# 2025年社会实践报告1 社会实践报告(14篇)

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2025-02-14

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!社会实践报告1 社会实践报告篇一当天上午，我们首先xx县xx...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**社会实践报告1 社会实践报告篇一**

当天上午，我们首先xx县xx镇xx村。在当地领导和学院领导的精心安排下，我们在xx村村委会广场对当地文化、经济等方面进行了学习。之后，有关领导对我们社会实践的活动路线进行了介绍，依次为xx镇xx村，xx苹果基地，xx农民手工合作社，xx县国家湿地保护公园及孔子弟子燕伋的故乡。在会议结束时，所有在会人员进行了合影留念。会议之后便开始了我们的社会实践之行。

第一站，xx镇xx村。

当校车快要进入xx村时，整个村子的面貌全部展现在我们的眼前，，白色的房屋，灰色的屋檐，红色的大门，一排排整齐而有序。四周全部是绿油油的小麦包围着，看起来融洽的非常完美。会议后，我们开始了对xx村的亲身考察。整个村子按照“井”字形排列，房的样式由政府统一规划，道路也一改以前泥泞土路变为水泥路，路边种植者各种风景树，栽立着路灯。贴着新农村的标语。各家门前也种起了自己喜欢的花草，无不彰显人们对美好生活追求。

当我们在进行居民生活考察时，前后反差让我有些意外。第一家的生活令我感到农民生活的提高，家中装饰很整齐，各种家用电器基本都有，院子里也很干净，边上种着一棵小树，表现出了他们也喜欢清雅的生活，当我们问到他们对生活是否满意时，他们都露出了幸福的笑脸。相反第二家的考察让我感到有些失望。家中仍旧是灰色的水泥墙，各种农用工具相比比第一家多了很多，而且家中门窗也没有安装，给人一种欠缺感。当时已是10点多了，两位老人和两位小孩才吃早饭，一问才知道他们刚从农田干完农活回来。孩子的爸妈在外打工，基本不回来，所以家中的农活只能由他俩来承担。孩子的生活费则由他的爸妈负担。这样的生活又让人看到了新农村发展的不足。

社会在发展，农民的生活在一步步提高，生活环境也在改善。然而xx村一行，既让我看到了新农村建设的步伐，人们生活质量的提高，又让我发现了新农村建设之中的不足，那些经济条件差的农民，他们的生活步伐赶不上新农村的建设步调，虽然居住环境变了，但他们的生活质量却没有变，甚至降低。所以新农村的建设，我们不能忽视那些贫困的家庭。只有把他们的生活水平提高到和其他人的生活水平一样，那样我们才算真正建设了新农村，新农村才会变的更加完美。

第二站，xx苹果基地。

xx集团，是一家从苹果种植，再加工，最后销售的大公司。目前市场占有率为20%，所生产的产品销售于世界上30多个国家。近几年，xx县通过招商引资，引进海升集团的经济合作。今年海升集团投入1400多万元，建成510多万亩苹果种植基地，所有果树树苗均从荷兰引进，采用矮砧密植技术，果园生草，水肥一体化管理模式，两年后即可采摘苹果，投入加工。通过海升集团种植的果树与本地相比，他们一棵树投入140多元，是我们7倍多。而且他有专门的果树专家指导，先进的管理理念，使的他们的产量大大提高。

xx集团将自己和周边农民的苹果进行统一回收，然后通过榨汁加工，做出产品，销往国内外，整个过程一条龙服务，解决当地农民为销售苹果而发愁的问题。而且，海升集团的果园管理需要大量人员，所以当地农民就成了最好人选。这样一来，农民就又有了一笔可观的收入。

经过发展，该地区已形成公司加基地加农民的农业发展模式，发展经济链模式，如此，加工业反哺农业、农业推动加工业全面发展。想到我的家乡，同样也是一个苹果生产大县，但和这里相比，我们与他们的差距有多远，我们怎么能跟上，我们没有他们的环境，我们怎样才能改变，我想还是我们当地干部应该提高自己的思想境界，真抓实干，勇于创新，看准目标，做出亮点，做好带头示范，增强基层组织凝聚力、战斗力，全面科学发展，积极引进项目，加强与外界合作，将当地农业、工业全面推动发展。

第三站，xx农民手工合作社。

xx农民手工合作社是由农民自发组织的集体手工制作的大小型组织。起初，手工作品是由个人自己做自己销售，由一名村民走家串户，说通个体户，将个人手工组织起来。这样，他们的手工制作就得到交流，手工艺品的种类也就增多，时间长了，每个人的技术通过互相学习也得到了提高。而且，他们的手工艺品也做得精美。通过组织者与外界相互沟通和洽谈，每隔一段时间，都会有外国商人来合作社统一收购。目前，组织者每年都会被外商邀请出国去交流和学习，所以，他们的手工合作社也越做越火了。

农村手工合作社的成立，让我看到了农村经济发展的潜能，农民也开始着眼于不依靠土地而依靠自己的手艺来提高经济的新生活方式。这样，农民不仅通过自己的手工艺赚得钱，提高自己的生活水平。而且，手工艺也是我们的传统文化，农民的做法同时也将中国的文化传播于全世界，这可谓一举两得。

**社会实践报告1 社会实践报告篇二**

在这次的居委会实习中，我接触到很多在课堂上学不到的知识，尤其是在为人处世方面，个人认为收益颇丰。

初到居委会报到时，陌生的环境和陌生的人让我很紧张。虽然在学校里也会经常的遇到这样的情况，但与此不同的是遇到的都是同龄人，而居委会工作着的都是我的长辈，因此我很放不开，一直都默默的不敢说话。但是我知道面对新环境这样扭捏是不对的，克服自己心里的障碍是首要的，所以我鼓起勇气、拿出真诚的笑容向大家问好，做自我介绍。随着相处的时间的增长，我和居委会的工作人员的关系也愈加融洽。

不要以为居委会的生活就是“一杯茶和一张报纸”，居委会的工作看似没有什么大事，但是每天细小的琐事却不容半点差池，因为这些琐事都与社区居民的日常生活有着密切的关系。为政府做好最基本的宣传工作和沟通工作，维持社会的治安，为建立更加和谐的社会打下坚实的基础，居委会的功劳不小。居委会最接近社会的底层，最能体会人民的疾苦，又是最能反映人民的心声，最好地为政府投来最深切的慰问，为政府最快地表达有关的法律法规。居委会虽小，但是在构建和谐社会工作中是不可或缺的。

在居委会，我负责的是资料的整理和输入电脑，任务虽然看似简单，但是真正做起来还是有些吃力。由于原始资料都是手写的，而我此前一直都是看铅字，很不习惯看手写的字，特别是带有个人特点的字看起来更是困难。一开始的时候，我总是看不懂，但又不好意思总是麻烦人家，所以很苦恼。但居委会的人很是热情，总是时不时的帮助我。渐渐地，走习惯了手写的字，工作也顺利的多了。我在工作的时候发现，在学校学习的知识技能就算是在非专业的工作上也是能够发挥很大作用的，尤其是计算机的运用。在输入资料的时候懂得运用些技巧，就会使工作效率提升很多！理论应用于实际让我很有成就感，但掌握别人没有的技能并没有令我骄傲，我希望大家共同进步。

由于我是刚接手居委会的工作，此前没有可以借鉴的经验，很多东西都不明白，阿姨们总是很热心的为我排疑解难，告诉我一个事情要事先想出多种解决方法以防意外事件的发生，教给我与人交流的正确态度和有效方法等等，让我不仅在工作上获益良多，还在人生哲理上有所领悟--切忌自大，虚心受教，必定获益良多。

工作中，另一个关键是细心负责。记得从小学到高中，都会常常听到老师跟我们说：细节决定成败。这句话不管对于学生还是上班族来说，永远成立。不细心复习考试，就会丢三落四，拉低分数；不细心工作校对，就会导致工作失误引起不好的影响。在我的工作中，很大一部分是需要打字输入资料。有一次，因为心急，没有仔细查看需要输入的原始资料，匆忙下手，导致时间顺序全部错乱，之前自己的投入也化为乌有，最后花了很长时间才错误更正。因此，专心工作，细心、细心、再细心，是非常重要的。

