# 最新大学生社会实践报告 社会实践报告大学生社会实践报告(优质20篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-04-10

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。大学生社会实践报告篇一一份完整的实践报告...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**大学生社会实践报告篇一**

一份完整的实践报告应由以下部分组成：

1、报告题目。

报告题目应该用简短、明确的文字写成，通过标题把实践活动的内容、特点概括出来。题目字数要适当，一般不宜超过20个字。如果有些细节必须放进标题，为避免冗长，可以设副标题，把细节放在副标题里。

2、学院及作者名称。

学院名称和作者姓名应在题目下方注明，学院名称应用全称。

3、摘要（有英文摘要的中文在前，英文在后）。

报告需配摘要，摘要应反映报告的主要内容，概括地阐述实践活动中得到的基本观点、实践方法、取得的成果和结论。摘要字数要适当，中文摘要一般以200字左右为宜，英文摘要一般至少要有100个实词。

摘要包括：a）“摘要”字样；b）摘要正文；c）关键词；d）中图分类号。

4、正文。

正文是实践报告的核心内容，是对实践活动的详细表述。这部分内容为作者所要论述的主要事实和观点，包括介绍实践活动的目的、相关背景、时间、地点、人员、调查手段组成，以及对实践活动中得到的结论的详细叙述。

要能够体现解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，有新观点、新思路；坚持理论联系实际，对实际工作有指导作用和借鉴作用，能提出建设性的意见和建议；报告内容观点鲜明，重点突出，结构合理，条理清晰，文字通畅、精炼。字数一般控制在5000字以内。

5、结束语。

结束语包含对整个实践活动进行归纳和综合而得到的收获和感悟，也可以包括实践过程中发现的问题，并提出相应的解决办法。

6、谢辞。

谢辞通常以简短的文字对在实践过程与报告撰写过程中直接给予帮助的指导教师、答疑教师和其他人员表示谢意。

**大学生社会实践报告篇二**

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而xxx依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“xx宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来xx的都是俩个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?xx还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的xx生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说xxx带一大帮人从xx逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从xx逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是xx的工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)。

**大学生社会实践报告篇三**

一次偶然的机会得知爱心之家支教团招聘暑期志愿者赴贵州义务支教，综合考虑自身条件，我觉得自己有信心，有意向，有能力做好这份工作，特此以满腔热情报名参加了这一活动。在贵州省黔西县重新镇荆州村唢呐嘎小学进行了为期一个多月的支教活动。虽然我的好多同学都借此机会出去打工挣钱了，而我是远赴山区花钱，但我仍会无比骄傲向地大家讲述这件事情。这一路上经历的好多事情，让我学到好多东西，使我对这个社会有了更清醒的认识，也让我知道了自己存在的价值，更使我坚定了服务社会的信念。

而神圣的爱心行动，天南海北，我们聚在一起，亲如一家。后来的种种经历和磨难使我们愈加团结，情同手足。在与他们的交往中，我明白了真诚宽容的重要性。大家来自全国各地，都携带有自己家乡的风俗与饮食习惯，而不仅仅是语言，如果不能很好的关注并包容他人的这些习惯，大家是很难相处的，甚至基本的生存都将是一大难题，更何谈支教呢。

xx月xx号下午到达贵阳，接着在贵阳进行了两天的卖义报活动，报纸由当地的两家报社提供，所得的钱全买成文具带给支教学校的孩子们。那两天的卖报活动磨出了自信乐观开朗并且宽容的我，也使我有机会看到繁华的大都市背后市民们之间巨大的贫富差距。第一天早晨我被安排在火车站附近卖报，那里有很多穿着破烂的小孩和老人也在卖报。开始觉得自己好似在跟他们“抢生意”。原本害羞的我就更不好意思开口叫卖了，但是山那边孩子们的文具还要看这些报纸的销量呢。后来走进一条热闹而繁华的小街沿街叫卖。那两天的卖报，使我坚信世上还是好人多：有好多人，原本并不需要那两种报纸，或者已经在别处卖过，了解了我们的行动，硬是要再买一份，或不止一份。那天早上，有一位从乡下来赶早市的大伯，他说自己不认的字，却还是买了一份报;还有一位叔叔，买了一份都市报(每份五毛钱)，却给了两元钱，之后刚走过去几步，又转过身来把我们叫住，硬塞给我们十块钱。类似的事情很多，不过也有极少数的人，你跟着他，磨破嘴皮地跟他解释，他只一个劲的摇头或说”不要“，这时我会很气愤，真想骂他，但还是忍了。

x月13号早上卖完报纸，中午我们就驱车赶往支教地重新镇和中建乡。在重新镇荆州村高家寨路口我们四个(后来又来了一名志愿者，她孤身一人从武汉赶来，真的很令人敬佩)下车，背着行囊徒步走向传说中的唢呐嘎小学，开始我们为期一个多月的支教生活。

贵州省黔西县重新镇唢呐嘎小学位于重新镇最边远的荆州村四组(大石板)，东北毗邻金沙县安络乡，西南毗邻大方县黄泥塘。全村共有52x户人家，总人口165x人，贫困程度在全镇甚至全县都处于前列。

在崇山峻岭中三条小路交汇处的一小片平地上，唢呐嘎小学与村办公室连在一起，有办公室一间，教室四间。现有师生200余人，其中少数民族学生占x0%，却只有三个复式班。学校有正式教师四人，(有两人即将退休)，代课教师两人(均初中文化)。学校操场只有半打个篮球场那么大，两个残破的乒乓球台，一个摇摇欲坠的篮球架和两根生锈的双杠就是这里所有的体育器材。学校没有宿舍，有一半的学生离学校较远，天还没亮就从家开始走，到学校时已经是开始上早读课的时间了。有好多学生中午也不回家吃饭，一天就只吃一顿饭。孩子们很懂事，下午放学后总是先去山上打猪草或帮家里做家务，然后写作业，很晚才睡觉。这里教学条件在全镇可说是最落后，但因为有这群勤奋好学的好孩子，唢呐嘎小学今年在全镇的期末考试中各科成绩均在前五名内。

这次支教虽然只有短短的五天，但是在这有限的时间里，我体会到作为一名小学教师的不易。

第一、从事教学工作需要专心，为了能够将课程上好，活跃课堂氛围，我投入了大量的精力准备，虽然对于一年级和五年级的数学知识不在话下，但我还是丝丝毫不敢马虎，上网搜寻资料。

第二、作为一名教师需要耐心，面对一群群年龄不足十岁的小学生，他们对知识接受和记忆的方式都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发想当然而为之。对于学生不解的问题我们应耐心的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行就三遍，同时应该反省自己的教学方式。

一周的支教生活在我们心里已是沉甸甸的回忆，丰富了我们的大学生活，更是为我们的人生旅程增添了绚丽的色彩，同时从我们支教的队友身上也学到了很多东西西。

**大学生社会实践报告篇四**

社会实践是引导我们学生走出校门，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。以下是小编整理的关于大学生。

欢迎大家参阅。

社会实践是引导我们学生走出校门，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!

一、管理者的管理。

在公司里边,有很多的管理员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

二、自强自立。

俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了,但是,只要你去到外面工作的时候,不管你遇到什么困难,挫折都是靠自已一个人去解决,在这一个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

三、认识来源于实践。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把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。只学不实践，那么所学的就等零。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。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。

四、专业的重要性。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

五、小结。

实践，就是把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。只学不实践，那么所学的就等于零。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。

在餐厅里,别人一眼就能认出我是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，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!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，1年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

作为大学生，我们要了解社会，深入基层，深刻地学习党和国家的方针政策，学习三个代表，实践三个代表，为促进我国国民经济的发展和中华民族的伟大复兴作出应有的贡献。此次实践之行，是系科给了我学习实践的机会，是系科给了我们极大的支持和信任，我们作为国家的后继力量，只有懂得全面的发展自己，把理论与实际相结合，才能更好地投入到祖国的建设中去，才能对得起养育我们教育我们影响我们的祖国。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层,同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了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。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤„„”。在短短三天的实践活动中，汗水淋湿了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛。但我们选择了坚持。我们把淮师人永争第一的精神带去了社区，把淮师学子的优秀品质和良好的精神风貌体现得淋漓尽致。在社区人民的心底留下了美丽的印象。七月，我们走进火热社会，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。这是爱的奉献，这是我们的无悔选择。七月，我们撒播希望，同时拥抱丰收，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践曙光城也给社区留下了光辉灿烂的一笔。

学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”四.工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

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，招聘会上都总写着“有经验者优先”，可一直处在象牙塔的我们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，我决定在假期内开展我的社会实践。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，毕业之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，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。以后的人生旅途是漫长的，因此我们必须锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

而且，我深感到,我进入大学并不是人生的终点,只有多吃苦,才知道生活的艰辛,不易。虽然只是短短的时间,我却觉得像经历数年。增长了许多课本上没有的知识。记得曾看到过这样的话：知识犹如人体的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱;人缺少了知识，头脑就要枯竭。

今年暑假没有提前去找工作，但我也积极的在找暑期工，暑期工多是辛苦而且少工资的，所以最后我还是经过同学的介绍在xxx公园做一名销售员，销售员的工作相对来说比较轻松，而且又能够锻炼自己的口才。

我的工作是推销动漫周边的产品，推销工作也不像我想象的那么简单，先是培训教导你怎么推销，接着是到现场进行一系列的准备工作，然后才是正式到店面里上班。在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。因为购买产品主要人群是小朋友。所以你要大胆的向这些小朋友介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，能调动他们的兴趣。但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，怎样说能让这些小朋友及家长拥有购买欲望。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在这里，不仅要受到公司的监督，而且里也要听从现场人员的调配。

在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

在这次实践中，我的口才得到了提高。在与顾客交谈的过程中我十分注意语境及说话的口气，并且及时改正一些不得体的地方，使我说话比以前更大方得体了。我觉得对于口才的提高，多说很重要，要尽量动脑筋说，大胆地说，不能像我第一天上班那样，不知说什么好。我相信说的多了，能力在不知不觉中就提高了。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

一、在社会上待人要真诚，刚踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意在工作上帮助我。

二、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

三、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

四、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

五、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

六、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气;面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观;面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量;面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快;亲切的微笑客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

暑期工虽然只有15天的时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作。不过，让我们体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长......“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，我们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

烈日炎炎的夏季，就连空气中都夹杂着几分热气。我积极响应我校“大学生暑期社会实践活动”的号召，热情洋溢的在家乡参加了我家乡特地为我等在校大学生提供的暑期特别社会实践活动。

活动的第一阶段为体现我等当代在校大学生热爱祖国、热爱人民、奉献社会、服务家乡的高度政治觉悟，指挥安排我等志愿者在敬老院为老人们献出自己的一片爱心，为构建和谐社会贡献出自己的一份力量。在敬老院里，各个上了年龄的老爷爷、老奶奶们，在他们年轻的时候也像如今的我们一样，满腔热诚，拥有报效祖国，服务国家社会人民的远大志向，并在他们青春依在的时候，为建设祖国，建设家园奉献出自己宝贵的青春，抛洒自己满腔的热血，流尽自己辛劳的汗水。每个为祖国、为社会、为人民作出过贡献的人们都值得我们尊重，我们应该好好尊敬他们，给他们以关怀、爱护，让他们深刻体会到曾经为建设祖国而作出的努力没有白费。我们每天早早的到了工作地点，打扫、收拾、整理等，这些活干完以后就进入了最主要的工作，其实老人啊，不是需要多么丰富的物质、多么舒服的享受，他们想要的是能够受到别人的尊敬，能够有人与他们交流，没有那种人到老年就有的那种日落西山的寂寞、失落感，所以多与他们聊聊天，反而是给予他们最大的关怀。所以我很多时间都用在了与老人们拉家常上了。不要这很无聊，老人们都是阅历无数、博闻强知的，我们与他们的谈话中能学习到很多知识经验，还能听闻许多名人趣事。

