际工作中的差错却会带来可怕的后果。所以现在每份稿件，我都会仔细地检查几遍再交给领导。

这就是人们常说的细节决定成败，就拿物流管理链中著名的“丰田管理链”来说，丰田创造的“精细生产方式”一直是众多物流公司所趋之若骛的目标。这种精益生产方式，就是用精益求精的态度和科学的方法来控制和管理汽车的设计开发、工程技术、采购、制造、贮运、销售和销后服务的每一个环节，从而达到以最小的投入创造出最大价值的目的。这其中的每一个环节以及各环节之间的衔接都是经过精心筹化和计算的。丰田汽车社长认为，其公司最为难巨的工作不是汽车的研发和技术创新，而是生产流程中一根绳索的摆放，要不高不矮、工作总结不偏不歪，而且要确保每位技术工人在操作这根绳索时都要无任何偏差。正是这种细节的力量，使得丰田汽车在销售价格，油耗指标等各方面超越美系车、德系车，在汽车行业独占鏊头。

在我平时的工作中，也会涉及到客户服务工作，在对报价和合同的制作过程中，使我了解了报价中各个项目的含义和合同中每个条款的意图。在帮助财务部及时收取应收帐款的工作中，锻炼了自己的口才，同时也积累了一点和形形色色的人沟通的经验。在与客户的协调和沟通的工作中，不但使我对部门的业务有更深入地了解，也加强自己在紧急情况下的应变能力。忙碌而又干练的领导和同事们更是我学习的榜样。

20xx年的钟声即将响起，回顾这过去的一年，我认为自己在工作上还有太多的不足之处，毕竟刚从学校毕业的我，在很多方面还很不成熟，希望自己能更快地融入这个集体，在今后的工作中虚心地向同事学习，与服务贸易部共同成长。

**关于学生骂老师检讨书范本四**

各位代表：

大家好!

我是，首先感谢大家的支持与学校提供这次机会，使我能参与竞争，一展自己的抱负。今天我来参与竞选的目的只有一个：一切为大家，能为大家谋利益。我自信在同学们的帮助下，我能胜任这项工作，正由于这种内驱力，当我走向这个讲台的时候，我感到信心百倍。

我认为自己很适合担任学生会主席。首先我热爱我的工作，算上小学的话，十年学生干部“工龄”已不算短了，这使我有了相当的管理经验、领导能力。活泼开朗、兴趣广泛的我积极参加并组织开展各项活动，在活动中尽情施展自己的唱歌、跳舞、弹钢琴及演讲的才能，取得了如演讲比赛第一、英语朗诵、阅读竞赛第一等好成绩，激励着我不断向前，除此之外，在活动过程中，我学习上也丝毫没有松懈，成绩现已跻身年级前茅，我认为我有着足够的时间和精力在学习之余开展活动。

假如我就任此届学生会主席，我的第一件事就是召集我的内阁部长们举行第一次全体内阁会议，全面地听取他们的意见与建议，下放权力，实行承包责任制。我们将自始至终地遵循“一切为大家”的原则。

在就职期间，我们将在有限的条件下，办我们自己的电视台、广播站，建立必要的管理制度，设立师生信箱。我们将定期举行各种形式的体育友谊比赛，使爱好体育的英雄有用武之地。爱好文艺的，校艺术团在欢迎你，我们将举办自己的艺术节、中秋、圣诞大联欢。

假如我当选，我将进一步加强自身修养，努力提高和完善自身的素质，我将时时要求自己“待人正直、公正办事”;要求自己“严于律己、宽以待人”;要求自己“乐于助人、尊老爱幼”等等，总之，我要力争让学生会主席的职责与个人的思想品格同时到位。既然是花，我就要开放;既然是树，我就要长成栋梁;既然是石头，我就要去铺出大路;既然是学生会主席，我就要成为一名出色的领航员!

总的来说，我们每个人都能在学生会找到自己的位置，我们的课余生活绝对能够丰富多彩!我们将与风华正茂的同学们在一起，指点江山，发出我们青春的呼喊!

我们将努力使学生会成为学校领导与学生之间的一座沟通心灵的桥梁，成为师生之间的纽带，成为敢于反映广大学生意见要求，维护学生正当权益的组织，新的学生会将不再是徒有虚名的摆设，而是有所作为的名副其实的存在!各位代表，你们所期望的学生会主席，不正是敢想敢说敢做的人么?我十分愿意做你们所期待的公仆。你们握着选票的手还会犹豫吗?

谢谢大家的信任!