在实习的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，了解到工作的辛苦艰辛，这时才发现自己是幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，接触社会，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。短暂的实践让我超出课堂在实际工作环境中理解了自身很大的不足,任性，遇事喜欢凭年轻的冲劲去解决事情，没有大人们的经验和冷静，不够沉着，不够理智，也导致我没能从根本去理解街道的一些工作理念和解决问题的方法，这是我要在以后去改进和学习的地方。实习的日子是短暂的，但却是精彩的。在居委会的实习中，让我了解到社区的基本情况和工作内容。虽然时间不长，但我的确感受到实习使我们从课堂上走出来，大开眼界，巩固了所学的专业知识。通过这次实习我深觉自己有许多的不足之处，在今后的学习、工作、生活中我会朝着自己的目标不断努力学习，弥补不足为自己的理想而奋斗。

**社会实践报告1 社会实践报告篇三**

在大学生活的那一刻，我们丢弃的是应试教育的麻木。进入大学意味着一只脚跨过了大学的门槛，踏入了社会的范畴。

一片叶子属于一个季节。谁说我们年少轻狂，经不起风暴的洗礼？谁说在象牙塔里，我们听不到窗外的任何声音，只读到圣贤？走出校园，踏上社会，我们会写出满意的答案。

大热天迎来了我作为大学生的第二个暑假。大学生不同于中学生，他更注重培养学生的实践能力。在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德智体美劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期社会实践是学校教育向课外的延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触和理解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才能的有效途径，也是大学生服务社会、回报社会的良好形式。

所以为了同样的目标和信念，我参加了暑期社会实践活动。

我在一个电器城做过空调临时推广。第一天上班，我们穿着统一的深蓝色工作服，上面有品牌标志。从管理知识来看，明显强调销售的团队合作，给客户视觉冲击。因为销售人员是直接面对零售客户的，精神面貌和外表是第一重要环节。人生也一样，外貌和精神面貌是人接触的第一印象，俗话说 先尊重衣服，再尊重人 就是这个意思，所以无论什么场合都要注意自己的自我形象 外貌、谈吐、举止给人留下好印象，为以后的自我发展打下良好的人际关系基础。

这一天的工作内容有点枯燥，机械化。售货员不让我们留在柜台帮忙，只让我们站在一楼拿着一个大广告牌 广告 。面对这样的待遇，我不禁有点失落。我以为可以从别人身上学到东西，现在想不起来了。不要说要站一天。像这样站一个小时很难受。学会做人，就要学会为自己争取和创造机会！虽然我们是临时的促销员和学生，但我们也有销售能力。所以那天下班的时候，我就主动找专柜的业务员帮忙。俗话说什么都是学来的，业务员点头答应了。

第二天的工作，我们四个人分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销显然和昨天一样 手动广告牌 是截然不同的。

首先要对产品知识的各个方面有很好的了解，这样才有足够的知识库卖给客户。今年暑假空调销售旺季，格力空调主要卖 特价机 还有a 新模式 ，还有抽奖等促销活动。从中学习 特价机 所以便宜，主要是一些性能比较差的老车型，他们的能效比(eer)达不到新的国家标准 所有空调的能效比都要达到3.16，否则就淘汰。能效比是空调的重要评价标准。 能效比率 越高越省电。格力的新机是一台带智能换气扇的富氧空调。当主机测试室内含氧量低于一定标准时，会自动开启换气扇向室外通风，用户也可以手动控制通风。

其次，面对客户，不仅要讲究态度和礼貌 当顾客来到你的销售区域时，主动向他们打招呼。欢迎光临！先生，裤子，我要去买个空调。欢迎来到 lsquo格力。检查柜台 口语时，你的肢体语言也要适当协调 盯着顾客，微笑，用手势引导顾客到你的柜台。这些细节看似琐碎，但对于一个优秀的销售人员来说都是必要的。

更重要的是面对客户的口才、说服力和耐心。销售看似简单普通的事情，但是做好它有多容易？和在肉市上大喊大叫不一样。怎么可能是纸上谈兵，把容易看到的工作做好？每当客户指出产品的任何缺点时，我们都应该灵活应对，例如:

他们有的不喜欢装换气扇，可以说 这个是多余的，或者你可以不装，但是最好装 同时要不断向他们宣传购买格力空调的好处:质量保证(格力是空调专家)，指定型号是整机免费6年维修，还可以参加返现活动，最高返现500元......

短假期销售不仅学到了额外的专业知识，也学到了做人的道理。做业务员真的就是做生活中的自己！为了在社会上工作和竞争，你每天都面临着如何到达那里的问题。销售 我自己，让更多的企业和老板。。。接受你，认同你！不仅要有扎实的基础知识，对自己的专业技能了如指掌，还要善于观察，能言善辩，应对灵活，能够利用自己的优势。说话 形式上卖给别人，能看到别人看不到的，能灵活应对老板提出的各种问题，表达自己独特的见解！实用销售是一门很好的选修课。

在家电城工作近一个月，为了有效实施最佳家电营销方案，我学到了很多，分析了家电市场。

首先，产品组合策略

有各种时尚科技产品，有明星产品、盈利产品、流量产品、阻塞产品多种组合。根据长尾理论，销量最大的产品符合主流消费群体，是企业生存发展的基础。同时，针对细分市场的营销也是企业不能忽视的巨大利润来源。个性化产品是为了满足这些细分市场的需求而设计的。所以我们可以看到，电视机不再是单调的黑色。康佳有彩色的画和泰迪熊形状的电视。冰箱不是单调的白色或灰色，而是七种颜色。有模仿自然模式的抽象扩展。有专为儿童设计的儿童冰箱，有在不同气候带使用的冰箱，有对不同功能的需求:节能、静音、保鲜、五重生态、分离多循环、加菲猫空调，甚至当然，企业的这些行为不是作秀(当然有作秀成分)，企业是经济动物，更大的目的当然是 追求名利 :通过满足重点市场(子市场)的需求，开发特色产品和制造产品 独特的卖点 保证企业产品线组合的丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在一些产品花钱买酒喝的现象，但是在这个注意力经济的时代，企业通过产品所能创造的新闻效果远远大于广告的传播价值，所谓的醉态不在酒。

其实产品线的丰富和组合是市场竞争的必然结果。家电行业存在两种极端的市场竞争模式:大众市场(也称主流市场)和小众市场(也称小众市场)，意味着产品组合的科学性。

第二，市场细分和差异化战略

中国的市场地域广阔，人口众多，市场形式不同，如城乡差异、省份差异、区域消费习惯、市场发展成熟度差异等。即使在省内市场的不同区域，也或多或少存在差异。由于市场竞争和发展需要，家电行业将在营销手段上体现“一地一策”的原则，给予当地分支机构或办事处更大的灵活性和主动性，从而战略性地进攻市场，寻找突破口。家电企业会在市场发展的不同阶段合理配置有限的资源，以实现效率最大化。根据历史销售数据、城市消费潜力、横向竞争格局、当地市场发展现状和品牌在当地的知名度影响，综合考虑和评价市场类型，采取相应策略。

这是我这一个月在社会实践中学到的，学好管理方法，分享他的人生经验。 与其读万卷书，不如走万里路 只有实际行动才能深刻理解知识的真实性和意义。

**社会实践报告1 社会实践报告篇四**

本人为临沂师范学院xx级新闻班专科01班实习生李海东，从20xx年3月6号开始至5月28号在济南眼镜店进行了为期三个月的实习。在实习期间，深受公司领导的照顾和关怀，并在指导老师的带领下，认真负责，做好各项业务工作，完成任务要求，努力做一名合格的员工。

在这期间，我主要完成了以下几个方面的实习工作：一是跟随实习老师进行实地的学习，学习做业务的方法和吸取老师的经验，学习如何做好业务的基本技巧，加强人际交往锻炼自己的表达能力，学会与人交流。在工作过程中研究方法，认真准备。指导老师和其他公司领导给于了帮助和指导，指出不足，学习先进经验。

光阴似箭，岁月如梭。一晃几个月的实习生活已经过去了，在最近的几个月的实习过程中，我有着许多的收获和欢乐，但也有苦涩和教训，这些成功的经验将激励我在以后的人生之路上取得更大成绩，失败的经历将使努力去改变自己不完美的地方，让自己在以后的日子作的更好，这一切将成为我生命中最宝贵的财富之一。