活动的第二阶段是我们用我们学习的知识辅助那些人仍在高中考学习前线上的学弟学妹们。我们实施承包责任制，每个人负责一名同学，也就是一个辅导员要对其辅导的学生的成绩负责。这样每个人都有一种强大的压力感和责任感，这样迫使我们认真负责我们的工作，从而也在我们志愿者之间也形成一种竞争，让我们不断提高自己的能力。这次辅导学生我是第一次，没有任何经验只有靠自己去摸索，当然，在这样的摸索过程中，又不免在犯错误的同时被有些有经验的志愿者嘲笑稚嫩，或是在众人场面下不留情面的喝斥批评，但当自己决心要学有所成的时候，再困难再丢面子的错误都要不弃不馁，毕竟，有过失败才能尝到成功的甘甜。第一周下来考试的时候，我辅导的学生的成绩不怎么理想，这让我很有一种挫折感和失败感，但很快我就认识到：人总是在挫折中不断进步的，不能就此堕落下去，要有一种在哪里跌倒就要在哪里站起来的精神，正因如此，我才有强大的精神动力，不断的奋进。先我想了想问题出在哪里，为什么我会得到那样的结果，而别人却取得很好的成绩，我自己的问题吗?虽然辅导员个人能力有高有低但也不会有那么大的差距啊，何况我不觉得我的学习能力有任何问题，那是什么问题呢!?后来我请教了我的高中老师，她一句话惊醒梦中人：我们不能强迫学生学习，要让他们自己主动去学习，这就少不了沟通。问题就出在这沟通上，从而我认识到：把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下。后来在我的主动沟通下我们成为很好的朋友，因此关系得到了改变，我教他也教的得心应手了，最后的考试他取得了不错的成绩，我也因自己的努力感到高兴，经过这么多的波折也让我格外的珍惜自己的成功。短暂的一个多月很快就过去了，这次参加社会实践活动让我深刻的认识到;一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

社会实践是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上守卫的战士，我明白了书桌的分量，一种强烈的责任感油然而生，是人民哺育了我，是国家陪养了我，给了我知识和一切。作为一名大学生，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识和一切奉献给祖国和人民。

社会实践是体味人生的“百味筒。”让我深刻体味了一下生活的酸甜苦辣咸，为以后出了社会后将所面对的现实作好了心理准备，是自己到时候不在迷茫、不在彷徨。社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看!在实践中我们才能真正的知道自己有几斤几两，不要以为自己是大学生就很了不起，我们需要学习的东西还多着呢。我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

在成绩上的收获让我所学的知识有了施展拳脚的机会，然而，工作以外的人生经历，却又是一份不可多得宝贵财富。过去常听人说刚出社会的大学生往往无法适应社会的人际关系，导致在生活和工作找不到自我的平衡点，错失了不少成功的机遇。经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，这一点也没错，把握好每一次交际的可能事实上都是在为我们自己积累人生阅历，可以说，没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，但并不是每一个人都有这样的意识。我自己刚开始辅导实践的时候，自己也不习惯于与人交流，多数时间里都是埋头于辅导工作里，十足一个典型的只做事不开口的人。正是这样，导致我和学生之间不能充分了解对方，因而耽误了工作。所以，当我们在抱怨别人不主动与你交流的时候，为什么不先检讨一下自己的惰性呢?工作中、生活中我们都需要学会主动与人交流，提出疑问，事先熟知一切，而且应该学会如何与周围的同事互帮互助，这样不仅能使自己尽早地进入工作状态，也可以避免我们少走弯路，于情于理都是弊大于利的。此外，对工作的热情，对任务的投入态度，都决定了我们在前辈眼中的被信任程度，实习过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。但实践也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才能不断的进步，不被社会淘汰，才能为建设祖国、奉献社会作出更大的贡献。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)。

**大学生社会实践报告篇五**

在从来到连城县培田村参加培训到离开培田去福前的时间里，先后参与和负责了培田社区大学遮阳棚的搭建、培训海报的宣传和张贴、培训器材的前期准备、当地吴亚春大叔个人基本情况的采访和整理、所有志愿者和工作人员及部分培训老师的晨练、培训期间的篮球赛、体育组晚会的表演、晚会的现场次序与安全问题。

在从刚到安溪县福田乡福前农场到离开福前的日子里，先后参与和负责了夏令营学生的安全问题和保卫工作、所有志愿者的晨练、所有志愿者的看电影自身的学习与讨论、学生的家访、晚会现场的布置。

在工作中主要存在的问题有：

在培田的日子里，由于对当地的基本情况和结构分布不是很清楚，以及晨练的一些口号、口令不是很熟悉，所以在晨练的过程中多次出现因为晨练路线的单一性和口令的错误，而产生抱怨声，甚至者出现抵触心理，但是通过金敏超金大哥、王松良老师、蔡普南老师以及工作人员的指导和带领，对晨跑的口令越来越熟悉，晨跑过程中加入一些活动（如唱歌、朗诵）改善了抵触心理。

在晨跑中，用到了许多团队建设的技巧，由于自身准备不充分，自身的能力有限，但是晨跑的过程，同时也是学习的过程，通过不断地学习和总结，遇到了问题都得到了很好的解决。

在福前的日子里，由于一些准备好的想法和一些资源，得不到发挥的空间，自身的主动积极性被打击，心中产生困惑，以致后面的工作开展不能全身心地投入，积极主动性不及培田时。但是在后面的沟通中，慢慢的放开手脚，主动积极性慢慢的提高了。

1、在这短短的几天培训和工作实践中，我参与了许多集体完成的工作，和队友的相处非常的紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

几天的工作中，很多是一起完成的，在这个工程中，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

2、工作实践的每一步都要精准细致，提前预测安排，力求精细化，在这种心态的指导下，我在工作实践中取得了令自己相对满意的成绩。能够主动积极自信的行动起来是这些日子我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算；遇到问题或出了问题要勇于担当、自我反省。

3、在几天的工作实践中，经过实际的教训，深刻理解了无论是什么样的规章制度的决定都会对一部分人员是不利的，是他们所反对的。这就需要我们在具体制定之前，一定要对这个制度很了解，在制定前，多辛苦下，先摸清其中一部分人群对这个制度制定的看法，减少因为制定后太多人反对，不支持该制度的`制定的尴尬局面。但有些制度应另当别论，如为了改变普遍志愿者在大学中养成“懒散”的习惯所制定的晨练，那就要坚持到底的实施，不能因为大多数的反对而放弃。

在这几天的工作实践中，我学到了很多与人沟通的技巧；与身边队友（吴敏、梁威、张伊伊、施雅平等）的合作更加的默契，与身边的工作人员（俊娜姐、魏莹姐等）、老师（金敏超金博士、王松良老师、蔡普南老师等）的沟通更加的深入，都是我的师傅，从他们身上学到了很多沟通技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。如果有下次，我一定会和他们凝聚成一个更优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这几天的培训和工作实践，我也发现了自己离一个“合格的乡村建设志愿者”还有差距，主要体现在对平民教育的理解不够深入、处理事情能力的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在这些日子工作中主要有以下方面做得不够好：

1、前期准备工作未能与工作人员沟通、协调好；

在匆匆的赶到福前的情况下，事情多了，本来准备好的计划，实施前应先与工作人员沟通好、协调好。这样有利于工作能有力的实施，确保达到预想的结果。

2、缺少平时工作的总结的记录；

这些天在工作总结上有了进步，但仍不够，虽然每天睡之前都会回想当天所做事，但就是不能通过笔将其记录在案，只是在头脑中总结下，如果每天、每周都能回过头总结思考下并用笔将其记录下，自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的生活中，此项也将作为重点来提高自己。

3、缺乏工作经验，尤其是现场经验；

这是第一次参加志愿者，也是第一次支教当老师。虽然经过了阿福童教育的培训现场经验有所提高，但是在一些细节之处还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后多多参与乡建的活动中加强学习力度。

4、做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡是总想要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，也许会避免很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。抓住主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

以后的日子，我将更深入的了解平民教育和乡村建设，希望能和工作人员多沟通，加深自己的理解和看法。在学校里做一些力所能及的事情，通过组织一些活动，把我们这些三个点（福田、培田、莆田）的志愿者所做的工作，宣传到其他学院，宣传到那些对乡建有兴趣的人，让更多人加入到我们的队伍中来。自己也将踏踏实实做好每一件事情，处理好每一个细节，努力提高自己，尽快的成长和进步。

**大学生社会实践报告篇六**

素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

社会实践是引导我们学生走出校门，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。

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3.具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

这次实践，我只是想接触一下人们口中总提到的社会，总说大学生接触不到社会，我想自己体验一下社会到底是什么样子，一个月下来，还是有所收获。

1、在社会上要善于与别人沟通。经过这一个月的实践工作让我认识很多的人，也让我了解到与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的.。以前，我与别人对话时不会随机应变，总是想说什么就说，谈话时从不注意别人的想法，这是很让别人讨厌的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心地接受。

2、在社会上工作要有自信。我刚工作时，总认为自己什么都做不好，就养成了不耻下问的习惯，干什么都问好，一开始大家还有耐心。然而当我慢慢熟悉后，还是改不了这个习惯，大家边有点烦了。后来，同事说“你能不能有点自信，自己作主啊”，我才意识到，这是缺乏自信的表现。在以后的工作中我尽量自己作主，让自己有点自信。不论你以后做什么工作，肯定会又要自己做主的时候，所以，自信一点，自己作主。

3、工作中也充满学习的机会。像我在饭店工作，那的厨师很好，我站在旁边，他还教我炒菜呢。虽然学生不是太好，但也还是受了点熏陶，回家后妈妈还夸我做菜好吃呢。还有，我也经常和同事说我们学的东西，讨论我们都看过的书，很有意思。其实，生活中，工作中，到处都是学习的机会，只要肯抓住，不一定要在学校学习。

**大学生社会实践报告篇七**

为了把“三下乡”活动落到实处而不流于形式，研究生院召开了专门会议对20期社会实践工作进行了布置，并对具体工作进行了安排，要求研究生从思想、材料、团队等多方面积极筹备，以饱满的热情积极投身社会实践，认真完成各项实践活动。并通过多种方式对在校研究生进行广泛而深入的宣传，使全体研究生理解了参加社会实践的重要意义，激发了参与社会实践的热情。

事实证明，精心组织，准备扎实，是今年我校研究生社会实践做的较好的主要原因之一。

1.新农村建设服务篇。

20月20日至20月5日，在曾xx教授的带领下，研究生20期社会实践团沿着湘西线，在慈利、阮、花垣、凤凰和会同五个县随机抽样250户农户，开展了湖南省“集体林权制度改革”、“农村妇女参与情况”和“城镇化改革”的社会调研。此次实践活动以国家林业厅下发的红头文件为支撑，在当地林业局和林业站的陪同下，采用入户访谈的形式开展。

在调研中，研究生深深体会到林农的艰辛与不易，感受到他们的热情与朴实。每到一个乡，都受到林农热情的招待。实践活动以“惠民”为主导，加深了当地林农与高校学子之间的交流，切实了解林农对林业科技服务、林业金融体系建设、林下经济扶持的需求，为林业政策制定和林业经济发展提供了参考依据。

研究生20期实践团成员表示本次活动凸显了所学专业的应用前景，增强了自己对今后继续深入科研、学习的信心。

2.关注林业改革篇。

20月22日至20月2日，在曾广正副教授、曹兰芳老师的带领下，研究生20期社会实践团一行前往平江县、茶陵县、衡阳县、新邵县及蓝山县开展“集体林权制度改革监测”和“城镇化背景下林改后续政策研究”社会实践活动。

在当地林业部门的支持下，实践团共走访了五县二十五个村，就当地集体林权改革状况、妇女参与情况及城镇化对林改影响进行调研，并以“面对面访谈”的形式对农户及各村村干部进行问卷调查。

在调研中，研究生们深入了解到农户在林业发展方面的投入与林业收入状况，以及家庭经济来源与生活开支情况，农户的收入水平有所提高，生活更加宽裕;从对村干部的访谈中了解到，各村的整体状况良好，林业收入逐年增加，政府投入及林业补贴提高，对林农进行营林生产有极大的鼓励作用。

调研结果将提交国家林业局，为其制定林业政策及完善林权改革制度及相关法律法规提供现实依据。同时，参与此次社会实践的研究生深刻体会到农村百姓的生活不易，更进一步坚定了他们的科研之路，加强专业知识的学习，毕业后造福社会。

3.理论联系实际、知识运用于实践服务篇。

x月23日，在罗明春教授和张清老师的指导下，研究生带领旅游学院认知实习的13级本科生前往浙江开展体验生态旅游、追寻历史足迹、感受传统文化、了解文化旅游产业发展动态的社会实践活动。

此次社会实践活动历时9天，研究生们走访了20等十余个不同的景区景点。在带领本科生认知实习的同时，了解了旅游业最新的发展动态和当地的风土民情，对旅游有了更直观和更深层次的认识。为促进旅游业的健康有序发展，贯彻国发2025号文件《国务院关于促进旅游业改革发展的若干意见》积累了第一手资料，也为今后的学习研究奠定了良好的基础。

这些活动的顺利展开和圆满完成，不仅对走访地区的发展建设有所帮助，而且很好的展现了我校研究生的风采。参与20期社会实践系列活动的研究生通过亲身体验基层工作和游览祖国大好河山开拓了视野，完善了正确的人生观和价值观，为今后的良好的学习、工作、生活奠定了基础。