**关于学生骂老师检讨书范本五**

回顾这x个月，我在不断的向前辈老师们学习他们的教学经验和班主任工作的管理艺术，从中体会到教师的喜悦和烦恼，体会到我未来工作的快乐，也有了新的追求。

20xx年x月xx日到x月xx日之间我和其他xx位同学来到附小进行教育实习。实习生活是辛苦的，也是很有意义的。在xx小校领导、老师及带队教师的支持和指导下，我的教育实习工作了得了比较圆满的成功。回顾这x个月，我在不断的向前辈老师们学习他们的教学经验和班主任工作的管理艺术，从中体会到教师的喜悦和烦恼，体会到我未来工作的快乐，也有了新的追求。

因为我们所在的专业是数学教育，因而被分到x年x班做数学实习老师兼班主任。数学指导老师是x老师，xx岁左右，言谈爽利，是个非常有经验的优秀老师，她在教学上给了我很大的帮助，帮我分析上课的每一个环节，她精益求精甚至每个细节都会给我更好的意见，如何更大程度的激发学生的思维，让他们更容易的发现老师的意图，接受新的知识等等。我是从第一周的星期x开始上课的，x老师说这是练习课，她不打算去听，只是给个机会你去和学生接触，感受他们对知识的接受程度，为下周x的新老师上课做准备。这样一来，心情放松了很多，讲题目的时候，我发现很多被我认为是很简单的事情，如果没有对小朋友们提出来，他们就会曲解你的意思，像编应用题，没有把格式写出来，只是口头说明的话，他们个个都不知道从哪里下手，又如你说：拿尺子在题目下面划三条线段并在这些线上面编应用题。结果很多孩子非常认真的划了出来，密密的挨着，还标上xx厘米的字样，根本忘了我是要他们编应用题的事情，让人哭笑不得。这给我一个教训：数学老师的语言应该是非常精练而要求到位的，不然小学生是很难理解你的真正意图，更无法达到预期的教学效果。尽管教学还是很青涩，但学生们也慢慢接受我这个老师。

教案反复修改，再拿给x老师过目，她马上会指出一堆大大小小的问题来，像这里导入语言太罗嗦，那里要求不明确，这里没讲透彻，那里不连贯等等。改改改，直至老师说可以了，就准备试讲，上新课。她的x个班级x班和x班数学课都是我上，两个班的学生的接受程度大致相同，但我的教学效果还是有一点点差异，因为上完一个班级的课后马上评课，指出不足让你改正，接着上另外一个班的课。这样的好处是，你会更有目的的改善教学过程，因而会很快的进步，通过教学对比让你惊喜的发现自己真的在不断成长。

上课，除了传授新知识，让学生学得更好，不应是一节课得全部。激发他们对数学的热情和感受学习的快乐，是更加重要的方面。因此，课堂上老师必须具有一种教学激情和自信，才能感染你的学生。为他们提供宽松的而自由的思考环境，让所有喜欢说话的孩子们都有机会和同学分享自己的发现成果，因此我不只是给机会让更多的学生有机会回答问题，而是给予更多的互动时间，让学生充分讨论或者提问之后给一点时间把他们的做法讲给同桌听。这样让每个人都动起来，往往还会有不少精彩的发现呢!但是这样一来，课堂秩序怎么控制呢?这就得益他们老师原先制定的一些课堂纪律管理口令。响亮拍三下手，学生们马上有反应：一面双臂做端坐姿势做好，一面说：快坐好!从而提醒没有留意到老师指令的学生。或者讲课时候发现有学生没有看黑板的，老师就说：小眼睛，小朋友马上说：看黑板!诸如此类的口令，形成学生们的一种共识，这些教学手段在课堂控制中作用非常大。说到课堂的调控手段，不得不提的是我们x年级的实习生也创造了一种奖惩方法：分组画星星。对于表现的特别好的组，每次加一个星星，纪律不好的组，每次擦掉一个他们已经得到的星星，并对获得星星最多的小组进行小小的礼品奖励，这个措施结果很奏效，小朋友们也乐意为自己的小组争取星星奖励。

另外，老师的教学机智也会让你的课堂更有魅力，有时候还收到意外的好效果呢!这是我观察到我们指导老师发现的，像有一次x年级的另外一位x老师的“认识周长”的公开课，本来只是探索长方形的周长计算方法就可以了，但学生提出用他自己的方法也可以求出课件里面的圆的周长计算方法，x老师对他的做法给予肯定很赞许，并更深入的引导学生去探索和研究测量更多规则和不规则图形的周长方法，学生们的表现让我们在场的老师都惊叹不已。我还没有达到那种教学的机智程度，但有时候课上面对学生提出的一些奇怪的问题也会用一些狡猾的回答“骗过”他们，如果一直说很正确的“为什么”，只怕会更加解释不清呢。偶尔的小插曲，上课其实也蛮有趣的。