我的实习生活是从20xx年3月5日开始的。实习一开始，由于刚过春节公司人员配备很不完整，这使我有机会在一进入公司就接触一些很专业的工作，有机会接触一些公司很核心的东西，减少了做基础工作的时间。一开始我主要负责管理产品销售的单据，用电脑准确地开据产品的销售凭证，由于每天下午下班时才会将第二天的销售订单拿回公司总部，为了保证第二天正常的产品销售我不得不加班到很晚才可以打印完第二天的订单，在我一开始的几个周内每晚都要工作到九点多钟，真的特别辛苦，这时我才想起学校生活的悠闲，尽管在学校时，感觉学校生活很苦。就这样，通过近两周紧张而充实的适应，我逐渐适应了公司工作节奏，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型号，使自己的工作效率大大提高，也使自己在公司领导心目中的地位的到了极大的提升，为自己染指公司更核心的工作提供了一个良好的机会。这一切让我深刻地体会到做任何事情都必须尽自己最大的努力，也只有尽了自己最大的努力才能将工作作好、做扎实，才能得到领导和同事的认可，这段艰难的经历将激励我在以后的日子更加努力的付出，因为只有付出才有可能获得成功。

我原本是一个挺内向的人，不是很善于和别人交流沟通，总是在沉默中独来独往，这种生活习惯也许在学校中不会产生太多的负面影响，但是在公司中，各种工作需要大家团结协作来完成，任何人单打独斗都很难把工作作好，这使我初到单位很不适应这种整体化、系统化的工作环境，所以一开始我的工作做的很差，这使我充分认识到交流沟通的重要性，交流和沟通是解决困难、创造机遇的有效途径，也许我已经习惯了一个人独来独往的生活方式，用更多的自我思考代替相互交流，但是现代社会要求我们每个人要学会相互交流和深入沟通，交流沟通是一种智慧，是一种为人处事的生活方式，我会慢慢改变自己，让自己拥有交流的智慧，养成一种为人处事的良好生活方式，这一切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都是其立于不败之地的重要条件，这一点我有着深刻的体会。

我实习的公司由于自身的原因曾经拖欠外地一生产厂家一笔数目相当可观的货款，我们公司拖了很久才将货款支付给对方公司，虽然对方公司没有因为此事而中断了两家公司的合作关系，但是从此以后我们公司每次订货都要预先全额支付给对方公司货款，使我们公司在资金运作上处于更加被动的地位，并损坏了公司在其他合作伙伴心目中的信誉，影响了和其他合作伙伴的合作。

在实习过程中，我遇见了很多这样的事情，这让我更加深刻地体会到诚信在人们日常生活中的重要作用，一个人只有诚信做人，才能在自己有困难的时候得到别人的帮助，从而顺利地完成自己想要做的事情；一个企业只有诚信经营，才能使自己的经营活动更加顺利的展开，即使企业遇到了一时的困难，其他企业也会因为其以往的诚信经营，而给予力所能及的帮助，帮助企业度过难关，在激烈的市场竞争中做大、做强；一个国家也只有具备了诚信的民族品质，才能在激烈的全球竞争中取信于其他国家，为其国家的发展创造一个良好的周边环境，让我们整个国家在一个更加和谐的周边环境里去积淀更深的民族文化内涵和历史底蕴。

认真作好每一件小事将是我们每一个人都必须去努力追求的，在实习单位中，我一开始做一些基础性的工作，慢慢地我开始做财务工作，这让我深深地感觉到认真作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，自己的一不小心就会给公司和同事造成相当大的损失。这就要求在日常生活中原本不很严谨的我努力作好每一个细节。自己在工作中的一次次失误深深地刺痛我内心深处的每一根神经，这样的环境迫使我更加严格地要求自己，努力把日常工作作好，作到尽善尽美、精益求精，让自己在工作实践中不断完善自己的知识结构，提高自身的工作水平。

通过近几个月的实习，我开始认识到实践的重要性。实践中蕴涵着无穷无尽的知识，这些知识需要我们在实践去发现、去总结。在实习单位中有许多同事，他们没有受过正规的大学教育，但是他们仍然作出了良好的业绩，在公司占据了一席之地，为公司和个人都带来了良好的效益。这一切证明了实践出真知，实践是认识发展的动力和源泉。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”通过几个月的实践学习，我学到了学多在校园内无法学到的知识，这些宝贵的人生经历将激励我在以后的人生路上勇于实践，开拓创新，为人生的下一次辉煌奠定坚实的基础，成为我受益终生的宝贵财富。

最后，再一次感谢杜老师在实习过程中对我的指导和帮助！

**社会实践报告1 社会实践报告篇五**

作为这次活动的组织策划者，我为自己事先没有做好充足的准备而感到愧疚，却也为自己在应变能力上的提高感到自豪与高兴。

夏雷滚滚，绵延大雨总是毫无征兆的下下来，在学校快放假的时候，看着不合作的老天，我总是担心义卖那天会像那几天一样，有几次想过改日期，同学们一会儿要补课，一会儿要旅游，延迟只会使参加活动的人所剩无几，在大家的强烈要求下，我们终于把日子定在了7月15日。为了同学们都能充分的参加活动，我还找了补课的老师，和他们协商尽量在15号不要补课。

联系相关部门：没有足够的经验，不知道南禅寺管理部门会在双休日休假，恰恰不巧的是，我14号去联系相关部门时正是倒霉的星期六。当得知管理人员不在并且必须有了签证才可以进入卖书时，心紧了一下。“怎么办，明天就要义卖了，场地是个大问题啊！”近50个同学的社会实践都压在我的`身上，我不可以放弃，我想我一定有办法的。于是找已租场地的商家联系，找看守的城管，在一次次狠狠拒绝之后，真的有点急了。在无奈之下，我看到了站在南禅寺门口的警察叔叔，通过他我找到了他们的头儿，他告诉我在麦当劳的旁边没人管，让我们去那里义卖是个可行的办法。看着那个角落，虽然很偏僻，但是总比没有地方卖书要好啊，“将就一下吧，明天和同学解释一下，希望他们谅解。”心里的大石头总算放下了，就这样，我回了家.........

借桌椅和大伞：晚上联系了去借伞的同学，得到了一个“惊悚”的消息，他还没有开始借东西，在我的催促之下，他开始想办法借桌子，却换来这样一句话：借不到~真是一波卫平一波又起啊。打114，我们找相关部门的电话，找穆桂英领券的地方，找住在南禅寺附近的同学家借，没有，还是没有。都不知道怎么来形容当时自己的心情了。一边通知着各个同学义卖的时间地点，一边想着办法，可以说是吃了一百只老鼠——百爪挠心了。我们想到了和南长区的管理局人员借东西，顺便保证一下场地问题，通过114我找到了相关部门，他们说周日不上班，场地自己找到就行了，桌子没有；通过以前办过活动的同学，我找到了南禅寺部门的部长，有由此找到了相关负责人，在小到专门负责义卖签证的人员，此时已经是十点多了。怀着忐忑不安的心，我拨通了那个电话，汪主任，在我解释了事情之后，很凶地批评我这么晚打扰她，并且肯定的告诉我，明天休假，单子不批，东西不借。真是要抓狂了，我放弃了在南禅寺里面再定摊位的想法，忧心忡忡地放下手机。时间已是十一点了，负责联系的同学准备睡了，他告诉我明天早上会很早去守着，问问附近的小贩借东西。一夜，真是辗转难眠.......