**大学生社会实践报告篇八**

摘要：现今电子商务的发展给地产业尤其是商业地产消费市场带来了强大的冲击，线上，线下的竞争变的更加激烈，有人说电子商务会取代实体店铺，认为这是一个趋势。但是，每种商业模式都有其各自的优势和缺陷。就电子商务和实体店铺之间的竞争而言，只是市场份额的竞争，它们不可能互相取代，当电子商务发展到一定程度时，电子商务和实体店的市场份额比例就会在一个相对的稳定状态。所以现在的问题不是谁取代谁的问题，而是在这个大的市场蛋糕下，谁可以在未来分享的更多的问题。

关键词：消费市场实体店发展。

实体店，是相对于网店而言的商铺形式，或是称呼。狭义而言，是专指进行商品销售活动的场所，尤其是零售商店;广义而言，则不仅包括零售店，也包括从事商品简单加工出售和服务性工作的各类店铺。传统的店铺包括现实中市场、超市、商业区、步行街、批发市场等的店面。企标像是有一定的硬件设施，地点相对固定，销售包括实物商品或是服务，一般需要办理营业执照，办理税务登记。

实体店有很悠久的历史，可以说从人类文明开始就已经存在了实体店。早期人们由于生活的需要，进行各类物品的交换。商店的形成，本身就是市场和城市发展的产物，有需要就要市场。所以有人类聚居的地方几乎都有商店的存在。最早的商店是行商和摊商，随后才出现了小杂货店和一些专门经营的店铺。早期的实体店规模较小，商品的种类也很少。

商店市场走向繁荣的，利益与大型超市、百货商场。这些超市或商场集中了大量的商店，给商店带来了“革命”。

(二)20世纪30年代欧美各国采用连锁店和超级市场进行经营;。

(三)近年来，世界各大都会城市出现大型商业中心或商城，将百货商店、其他各种类型的专业店铺与银行、电讯、保险、旅游等有关服务设施容纳在一所庞大的建筑物中，是购物、娱乐、餐饮、休闲、生活服务等活动巧妙的结合在一起，让顾客在购物活动中方便舒适享受极大乐趣。

铺在中国大量涌现。超级市场和连锁店的经营方式很快被采用，在一些大中城市更出现了大型购物中心或商城，以及仓储式的商店。可以说，我国目前正在经历由狭义商店到广义商店的历史性转变。

(一)实体店的优势。

1、实体店仍是消费者购买家电产品的主要渠道，网上商城更重要的作用是提供产品信息和价格比较。正品保证是消费者在购买家电是最重要的需求，其次是透明的产品信息，以及选购到符合需求的产品。

2、在购买决策中，“专业热情的销售人员”和“产品体验”是重要影响因素。且消费者希望在购买过程中了解最新的产品和技术信息。

3、价格、品牌知名度和售后服务是消费者选择家电购买渠道的主要考虑因素。

售后服务上，“送货安装同步，准时服务”需求最高;上门检测维修、清洗保养是消费者目前使用且未来仍然需要，并愿意付费的服务;消费者未来需要并愿意付费的服务包括：保修期外延保服务、拆除旧机和随叫随到包年服务。

(二)实体店的劣势。

1、投入成本。

实体店经营：在经营成本方面，实体店无疑是非常巨大的，不仅要承受几万十几万货物的投资压力，还要花上不菲的装修费用、如果是很旺的地段，可能还要交一定数额不等的铺面转让金，其它的接下来每个月固定要交的还有国税地税、雇请人员费用、电费、水费、垃圾费、治安费等等。

2、同行竞争。

实体店经营因成行成市，迎和了顾客购物习惯，可以说大家聚在一起机会均等;但正因为是一个城市的经营者，所售货品相同的比例就较大(除非是有地域控制的加盟品牌)，所以实体店之间的竞争显而易见，压价吧自己吃亏赚不到钱，以后的经营也难以维持下去，不压价吧竞争不过别人;为了占有市场你低我更低，这样大家日子都不好过(所以必须走自己的特色路线这是另话)，实体店经营现在是费用逐年看涨，利润却在不断下降，因为市场的残酷竞争，不善经营又无实力的小卖家很容易就血本无归淘汰关门。

3、淡旺季节。

实体店经营：可以说很大程度上靠四季气候变化转换和节假日来带动消费，所以就存在淡旺之分。

(一)建立自己的品牌。

随着化妆品行业的逐步发展，行业一定会越来越聚焦，一些小的企业必然会消失，行业一定会整合为几家有实力的企业手中。所以在化妆品行业中，必须建立自己的品牌。在品牌上建设上化一定的资金，让消费者心目中有你的品牌定位。当企业拥有自己的强势品牌后，实体店铺才有竞争力，让消费者对你的品牌和品牌文化产生认同感，让你的品牌理念深深的植入消费者心智中，这样消费者才会进入你的店铺去体验你的产品去感受你的产品文化。在化妆品行业中消费者消费的不仅仅是产品还有产品品牌所带来的文化和独特的个人价值体验。所以，我认为实体店铺应对网络消费的最好的策略就是建立消费者高度认同的品牌价值。让消费者消费你的产品时，也渐渐的被品牌的文化所吸引，并最终建立高度的品牌忠诚。

(二)服务体验。

实体店铺最大的优势就是可以提供完善的服务体验，化妆品是一个消费体验很重要的行业，很多消费者希望在购买产品前对产品有一个基本的体验和感受。所以实体店铺要在消费体验方面做到如下几点：

1，服务态度要积极和热情，让消费者真正感受到她是被重视和关注的。给她带来一种购物的愉悦和满足感。

2，服务人员要专业，化妆品行业的销售者必须有一定的专业素养，可以给消费者做专业的指导，给消费者一个贴心的服务。减少消费者在购物选择上的烦恼。这样可以增加消费者对店铺的好感，形成品牌忠诚。

3，店铺装修要符合品牌的形象和气质，要迎合目标消费人群的审美，同时也要和其他品牌有所区别，避免模仿。实体店铺的装修对消费者的体验，消费者对产品的认知和最后购买的决定都会产生比较大的影响。因此要注重店铺的装修。

4，要建立顾客数据系统。化妆品行业中的消费者都有一定的偏好性，所以实体店铺必须认真的记录顾客的基本信息和消费特点，定期的为老顾客提供最新的符合其使用的化妆品新品的消息。

并邀请其来店铺进行免费使用和体验，同时也可以免费邮寄赠品让其使用，并反馈信息，改进新产品。

(三)促销策略。

实体店铺的促销不能以降价作为主要的手段，这样是没有优势的同时也是对品牌价值的一种损害。实体店铺的促销可以从两方面着手：

一，实体店铺可以作为新产品发布的场所。当企业有新产品发布时，就进行大力的宣传，借新产品的发布吸引社会受众的关注，在关注新产品的同时也为店铺做了推广。有机会让消费者走进商店，了解更多产品，从而带动其他产品的销售。

二，进行产品的组合销售。针对企业老顾客的消费特点和个性需求。店铺可以根据顾客特点为其定制产品组合来满足消费者在化妆品方面的全面需求。为消费者节省购物时间和其他成本。这种产品组合促销策略既不会因为减价而影响品牌形象同时也促进了多种产品的销售。

总而言之，实体店铺在面对网络消费的冲击时，切记打价格战，由于实体店的成本问题，价格战只会让实体店死亡的更快。实体店必须做好品牌宣传，创造独特个性化的的服务，建立消费者数据信息系统，认真研究消费者的需求，提供定制化的产品等。这样才能满足消费者除产品需求外其他的个性需求。实体店才会在与电子商务争夺市场份额中占有一定的优势。才可以更好的生存和发展下去。

**大学生社会实践报告篇九**

自20xx年05月16日，我和其他三位同事一起到\*\*洗煤厂洗煤车间实践。我们要了解自己未来的工作环境，要了解\*\*洗煤厂各个生产车间的管理制度和岗位操作等等。总之，有太多的东西等着我们去了解，有太多的东西等着我们去探索。

在洗煤车间实践期间，我的各个方面都得到了锻炼，我已了解我厂的生产工艺、所用设备及其作用，对洗煤车间的工艺流程有了一定程度的了解。虽然，在这一期间，各个方面都有所进步，但是，都只是初步了解，深度还不够，还没有达到理想的要求，在以后的工作中，要在这方面多下功夫，争取在技术方面和管理上都有很大的突破。在跟班实践过程中，通过工人师傅的讲解，自己的观察，记录和琢磨，目前，我已基本掌握了洗煤车间的工艺流程和设备流程。

生产实践是我们毕业生入厂培训的重要实践环节之一，是在走上工作岗位之前更高一层的实践训练，是培养我们毕业生工程实践能力、熟悉各个生产车间重要岗位操作和岗位职责的一个重要组成部分。

2.收集有关资料，为今后巩固、揣摩，最终将全厂生产工艺融会贯通做好准备;。

3.培养毕业生的团队观念和集体意识，为\*\*洗煤厂打造一只未来的高要求企业。

**大学生社会实践报告篇十**

本次寒假社会实践的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技巧、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便提高自己的实践能力和综合素质，希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。

参加社会实践在帮助在校生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过寒假社会实践，让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

虽然马上就是大二下学期了，但对于实际社会工作还是茫茫然的，毕竟书本上的只是一个概念，具体操作并没有教你。难得的寒假社会实践机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确实体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应激烈的工作要求，像那些实际操作性极强的工作，我们这些刚出来没什么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来说，根本无法和那些老手相竞争，有时候感觉确实无从下手。在这寒假社会实践期间，我从培训到商品的整理以及到产品的现场营销等，都全身心的投入到工作中去。

寒假社会实践对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我十几年的学生生涯也经历过很多的实践，但这次却又是那么的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中去。关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是的！紧张的x个月的寒假社会实践生活结束了，在这x个多月里我还是有不少的收获。寒假社会实践结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着公司领导下达的任务，凡事得尽心尽力，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这x个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名公司的销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款超市酒水，出产地，开房价格，各种套餐价格。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

通过这次的寒假社会实践，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次寒假社会实践中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，并且需要进一步的再学习。在这次寒假社会实践中，我可谓受益匪浅。仅仅的x个月寒假社会实践，我将受益终生。通过此次寒假社会实践，不仅培养了我的实际动手能力，增加了实际的操作经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的距离，对实际的工作的有了一个新的开始。

寒假社会实践是每一个学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，打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

**大学生社会实践报告篇十一**

实践主题：践行“八字真经”，投身“四个全面”

建设‘望天基地’，传递爱的力量。

实践地点：xx省xx县xx镇望天小学。

实践时间：xx年xx月3—11日。

实践人员：仪器学院赴xx县“爱之翼”教育关爱服务xx期社会实践团队。

团队成员：

xx县xx镇望天村，地处xx县西北边陲，临近湖北省。是xx省最偏远、最贫困、海拔最高的山村之一。当地群山环抱，交通不便，信息闭塞，村中青壮年大都外出打工，只剩下老弱妇孺打理家中大小事务，村民生活水平相对不高。

望天小学，由于设备、师资等各方面情况较差，教师和学生逐年外流，该小学现今只有105名学生，教学和学习条件相对落后。于xx年实行标准化建设，教学环境相对改善。学校里学生几乎全是留守儿童，其心理状况欠佳，有明显的心理关爱缺失迹象。此外，因为大部分家长的文化程度和教育意识的低下，当地学生厌学、辍学的现象较严重。为此，在校团委、系领导的殷切嘱托与关注下，xx期支教小队迅速组建起来，为孩子们带去我们的爱。

望天基地，于xx年建成，爱之翼小队，于xx年xx前往望天小学进行短期支教，今年已是第三个年头。而我们作为第三支爱之翼小队的成员，将为孩子们带去新的知识，传递爱。

1.进行爱心教育关爱服务，将正能量传递给更多的学生，培养学生正确的人生观和价值观，促进学生全面发展。

2.通过多方面的努力，初步构建藏书量xx册的“小小图书室”，丰富孩子们的课外知识，开拓孩子们的眼界。

年是世界反法西斯战争胜利70周年，抗战胜利70周年，在此基础上进行爱国主义教育实践活动，培养孩子们的爱国精神。

4.校庆70周年，通过第二次到当地开展“三下乡”爱心实践活动，加深与当地的合作关系，更好的建设基地，更好的提升我校在公益事业方面的影响力，树起爱心支教的旗帜，带动更多的同学投入到今后的爱心活动中。