很坦率的说，我对班主任工作还是一知半解，可能是我在这方面比较迟钝一点吧。我所在班级的班主任是x老师，她皮肤微黑，xx多岁的年轻老师，粉面含春威不露，她给我的班主任工作的建议是四个字：恩威并施(其实但凡这样说的老师是威多于恩的，呵呵)。看看x班，果然很整齐，再怎么吵闹的场面，这位班主任一出马，举起右手：三秒钟给我排好队，刷刷刷，全员到位。眼神所到之处，个个屏声肃立，多让人惊讶。这到底是怎么练成的呢?经我多日观察，发现这位真是货真价实的严师啊!一旦发现那些稍有差池的立刻点名严厉批评。经常上语文课之前都是纪律整顿，虽然纪律很好，我还是不能赞同这种管理方式，因为孩子们和其他班的孩子相比更难展现出甜甜的微笑。这一天她有事要请假一个下午，所以想让我看班。下午午会时间我去得稍微晚了一点，正想不知没有老师在场会多乱的局面，走进去，发现全体学生都非常安静的做作业，讲台坐了一个小值日生，正在监督坐不住的孩子，整然有序呢!

**关于学生骂老师检讨书范本六**

毕业实习是市场营销专业学生完成课程后的综合实践活动。贯彻理论联系实际的教育原则，实现高校培养目标，是不可或缺的教学模块。其目的是让学生了解营销的实际运作模式，熟悉一般的商业手段和方法。了解当前市场情况，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境中，要认识自己，磨砺意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实习生要端正态度，克服实践过程中的困难和挫折，真正做到理论联系实际。同时，实习是学生从学校到社会的一个很好的过渡。

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。分散实习学生联系自己的实习单位，集中实习学生的实习单位由部门联系，集中实习单位由专业老师指导。我选择了自己练习，也就是联系工作单位。从事与其专业相关的工作，销售和市场营销。

刚接触这份工作的时候，我信心满满，但后来慢慢发现自己一次次被现实打败。带着市场营销专业大学生的光环，我一开始看不起身边一些学历不高的人。但是销售人员是靠业绩维持生计的，业绩暴涨，还在原地踏步，真的很丢人。大学生带来的不是荣誉而是耻辱，所以我绝对不会说我是上过大学的人。我也知道外界对大学生的一些看法，每天就是爱玩游戏，用父母的钱度过青春。所以现在流传着一句话:学历高，能力强的人集群工作，学历低的人去当老板。虽然有点夸张，但还是有一定道理的。学历高的人被囚禁是因为知识太多，有时候连基本常识都不懂。缺乏冒险精神和创新意识。

销售人员的职责就是把自己的产品卖给别人，收别人的钱自己用。每次都要主动联系客户，争取关系，然后销售我们的产品。也就是主动出击，广撒网，重点培养。实习期间，有几件事深深打动了我。

在实践中，也是一个学会做人的过程。如果你想知道如何做一个低调的人，你比自己强。虽然做人很重要，但是专业知识也是不可或缺的。每天都一样但是一样。有些人在成长，有些人在死亡。时间长了，没有目标，就会陷入无聊的漩涡。每次都鼓励自己:今天是我们人生中最年轻的一天，没有理由不去过美好的生活，过充实的生活。

关于实习的收获主要有以下几个方面。一是通过直接参与企业的运营过程，学到了实践性知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，既提高了理论知识，又提高了实践知识，成功完成了本科教学的实践任务。第二，他们提高了实际工作能力，为就业和今后的工作积累了一些宝贵的实践经验。第三，得到实习单位领导的认可，提升就业。第四，为毕业论文设计积累了大量的素材和素材。

同时也让我明白了很多人生道理，看到了很多社会现实。当今社会，能力不是最重要的。首先，要想在社会上立足，必须要有强大的人际圈，雄厚的资金，好的项目，最后是自己的能力。失意时不要气馁，得意时不要得意忘形。在营销工作中，失败者总会找借口，成功者总会想办法。做销售的时候，心态远比能力重要。积极、乐观、自信、包容、平凡的心态能帮助你成功。