第二天，我坐着公交车，一边和同学联系，试了各种办法，却还是借不到，想再和南禅寺人员联系，最后通融一下，打到最后，直接被他们无视，不接我们的电话。到达南禅寺，我问他们是否听我的，先去庙里借了？他们说没有，于是，抱着最后的希望，我和两个同学来到了庙里，告诉和尚我们的来意，不得不说，还是出家人最有爱，他们二话没说就借给了桌子。找到两个男生，我们把桌子搬到制定地点，对和尚千恩万谢啊。

卖书遇城管：总算什么都解决了，老天对我还不薄，前几天一直在下大雨，今天看样子却是朗朗晴天，我们开始聚在一起，大家把自己捐出来的书都拿了出来，在我们还在整理书的时候，便陆续有一些人走过来询问价钱。“班长，这本书卖多少？”“班长,要让他们签名吗？”........“自己决定吧,反正我们不是赚钱用的。”于是，大家伙一边解释我们义卖的目的，一边推销着书。

可是好景不长，没一会来了几个穿蓝衣警服的人，不好，肯定是城管。一些男生去和他们交涉，尽量拖着时间，而我们则尽快卖着书。没一会，同学来找我，他们说，“班长，我们不行了，你上吧。”我交待一些同学加紧卖着书，自己走到城管面前，都说城管不好惹，为了社会实践，我豁出去了。定下心，我问他们为什么要我们搬走？城管很淡定地告诉我，没有收到单子，不可以在这里搞活动。我耐心的向他们解释，我已经和管理人员讲好了，他们答应了，忐忑地看着他们联系上司，挂下电话，他们告诉我没有这回事。我恍然大悟，原来警察叔叔只是耍耍我这个小孩子，管理人员只是因为时间太晚对我应付了事罢了，真是世态炎凉啊。一边，好友在一旁急了，她说去办公室守着，等部门的人过来，当然这是不可取的了，我示意她不必这样，没用的。眼泪却已急得在眼眶打转了，半个多小时了，城管还是不肯放过我们。

我回头看着在尽力卖书的同学们，忍着不哭，努力稳定着情绪。我尽量装着平静，问城管，怎么才可以在这里卖书，他说现在去找人签单子。拉着一个同学，陪我一起去，让好友帮我管理这里，“撤书，看桌子。我去去就来。

**社会实践报告1 社会实践报告篇六**

美国纽约曼哈顿42街时代广场麦当劳

通过参加赴美实习带薪实习旅游项目，一边通过实习工作赚取生活费用，一边可亲身经历体验美国式的生活，同时还可以与其他国家的学生一起工作交流，在真实的工作与社会环境中锻炼使用英语，开阔视野，增长知识。

20xx年7月---20xx年12月

这个暑假我参加了学校组织的work&travelusa赴美带薪实习旅游项目，参加这个项目是我自己的决定，而且我的父母也很给与了我最大的支持，当然还有一直帮助我们的许杰老师。做出这个决定是需要勇气的，因为毕竟我们是第一批出国实习的学生，这也是学校第一次组织这个项目，谁也没有经验，虽然受到很多人的质疑，但我们学校还是有60多个学生积极的参与了这个项目，我们系也有几名同学在其中。

首先，我要介绍一下赴美带薪实习这个项目：美国暑期带薪实习

旅游项目,是经美国政府核准的国际青年学生交流活动之一，专门为18岁至28岁的大学生及研究生设计。学生在美国实习期间，可以从事短期性工作获取收入，来实践接触美国文化，学习语言，建立友谊等文化交流目标。在赚取薪资后，再用它支付到美国各地旅游所需的费用。参加带薪实习旅游的学生可以持j-1签证赴美，签证期为4个月，学生可以从事的短期性工作最长为3个月，工作完成后，尚拥有1个月的合法停留时间，可以在美国尽情观光旅游。上海出入境是我们这个项目在中国的中介组织，出入境的老师也一直帮助着我们准备签证的事项。准备签证的过程是繁琐的。有时候不得不立刻放下手中正在做的事情去完成那些要准备的资料，有时候不得不去完成那些自己还懵懂无知的事情，有时候还要面对一大堆全英的表格，一切都是为了签证成功，这是我们跨出国门最重要的一步，也是最紧要的关卡。

这次项目的目的和意义在于鼓励世界各地的大学生能利用暑假去美国观光游览，亲身体验美国文化，增进对美国社会的认识，并借此提升英语语言听说能力，建立与美国人民之间的友谊；同时也起到促进不同文化互相交流的作用。“美国带薪实习”项目，是外国学生利用寒假或暑假期间到美国去学习、工作和观光旅游的最佳方式。学生赴美国后，一边通过实习工作赚取生活费用，一边可亲身经历体验美国式的生活，同时还可以与其他国家的学生一起工作交流，在真实的工作与社会环境中锻炼使用英语，开阔视野，增长知识。

在此次活动中，我担任的工作是麦当劳的收银员，工作地点是称之为bigapple之称的纽约。三个月的时光匆匆流过，几个月前带着对独自踏出国门的不安和紧张，对未知事物的期待和想像，家人和朋友的祝福和不舍，踏上了这块陌生的土地。经历了初到时的惊喜与快乐，越过了工作中的困难与压力，体会到了离别时的泪水与感动，也学到了另一种不同的文化，另一种不同的工作经验。以下我将分三个部分来说明我在美国情况：

一.独自生活能力方面。

在生活方面，美国和中国差距还是很大的。比如美国人不喜欢买矿泉水，因为当地都是直饮水，喝水就找水龙头就可以了。还有热饮很少，除了咖啡还是咖啡。公交不是很便利，除了纽约市中心，其他地方公交线路很少，乘坐公交必须要看时间表，否则你很可能等上一个小时，车票也可以在当地吃一顿麦当劳了，但是这些状况没有对我造成什么影响。平时的生活中，工作单位可以提供中餐或晚餐，所以我要自己解决吃饭，通常都是自己去超市买材料，然后回房间自己做饭吃，之后自己刷碗。这在家里对于我来说是不可能的事情。上班时都要穿着工作装，每天下班都要洗衣服，因为没有人会帮你洗。没有人叫你起床，不起床只能迟到，没有人提醒你生活中的一些大事小事，都要靠你自己来思考，来解决。钱包空了，只有自己知道，肚子饿了，只有自己知道。经过三个月的独立生活，使我做事有条理了很多，考虑事情周到了很多，办事能力强了很多。除此之外，我还认识了一些美国的朋友，他们都很开朗，很热情，无拘无束，但是一开始我不敢与他们交流，怕说错，但是后来突破心理那扇门，还是厚着脸皮与他们交流，虽然有些说的不对，有语法错误，他。他们也都能听得懂，乐于跟我交流。他们的`生活态度，活力触动了我，之后我也放开自己，开朗的与他们交流

我工作的地方是纽约的42街，timesquare，这个区域是纽约剧院最密集的区域，附近聚集了近四十几家的商场和剧院，是繁盛的娱乐与购物中心。因此我们店的顾客很多，工作很忙。在工作方面最不适应的就是节奏太快，经理不会因为你是外国人而优待你，而是一视同仁的要求做事干净利落，不仅要速度还要质量。有时真觉得自己为什么那么笨手笨脚，很失落，第一周的时候，因为工作都是站着的，每天不停地学习一大堆东西，要站8个多小时，每天下班腿都很酸痛，心里总是抗拒去上班，甚至觉得来这里是一个错误，为什么要来这里受苦。但是一周之后。随着对工作的熟悉和对这个城市的逐步了解，开始慢慢的适应与我们迥然不同的国际重镇。

在这短短的三个月时间里，在工作之余我跑遍了纽约各大博物馆，借此领略到了美国文化较中国文化地截然不同，让我深刻地体会到了读万卷书不如行万里路的道理。作为一个英语专业的学生，在此刻才发现只有真正的身处在西方社会，才能消化在课堂上老师所讲地每一个ppt，每一句话。来到这里，才发现自己英文的欠缺和知识的漏洞。

最后，我想对这次实习进行小结。通过这次为期三个月的赴美实习，使我比较全面地直观地了解了饮食行业的运营过程，认识到学习实践的重要性，这次赴美带薪实习的经验带给我非常深刻的记忆，也带给我很多快乐。同时，在实习的过程中，也结识了很多外国的同事和朋友，提高了自身的英文水平和视野。感谢院里组织的这个活动，让我真真正正的深入了解了我所学习的这个语言。

**社会实践报告1 社会实践报告篇七**

为了丰富自己的暑期生活，我经人介绍。到诸暨市西岩二级水电站参加实习工作。本次通过自身的工作，了解了水电站的生产过程，变电运行情况。在所学理论的基础上扩大知识范围，培养自身分析实际问题的能力。在为期22天的实习中，了解了水电站的水工建筑，水轮发电机及其辅助设备和电气设备的作业布置及相互关系，从而对水电站发电的基本过程有了一个比较完整的认识，为今后的专业课大下良好的基础。

诸暨市西岩二级水电站建于1995年，并于当年运行使用，年发电量3000kw。近年来，该水电站在站长-吴仲良的领导下，不断改进设备，完善管理，先后几次被评为市先进单位，优秀单位。