5.进行安全教育，提升当地孩子们的安全知识。同时对当地留守儿童、孤寡老人的情况进行调研，对调查结果进行分析，并将调查结果和提出的可行的解决办法反映给相关部门。

6.为当地创造更好的学习条件，为当地的孩子们丰富见闻，开拓视野，同时也提高我们支教同学的综合素质，我们不仅仅是教学生们，也在不断地提高自己各方面的知识与能力。

2、联系接收单位：联系当地政府以及校方，取得支教名义，之后与要支教的小学进行沟通，了解受支教学校的设施和环境。

3、物品准备：

（1）团队物品：队服、队旗、横幅等物品。

（2）教学用品：包括所用课件、奖品、奖状等等。

（3）私人物品：队员整理好自己的生活用品和衣服，并且带着实践过程中所需要的工具和材料，比如地图、防xx药、花露水，做到万无一失。

4、思想准备：在心中坚定吃苦耐劳的决心，为宣扬社会主义核心价值观，为了“三下乡”公益支教而排除一切困难。

5、工作分配：小组内部明确分工，队员应踏踏实实做好方案创意和资料的准备工作，对活动内容，时间，经费，注意事项等进行合理安排和说明。

第一天xx月3日关键词：到达、准备。

经过了很长时间的准备，从策划、分工到细致入微地讨论各种问题、反复排练修改课堂教学与主题活动；爱之翼团队终于迎来了启程的时刻。团队全体队员于八月三日七点二十分出发，历经近八个小时，最终安全抵达xx市xx县xx镇望天乡中心小学。通过大家的努力打扫出一片栖息之所。在这里，我们受到了学校领导热情的款待。

晚上八点，爱之翼团队召开了第一次会议，就第一天的活动流程进行进一步熟悉并做好准备。终于，我们就要正式开展支教工作啦！我们最盼望的就是能被家长孩子们认可，那么一切努力与付出都是值得的。

在这里很多事物对于我们队员都是陌生的，生火做饭，走上讲台等等很多都是人生的第一次，但这更多的是一份挑战，相信我们定能够战胜它们，并取得丰硕的成果！

第二天xx月4日关键词：开班仪式、感恩的心。

伴随着喜庆的爆竹声，“三下乡”xx期xx令营xx乡中心小学开班了。早上八点，xx令营活动正式开班，开班仪式上，校长对爱之翼团队表示了支持与欢迎，随后，爱之翼团队队员依次向参加xx期xx令营的孩子们介绍了自己。现场互动气氛热烈，爱之翼团队队友给孩子们表演了精彩的魔术和舞蹈，并带领孩子们玩游戏，拉近了孩子们和队友之间的距离。

蹈，感谢身边美好的一切。

第三天xx月5日关键词：语文/数学教学、爱国主义主题教育。

今天，是爱之翼团队xx中心小学正式开班的第二天。经过昨天一天的相处，队员们和孩子已经初步建立了亦师亦友的良好关系。

下午，虽然高温不减，依旧有十余名孩子来到学校学习舞蹈。孩子们积极认真的态度与对这次活动的支持就是我们坚持下去的最大动力。我们一定会让每一项活动、每一堂课都凝集着我们最大的努力！明天我们要做到更好！

第四天xx月6日关键词：语文/数学教学、作业辅导、中华传统文化。

昨晚突如其来的雷雨天气导致学校电力全面瘫痪，但并未打乱队员们的计划，大家在黑暗中针对第二天的教学任务进行了细致的规划和准备。

清晨，乌云渐渐散去，孩子们迎着朝阳按时到达学校上课。早上的第一节课，低年级的同学在一年级教室开始了数学课的学习，队员通过身边的实例，联系孩子们的学习能力，对“大数的认识”进行了教学。而高年级的孩子们则在五年级教室学习了语文课之“诗词赏析”，课堂上，孩子们积极举手发言，大声朗读诗词，并认真地做好了笔记。第二节课是作业辅导，孩子们带来了xx作业，队员们对孩子们提出的问题进行了答疑解惑，帮助孩子们拓展思维，从多方面理解问题、解决问题。

下午，队员们牺牲了休息时间去打扫了学校的图书室，尽管灰尘满屋，天气炎热，队员们的热情依旧很高涨。更有许多孩子们主动要求帮助我们打扫图书室.

一天又过去了，又是不一样的体验。我们珍惜今天，期待明天！

第五天xx月7日关键词：英语课、留守儿童调研、布置图书馆。

早上七点，迎着温暖的晨曦，孩子们陆陆续续地来到了学校，我们也已经做好了准备，迎接支教生活的第四天。

今天的第一节课英语课，在七点半准时开始。同学们在老师的带领下学习了二十六个英文字母的发音、书写，并一起唱了字母歌。老师在黑板上写，孩子们就在自己的座位上跟着老师一笔一划地学。他们学习的样子很认真、努力。第二节课是作业辅导课，孩子们带来了自己的xx作业，并就其中存在的问题进行了提问，我们的队员都给予了认真负责的解答。最后，在我们的安排下，所有孩子都完成了关于”留守经历对小学阶段学生学习成绩的影响”问卷调查。这次调查的目的在于更好地了解当地留守儿童的现状，并为解决一些相关问题提供帮助。

下午，我们的队员继续进行了图书室的清扫以及图书的整理工作，对图书室里的书架、桌凳进行了加固，并为图书室出了一期新板报。我们希望焕然一新的图书室能够为孩子们提供更好的阅读学习的条件。今天一天在忙碌中很快又过去了，我们会以更大的热情投入到明天的工作中去！

第六天xx月xx日关键词：英语课、安全知识教育、准备汇报表演。

下午，全体队员在五年级教室里观看了孩子们排练的舞蹈《小苹果》与《日不落》，她们的动作优美整齐，舞蹈十分精彩。队员们也应孩子的邀请为他们表演了歌曲合唱。全场气氛热烈融洽，充满了笑语欢歌。

虽然在这里的日子已经过去了大半，但是孩子们热情不减，我们也脚步不停。

第七天xx月9日关键词：英语课、科技主题教育、准备汇报表演。

在绵绵细雨中，爱之翼团队迎来了xx期“三下乡”社会实践教学活动第六天。

按照原定的教学计划，今天的第一节课是英语课，在前两天英语课的基础上，老师通过播放视频动画、识读卡片等方式帮助孩子们扩大了词汇量，孩子们则以大声朗读的方式进行记忆。第二节课是作业辅导课，孩子们认真地写着作业，而队员们也以严谨的态度对待孩子们提出的问题。

随后进行的是科学实验课，老师们结合本专业特色，进行了“会吹泡泡的瓶子”，“能抓住气球的杯子”，“摩擦起电”，“光的反射折射”四个小实验，并对实验原理进行了具体的解释。最后，队员带领孩子们制作了简易的小风车在整个实验过程中，孩子们表现出了对科学知识的热情，极大地锻炼了孩子们的自主思考和动手能力。

下午，孩子们和队员们密切互动，并为了一天后的文艺汇演而不怕苦、不怕热地排练着，孩子们的认真态度让队员们对文艺汇演有了更深的期待。

支教生活已经渐渐进入尾声，我们无比珍惜剩下的时光，也希望我们的付出不会辜负孩子们、乡亲们对我们的期待。

第八天xx月10日关键词：搭建小小图书室、汇报表演彩排。

伴随着连绵的阴雨，爱之翼团队的xx期“三下乡”社会实践活动已经进入了第七天。截至昨天，我们的教学任务已经全部完成，支教生活也已接近尾声。

今天上午，一部分队员指导孩子们进行了汇报表演节目的编排汇总，另一部分带领孩子们打扫了教室、图书室与实验室。参加表演的孩子们活跃积极，以十二分热情投入到了排练中。看到孩子们都勇于并且乐于表现自己的特长，我们相信明天的汇报演出一定不会让大家失望！

下午，全体队员与孩子们为明天的汇报表演作了最后的彩排，确定了音乐、节目顺序、现场布置与到场嘉宾。节目内容丰富多彩，涵盖了舞蹈、歌曲、魔术与乐器演奏等，很好地为孩子们提供了展示自己才艺的舞台。相信经过这些天的准备努力，一定能带给观众惊喜！

我们期待着明天的汇报表演能为此次支教活动画上圆满的句号！

第九天xx月11日关键词：汇报表演、告别。

xx月11号是合肥工业大学仪器科学与光电工程学院“爱之翼”社会实践团队在xx省xx市xx县望天中心小学支教的最后一天。

下了几天雨的天空终于放晴，微风拂面，白云悠悠。为了这一天的文艺汇演，队员们和孩子们已经准备了好几天，只等着今天这个特殊的日子。孩子们早早地来到了学校，认真进行最后一次的排练。而“爱之翼”的队员们也是从清晨开始就一直在忙前忙后，从舞台的布置，到节目参演人员的准备，从思虑师生及到场嘉宾的座位安排，到音响装备的维护问题，大家严阵以待......

楼观看了文艺汇演，各领导致辞并对“爱之翼”的“三下乡”工作表示了肯定和鼓励。此次文艺汇演的节目可谓是丰富多彩，有魔术、舞蹈、唱歌、诗朗诵、手语表演等等。一曲气氛欢快的《小苹果》拉开了本次演出的欢乐之旅，孩子们纷纷展示了自己多才多艺的一面，而“爱之翼”的队员们也以一首豪情万丈的《精忠报国》回应孩子们对自己的喜欢。最后，孩子们和队员们一起高唱《爱》，将文艺汇演的气氛推向了高潮。演出结束后，在场所有人员合照，宣告xx期“三下乡”支教活动正式结束。

此次支教成果展示及汇报表演获得了各级领导和当地村民的一致好评。队员们用自己的辛勤劳动和有目共睹的成绩向当地群众交上了一份满意的答卷，为本次实践活动画上了一个圆满的句号！

第十天xx月12日关键词：离别。

为期八天的三下乡结束了，望天小学凝聚了我们队员深厚的感情与美好的记忆。临别之际，除了深深的不舍，我们祝福这里的孩子们永远安好，健康快乐！

踏上归程，回忆这八天来的点点滴滴，是记忆中珍贵的宝藏！

1.实践完成度。

从本次三下乡项目的实践目的来看，所有目标全部达成。

最主要的目标既建立“小小图书室”顺利达成，同时所带去的书籍远超最初所设立的目标册数（xx本），经不完全统计，带去图书300余本，杂志50余本。

所设定的主题教育活动和实践活动顺利完成，课程教学计划顺利完成，教学目标全部达成。

同时通过参与社会实践活动，我们真正为当地做一些事情，在实践中锻炼自己的能力，提升自己的价值，丰富我们的课余文化生活，增强我们的知识运用于实际的能力。在活动中广泛宣传我校，大力宣传和普及科学文化知识，让我们进一步去感受社会，为步入社会打下了坚实的基础，也为我们了解社会提供了一个窗口。

总体来说，本次三下乡实践完成度很高。

2.实践成果。

1.调研成果。

（1）了解到望天村孩子们的基本生活、学习和家庭状况，并做好登记记录。对于特殊群体予以特殊关怀，运用所学心理学方法进行心理宽慰和鼓励，帮助他们远离自卑、树立自信。

（2)针对望天留守儿童学校生活及家庭生活情况，留守儿童面对的权利问题，

所受教育问题和道德行为进行了相关调研。并撰写调研论文《留守儿童权利状况》提出相应的解决措施和办法。

2、对当地的影响。

（1）为孩子们带去书籍、玩具和文体用具，在一定程度上给予了家庭困难的孩子们微小的援助。同时带去300余册图书，极大的丰富了当地孩子们的视野。

（2）在于孩子们游戏的过程中，教会了他们许多新的游戏，丰富了童年的乐趣。

（3）本次活动中，队员们时时刻刻谨记自己是工大人，一言一行中维护合肥工业大学形象，不负学校、系领导重望，展现了新时代大学生的良好精神风貌和综合素质，增进了与村民的交流，树立了我校在村民心中良好的形象。同时带给了孩子们以良好的影响，在实践过程中，孩子们很多次说到将来要考上合肥工业大学来和我们这群哥哥姐姐一起学习。

3、对自己的历练。

（1）锻炼了我们自身的实践能力、创造能力和沟通能力，提高了自身素质；增强了团体协作精神和团队意识，积累了丰富的活动策划和实践经验。

（2）xx时，条件很艰苦，自己烧柴火灶，基本上每天只有蔬菜吃，晚上睡觉只有床板，在炎热的xx天没有空调，只有两个吊扇。每天要求是五点起床，而晚上甚至能忙到一两点才能睡，在这样的条件下我们度过了八天，充分锻炼了自身，体验艰苦的生活，培养吃苦耐劳的精神，培养勤俭节约的美德。