实践给了我很深的体会，知道打好基础很重要，因为基础知识是工作的前提。实际工作和书本知识有一定的距离，需要在工作中不断学习。即使毕业后的工作与你所学的专业相对应，你还是会遇到很多专业知识中没有的新知识。所以要想胜任，就要边工作边学习，通过不断的学习获得更多的新知识。

要有努力的精神，人生之路有起有落，就像体育比赛一样，有快乐也有挫折，要经得起考验，需要不断的努力。学校应该加强教学改革。以社会需求为导向调整课程设置。我从实践中了解到，目前社会需要大量的营销人才，但我们的学生很难找到合适的职位。

客观上，企业一般招聘有几年工作经验的人。其实企业真正需要的是人才。这里体现的是，应届毕业生不是人才。我们不能改变招聘条件，只能让自己成为人才。学生如何成为人才是我们教育面临的一个紧迫问题。首先要研究营销人才的内涵，然后调整培养目标、课程设置、教学目标、教学计划、学生知识和素质要求。

要加强就业指导，重视就业率，就业率是高校生存的重要基础。不过就业率不能敷衍。只是推荐一份工作，比如进厂做流水线，只是让学校的就业率上去，但对学生来说就是浪费时间。

毕业实习的结束，意味着四年的大学生活也将结束。在此，非常感谢学校和实习单位给我实习的机会。通过实习，我可以清楚地看到自己需要什么，同时也可以学到很多工作和社会经验，对我踏上社会、谋生会是很好的参考和帮助。未来，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

**关于学生骂老师检讨书范本七**

虽然我们只在酒店进行为期六个月的实习，但酒店还是按正规的实习生对我们进行了系统的培训，培训工作分为三大块：一是人事部的岗前培训，进行了四个课时的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，酒店特别安排了工程部的经理助理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；第三是业务技能培训，这一培训贯穿着我们实习的一个月，由部门负责人员为我们进行不间断的技能指导，一个月的实习让我们对部门工作有了基本的了解，这也得益于酒店系统而全面的培训。这些培训对于我们以后的学习和工作都是非常有用的。餐厅主要承担的是团队客人和散的用餐，有时候也承办大型的宴会和其他活动，餐厅员工有将近20人，包括主管一名和若干领班及服务员数名，工作比较繁忙。

xx是酒店餐饮部门中最为辛苦的部门，因为酒店并没有给服务员们制定具体的岗位职责和工作描述，在刚刚走进工作岗位的几天，我们就像无头苍蝇，完全不能领会工作的流程和要领，只是听从领班和老员工的安排和他们手把手的教导。庆幸的是基本所有的老员工对我们都特别的友好，主管还专门为我们每人安排了两名师傅，负责引导我们的工作。在后面的日子里，我们基本都能熟练各项工作了。

我们的工作除了迎宾、摆台、折口布、传菜、上菜、撤台外，也得兼职勤杂工，扛桌子椅子、铺地毯等一些脏活、重活。我们实习生的上班时间是8时工作制，一个月休息4天，主管根据我们的需要，为我们排了两头班，即上午上4小时和晚上4小时，这样我们中午就有了休息的时间。但往往下班的具体时间是不确定的，经常根据实际情况加班加点，但是加班时间都有记录，适当的时候会有补休，虽然没有加班费，但每个月都会有个中提成，我觉的这种制度还是很灵活合理的。

酒店员工都是穿着工作服的，由酒店统一发放换洗，但我认为酒店的服务员制服太过简单而且比较陈旧，常有破损的现象。不过令我欣慰的是：酒店的员工大都是热情友好的，不管哪个部门，他们并没有因为我们是实习生而对我们冷漠生硬；在劳累之余，同事们的一个甜美的微笑，一句再普通不过的”辛苦了”都会让人分外感动；在休息和饭堂进餐的时候，我们都会聚在一起聊天，分享彼此的感受，就像一家人；而管理层中的几位经理也很和蔼，没有什么架子，但偶尔还的会对没有做好工作的下属发发脾气。

以上是我在实习过程中的一些感受，经营管理过程中出现的一些问题的个人看法：

一、各项规章制度落实不是特别到位。

所有酒店的管理制度其实是大同小异的，关键是要看谁落实的怎么样，效果怎样。北京xx饮食有限公司的各项规章制度也很完善，但我个人认为贯彻的就不是很好，毕竟北京xx饮食有限公司是一所全国连锁店，服务需要标准化，所以我觉得建立一套规范的服务执行和监督机制是酒店管理的一个当务之急。