下面根据我所了解的来介绍一下水电站。

水力发电厂简称水电厂，它是把水的位能和动能转换成电能的工厂，它的基本生产过程是：从河流高处或水库内引水，利用水的压力或流速冲动水轮机旋转，将水能转变成机械能，然后水轮机带动发电机旋转，将机械能转变成电能；其分类有：按集中落差的方式分，堤坝式水电厂（又分坝后式和河床式），引水式水电厂和混合式水电厂；按径流调节的程度分，无调节水电厂和有调节水电厂；前述水电厂是专供发电用的，另外有一种特殊形式的水电厂，叫抽水蓄能电厂（十三陵电厂），这类电厂有上下两个水库，电厂中有发电和抽水两类设施，电厂在系统峰荷时发电（调峰），系统低谷时抽水耗电（填谷），另有调相、调频和备用的作用；我国目前最大的水电厂是三峡，装机容量1820万kw，26台70万kw机组，现在参与发电的是14台机组，即980万kw；（二滩水电厂，装机容量330万kw，6台55万kw机组）最大抽水蓄能水电厂：广东抽水蓄能水电厂，装机容量240万kw，8台30万kw机组。

中国经济已进入新的发展时期，在国民经济持续快速增长、工业现代化进程加快的同时，资源和环境制约趋紧，能源供应出现紧张局面，生态环境压力持续增大。据此，加快西部水力资源开发、实现西电东送，对于解决国民经济发展中的能源短缺问题、改善生态环境、促进区域经济的协调和可持续发展，无疑具有非常重要的意义。另外，大力发展水电事业将有利于缩小城乡差距、改善农村生产生活条件，对于推进地方农业生产、提高农民收入，加快脱贫步伐、促进民族团结、维护社会稳定，具有不可替代的作用。水电开发通过投资拉动、税收增加和相关服务业的发展，将把地方资源优势转变为经济优势、产业优势，以此带动其他产业发展，形成支撑力强的产业集群，有力促进地方经济的全面发展。

建筑物：通常用坝拦蓄水流、抬高水位形成水库，并修建溢流坝、溢洪道、泄水孔、泄洪洞（见水工隧洞）等泄水建筑物宣泄多余洪水。水电站引水建筑物可采用渠道、隧洞或压力钢管，其首部建筑物称进水口。水电站厂房分为主厂房和副厂房，主厂房包括安装水轮发电机组或抽水蓄能机组和各种辅助设备的主机室，以及组装、检修设备的装配场。副厂房包括水电站的运行、控制、试验、管理和操作人员工作、生活的`用房。引水建筑物将水流导入水轮机，经水轮机和尾水道至下游。当有压引水道或有压尾水道较长时，为减小水击压力常修建调压室。而在无压引水道末端与发电压力水管进口的连接处常修建前池。为了将电厂生产的电能输入电网还要修建升压开关站。此外，尚需兴建辅助性生产建筑设施及管理和生活用建筑。

机电设备：将水能转变为电能的机电设备称水电站动力设备。其在常规水电站和潮汐电站为水轮机和水轮发电机组成的水轮发电机组，及附属的调速器、油压装置、励磁设备等。抽水蓄能电站的动力设备为由水泵水轮机和水轮发电电动机组成的抽水蓄能机组及其附属的电气、机械设备。水电站的电气装置除水轮发电机及其附属设备外，还包括发电机电压配电设备、升压变压器、高压配电装置和监视、控制、测量、信号和保护性电气设备等。

水电站的总装机容量p由下式计算：

p = η

式中 q——通过水轮机的水流量，m3/s；

h——水电站的水头，m

η——水电站的总效率，一般为~

实质【原理】：水电站其实是利用了太阳能和重力。利用太阳能将水从低处经蒸发后“运”到高处，地球的重力使水的重力势能转化为动能。人们通过建水电站将机械能转化为电能供人们使用，是一个间接利用太阳能的装置。再次说明了地球上的一切能源都由太阳供给

我国水电产业发展现状：水电是清洁能源，可再生、无污染、运行费用低，便于进行电力调峰，有利于提高资源利用率和经济社会的综合效益。在地球传统能源日益紧张的情况下，世界各国普遍优先开发水电大力利用水能资原，中国不论是水能资源蕴藏量，还是可能开发的水能资源，都居世界第一位。截至xx年，中国水电总装机容量已达到亿千瓦，水电能源开发利用率从改革开放前的不足10%提高到25%。水电事业的快速发展为国民经济和社会发展作出了重要的贡献，同时还带动了中国电力装备制造业的繁荣。三峡机组全部国产化，迈出了自主研发和创新的可喜一步。小水电设计、施工、设备制造也已经达到国际领先水平，使中国成为小水电行业技术输出国之一。此外，中国水电产业各项经济指标增长较快。xx年1-11月，中国水力发电行业累计实现工业总产值93,826,334千元，比上年同期增长了%；累计实现产品销售收入89,240,772千元，比上年同期增长了%；累计实现利润总额24,689,815千元，比上年同期增长了%。xx年1-8月，中国水力发电行业累计实现工业总产值77,284,104千元，比上年同期增长了%；累计实现产品销售收入78,176,606千元，比上年同期增长了%；累计实现利润总额18,007,801千元，比上年同期增长了%。中国经济已进入新的发展时期，在国民经济持续快速增长、工业现代化进程加快的同时，资源和环境制约趋紧，能源供应出现紧张局面，生态环境压力持续增大。据此，加快西部水力资源开发、实现西电东送，对于解决国民经济发展中的能源短缺问题、改善生态环境、促进区域经济的协调和可持续发展，无疑具有非常重要的意义。另外，大力发展水电事业将有利于缩小城乡差距、改善农村生产生活条件，对于推进地方农业生产、提高农民收入，加快脱贫步伐、促进民族团结、维护社会稳定，具有不可替代的作用。水电开发通过投资拉动、税收增加和相关服务业的发展，将把地方资源优势转变为经济优势、产业优势，以此带动其他产业发展，形成支撑力强的产业集群，有力促进地方经济的全面发展。水电站中将水能转换成电能的机电设备。主要由水轮机、水轮发电机及其附属的电气、机械设备组成。水轮机和水轮发电机相连接的综合体称为水轮发电机组，简称机组。水轮机分为反击式和冲击式两大类。水轮发电机主要有悬式和伞式两类。机组附属电气机械设备包括调速器、油压装置、励磁设备、自动化及保护系统的设备等。现代抽水蓄能电站较多采用水泵水轮机，其动力设备由水泵水轮机和水轮发电电动机及其附属的电气、机械设备组成，除将水能转换为电能外，还具有将电能转换为抽水的功能。水轮发电机主轴与水轮机主轴的连接方式有两种。水轮发电机主轴与水轮机主轴装在同一轴线者称为直接连接；不装在同一轴线而通过传动连接者称为间接连接。与火电站相比，水电站动力设备的机组结构及其附属设备、辅助公用系统较简单，可靠性高，寿命较长，并能快速起动和增减负荷，能在电网中承担调峰、调频和事故备用任务，易于实现电站自动监控或遥控，而且不污染大气和水质，有利于环境保护。

**社会实践报告1 社会实践报告篇八**

这个学期，我有幸获得了一次到小港村小学当助理班主任的机会，这应该算是我人生中的第一次实践，使我深受启发。在实践期间，经过自己的亲身体验和观察，我深切地感觉到，做一个小学班主任真的很不容易。虽然班主任工作多少有些苦，有些累，但我下定决心，不管如何辛苦，我也要在实践期间将普通而又平凡的班主任工作做好。

在实践期间我的教学工作每走一步都是脚踏实地的，从没有丝毫的放松过。除了备课，上课以外，我还坚持每天帮助老师批改学生的家庭作业，做到批改后让学生及时改错误。我们班的学生很多任课教师都说，纪律不是很好，学生的听课状态也是一般，也很不怎么爱发言。三年级学生由于年龄小，自控力差，上课的时候经常都会出现纪律涣散现象。我所接管的三(4)班更是如此，听一些老师说，我们班是全级最调皮的学生，那些学生谁都不怕，只怕班主任，根据我所了解和观察，确实只这样。因为我去听他们原来的不是班主任的语文老师上语文课，一听果然不出所料，纪律真的不怎么好，除了很多不听课开小差，还有一两个同学经常都插嘴，妨碍老师教学。一开始，我也遇到了其他老师所遇到的问题，但是后来我慢慢意识到他们的心理，大多是因为课堂枯燥，对老师讲的内容没什么兴趣，所以上课注意力不集中，也就对老师提的问题不怎么搭理了。 根据这个特点，我在教学设计上更多地趋向趣味性，加入了很多猜字谜，玩游戏，当小老师等等，更注重运用他们喜欢的教学方式。在语文课堂上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。渐渐地，在我的课堂上，学生的发言总是络绎不决，争先恐后，连一些差生的表现也积极了很多。