闭上眼睛，好像还能看见那里的蓝天翠峦，那里的璀璨繁星，那座蓝白相间的教学楼，还有那群可爱的孩子们。虽然是我们给孩子们上课，这些孩子又何尝没有教给我们一些宝贵的东西？单纯，善良，还有一颗不会满足的好奇心。八天的时间，或许不能带给他们太多知识，但丝毫不会影响我们之间情感的分量。希望他们能记得这份爱，传递这份爱。

本次活动结合世界反法西斯战争胜利70周年以及学校校庆70周年的背景，对当地学生进行爱国主义教育，培养其爱国精神，宣扬了我们党我们团和我们校的精神风貌，传播了一种社会正能量。并对当地情况进行调研，得出结果和上年情况进行对比，发现问题，提出切实可行的解决方案，践行“勤学修德明辨笃实”八字真言，投身四个全面，充分宣扬实践社会主义核心价值观。建立小小图书室，并对后期书源更新问题提出了解决方案。加强对孩子们的安全教育，提升孩子们的安全意识，能让孩子们更好的保护自己。通过一系列的活动，更好的提升我校我院在公益事业方面的影响力，树起爱心支教的旗帜，传播正能量，带动更多的同学投入到今后的爱心活动中。同时，对留守儿童的调查，整理分析活动相关资料，通过调研结果的对比分析留守儿童与非留守儿童存在的差异，同时也对比一年来当地儿童的心理变化，上网查询相关资料，结合队员们的心得体会撰写论文并发表。也将调查结果反馈给望天小学消防和当地教育机构。

同时我们能够团结在团中央的旗帜下，以团中央的精神为指导思想，以省团委的指示为奋斗方向，切身参与到这次xx期实践活动中来，锻炼了自己的身心意志，提升了能力，丰富了人生阅历。大家能够在一种陌生的环境中，在那样艰苦的条件下，紧密地团结在一起，坚持把整个实践活动各项工作圆满完成，这是值得赞扬的。

或许时隔多年以后我们将忘记许多事情，但是那群孩子纯真的笑脸，那些队友努力的样子，都是难以忘怀的。望天基地对于我们，爱之翼对于我们已经不仅仅是一个三下乡项目的代名词，而更像是我们所共同守护的一件东西。

正如我们所说的，爱之羽翼，共同助力，汇聚了许多人的爱的这一年xx天，将永远留存在所有队员，所有孩子的心中。

《“爱之翼”xx期三下乡活动（第二期）策划书》。

《合肥工业大学关于“学生三下乡活动”的具体公告》。

**大学生社会实践报告篇十二**

在新冠肺炎疫情来临之际，作为一名当代青年大学生，我觉得我有义务，有责任，也有能力去为疫情防控工作提供帮助。因此我决定去我们社区成为核酸检测的志愿者！这不仅是我作为祖国新一代的责任，也是一次很好的锻炼自己能力的一种方式，更是为了给国家做一些我自己能为国家做的力所能及的事。虽然疫情还远没有结束，但是我始终相信，这场“战役”一定会成功！

首先我们进行了志愿服务的岗前培训，培训主要是围绕新冠肺炎病毒的传播途径，口罩的选择和使用，穿脱隔离衣和防护服的流程等防疫知识。透过这次志愿培训来看，我更加清晰地认识到，作为一名志愿者，仅凭自己的热爱，责任是远远不够的，我们还需要能力，需要行动，更需要加强我们自身的理论学习，力求提高自己的志愿服务技能和水平。

在我的志愿者经历中，第一项是在小区门口为出入的人们检测体温，大部分的人都积极配合我们工作，我也非常感激他们，因为他们的配合，降低了我们的工作难度，虽然有一些人不配合，但是最终我们也会给他们检测体温，因为这是我们的责任。除此之外，我还做了去上门叫人做核酸的工作，也担当过医生助手，帮助医生收集检测样品，并适当进行安放。做核酸的人很多，很辛苦，很累，但是也很开心。大家都是早早的过来做完，几乎没有会迟到的，大家都很配合，我们也只能早早的就给大家做完核酸，超额完成工作！我们的成功与大家的合作密不可分，无论是普通的群众，还是志愿者们，只有大家相互配合，才能更快更好的完成我们的工作，完成我们的目标。

我认识到志愿服务是奉献社会，服务他人的一种方式，是传递爱心，播种礼貌的过程。包括核酸检测志愿在内，所有的志愿活动都是如此。对被服务对象来说，它是感受社会关怀，获得社会认同的一种机会。对社会而言，它是营造良好社会风气，促进社会和谐的一块基石。对志愿服务者而言，既是对自身社会价值的实现方式，也是锻炼自己的一次机会。在志愿服务过程中，我自己也得到了提高、完善和发展，我的精神和心灵也得到了满足。志愿服务不仅仅是帮助他人，也是帮助自己，不光光是“助人”，也是“助己”；不仅仅使他人快乐，也是使自己快乐，不光光是“乐人”，也是“乐己”。所以，我认为志愿服务是一举两得的好事，而且它还包含着我们对祖国的热爱，对人民的热爱，包含着我们崇高的理想和对自己负责的责任，所以我们每个人都应当积极参与志愿服务活动。

经过这次进行核酸检测志愿服务的活动，我深刻体会到了工作的辛苦，也更深深地感受到了由于付出而收获的欢乐。他带我走出了仅仅拥有理论知识的程度，让我迈入了将理论知识落实于现实生活的阶段，让我真正做到了理论与实践相结合。比如我会提醒身边的人注意公共卫生，要勤洗手，勤消毒。此次的志愿活动让我深刻体会到了劳动者的辛苦，体会到了劳动果实的来之不易，当然也体会到了收获果实的快乐！其实，生活不仅仅是为我们自己和我们的家人而努力，还是为了能够报效社会而努力。

在参加志愿服务的活动当中，要勇于担当，吃苦耐劳，敢做敢干，充分发挥自己的聪明才智或者特长，尽自己最大的努力，把自己应该做的工作做好，同时，要做好自身的理论功课，学习一些相关知识，只有这样才能提高我们的自我修养，起到锻炼自己的作用。参加志愿服活动是这样，平时学习生活也应如此。无论是生活，学习还是工作，都应当用志愿服务的标准来要求自我。同时，还要鼓励身边的人一起参与志愿活动。

这次的核酸检测志愿服务让我受益匪浅，作为当代的大学生，在学习之余，进行志愿服务活动，在奉献社会的同时，我们也能收获更多的社会经验。这对于我们来说是一个不可多得的机会。

最终，我真心感谢居委会给我这样的一次志愿服务机会，这样的一次学习机会，这样的一次锻炼的机会。在其中，我得到的不仅仅是一些理论知识，同样明白了许多道理，以后再有这样的机会，我仍会努力的去争取，尽我最大的努力，为身边的人做一些力所能及的事！

**大学生社会实践报告篇十三**

时间不等人，不知不觉已经度过了两年的大学时光，现在对大学生的生活也算的上是老手了。去年的这个时候，也就是大一的暑假，我又因为经验较少，没能好好的利用上暑假的时间，仅仅只是在家中帮了父母的一些忙。但是今年，我有了心的想法，我要独自去外面寻找一份暑假的工作，让自己能体会一下大学的暑假生活。

这个暑假中，我选择再离家稍有些距离的快餐店工作。这样既可以保证生活的问题，又不会过于被家庭的生活干扰，能很好的体会到一名工作者的生活。时间又过了近两个月，我的暑假也即将结束了。我现在将这两个月的工作生活记录如下：

在暑假期间，快餐店这类店铺还是非常缺少人手的，作为一名自认为看起来就不错的大学生，我很轻松的就通过了快餐店的面试，领到工作服，成为了一名正式的快餐店员工。

当然，在当时的我，还只能算是个名义上的工作者，如果要我立马开始工作的话，我也不知道自己该做什么。

不过还好，快餐店有着非常全面的培训制度，就算是我这样的纯粹新手，也能在很快的时间内掌握自己的工作。在领队的教导下，我先学会的就是送餐，以及一些简单的工作。当然，作为一名新人，一些基本的杂活也都是我来做的。作为一名新人，我自然是没什么说的，毕竟自己什么经验都没有，不做做体力活还能怎么办呢？当劳累了一天的我回到家后，我也深刻的感受到知识和经验在工作中的重要性，没有能力，就只能做工作中最累的活。

但是作为一名杂工的日子没有太久，我来之后不久，一名员工离开了，领队也正式让我坐上了点餐员的位置。在这几天里，我认真的学习了点餐员的工作，包括如何点餐、如何收银等。在正式成为点餐的日子之后，我的生活就开始轻松了很多。虽然每日的打扫还是必不可少，但是比起以往也轻松了不少。

近两个月的工作生活真是一言难尽，要真的全部记录下来，我顾及再加几张纸都是不够的，毕竟在陌生的工作中，每天我都能收获到大量不同的经验，如何去工作、如何去面对顾客……这些都是我不曾在大学中体会过的经验！

总的来说，工作的体验非常不错，有收获就是成功，有进步就是胜利！我会好好的记住这次在工作中的收获，积极的运用在今后的生活和学习之中！

**大学生社会实践报告篇十四**

今年寒假，是我大学生涯的的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了。

3、

4、

7、

8、

9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。

（一）前言：

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二。在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

三。在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四。在工作中要不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。真希望以后能再有这样的机会，也希望我们学校以后能有更多的同学有机会去参加这样的社会实践吧。

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚定的基础。

**大学生社会实践报告篇十五**

平面设计（graphicdesign），也称为视觉传达设计，是以“视觉”作为沟通和表现的方式，透过多种方式来创造和结合符号、图片和文字，借此作出用来传达想法或讯息的视觉表现。平面设计师可能会利用字体排印、视觉艺术、版面（pagelayout）、电脑软件等方面的专业技巧，来达成创作计划的目的。平面设计通常可指制作（设计）时的过程，以及最后完成的作品。

实践时间：

20xx年x月x日——20xx年x月x日。

实践地点：

xxxx贸易有限公司。

xx贸易有限责任公司是一家年轻的、朝气蓬勃的新兴电子商务公司，有一支充满青春和活力的梦想青年。公司致力于成为专业的电子商务托管平台，全心全意为传统企业开拓网上销售渠道。目前公司受企业委托，全权负责fantus（梵图斯男装）qq商城旗舰店和淘宝店铺的运营工作。

xx贸易有限公司成立于20xx年x月，拥有知名度较高的独立原创男装品牌的同时，也为大中型企业进行网站筹措、设计，网络推行营销于一体的国内首家云服务综合性电子商务托管平台。公司实力雄厚，网络业内专业优质的人才，形成一支规模、实力、最富经验的专业团队。公司拥有3s服务体系，即solution（解决方案：为企业量身定制电子商务解决方案），service（服务支持：提供电子商务相关的系统规划、建设、运营、物流、仓储等服务支持）及satisfaction（客户满意：让客户对我们执行结果满意）；在电子商务各个环节协助您，以全方位完善您的电子商务体系，有效地整合您的现有资源，努力帮助您拓展其他渠道，迅速抢占电子商务市场。公司围绕“勤于精，思谨慎”的中心价值，经过全体员工的不懈努力，在福建省逐步树立起公司良好品牌，博得众多信任和好评。凭借公司脚踏实地的实践与经验，我们自信在电子商务领域能够成为您值得信赖的合作伙伴。

毕业实践是我们大学期间的最后一门课程，不知不觉我们的大学时光就要结束了，在这个时候，我们非常希望通过实践来检验自己掌握的知识的正确性。并通过社会实践，熟练技能，了解艺术设计机构，其部门、日常业务活动、整体状态。从中认识到艺术设计活动与人力、资金、社会的关系。因此，我来到厦门\*\*贸易有限公司，在这里开始了我的毕业实践。

在结束本学期的课程后我就开始寻找一家设计公司去实践，因为仅仅通过在学校所学理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进公司，将所学理论与实践相结合，经过长时间的寻找终于xx年x月x日，我应聘到厦门xx贸易有限公司进行了为期12个月的实践活动，进行学习，任职平面设计。

第一天上班，因为不熟悉上班路线的交通情况，为了不迟到我早早的起床。到了公司时间安排刚刚好。进入公司的时候，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，与经理进行了简单的面谈之后，并没有给我留下过多的任务，先让我熟悉一下环境，了解了一下公司的状况，包括其规模、部门、人员分工等。闲着的时候就试着用photoshop软件模仿教程做一些简单的图片，说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有老师在旁边，有不懂的就问，这使我受益匪浅。紧接着当然就是跟同事做了一个简单的自我介绍，他们的激情与热情，让我在这里感受到家一般的温馨和快乐，我相信我的选择，这里将会是我人生的另一个起点，我会好好向他们学习、请教的。