二、加强对餐厅卫生的管理和监督。

曾经在网上看过一个调查，有70%的人对酒店的餐饮卫生不放心。在餐厅实习的一个月的时间里，通过自己的切身体会，也确实感受到了其中的问题。据我观察，餐饮部门并没有一个明确的对与员工个人卫生要求的条例，而且员工的卫生意识也并不是很强，如没有养成经常洗手的习惯。

三、建立一套公开透明的激励机制和晋升制度。

据我了解，很多老员工工作的时间已经很长了，个人服务意识和技能也达到了非常高的水平，但是由于酒店的相关机制的限制，他们并没有获得什么激励和晋升，而个别员工表现的并不是很好却能依旧留在原职；另外酒店的激励机制中也过多的注重于物质上的激励（最多也只是发钱），事实上，除了传统的奖惩激励外，还有很多的激励方式值得我们管理者借鉴。

四、树立一种能够凝聚人心的精神性的企业文化。

一个民族有它自己的民族文化，一个企业同样也需要有它自己的企业文化。在一个月的实习过程中，我发现泉州太子酒店似乎并没有一个深入人心的文化核心（可能是我工作的时间太短了），即员工在里面没有一个统一的坚定的信念，似乎很多员工纯粹是为了自己的生活而工作，工作的积极性不够，而且工作缺少创造性。

酒店实习的日子结束了，这次酒店实习也是本人的第一次专业见习。总的来说，在这些日子里自己确学到了不少的东西：除了了解到餐饮的服务程序和技巧，也学会了如何调整自己的心态，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，如何与顾客打交道；同时，更让我认识到作为一个服务员应该具有强烈的服务意识；更为重要的是，在一个月的工作中，我深刻地体会到了酒店行业的艰辛，也看到酒店发展的前景，更加明白了自己以后学习的方向和侧重点。最后，感谢酒店能提供这样的实习机会，在此祝愿酒店能够越办越好。大学生实习报告 篇7

我们本着现实性、生活性、真实性、的原则，进行了模拟公关策划模拟和问卷调查的活动。经过一周的实习使我们了解了当代大学生的公关意识成为影响大学生成材和发展以及整个社会发展和进步的重要因素。

在实习的一周里，我们公共事业管理专业的两个班共同做了关于包含八个主题的媒体访谈、新闻事件、危机处理、公关策划的公关模拟活动，紧接有进行了关于大学生八个方面的问卷调查，并将有关课题一一分组做了实践活动。在公关策划中，我们几组运用了情景体验，现场模拟的方式，对公关“是什么，怎么做，做的怎样”有了详细了解，有利于提高我们的学习积极性与掌握程度。策划中每组成员都能够按照规定的策划程序：

1、确定公关目标；

2、设计主题；

3、界定公众；

4、选择媒体；

5、公关预算；

6、审定方案；

7、计划书。

将方案确定下来；在模拟方案时，我们师生共同讨论，争辩、评判，在点评时间里，每组成员都能够认真听取其不足及优点，并及时对自己组的方案做及时的补充与修改，以求更精。

中我组活动所做的课题为危机事件，主题为肯德基苏丹红事件。事件的中心内容：围绕着肯德基——中国地区销售处，在其食品中发现含有危害人体健康的苏丹红，对此，肯德基中国代理商进行了事件调查，并对此事件进行了一系列相关处理，最终圆满化解危机。

事件安排：组员将事件发展设置为三个场景；

场景一：医生为病人看病，并诊断为食物中毒疑似是吃肯德基引起的（根据今日消费者来院的病例所得）这位病人为此投诉到肯德基。

场景二：肯德基负责人接到投诉，立刻汇报上级并立即组建公关调查小组，调查此事件。已顾客为首要对他们进行了慰问。

场景三：关于此事件的发生，中国销售处召开记者招待会，借用媒体向消费者道歉。

事件结尾事件完善处理，危机成功度过，销售业绩逐渐上升。

此活动策划的开展，使我们开括了思路，锻炼了分析问题和解决问题的能力，有新意，可行性高。接下来的几天，我们各个组将所抽到的调查问题，经过小组讨论专题调查，坚持客观性、全面性、典型性、及时性、定量化的原则，按照调查的一般程序，运用了开卷式问卷方式，将制好的问卷发放，随后又用抽样法进行了回收统计，调查结果所反映的问题情况，我们又以报告的形式做了总结，寻求了解决方案。