课间的时候，经常都会有很多学生来级室告状，谁拿了我的笔，谁打了一下我，谁说我的坏话等等，一些无足轻重的小事。刚开始觉得他们好烦，那么小的事情也值得他们，天天地跑来级室告状。但是我看见那里的老师都很耐心地给每一个同学来解决他们的小矛盾，觉得真是佩服他们，天天为这些小事来费口舌。后来问老师，老师很认真地跟我说，这些小事在我们看来是小事，但是在小学生看来却不是一件小事。如果他们知道老师是不管这些小事，他们之间就私下解决，解决不了就打架，打伤了人就不是小事了，我们要耐心地给他们解决这些小事。听了老师的话才恍然大悟，看来这些小事真的不小，后来有一些学生向我告状的时候，我不再是说：“你不要理他就行了。”这句话了。而是，更详细地了解他们之间发生矛盾的，并公正地给他们判断谁对谁错，给他们讲一些道理，让他们心服口服，并要求错的同学给另一个同学道歉。

作为一名教师， 我爱班上的优等生，更爱班级的后进生。在学习中，不让一个学生掉队。如我班黄可同学，每次上课发呆，不肯做作业，每次叫他做作业，他总是说不会。我没有放弃他，而是手把手的.教他写字，抓住他的点滴进步，不断鼓励他，在学生面前夸奖他是个聪明的孩子。课堂上，我也经常都会叫他来回答问题，并在课堂上尽可能地表扬他。渐渐的，他不但能完成作业，而且成绩也有了很大的进步。每天早读前，我都会提前检查他的作业，看到有错的地方，就帮他指出并改正。在一些主题班会上，我也尽量争取机会让他上台表演，以增强他对自己的信心。一段时间后，我明显感到他进步了很多，上课比以前爱听课了，作业也完成得越来越好了，看到他的进步，心里真的感到很高兴。我们班的学生下课后或上课前，总爱跑到我这里跟我说话、聊天，也有问学习上的问题，感觉跟学生们的距离拉近了好多。

在实践期间，我们地开展了“安全牢记心中”主题班会，通过小品表演、知识竞赛，认识交通安全标志等多种形式，并要求他们到课外去读有关的安全知识，要求学生小组合作，共同完成任务。在这次主题班会中，让学生初步掌握了一定的自救自护的知识，增强安全意识。让学生在遇到紧急情况时，学会从容对待，不急噪，不慌张。用知识竞赛、 小品表演等形式来巩固并拓展学生对安全知识的理解和运用，树立学生自我保护的意识。在活动中，同学们充分发挥主人翁的精神，自己回家收集材料，分组研究，汇总资料，合作排练，自己制作道具，干得不亦乐乎。这次我班别开生面的《安全牢记心中》的主题班会，取得了圆满的成功。通过这次主题班会活动，学生的合作能力得到了提高，增进了同学之间的友谊，学生对这类活动乐此不彼，兴趣盎然，积极地投入到班级活动中去。长此以往，就会不自觉地喜欢上这个集体。只要班主任和全体同学同心协力，把握好道德行为习惯的航向，我相信我们这个班级会建设得越来越好。

在实践期间中，我与学生在一起，觉得日子过得真快，虽然每天都是忙忙碌碌的，但我忙得高兴，忙得开心，我将更加努力工作，不断完善自己，提高自己。

**社会实践报告1 社会实践报告篇九**

准确说这是自己第一次离开学校深入到工厂当中，虽然是短短的一个星期的时间，但是这紧迫的工厂生活使自己确实领略到了一些东西，不去说什么大的道理，马克思主义哲学告诉我们：事物都有两面性，当然进入工厂也一样，下面就对自己到桑扶兰内衣实习的一些感想，感悟以及收获纪录下来，也顺便当作这次短暂实习的实习报告吧

由于是自己的第一次实习，所以还没去的时候心里就异常的激动，本来周六下午４点集合的，我在上午就把东西准备好了，呵呵，迫不及待了．大约下午５吧，公司专车把我们带到工厂，陌生的环境更让自己兴奋不已，带队的是个年轻的公司职员，人不错，把我们一切的生活事宜交代清楚后，我们也就等待着周一的来临，进入我们忙碌的实习生活．

周一，我起的很早，大约六点吧（在学校我都７点半起床的）出过早饭，来到期盼已久的公司车间，哇，有着想像当中的气派，那成行排列着几百台缝纫机的工厂大车间另人叹为观止，一切都和学校截然不同．

厂长一番长话后我们开始进入到实际工作当中，可以想像，刚上来是不会让我们做什么实质性的工作的，呵呵，果不其然，只见领班拿来ｎ多的方形碎布，你肯定想不到她要让我们做什么－－她让我们用这个缝抹布，汗．就这样我们２０个人在第一天的实习中大约缝制了几百块抹布，呵呵．．也不要小看这缝抹布，其实蛮锻炼手的，原本半年没动过缝纫机的手，就在这一天当中熟悉过来，你看不能小看吧，呵呵．

第二天，应该算是这个星期中进入实质性工作的第一天，哈哈，领班阿姨拿来好多桃形的布块和大约有３厘米厚的人工棉，要求我们把棉花用布包起，边缘一厘米，这才是最另大家汗颜的，这对我们来说应该说是个不小的难题，要有一定的技术和熟练程度在里面，就这样两天下来，我觉得自己的眼睛都要成了斗鸡眼，一瞅到缝纫机的压脚就有点恶心，不过成果也不错２天里经过大家的努力，我们做了应该能做ｎ多文胸用的海面小垫子，呵呵．不知道工厂出的那个内衣里面会有自己做的小垫子，想想心里还是满得意的．这两天收获也很大，现在对缝纫机跑线这个活儿已经不在恐惧（以前可真的很害怕哦）

应该说收益最大的还是最后回来那天，小林领我们把工厂的工艺流程整个参观了一边，从采料验料到出成品，一件小小文胸需要４０多道大大小小的工序。怪不得一件小小的文胸能卖到几百块，看大这些才知道他的价值所在，没一道工序都经过严格的审核直至成品．

总之，本次实习的益处我感觉大大多于弊端。嘿嘿，以后有这样的机会我还会争取的．

最后应该说本次实习我自己认为很开心，呵呵，因为有军哥带来了不少实习中的快乐，另外大三的菲姐帆哥都很照顾我们几个小学弟学妹．在这里表示感谢拉．等过两天把我们实习的照片发过来与大家分享，哈哈，穿工作服照的，照片现在偶还没见，不过想想一定很衰，呵呵．好拉先写到这里吧．

**社会实践报告1 社会实践报告篇十**

时光飞逝，转眼间三年的大学生活已经成为过去时，我即将迎来毕业年。在这最后一个暑假我报名参加了暑期大学生实习活动。我想通过这次实习对电力专业知识有进一步的了解，也想尽早接触电力企业，锻炼工作能力，增加社会实践经验。做好由学生向企业员工角色过渡的准备。在这次暑期社会实践挂职锻炼活动中我来到了上海市东供电公司实习。这对于我是一个机遇也是挑战。

7月16日 是我们第一天到公司报道的日子，第一天的培训中，我们了解到我们所实习的部门市东供电公司客户服务部是上电热线“95598”的下级直属部门。全天候集中受理浦东 南汇 奉贤的电力故障保修，用电咨询，以及电费查询业务，同时负责计划抢修停电的预报。它是上海电力面向社会，服务市民的一个窗口。

市东供电公司的各级领导对我们这次大学生实习培训给予了高度重视，不仅部门主任张老师给我们进行了专业知识的培训告诉我们关于客服的技巧和原则，还给我们介绍了公司的概括和历史，更给我们讲了公司现在的运行理念和上海电力行业的前景。给我们注入了很多新的概念和想法。