俗话说万事开头难，所以既然决定在这里了就脦从基层开始做起，于是乎我就开始学习了解印刷中纸张的种类、每种纸的不同用途以及常用纸张的规格。印刷是设计中重要的一个环节，是让设计师的想法和创意转化成现实的一步，因此需要做一些重要的学习与了解。

我了解到，在印刷中，我们需要注意牢记客户所需的纸张的大小规格和图片分辨率等，因为这是一切创意的基础。设计既要有创意又要严谨，既要从小中见大又要从大中体现出细致和创意，这是公司经理给我上的第一堂课。并告诉我刚刚踏入社会从事设计行业需要学习与了解的还有很多，不要浮躁静下心来慢慢学，时间久了，看得多了、做得多了、听得多了，自然也就慢慢上手了，经验就是这样累计起来的。然后我回到我的位置上对同事做了一个简单的自我介绍，公司同事都特别热情，我暗暗下决心一定要多向他们多虚心学习。

我和同事们一起参与平面设计工作，开始的时候总觉得自己学历很底，没有受过正规系统的学习，审美也很有问题，又没有工作经验，而他们的教育水平明显高于我，他们的能力也理所应当在我之上……因此，在了解完基本工作流程后我开始接手负责一些比较琐碎的设计任务。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过几天的磨合，自己有的缺点和不足，开始慢慢呈现，在校的时候由于实际锻炼的机会比较少，在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应而他们如鱼得水，做的东西很适用……他们较之于我掌握了更多更实用，更现实化，应用化的东西。而我只是在书本上纸上谈兵自然还待讨教和学习，再之我的专业又不对口，什么都脦从新学起，学习起来还是挺累的。

不过这个问题其实也很普遍，像我们这样刚毕业而学历又不高的，很难找到专业对口的工作，所以平时还是多学点对自己以后找工作还是有点帮助的。

但同时这也是幸运的，来到这里正好锻炼一下自己，现在出错还不打紧，以后就没这机会学习了，所以我要好好把握，努力学习并学以致用。通过前几天的工作实践，基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求，然后设计主任根据客户的需求程度，结合每位设计师的设计特点，合理的分配任务，尽量发挥出每位设计师的优点，让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完，往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来，很容易造成设计缺乏创意与创新，因为大部分的客户还是不了解设计的，他们更多地追求设计时效性，明艳、鲜亮的色调是客户的首选，因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好，就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼，使我学到许多在书本中无法涉及的内容。学到了在学校所不能学到的东西，学会了怎样与客户交流，怎样揣摩客户的心理，锻炼了自己的交流能力，认识到了设计的一般流程，在这短暂的实践中学到了很多东西对将来进入社会做了初步的了解锻炼，可谓收获丰厚。因为工作就是与客户直接接触，我们工作的目的就是要让客户满意，当然在不能缺乏创意的同时，还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说，有创意的设计就一定适应市场的竞争，这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应，首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析，找到最恰当的目标消费群，进行市场定位，然后确定项目的核心，一切设计行为都围绕着核心概念展开，这样才能使策划项目不偏离市场。

经过几天的基础训练，老师终于让我参与他们正在进行的设计项目，让我跟着学习也锻炼一下自己。公司给了我一个设计的任务。一开始我们设计出的作品并不能符合主观的要求，未能达到很好的效果。经理看过我的方案后，要我进一步去了解这间机构的性质和作用，要做出更加符合机构精神的设计，我逐渐从中懂得了一些做设计技巧和该注意的问题，要联系实际，要做出有档次的感觉。同时也意识到了由于在学校实际锻炼的机会比较少，在软件操作上不够纯熟。想法也不够偏商业化，而且对于客户的要求理解不够透彻，需要学习的地方还有很多。纸上谈兵终究是偏离现实的，要想真正理解设计，就脦脚踏实地的学习，虚心求教，很多看似理解了，实行起来未必跟想象的一样。

在那之后，我还陆续参与了几个设计。与同事之前的合作让我学到了很多他们的处事方法和设计技巧。每完成一个设计都有说不出来的成就感，也同时感觉我学到很多东西，大大的增强了我学习设计的积极性。在公司短短几天的工作里。我基本了解公司的设计流程。首先是设计师接到经理分配的任务，客户沟通交流，理解客户的需求。然后设计师进行设计工作，定下初稿或样板，在客户审阅后提出修改意见，多做几个方案让客户选择。最后经过经理审阅后，最后提案定稿、送印。

我在实践的过程中学到了许多课本上无法学到的经验，因为在学校中我们的创意和设计都只局限于作业之中，但如果在公司里，我们的创意还必须得到客户和经理的认同，这是严格许多的。我们必须尽量发挥自己的创意，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。要多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。并运用校内所学的知识，同时也要兼顾客户的要求和市场的效益。多与客户沟通，多向主管询问意见，多向身边同事请教。学习作为一个平面设计师的职业规范和素养；视觉设计能力、美工基础，色彩搭配能力等。从多方面学习知识不断丰富自己，让自己不断进步。

**大学生社会实践报告篇十六**

班级：

姓名：

学号：

实践时间：20xx年7月1日————20xx年7月11日。

工作：同学小组的团队合作完成项目。

实践单位：

目的：对这一年来的所学到计算机知识、所培养的能力以实践的方式来检验，培养自己主动学习知识、分析、解决问题的能力和团队合作精神与人协调处理事物的能力。

引言：

应用程序设计》《j2se网络实战》《oracle与sqlserver数据库开发》等课程，并具备了部分软件编程的能力。在7月暑假的两周做项目就是把我们置身于标准的工作环境中，完成boss（项目经理）布置的项目。完成这个项目所用的知识大部分是自己学过的，但还是有部分是要通过自己找书去学习并且快速地把自己学习所得运用于项目中。很有挑战性。

实践过程：

实践第一天是项目经理分配任务：团队合作组建一个公司网站。然后告诉我们提交这个项目的时间就走人。

然后我们直接和需要建设这个网站公司的公司负责人交流，也就是通常所所的需求分析。主要问了一下的问题：

·网站内容包含包含哪些类型？

·希望网站信息采用那种表现形式方式如：文本、视频、图片、表格、压缩包？

·是否具有独立维护内容的能力？

·网站信息是否允许下载和？

·是否支持在线打印、信息订阅、评论等？

然后是功能需求。

功能是网站价值的体现。不同用户对网站功能的需求是不同的，设计者应该根据实际情况灵活调整。我们问了如下的问题：

·通过网站，您希望获得怎样的品牌增值？

·网站的受众群体是哪些？其特点是什么？（自，请保留此标记。）。

·认为网站最受关注的是哪个方面？

·竞争对手网站都有哪些功能？

·你希望网站提供什么样的功能？

·是否开通企业邮局？

·是否开通？

·是否提供用户注册？

了解了如上问题后我们开始做一些具体的建站准备工作，建站的准备工作概括起来包括如下内容：

·网站的注册域名；

·确定了网站的主机类型；

·icp证书申请后备案；

·确定建站的技术路线；

然后就是具体的分工，比如整体的页面布局谁做，配色谁做，各个小项目间的衔接谁做之类的，而我负责的是网站中的留言板这一块，留言板是bbs的一个原型，其基本功能是让使用者撰写留言或者查看别人的留言。一个功能完善的留言板也有着比较复杂的功能，这种复杂性主要表现在留言板的管理权限和留言丰富的表现形式两个方面。可与允许用户使用带丰富格式的文档比如word文档，是文本和图片的组合，甚至允许用户进行图片上传。而我想要编写的这个留言板相对比较简单的，使用纯文本的留言板，并且任何使用者都可与查看所有的留言。只有撰写者本人才能重新自己所写的留言。某个特定的账号可与删除留言。

留言板块主要包含以下几个小的模块。

·撰写留言模块；

·浏览留言列表模块；

·阅读留言模块；

·留言管理模块；

其中前三个内容我用了大概5天时间很快编写并通过测试成功，但是最后一个从来没有写过也没有学习过，没有办法只有先去书店买了个本相应的书看，jsp技术的书和数据库方面的书，这些内容在学习的时候属于那种边缘知识，讲的时候也是一扫而过的，基本知道有这个东东，具体就不知道了，第六天第七天第八天都是看书，基本上睡觉的时间很少了，现在想想感觉都不可思议，用了三天是时间看完了两本很厚的书，并且还要使用书中的知识做项目。

剩下的几天都是不停的编写代码然后测试，在编写代码在测试，很枯燥一边又一边的修改编写测试然后在复，还要和前三个功能衔接配合起来测试。

等到第11天的时候还是又许多漏洞，不过大的毛病没有了，然后团队中的其他人相互求助，相互帮忙下才把我的人程序写好。

下面就浅显地谈下我的感受吧。

1）感受到了公司中真是气氛。

我在编写程序的时候觉得其中一个地方要按我以为的怎样怎样写，后来项目经理在测试的时候发现了问题，和其他程序员的模块衔接出现了一些乱码，就是用全角的中文输入时会出现乱码状况，项目经理就很气氛，把我给批了一顿。但是当时感觉自己的想法没有错，却没有想到会出现乱码状况，才发现自己学的还是不是很系统。项目经理的话或者者说老板在公司中就是头儿，服从，其实也是职员该做的事情。

2）学会了沟通和处理问题的能力。

和需求公司的人聊他们的需求的时候，那个人对网站的一些术语不是很懂，就需要我们用最通俗的话去和他们沟通交流，在做项目的时候得学会和同事交流沟通，相互帮助相互的发现彼此的问题，团队精神在尤其是做项目最后的时候得以体现。同时明天沟通交流的重要性，比如我的程序中我没有用过全角的（汉字输入测试过，但是项目经理就查出来了，如果让其他同事帮我测试下，说不定就可与避免这种问题。毕竟一个人的能力不可能样样都通。同时做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张。

3）我快速学习的能力也得以提升。

在学习中老师不肯能把所有的东西都教会你，在学校中老师只是大概提了一些的东西甚至一点都没有提到的知识在做项目的时候却用到了。就需要你快速的学习能力，接受能力，并且把所学到的东西快速的运用到实践中去。

实践，就是把我们在学校所学到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。理论应该与实践相结合。而另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在这里身处的环境不同，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。

我通过这次为时半个月的实践，从另一个侧面检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力；同时也发现一些了自己的不足，使我在以后的学习中不断的弥补和提高。可以说，这次实践让我是“受益匪浅”。

我独自一人前往江西省工业贸易职业技术学院，开始了为期一个月的暑期实践活动。

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。而暑期实践报告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，则希望能通过暑期社会实践接触到大学里一些接触不到的事物，学到无法用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会，体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。

所在打工单位：xxx。

这是我第一次真正意义上踏入社会，有偿的为人们服务。

第一天去面试，很顺利，我成功得到这个岗位之后，指导老师让我背岗位职责。虽然不多，但我也背了很久。

我现在还深深记得收发室职员岗位职责：

1、按时上下班，坚守工作岗位。

2、接受报刊杂志和来信，及时分检、发送到各办公室，做到当日报刊来信当日发送完毕，不过夜。

3、接到上级来文及公函，须立刻送交或通知办公室处理。

4、每天按时开关邮政信箱。

5、不在收发室接待无关人员，制止无关人员在收发室逗留。

6、做好报刊征订工作。

7、做好办公室交办的其他工作。

接着指导老师跟我介绍工作内容，学校所有机构的大致所在地等等。我通过一天的时间把大部分事情弄清楚了，第二天我就正式上班了。开始很积极，可过了一两天，就感觉到乏味、无趣。整天就坐在一张椅子上，面对一张办公桌，只有一个吊扇在不停地转着。因为是暑假，工作很是轻松，每天基本上发发食堂和个别老师定的报纸就行了，所以，我决定再对学校的食堂，招生情况以及就业率作个很基本的调查。

伴着疲劳与汗水，从最初的好奇，经过中途的无趣与麻木，终于，忙忙碌碌的实践活动走到尾声，到了收获的时刻。相对微薄的工资，令我更加欣慰的是早打工中获得的对工作、社会的认知，更加开阔的视野与丰富的知识。虽然才要踏入大二，但是每年这个时候的打工都会令我更加成熟，在将来更加容易走向社会。

同时这次暑期社会实践给我带来许多思考，首先是学校食堂，发现学生都知道食堂的饭菜不是很卫生，但因为学校地处南昌市的郊区，外面基本都没有住宅区，所以学生还得在学校吃饭。我也不经意间发现食堂工作人员从来都是自己另外“开小灶”。

其次，我发现大部分学生进来后都感觉是被骗一样，因为学不到什么东西，学校就业率也非常低大数就业的也基本上和自己的专业没关系，今年学校也才招到1000多学生。我觉得学校和政府都要重视这个问题，努力提高一些重点、热门专业的建设。学校还要狠抓学风，多与企业取得实习机会等等。