在实习活动的进行中，我们从中学到了当一个组织怎样处理公共关系，在面对公关危机时，组织应用的策划技巧：

1、保持镇定，判定情况；

2、谨慎从事，坚决果断；

3、言语委婉，态度尊重；

4、争取主动，及时报道；

5、注意措辞，统一口径；

6、多管齐下，多方出击。

作为一个企业，要树立好形象，就要不断充实自己，在突发事件，企业要有：一、当企业形象遭受损害时，应及时采取一系列有效措施，查清事实，揭示事件真相，化被动为主动，挽回声誉。化危为机，变短期公关约为长期公关月，可以把企业公关活动推上一个新台阶。对此，企业还应具备形象意识、沟通意识、公众意识、责任意识、合作意识、未来意识，及时不断推动企业发展。同时，我们在沟通、表现等法面得到了锻炼，增强了自信心与公关意识，提高了我们办事效率预处理事情的能力，让我们了解了公共关系实实在在就在我们生活中，就发生在我们身边，学会了怎样利用公共关系处理与人的’关系，懂得了良好的形象的建立要细致微且，忌“大行不顾细谨”；任何成功人士的背后都会有一群坚定的支持者；良好关系的.建立需要有恰当的沟通等等。

在实习中，我们有以下几个获得：

1、获得良好传播效果

2、锻炼了师生专业技能

3、广交了朋友，加深了友谊

出现问题主要是时间把握不准，表演仍有待加强，使案例得到充分发挥。周密性应予以高度重视，注重实际生活中的点点滴滴。

此次公关实习，为我们提供了实践教学成功的模式，加深了我们公关意识，让我们在实践活动中迈出了一大步，达到了所需效果，希望本次活动能都为以后活动提供经验教训，同时感谢，老师为我们做的详细点评。大学生

**关于学生骂老师检讨书范本八**

作为一个土木工程管理专业的本科生，时间对我们来说很重要，实习可以说是大学教学活动的一个重要环节，它是不单是给我们一个磨练的机会，更是对我们段所学知识系统性的一次综合运用，让我们更高层次的了解知识与实践相结合的必要性。通过实习，使我们能够了解施工的全过程，培养我们独立分析解决问题的能力及灵活运用能力，让我们对以后的学习目标有了整体的了解和规划，对毕业以后的就业有着重要的指导性作用。

通过实地工作，提高了我对建筑施工方面的认识，工程不单单是哪一门学科就能解决的问题，所以我们应扩大我们的知识面，了解专业需求以及对个人的素质要求，加强对学好本专业知识的必要性认识。利用所学的知识解决实习中遇到的问题。

而且通过亲身参与施工过程及阅读施工图纸，进行现场比较，进一步培养我们的空间想象能力，提高识读工程图的能力。

同时，根据实习期间对本专业的了解及认识，确定自己以后的从业方向。

设计单位：安徽华盛国际建筑设计工程咨询有限公司

建设单位：合肥环湖家具有限公司

施工单位：安徽东华建设有限公司

监理单位：安徽省中灏工程咨询有限公司

勘察单位：安徽省地矿岩土建筑设计院

我实习的工地为合肥环湖家具城七号厂房施工现场，位于阜阳路上，建筑面积27028㎡；本工程地上3层局部5层，耐火等级：二级，抗震设防烈度：七度，建筑工程等级：二级，抗震设防类别：丙类，使用功能：两类厂房、局部办公，结构形式：混凝土框架结构，设计使用年限：50年，建筑高度23．4米。本工程采用独立基础，基础梁最大截面积为700×300，框架梁最大截面700×300；主体框架柱最大截面为650×650。本工程支模模板均采用1．8cm厚压缩胶合板模板，支撑采用钢管支撑。

第一天刚到工地上，师傅给我一个安全帽，然后就带着我到工地熟悉了一下，他说“我们这里采用的是独立基础，还向我介绍一些其他形式的基础”然后登上了二楼，。因为正在上三层，头顶钢管架非常多，所以在上二楼的同时反复叮嘱我：不管什么时候，只要是在工地上就要把安全帽戴着，接着师傅就带我在楼上转了一会，因为他是总监比较忙，一会就离开了。

接下来的一个星期，我在监理室开始了实习，看图、看书、查规范是我在这一个星期里所做的全部事情，虽然有一个旁站监理在那指导我，我还是感觉空虚。之后我就来到项目部跟在一些技术员后面，慢慢地我开始现场施工作业……