经过培训我们开始正式上岗了，一来到办公室，几位带我们的师父为我们准备好了一切资料，但师父没有要我们刻板的去记这些资料，而让我们从实践出发，在实践中去熟悉客服这项业务，市东客服部门的工作十分明确，每个人要做的工作分工清晰。这不仅避免了劳动力的浪费，更提高了工作效率，要知道保修业务效率是格外重要的。我们的主要工作有接听电力用户的，向抢修队点派工作单，抢修结束后回复工作单，其中每一项都要保证不出错，因为任何一点点小小的失误都会可能造成电力系统的巨大损失。

经过一个多月的挂职锻炼，我觉得自己成长不少，受益匪浅。

第一， 实践中我的工作能力得到了锻炼。在处理多种事务和紧急情况的应变能力得到了提高。在于用户电话交流的同时我的口才和交流能力得到了很好的锻炼，。

第二， 通过工作岗位的锻炼培养了我的社会责任意识。学会了换位思考，在工作中不仅要为用户 居民着想 ，还要为高温酷暑下奋斗在第一线的抢修工人师父着想，力争做到不开一张重复单 错误单。

第三， 更好的锻炼了自己处理与同事之间的人际关系能力，做好合理沟通和睦相处，更好的融入到团队中去。

在工作中我也发现了一些值得注意和思考的问题。如 电费查询工作是一项工作量相当大的业务，约有一半的工作量是处理电费查询和安装分时电表的，能否建立一个综合电费查询网站，让用户通过个人账户自主查询电费和用电业务，并通过此网站向用户宣传和推广其他用电信息，网站上还可以发布最新的电力公司的.信息。例如当日以及次日的计划停电情况，用户还可以网上提问，并有专职人员网上解答。用最人性化的方式关爱每一位电力用户。如此一来用户不必每次都请求人工服务，我们也相应减少了一部分工作量，这种双赢的结果何乐而不为呢。

目前国内要求打破国有垄断行业的呼声很高。电力行业未来的发展变得难以预测。我认为合理配置资源，塑造企业形象是今后各大电力公司应该关注的重点。前者关系到企业的成本控制和资源的高效利用问题，解决好它可以减少许多财务支出。后者关系到企业的生存，规范和提升服务。积极开展电力营销，为今后电力市场化做准备，树立企业形象寻找新的企业利润增长点才是企业生存之道。

我在市东供电公司度过了一个充实而快乐的暑假。进过一个暑假的实习生活我发现自己学到了不少东西，也更坚定了自己将来毕业后在电力行业中为人民服务的志向。也为自己之后一年的学习增加了动力。希望毕业后能成为一名电力行业需要的人才。

**社会实践报告1 社会实践报告篇十一**

不知不觉大一生活过去了，迎来了我大学的第一个暑假。大学是一个教育我，培养我，磨练我的圣地，虽然大学不像社会，但总算是社会的一部分，称得上是一个小社会，我们有了在学校里对知识的吸收，就有了比别人有更高的起点，有了更多的知识去应付各种工作上的问题，所以我为我能在这里学习而感到荣幸。而社会又是一个比学校更好锻炼人的地方，社会实践又是学生把在学校里所学到的理论知识用到到实际当中去，是学生接触社会，了解社会，服务社会运用学校所学的知识实践自我的最好途径。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业。

七月流火，酷热难耐。正是这样的盛夏时节，我开始了我的假期社会实践。很荣幸的让我进入了##汽车贸易有限责任公司的销售部.##汽车贸易有限责任公司是以汽车销售、整车维修、汽车俱乐部及驾驶培训服务为一体的综合型民营企业。第一次参与社会实践性质的活动,让我对自己充满了期待。

虽然我所学的专业是国际经济于贸易，销售汽车和我的专业没有什么关系，，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。这是锻炼我的一个好机会。实践，就是要我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。所以我们学的虽然是国际经济与贸易，但在以后毕业工作中我们不一定是去做有关我们这一专业的工作。然而不同的职业间却有着一些相同的地方，走进任何企业，都要接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂。不管什么工作都是有竞争的。在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力！

在实践的这段时间内，虽然我只帮忙接电话，复印资料，整理文件，开发票等，但我感受着工作的氛围，使我非常的开心，这些都是在学校里无法感受到的。但在这段时间中我主动出击也尝试了当一名销售员的滋味。虽然对那些有关汽车配置的有关问题我回答的不够全面，还是别人帮助了我，但在销售汽车的过程中使我受益匪浅。在销售的过程中服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

在这里我看着车子如何卖出，看着修理部的工人给那些出故障的车子排除故障。在这里我体会着上班族的快乐和烦恼，忙碌的时候，上班族也象小学生一样期待着假期。以前总渴望离开父母的保护伞，独自一人去闯荡。似乎现在想想自己有些天真，这个社会竞争的压力真的好大。就业，在就业都是很困难的，想要找一份非常满意的工作也不容易，创业又谈何容易。

短短的实践时间中，使我对自己的目标有了新的一个定位。我们现在的许多学生都很迷茫，对自己的专业认识不够，对自己的未来没有一个合理的规划，象一只无头苍蝇似的，不知道学习专业有啥用，将来能做什么。这样的盲目使有些学生自我放纵、堕落。因此我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，了解这个社会。而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

这也使我对自己提出了新的要求，要有良好的心理素质及受挫折的心态，要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的`能力，要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。这些都是我现在所欠缺的一些能力。而这些能力也是我在以后参加就业所必须具备的一些能力。因此在接下来的时间里，让我有了新的动力。让我对自己所学的专业知识有了一个全新的认识。

我所学习的国际经济与贸易专业培养德、智、体全面发展，适应21世纪社会经济发展和社会主义现代化建设需要，基础扎实、知识面宽、能力强、素质高，富有时代特征和创新意识的国际经济贸易领域的高级应用型、复合型专门人才。本专业学生主要学习国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能以及相邻专业的基本知识，具有较深厚的学科理论基础，精通英语，掌握国际贸易和国际合作业务的基本方法以及教学、科学研究的基本技能。毕业生还应该熟悉党和国家的有关方针、政策和法规；系统掌握国际经济与贸易专业的基础知识、基本理论、基本技能；精通英语，能够熟练地阅读本专业英文书刊及资料；具有较高的听、说、读、写、译的能力，并有较扎实的经济管理、汉语写作、数学、计算机等方面的基础和较强的应用能力；知识面较广，具有独立获取知识、提出问题、分析问题和解决问题的基本能力及创新精神和较强的创造能力；具有一定的社会活动能力、从事对外经济贸易实际业务工作和适应相邻专业业务工作的基本能力与素质。在如此的高要求下，不管自己将来是从事这方面的工作，还是与这方面有关的工作。现在我所要做的是将自己的专业知识掌握牢固，提高自己交流能力等，同时也应该多参与社会实践，拉近自己与社会间的距离，让自己更好的去适应社会。结束这次实践，我拿到我了我人生中的第一笔工资，让我领悟到了赚钱的辛苦，这个社会，只要你付出就一定有收获，在这个暑假我所收获的远远大于我所付出的，而这些都是我在学校里没办法学到的社会经验，这些是我人生的一笔财富。

**社会实践报告1 社会实践报告篇十二**

进入大学后，突然感觉到现在的学习生活与高中相比，有很大的改变：课程越来越多了，空余时间越来越多了。在这里，再也没有老师寸步不离的管教了，很多学生觉得这就是玩乐的天堂。于是乎很多人便开始放松自己的要求，投身到游戏的世界中不可自拔。他们不知，天堂和地狱其实就在一念之间，一念成佛，一念成魔。

在这样的背景下，同样作为大学生的我，不想被这样的恶劣现象同化，便从一开学之时就认真学习，严格要求自己，让自己远离游戏。但随着时间的推移，我渐渐地发现了自己的心态在悄然改变，有时甚至忘了当时来学校时的目标和梦想，渐渐有些心神不宁。我知道，自己现在这个时候非常危险，很容易被一些不好的东西诱惑而误入歧途。幸好撑到了暑假，于是我决定出去找一份工作去历练自己的心志，让自己有些蒙尘的心灵再次清明起来。