实践总结体会：

经过了一个月的社会实践，我感触颇深。

首先，假期时间应该着重对自己的锻炼而不是让单位对自己大学生的身份有的关注和“照顾”，这样才更能培养自己的独立意识与社会意识。

其次为将来更好的进入社会，我总结了几点打工时应该注意的问题。1、要善于与别人沟通；2、要有自信；3、要克服自己胆怯的心态；4、在工作中不断地丰富知识。

**大学生社会实践报告篇十七**

弹指一挥间，半年的时间就过去了。回望半年前，而我也由一个高中生转变为一个大专生了。以前，很是憧憬大学的生活，不会有整天做不完的复习题，不在需要用咖啡提神。而现在，似乎一切都过去了。我开始了全新的大学生活。

大学生活的很多内容我以前是从未体会过的。但有些，我从初中毕业的时候就已经体验过了。比如这次的社会实践。

我基本上只要是暑假，都会出去找工作，初中毕业那年暑假，去过矿车厂，高一暑假的时候，也在饭店当过服务员，高三暑假给别的学校招生，然后就在康佳电视在临促。

这些工作当中，在康佳工作的经历最印象深刻。

由于之前在康佳做过临促，所以这次寒假回到家就很容易在接着做了。因为他们要工作经验，因为我受过他们的品牌培训，而且也有工作经验。

安徽康佳成立于1997年5月21日，由康佳集团与滁州国有资产运营有限公司共同合资经营，是康佳集团最大的内销彩电制造中心和安徽省电子行业骨干企业。公司现有13条现代化彩电生产线，年彩电生产能力600万台。依托康佳先进的管理机制，安康累计生产彩电已达2500万台，以良好的经济和社会效益连续多年被授予“滁州市十大优秀企业”、“安徽省外商投资经济效益先进企业”、“安徽省百家最佳经济效益企业”、“安徽省20户省外投资重要骨干企业”等荣誉称号。

随着时代科技的变迁，电视已经成为人们生活中不可缺少的一部分，但是电视销售市场却是竞争发展到了极致，电视的销售技巧成为了销售人员不断补充的精神食粮，也是解决竞争带来的压力及进攻的武器。

在我在康佳专柜做临促的这段时间内，也学习到了一些关于电视产业的销售技巧。

消费者对于电视选购的重点问题。

1、电视品牌质量。包括电视频道数量，图像，画面，用途，声音等。

2、电视是否适合自己以及是否适合自家的装饰。客户往往有没的要求，比如说房子比较小，那么在选购的时候就会注重屏幕大小等。

3、电视的售后服务。

针对消费者的一系列的消费表现，找到消费者购买电视的真正想法，再依据消费者的想法向消费者进行消费建议，这样才能更清晰的去完成销售。

在与消费者进行沟通过程中要注意以下几个原则。

（1）满足需要的原则。

现代的推销观念是推销员要协助顾客使他们的需要得到满足。推销员在推销过程应做好准备去发现顾客的需要，而应极力避免\"强迫\"推销，让顾客感觉到你在强迫他接受什么时你就失败了。最好的办法是利用你的推销使顾客发现自己的需要，而对你的产品正好能够满足这种需要。

（2）诱导原则。

推销就是使根本不了解或根本不想买这种商品的顾客产生兴趣和欲望，使有了这种兴趣和欲望的顾客采取实际行动，使已经使用了该商品的顾客再次购买，当然能够让顾客开口代我们宣传则会更为成功。这每一阶段的实现都需要推销员把握诱导原则，使顾客一步步跟上推销员的思路。

（3）照顾顾客利益原则。

现代推销术与传统推销的一个根本区别就在于，传统推销带有很强的欺骗性，而现代推销则是以\"诚\"为中心，推销员人顾客利益出发考虑问题。企业只能战胜同行，但永远不能战胜顾客。顾客在以市场为中心的今天已成为各企业争夺的对象，只有让顾客感到企业是真正由于消费者的角度来考虑问题，自己的利益在整个购买过程中得到了满足和保护，这样企业才可能从顾客那里获利。

（4）创造魅力。

一位推销员在推销商品之前，实际上是在自我推销。一个蓬头垢面的推销员不论他所带的商品多么诱人，顾客也会说：\"对不起，我现在没有购买这些东西的计划。\"推销员的外形不一定要美丽迷人或英俊潇洒，但却一定要让人感觉舒服。那么在准备阶段你能做到的是预备一套干净得体的服装，把任何破坏形象、惹人厌恶的污秽排除，充分休息，准备以充沛的体力、最佳的精神面貌出现在顾客面前。

虽然说我已经有过很多次的社会实践的经历，也更进一步体验了生活，但是我会珍惜每一次社会实践，它们是我生命中宝贵的财富，也给我以后工作提供了经验。只是这个假期工作和实践岗位是非常的难找，但是只要坚持，总会有希望的。

**大学生社会实践报告篇十八**

根据学校暑期阶段实习的要求，本人于xx年8月9号到8月31号期间在交通客运旅游有限公司财务部门进行了为期4周的阶段实习。实习期间在学校老师和单位指导老师的帮助下，我熟悉了单位的经济业务活动，系统地学习并掌握了该公司的会计实务工作，理论水平与实际工作能力均得到了很大的锻炼和提高，现将暑期阶段实习的具体情况及体会作一系统的总结。

交通客运旅游有限公司是xx年4月由运输集团有限公司和杭州第一汽车运输有限公司在原杭州交通客运旅游处的基础之上合资组建的一家专门从事道路客运的一级法人，独立核算的企业，该公司的主要经营业务领域为交通客运与运输以及旅游等为一体的一家综合型企业，该公司成立至今，在发展壮大客运事业的同时致力于道路客运业的开拓与创新，并在具体的经营中取得了良好的经济效益与社会效益。该公司连续多次被杭州市交通运输管理处评为\"杭州市支援春运先进集体\"的称号，被杭州市交警大队、杭州市驾驶协会共同评为\"杭州市安全文明先进集体\"的称号。

第一周：

熟悉该公司的普通业务包括交通客运及旅游运输这两方面的业务，了解该单位的公司机构设置，掌握该公司的日常会计、出纳的普通规章制度。处理些日常的报销业务，出纳工作。

第二周：

开始学习现金、银行存款，应收票据的核算，了解该单位的现金管理制度，现金的日常使用范围等使用情况，单位帐簿跟银行日记帐的核对等等，各种业务的简单会计处理。

第三周：

学习应收帐款、固定资产的简单会计核算，入帐价值的计算与帐务处理的核算等等。

第四周：

学习预付款项的帐户核算及其简单的会计处理，税金的初步计算和单位会计电算化的学习。

8月9号那天刚刚在中城公司实习完的我又来到了交通客运旅游有限公司进行为期4周的有关会计专业的实习，在公司经理的安排下，我到了公司的财务部跟一位姓李的指导老师学习，我以为刚开始就会让我从事一些单位会计的工作，但没有想到的是带我的指导老师先让我熟悉单位的业务以及机构的人员设置，以及单位的会计制度、章程等等，为接下来的正式实习工作做好基础。在接下来的几天里，我认真研读了有关的公司制度，也熟悉了公司的基本业务，对财务部门的机构人员的设置也有了一定的了解，明确了公司相关负责人的审批权限以及公司的审批程序，通过这几天的学习与询问我基本弄清了以上需要掌握的内容。

于是单位的指导老师便教我了些最基本的会计凭证报销手续、流程，并且有意识的让我独立的处理些凭证。原来看似简单的原始凭证处理也有不少的学问，在大一学的会计知识例如对写错的会计凭证该怎么处理到实际应用中去却全部忘记了，更令人惭愧的是由于各种业务人员拿来的凭证后期手续是要上帐的，而上帐的数额又是大写的，说说一个大学生却在大写数额上摘了很大的一个跟头，把\"玖\"写成了\"仇\"，\"捌\"写成了\"扒\"，这样的低级错误出现了好几次，尤其是一次在开发票的时候，由于写错了，又未被领发票的人发现错误，到月末结帐的时候业务人员找了上了门来反映由于书写金额的字写错了，导致票面金额和书写的大写金额对不上号，无法报销。自己被指导老师严厉的批评了一顿，经过这一次的教训我决定一定要痛改粗心大意的这个毛病，否则以后这个坏习惯带到工作中去会给自己吃尽苦头的，也会给别人到来不必要的麻烦。

在第二阶段，我开始接触一些现金、银行存款、应收票据、应付帐款、固定资产核算等等一些简单的会计科目的核算，了解了该单位的现金管理制度，现金的日常使用范围等等，现金的支付手续的编制与制作，财务处理等等。单位的帐簿与银行日记帐的核对，对税金的交纳与计算有了一个大概的初步的了解，原以为自己写的会计分录在学校学了两年肯定没有什么问题的，但是到了指导老师手中却是漏洞百出：科目不对、格式不对、书写不对等等。在跟指导老师学习后自己才知道会计的记帐本按一定的格式写是有一定的根据的，一是便于领导查阅，二是便于税务机关等部门的翻阅，三是为了便于跟银行日记帐核对等等。

第三阶段是对指导老师所教的知识以及自己日常所学习的东西进行巩固和加深。由于到月底，公司的会计事物的频繁，涉及现金的金额也越来越多、越大，我也帮上了忙。尽管仍然只是些简单的会计凭证的处理，但是对于现在的我来说却是得心应手了，对会计或者凭证、票据的报销等要紧遵：对凭证或者是票据的审核上面是否有单位的签章，再看书写的大小写金额是否一致，凭证或者票据的日期，金额是否有涂改，是否属于报销的时期范围之内，是否得到了有关上级领导的批示等等，对于支票的审核还应该注意的是：出票的日期、出票的金额，收款人、出票期限，还有支票是否透支，是否有背书等等。

这一次的暑期阶段实习时间并不是十分的长，虽然只有短短的四周的时间，但对自己两年以来大学所学的知识却是一个很好的检验与巩固，使我自己认识到了很多的不足，但对自己的专业知识与实际的结合应用有了一个质的飞跃。从当初对各项工作的生疏与不懂，到最后在指导老师的帮助下，能独立的进行一些简单的处理，这对我而言就是一种巨大的收获。从当初抱着完成阶段实习任务的心态，到现在已经能初步掌握简单的会计业务了。实习的过程是单调乏味的，但是当你真正的深入其中的时候却会发现是乐趣无穷的，自己的事业感和对这份工作的责任感也不禁油然而生。其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素质，正所谓做一行要懂得这一行的行规，在这一点上我在实习的单位老师和同事处那里有很深的体会，个人的工作能力跟为人的交际能力也是十分重要的，这样才可以把自己的工作完成的更加出色。这次实习给了我很好的学习与时间的机会，对我的人际交往还是处事能力都有了很大水平的提高，这次实习也为我将来的工作、生活打下了良好的基础。

**大学生社会实践报告篇十九**

根据学校暑期阶段实习的要求，本人于xx年8月9号到8月31号期间在交通客运旅游有限公司财务部门进行了为期4周的阶段实习，大学生社会实践报告范文。实习期间在学校老师和单位指导老师的帮助下，我熟悉了单位的经济业务活动，系统地学习并掌握了该公司的会计实务工作，理论水平与实际工作能力均得到了很大的锻炼和提高，现将暑期阶段实习的具体情况及体会作一系统的总结。

一、实习单位简介交通客运旅游有限公司是xx年4月由运输集团有限公司和杭州第一汽车运输有限公司在原杭州交通客运旅游处的基础之上合资组建的一家专门从事道路客运的一级法人，独立核算的企业，该公司的主要经营业务领域为交通客运与运输以及旅游等为一体的一家综合型企业，该公司成立至今，在发展壮大客运事业的同时致力于道路客运业的开拓与创新，并在具体的经营中取得了良好的经济效益与社会效益。该公司连续多次被杭州市交通运输管理处评为\"杭州市支援春运先进集体\"的称号，被杭州市交警大队、杭州市驾驶协会共同评为\"杭州市安全文明先进集体\"的称号。