我到的时候，主体结构部分已经做到二层，至于基础什么的，当时脑子里根本没有这个概念，所以也不知道当时具体做法层。

在工地最基本的就是弹线，所以我的任务很多就是跟着师兄弹线。用墨斗弹线，看到墨斗我就有一种熟悉感，小时候经常看到爷爷用，可是这种熟悉感并没有让我对弹线真正的熟悉。每次出发我们总是提着一个桶，里面是用来盛放弹线测量工具的，第一次弹的线是基础梁上的轴线他用来控制刚加的支撑和上层梁板的位置，在做内架支撑时，控制好钢管的摆放位置，模板的搭建首先是完成梁的搭建，根据轴线利用铅垂悬吊法准确固定梁模板，后来弹的叫水平线，（地坪浇筑完成后，浇筑面到墙上弹的一米线的距离为一米，所以也叫做一米线，一米线也是室内装修，安装门窗的重要标准线）。由于没有扫平仪，这个工作有点辛苦，临走前弹得是三层的轴线，首先是引线，然后根据主控制线依次尺量弹线，并在尺量过程中核查，再此过程中首次接触到了全站仪，并有了初步的认识。弹线时要拉紧，去除线下杂物，尺量也是有讲究的，并非想象的简单。

简单地说就是找个水平面，控制标高。这里抄平所抄的是结构一米线，主要是用于浇筑混凝土用的。这也是唯一一个需要加班的工作，因为它最好在傍晚上抄，白天的话，红外线照射在钢筋上看不清楚，晚上可以很清楚地看到，也可以减小误差。框架柱的检测：有铅锤和卷尺进行检测，多次量取，误差不允许大于1cm。

后来的实习中有一项非常重要的内容就是检查板柱筋。曾几度冒着酷暑来到楼顶，四十多度的天气，汗如雨下，时不时的需要来到顶部检查，检查哪里有梁哪里没梁（钢筋的绑扎首先由班组长或带班在模板上标注好其数量和型号，计算其箍筋数，然后搬运钢筋绑扎），梁筋的型号尺寸，其中错误频繁出现的就是腰筋，钢筋和箍筋绑扎都是非常重要的，不能少，这项工作是钢筋工承包的，如果不检查，他们会偷工减料，再出现一些别的错误，将严重影响建筑质量。在浇构梁板混凝土之前，要做好验收工作，检查保护层，梁板筋等，浇筑前提醒工人清理模板，然后用清水冲洗，最后在模板上涂上一层油膜面，然后浇筑。根据预先在柱筋上水平线，均匀浇筑，边浇边振捣，然后压平收光。浇筑期间还要进行现场做试块，规格采用150x150x150。试件分3组（标养、同条件、拆模各组，每组3块）；后交与检测机构检测。

实习期间了解各工种的施工工艺，其中包括木工、钢筋工、瓦工。同时配合安全员负责施工安全和三级教育等内容。积极参加所有项目部会议，了解施工过程中存在的问题。最后一段期间负责其后部分模板的初步核查工作和柱模的检测，掌握了钢筋的焊接要求和操作方法，能够顺利完成制定工作。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。将近两个月的实习生活，让我接触到建筑第一线，不仅让我了解到了建筑工地形形色色的施工技术，而且还认识了各种各样的技术人员，学到了一些社会经验和一些在书本上所没有的知识，见识到了一栋建筑是怎样建成的。从基础到一层，二层到三层，施工的各个环节多少都有所参与，了解施工顺序和施工方法。，也认识了形形色色的人和事，总的来说，收获良多。在此感谢那些陪伴我的人们，我相信这次实践会像一块基石，让我跳得更远。

1、工程施工安排：

1．人员安排

工程项目部负责现场劳动力调配、进度管理、机械使用和施工安全等工作，并保存相关记录。

项目经理：项目经理负责每周主持召开一次工程例会，总结上周的工程进度情况，找出工程实际进展同计划之间的差距，安排本周的工作。

施工负责人：在项目经理的领导下展开一系列工作包括安全，现场管理，人员调度等技术负责人：项目技术负责人负责落实技术岗位责任制和技术交xx，每道工序前必须进行技术交底并填写“技术交底记录”。

安全员：安全员负责安全教育，文明施工教育，催促现场人员安全，保证作业规范。材料员：负责材料的验收和发放，清点材料的剩余并库存存档。

施工人员：负责在施工现场解决问题关系，施工设计中的东西要靠施工员在现场监督，测量，还要编写施工日志，上报施工进度，质量。

施工班组：钢筋工、水电工、木工、瓦工、架子工

2．设备厂地安排

工程主要设备：各种测绘仪器，塔吊、搅拌机、机电设备等场地安排：储藏室，配电室，钢筋堆放地等

3．施工进程安排：根据实况制定计划进度表，依照进度表组建各施工队，然后进行施工。

2、施工方案（略）

3、施工顺序

遵守四先四后的原则（“先地下后地上”，“先结构后装饰”），装饰先外墙后内墙；先顶棚后地面；先湿装、后干装。全部工程划分为四个施工阶段，即：基础施工阶段、主体结构阶段、内外装修阶段、竣工收尾阶段。