7月2号那天，我来到昙华林街，在一个叫威威副食那里找到一份临时工作，时间是一个月。说实话，刚到那里的时候，我很兴奋，因为这正是我所期望的历练。在这里做事，远没有我想象中的那么难。每天起床后吃完饭就按着货单子给货车上货。货大致有烟酒、饮料这些，但是需要我们一箱一箱、一件一件地往车上搬。搬完货后，就会跟着送货师傅上车送货。同样地，到达一个送货点，需要一箱一箱地往下搬。那里包括我一共有4个人搬货，3个送货师傅，所以总会留下一个人。留下的那个人要么继续将货搬到门口，方便装货车，要么用小推车给附近货比较少的客户送货。这基本上就是一天的工作内容。但这些远没有我想的那么轻松，工作时间从早晨8点到晚上8点至10点，中间没有休息。刚做完一天后，身体四肢酸痛得根本不想再动一下，匆匆吃完晚饭，洗完澡，立即躺在床上睡着了。第二天早上7点半得起来洗漱听懂早餐，因为8点要上班了。第二天到下午2点时，我突然觉得头有点儿晕，而且手脚也不听使唤了。这时我想放弃不干了，觉得自己已经坚持不下去了。当我准备去老板那儿时，我看到了跟我一块搬货的老伯伯，他正努力但有些艰难地搬着货物，突然我在想：我是个学生，我放弃后，还可以找到其他的事做，但是如果我只能做这一件事时，如果不做就会饿死，那自己是做还是不做呢？想到这，我立即转身朝货仓走去。

就这样，在一次次的挣扎和坚持下，我终于挺了过来。回头一想：竟然已经过去了十几天了。这个时候，觉得手也没那么酸了，脚也有劲了。此时的我已经慢慢习惯了这种工作强度。有时看着自己的双手，也有些兴奋，发觉自己比来时有劲多了，来时只能搬三箱饮料，现在能搬四箱，甚至是五箱。这时，我总想尝试一下，自己究竟能一下搬多少，但是有时好奇是要付出代价的。在一次送货过程中，送货师傅只让我一次搬两箱啤酒，我当时逞能一下搬了四箱。其实当时我是能搬四箱的，但是我低估了客户的家离货车的距离。我背着四箱啤酒慢慢地向前走，说实话，这路真的很远（路比较窄，车开不进去）。当时心里在想：马上就要到了。。。。。。坚持一下就要到了。。。。。。但是些时我的手已经酸的快撑不住了，在距离客户家仅有3米远晨，我脚突然一滑，心里在想：糟了，这酒得要摔坏了，于是我立即蹲下，只听“哗啦啦。。。。。。”的声音想起，不绝于耳。最后把没摔的捡起来，发现还好，只摔坏了两箱酒，当时要不是蹲下来得及时，四箱酒都得报废了。回去老板从我的工资里扣了50块钱。对此，我欣然接受，就当是花钱买了个教训吧。

工作虽然累，但亦可苦中作乐。我大部分时间是跟着一个开电麻木的老师傅一起送货的。这个老师傅人非常好，很多货都是他自己搬上搬下，我怕他累坏了，就经常抢着搬。这时候他总是假装很严肃地骂我：“小鬼，敢抢我的东西。”每当看到老师傅这个时候的表情，我就笑了起来。此时无疑是我最开心的时候。老师傅六十多岁了，但他看起来却根本不像是六十多岁的人，有时乐起来却像个孩子一样。老青蜂侠有时也跟我讲他的故事，比如说他年经的时候、他的身体状况、他的子女等等，有时他讲的.很兴奋，我听得也很认真。但我最关心的是他的身体状况，经过十几天的相处，我俨然把他当成我的爷爷，而他也似乎把我当成他的孙儿看待。每天他都把老板给的饮料水留给我（我喝水比较快）。有一天，好像是天太热了，我的水也喝完了，感觉浑身无力，老师傅似乎看出我的状况，于是他把车停在一个有风的阴凉处，跑去买了两杯冰绿豆汤。当他把饮料递给我时，我心中涌起一种莫名的感动，突然发现自己真的很幸运，在这都能碰到这么好的爷爷。

后来老师傅和我在一次雨中送货时，感冒请假了。于是我跟另外一个师傅送货，这个师傅拥有武汉司机的一切特点：车技好，但脾气不好，喜欢骂人。最难忘的是一次给酒楼送酒，当时那个酒楼老板要了四十箱酒。他跟我们老板说好了要把酒搬到八楼，而且没有电梯，只能爬楼梯上去。当时我和送货师傅不知道，等到了目的地后送货师傅只让我搬两箱上去看看。我也只搬了两箱，一楼一楼地向上爬。

**社会实践报告1 社会实践报告篇十三**

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，书写一份满意的答卷。

在即将放暑假的时候，我们班开完班会，团支书给我们大家每一个人都发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式.

在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，也满怀激情地报名参加了学院的暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的，学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解；而作为学生来说，则希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

所以为了同一个目标,同一种信念，我加入了学院暑期社会实践活动。再者结合自身专业性质，我选择走进四川宏泰生化有限公司进行为期一个月的大学生暑期社会实践活动，以此来进一步了解化工单位，熟悉化工单位的生活。

四川宏泰生化有限公司是南充市一家重点民营企业，位于南充市高坪区南新路603号，紧邻嘉陵江，背靠南充机场、成南、南广、南渝高速公路南充总站。距南充火车站三公里。宽50米江东大道经厂门而过，与市中心隔江相望，交通方便，地理位置优越。占地面积256亩，注册资金5800万元，现拥有固定资产原值2.3亿元，职工466人，其中高级职称9人，中级职称28人，具有大中专以上学历的176人。是以天然气为原料年产合成氨15万吨、尿素20万吨、碳酸氢铵8万吨、生物肥3万吨、复合肥5万吨的中型化肥企业；是川东北地区唯一的尿素生产企业和最大的化肥生产企业。年可创产值3.5亿元、利税5000万元。是“南充市重合同守信用企业”、“诚信单位”、银行“aaa信誉企业”、“安全生产先进单位”、“四川省文明单位”、“iso9001质量体系认证”企业、“xx年四川省清洁生产审核合格”企业。xx年获得省“五?一”劳动奖状、四川省重点技术创新项目奖。

公司“xx”期间实施“12315”工程，即10万吨甲醇蛋白的研发和生产、完成20万吨合成氨、30万吨尿素技改填平补齐、实现产值15亿元。

第一次真正意义上的离开家门，踏入社会，不同于初中高中的玩玩闹闹的实践活动，这次实习是人生一次重大的进步与自我价值的升值。

第一次真正意义上的走进化工单位，感受化工单位的生活。

第一次真正意义上的踏进尿素、合成氨生产第一线，熟悉了解整个尿素、合成氨生产系统的工艺流程、工艺指标、工艺设备。

**社会实践报告1 社会实践报告篇十四**

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值;

2、了解银行主要资产、负债、中间业务，熟悉银行贷款业务的整个流程和操作方法，以及银行营销中的市场调研、市场细分、目标市场选择、市场定位和新产品的开发等;

3、通过在浦发银行厦门分行的实习，掌握银行从业的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等;

4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

1、贷款业务

银行信贷部门实行客户经理负责制，从前期客户的营销、企业实地调查、撰写授信报告，只到签订授信合同，完成额度项下的各类单笔放款，最后到贷后检查、风险控制，每一个环节都必不可少、极其重要。

客户经理工作的重点在于营销产品，难度在于维护客户关系，关键在于提高自身素质。银行客户经理提高自身素质，要靠实践，要靠学习;要虚心借鉴他人的经验，要总结出成功的规律。这是一个变革的时代，银行的体制和机制在变，银行客户的需求也在变，因而银行客户经理的理念、目光、行为必须跟上时代的发展，理念要变得更为先进，目光要变得更为远大，行为要变得更为敏捷。在变革中学习，是客户经理应该奉行的永恒不变的真理。

在浦发实习期间，我也在部门客户经理及总经理的引导下，学习并掌握了银行公司信贷部门客户经理的基本工作职能，并辅助他们完成了很多授信的主要工作。大到中国轻工集团下属的央企和福建省最大的国企近30亿总额的集团授信，小到各类中小企业及个人贷款。我完成了授信调查报告近20余篇，通过企业提供的授信材料和到企业实地调查，分析企业基本信息、行业信息、生产经营情况、财务情况、风险环境及贷后管理和收益情况，拟定授信方案和授信品种，直至授信合同达成和签订。

2、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。

3、信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。浦发银行的信用卡品种很多，如：麦兜卡、中国移动联名卡、加速积分卡等。我也通过自己的社交圈，在实习期间发展了近30张浦发银行信用卡。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找