二、实习过程第一周：

熟悉该公司的普通业务包括交通客运及旅游运输这两方面的业务，了解该单位的公司机构设置，掌握该公司的日常会计、出纳的普通规章制度。处理些日常的报销业务，出纳工作。

第二周：

开始学习现金、银行存款，应收票据的核算，了解该单位的现金管理制度，现金的日常使用范围等使用情况，单位帐簿跟银行日记帐的核对等等，各种业务的简单会计处理。

第三周：

学习应收帐款、固定资产的简单会计核算，入帐价值的计算与帐务处理的核算等等。

第四周：

学习预付款项的帐户核算及其简单的会计处理，税金的初步计算和单位会计电算化的学习。

三、实习内容8月9号那天刚刚在中城公司实习完的我又来到了交通客运旅游有限公司进行为期4周的有关会计专业的实习，在公司经理的安排下，我到了公司的财务部跟一位姓李的指导老师学习，我以为刚开始就会让我从事一些单位会计的工作，但没有想到的是带我的指导老师先让我熟悉单位的业务以及机构的人员设置，以及单位的会计制度、章程等等，为接下来的正式实习工作做好基础。在接下来的几天里，我认真研读了有关的公司制度，也熟悉了公司的基本业务，对财务部门的机构人员的设置也有了一定的了解，明确了公司相关负责人的审批权限以及公司的审批程序，通过这几天的学习与询问我基本弄清了以上需要掌握的内容。于是单位的指导老师便教我了些最基本的会计凭证报销手续、流程，并且有意识的让我独立的处理些凭证。原来看似简单的原始凭证处理也有不少的学问，在大一学的会计知识例如对写错的会计凭证该怎么处理到实际应用中去却全部忘记了，更令人惭愧的是由于各种业务人员拿来的凭证后期手续是要上帐的，而上帐的数额又是大写的，说说一个大学生却在大写数额上摘了很大的一个跟头，把\"玖\"写成了\"仇\"，\"捌\"写成了\"扒\"，这样的低级错误出现了好几次，尤其是一次在开发票的时候，由于写错了，又未被领发票的人发现错误，到月末结帐的时候业务人员找了上了门来反映由于书写金额的字写错了，导致票面金额和书写的大写金额对不上号，无法报销。自己被指导老师严厉的批评了一顿，经过这一次的教训我决定一定要痛改粗心大意的这个毛病，否则以后这个坏习惯带到工作中去会给自己吃尽苦头的，也会给别人到来不必要的麻烦。在第二阶段，我开始接触一些现金、银行存款、应收票据、应付帐款、固定资产核算等等一些简单的会计科目的核算，了解了该单位的现金管理制度，现金的日常使用范围等等，现金的支付手续的编制与制作，财务处理等等。单位的帐簿与银行日记帐的核对，对税金的交纳与计算有了一个大概的初步的了解，原以为自己写的会计分录在学校学了两年肯定没有什么问题的，但是到了指导老师手中却是漏洞百出：科目不对、格式不对、书写不对等等。在跟指导老师学习后自己才知道会计的记帐本按一定的格式写是有一定的根据的，一是便于领导查阅，二是便于税务机关等部门的翻阅，三是为了便于跟银行日记帐核对等等。第三阶段是对指导老师所教的知识以及自己日常所学习的东西进行巩固和加深。由于到月底，公司的会计事物的频繁，涉及现金的金额也越来越多、越大，我也帮上了忙。尽管仍然只是些简单的会计凭证的处理，但是对于现在的我来说却是得心应手了，对会计或者凭证、票据的报销等要紧遵：对凭证或者是票据的审核上面是否有单位的签章，再看书写的大小写金额是否一致，凭证或者票据的日期，金额是否有涂改，是否属于报销的时期范围之内，是否得到了有关上级领导的批示等等，对于支票的审核还应该注意的是：出票的日期、出票的金额，收款人、出票期限，还有支票是否透支，是否有背书等等。

四、实习的收获与体会这一次的暑期阶段实习时间并不是十分的长，虽然只有短短的四周的时间，但对自己两年以来大学所学的知识却是一个很好的检验与巩固，使我自己认识到了很多的不足，但对自己的专业知识与实际的结合应用有了一个质的飞跃。从当初对各项工作的生疏与不懂，到最后在指导老师的帮助下，能独立的进行一些简单的处理，这对我而言就是一种巨大的收获。从当初抱着完成阶段实习任务的心态，到现在已经能初步掌握简单的会计业务了。实习的过程是单调乏味的，但是当你真正的深入其中的时候却会发现是乐趣无穷的，自己的事业感和对这份工作的责任感也不禁油然而生。其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素质，正所谓做一行要懂得这一行的行规，在这一点上我在实习的单位老师和同事处那里有很深的体会，个人的工作能力跟为人的交际能力也是十分重要的，这样才可以把自己的工作完成的更加出色。这次实习给了我很好的学习与时间的机会，对我的人际交往还是处事能力都有了很大水平的提高，这次实习也为我将来的工作、生活打下了良好的基础。

**大学生社会实践报告篇二十**

关爱生命，传递温暖。

20xx年x月x日----20xx年x月x日。

郑州市儿童福利院。

1、了解儿童福利院的组织结构。

2、深入学龄儿童中了解他们的生存状况。

3、巩固理论知识,锻炼实际工作能力,增强了社会工作的兴趣和热情。

郑州市儿童福利院位于郑州市中原区须水镇常庄，西邻郑州市植物园，是副县级全额预算事业单位，主要职能是收养弃婴和孤儿。总体规划92亩，床位1200张，功能集家庭养育、集中照料、医疗、康复、教育、技能培训于一体，是孤残儿童理想的温馨家园。建成的一期工程占地35.7亩，建筑面积9600平方米，床位400张，续建的二期工程占地28.1亩，建筑面积13000平方米。

20xx年7月10号早上6:30我们\"爱心系童心温暖万里行\"小分队15人在校门口集合完毕，经过简单的准备，大家怀揣着自己送给福利院儿童们的礼物和一颗期盼的心坐上了开往郑州市儿童福利院的公交车。

经过2小时左右的车程，我们顺利到达郑州市福利院门口，经过福利院的入院程序：介绍、登记、体检，完成这些程序后开始我们第一天的福利院社会实践。我们刚刚进入福利院就受到了大小孩子们的热情迎接，他们一边口中喊着哥哥，一边跑来用小手拉着我，刚开始的紧紧数分钟我就感受到了每个孩子内心的真诚。

接着由福利院工作人员向我们做了简单的培训，例如：要保持自身清洁，以免将病菌带给孩子;不要打听孩子们的身世;为福利院的一些细节性工作保密;要鼓励孩子们向往美好的生活，引导他们积极阳光的心态……随即，我们与院领导进行了融洽会谈。院领导对我们的到来表示了热烈欢迎，并希望我们在实践期间积极向院方提出建设性意见。会后，我们在相关工作人员的带领下，参观了福利院的基础设施。福利院内院内设施齐全，包括儿童活动室、治疗康复室、图书室、绘图室、电教室、微机室、游戏室等等，可想而知孩子们平时生活多么丰富多彩。郑州市儿童福利院外院树木葱茏，繁花盛开，环境幽雅，一进入放眼望去，一座座漂亮的小楼掩映在绿色之中，喷泉、花圃和假山、亭子衬托着花园的美丽，是孤残儿童们幸福的家园。这批特殊的孩子能在这样的环境中生活，也算是不幸中之幸了!或许大部人都会和我开始所想的一样，觉得现在这批孩子有那么好的生活环境，有社会爱心人士的捐赠，基本生活足可保证。觉得捐资或捐助仅是锦上添花而已。其实不然，由于这批孩子的特殊性，他们需要的爱心捐赠和帮助也因有其特殊的一面。生活物品虽可保证，但他们身体上的各类疾病和心理上的残缺更应被社会热心人士所关心。这是金钱和物品所不能弥补的。福利院尚阿姨也说了院里需要长期的义工，然而能够无私的保证长期坚持下去的义工少之又少。期间，工作人员的耐心讲解和后勤人员为我们安排的餐饮细心周到，更是让我们十分感动。而与他们短短的接触就让我体会到，在福利院里他们的爱已成了习惯，他们的付出已成了必修课。

学前的儿童有专门的幼儿老师，上午和下午都由那些受到专业训练的老师带领做活动，唱歌，跳舞，学诗等等，她们都是年轻的而有活力的女孩子，所以这个院里的活力，很大一部分来自于她们，这是院方的明智之处。中午由老师带领着就餐，其余时间由生活老师带领，在寝室休息。遇到我们这些陌生人，他们却一点也不怕生，就凑到你的身边，热情叫\"哥哥\"，我最为感动是，他们都及其希望他们的拥抱，哪怕是牵手，也可以让他们开心。有时，他们会莫名其妙地哭起来，仅仅只是引起别人的注意而已。老师的稍微的批评，他们也会放在心里。其实，简单地说，就是需要他人的关注，我们知道，福利院虽然编制人员众多，甚至正式编制员工是孩子人数的一般，但是真正与孩子接触的人，却是极为少的。而在家庭中的孩子，却是众人的宝贝，一大堆人围着他(她)。所以不难理解，他们的热情来自于对他人关注的渴望。这也让我认识到在儿童成长时期，来自父母等亲人的肢体交流的重要性。心理学上讲，那些与父母有健康肢体交流的孩子，心理上比那些缺乏身体交流的人更健康，在以后的人际交往中也会更加顺利、坦然。其实，成年人又何尝不是?有时候，一个温暖的拥抱，许多痛苦，郁闷，委屈就可以释怀。

第二天我们来到福利院后便来到了活动室与孩子们见面，一曲集体兔子舞消除了孩子们与实践团成员之间的陌生感，一个个拘禁的孩子渐渐崭露出儿童的天性，变的活跃起来。在我们对他们进行思想交流过程中，实践团成员以ppt为辅助，图文并茂的向福利院的孩子们讲述了许多社会精英不平坦的成长道路，希望通过这些真实的奋斗故事，在幼小的心灵中播下希望的种子，并使孩子们明白一个道理：虽然自己成长在一个不完整的家庭之中，但只要自己不懈努力，也会成为祖国的栋梁之才。讲述过后，实践团成员还与孩子们分享了自己成长过程中的小故事，一个个高兴的、悲伤的、天真的、幽默的发生在我们身边的小故事一下子拉近了实践团成员和孩子们的距离，打开了孩子们内心最深处的那扇门。紧接着，孩子们主动为我们讲起了他们在孤儿院中发生的故事。孩子们稚嫩的声音，丝毫不加修饰的言语和真挚感人的故事深深打动了实践团成员，听着听着不禁心神触动。

我们为每一个孩子准备了一份小礼物，棋子、彩笔、橡皮、五角星、小粘贴，塑料花，彩带，虽然不贵但却是我们对孩子们的一点心意。看到孩子们脸上满足的笑容，我们感到由衷的欣慰。为我们的这次实践真的能为孩子们做点事情而欣慰，为我们的某句话可能影响到孩子们今后的行动而欣慰，更为孤儿院懂事、可爱的孩子们感到欣慰。

在我们与孩子们互动的环节中，我看到有的孩子非常主动，他们争先恐后地举手希望自己能够被抽到上台玩游戏，这一点令我非常感动。因为他们并不是我想象中那种自暴自弃、对生活感到厌倦的孩子，反而他们是非常有激情，很可爱。在我们为他们准备游戏的过程中，有的孩子跑过来帮我们叠纸鹤，有些孩子抢我们的手上的纸鹤，彩花。从我的观察中，我能够感觉到到孩子们都非常热爱热闹的生活。台上玩游戏的孩子都很遵守纪律，台下的孩子也默默为他们加油!这也体现他们生活在一个和谐的大家庭里。之后，我又去了活动楼二层楼参观，那里还有一些孩子我们不能接触到，因为他们更小、身体更残疾些，我们的介入可能导致一些意外的发生，我只能默默看着医护人员为他们精心照料。

在我们与值班的啊姨交流中，我们得知这里有些正常的孩子已经到了附近的小学读书，他们在学校的表现也得到在校的老师，领导的好评，而那些没有去上学的孩子就会有专门的老师给他们上课，甚至有英语课上这是令我感到很意外的。这里的孩子都要准时睡觉，吃饭，上课，从啊姨那里我们可知这里的孩子非常喜欢活动。每到节日，福利院都会为孩子们举行活动。外面的学校，工作单位也经常来探访这里的孤儿，这使孩子们都能够感受到社会对他们的爱，孩子们平时遇到什么问题也会互相帮助的，很少出现打架事件。

在我们与孩子的交流中，他们虽然不是很爱说话，但从他们写字，画画时的那种态度，我感受到他们是非常努力学习的而且很喜欢写字，画画。我看了一下他们的手工品之后，我感觉到他们非常向往那种无拘无束的，自由自在的生活。我看得出他们对生活抱着一种积极的态度。在我动身想走的时候有一位小男孩走过来抱住我还送给我一个吻，我问他叫什么名字他什么都没有说我也紧紧地抱住了他，他们是非常渴望别人能够主动，当时我觉得很耐久。在我离开这里时我四处看了一遍，因为我觉得我会再一次回来这里去看这些孩子，希望这些孩子能够快乐成长，从而能够实现自己的梦想!

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