主体结构施工时，先由施工员放好线，抄好一米水平线，然后外架工负责内家外加的同时安装，，然后再由木工支、固模板，架设安全网，之后在板上标出钢筋型号、数量、位置，然后钢筋工绑扎钢筋，做好后由施工员验收并做好各种放线工作。最后清理模板浇筑混凝土并保养，后来就是拆模板，然后重复上面工作继续下一层。在浇筑混凝土前，水电工都需要及时安装好管道，架设水管。

我没有参加二次结构施工，但听说也是先由施工员放好线，然后支模、浇混凝土、砌墙等一系列工作。

下面混凝体工程为为例介绍具体施工方案：

浇筑混凝土前对已经安装好的模板、钢筋和预埋管线、预留孔洞等进行检查和隐蔽验收，确保合格。之后，清理模内杂物、积水等，对木模先进行浇水湿润。浇筑时根据水平线做均匀浇筑，过程操作要规范，机械振捣均匀，防止蜂窝出现，压平时查找漏筋并更正，收光，后续做好验收等工作。

整个施工过程中，施工员都要进行核查工作，同时，甲方及监理方也要及时检查，以便发现不合格的地方及时采取补救措施。

在这次实习中，我发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下三点：

一、专业知识掌握的不够全面。不是单一的学科或方法就能解决问题，要全面学习了解与该专业相关的学科，更要在实践中学习，掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。专业实习时间较少，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后一定要抓住机会，多参加社会实习，同时要转换学习方法和态度，积极主动向他人请教，同时加强自我学习能力。

三、专业知识在工程中运用不够灵活。通过这次专业实习，我感受到以前所学的专业知识运用欠灵活。这主要是对所学的知识没有形成一套完整认识，在今后学习中应该重视积累和运用，使所学的知识由量变到质变，发挥更大的指导作用。

两个月的实习生活，看到了很多，学到了很多，也悟到了很多。真正的接触到社会才知道，一切都跟想象中的很不同，现在实习还体现不出来，因为毕竟和几个比我大几岁的工友在一起，总有点惺惺相惜的感觉，他也会尽力去帮助你。一旦真正走上工作岗位，一切就又不同了，因为所有人都是你的竞争对手，最可怕的是所有人都会把你看做他们的竞争对手。

在工地上也有很多比较无奈的事，比如说，最常见也是最致命的：语言障碍。工地上的工人基本上都不会说普通话，而听不懂他们所说的话则成为沟通的最大障碍，所以我在那，工人们跟我说话我基本上都一头雾水，边听边思考，后来听着听着就能听懂了。

在工地实习了一段时间，再回头看看那些曾经上过的课本，突然有一种豁然开朗的感觉，很多以前上课都听不懂的东西，现在一看，居然都能看明白了．这应该就是传说中理论与实际相结合后所产生的效果吧！看来理论知识非常重要，以后一定要打好基础．

我第一次跟着师兄去检查板筋的时候，就让我见识到了检查的必要性。有的里面只放了两根主筋没放箍筋，有的放了箍筋没扎扎丝的，有的扎了扎丝没垫保护层的，各种问题都有，而且你已说他，他还顶嘴，还老是自言自语，看上去管理也存在问题。可以说我对这个钢筋工的印象分几乎为零，但是随着接触次数的逐渐增多，也慢慢理解了，那段时间天气炎热，好几个工种都停了工，只剩下钢筋工了，心里烦躁也难免，再加上很多模板都已经支好了，又赶工期，扎钢筋也比较麻烦，才出现了那么多问题。之后项目部发放冰饮，却没见钢筋工老板做表示。如果老板做表示也不会这样了，工人也会因感激之情多干活，这样也是两全其美啊。通过这个事件让我认识到了沟通和理解的重要性。正如前面所说的，工程管理专业的学生要成为一个高级人才很难很难，因为这不仅涉及到专业方面的知识，更多的是人际交往方面等的软实力。

总的来说，近两个月的实习让我学到了很多有知识，有友情，有为人处事方面的认识，有专业知识的累积。可能这些相对于那些很擅于自我展现，在工地上学到更多的人来说不值一提，可是对于我来说，是第一次真正接触社会，所以这是一份很宝贵的社会经验．同时，还要再次感谢那些给与我帮助的人。

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！