

最新社会实践活动报告高中(优秀10篇)

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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

社会实践活动报告高中篇一

寒假期间,我到江西地质中学进行了实践。现将此次实践活动的有关情况报告如下。

此次活动,我在地质中学初三毕业班担任了两个星期的英语(教学案例,试卷,课件,教案)教师,收获颇丰:在实践的过程中经历了做学生所不能经历到的事情,检验了自己的学识水平,加强了对社会的认知,也因此,实际应用能力得到了前所未有的提升。

这是我第一次当老师,没有这方面的经验,所以,我首先向我以前的英语(教学案例,试卷,课件,教案)老师做了请教。他首先向我讲述了当一名老师应该具备的基本能力和素质,简述如下:一、调动能力,即将课堂气氛活跃开来的能力,使课堂教学生动活泼;二、语言表达能力,前者是建立在此基础上的,这个能力强的教师,他的教课质量也会很好;三、具备相应的足够专业知识,这点尤为重要,关系着整个教学过程是否能够顺利进行,学生是否能从老师那学到正确无误的知识;第四、虚心好学,有了这点素养,作为一个老师,便能不断吸取新的教学理念,优化教学水平,使自己在激烈的教育教学竞争中处于有利地位。

他还强调,教师在上课前,一定要备好课,这样在已经列好的教学提纲之下,就容易进行临时的发挥,取得良好的课堂效果,而不至于讲课时章法大乱,无法正常教学。接着,他

让我去他教的班级听课，并要求我要认真地从他的教学模式中汲取一些教学方法，必要时作一些笔记。我如是做了。听了三天的课，我逐步地了解并接受了一些关于英语(教学案例，试卷，课件，教案)教学的程序与手段。

第四天，我开始了平生第一次的当老师的体验。

早晨，我用过餐，梳理了一下，便拿着教本和昨晚准备好的要讲授的内容来到学校。我和我的英语(教学案例，试卷，课件，教案)老师交谈了一会儿，铃声便响了。他拍了拍我的肩膀，说了声“去吧”。我微微地点了一下头，转身走向教室。即将踏入教室门了，我的心扑通扑通直跳，脸也热得似乎冒起了烟，不知道说什么好。我长吸了一口气，挺直了腰板，走进了那间教室。就在这个时后，同学和老师们的到来报以了非常热烈的掌声，我看到同学们的脸上洋溢着愉悦和欢迎的表情。我微笑着向他们点了点头，刚才那股紧张也随着掌声飘到九霄云外了。我跨上了讲台，和同学们互致问候便开始上课。课堂上，我将传统的教学模式和游戏、聊天结合，同学们也积极配合，踊跃参与，课堂氛围相当不错。一节课下来，取得了非常好的效果，并得到了老师们的好评。

第五天上课，我采用了分组讨论的办法，让同学自己发表独有的见解。我先给同学们定出了一个讨论的话题，然后让同学们进行研讨。在每个小组都陆续得出本组的观点后，我让他们每组分派代表阐述。同学们集思广益，互相取长补短，最后从多元多角度得出了结论，而且丰富了话题的内涵，延伸了话题的涵义。这节课结束后，同学们和我都获益匪浅。老师们也对我的教学形式颇感兴趣，赞不绝口。

而后，我又在其他班听了几天英语(教学案例，试卷，课件，教案)课，接受了更多的教育理念。接下来又到另外的班级讲了几节课，也非常成功。

经过两周的教学实践，我对教育工作有了清楚的认识，也体

验到作为一名毕业班的老师肩上的确担负着非常沉重的担子。对于现在的初中生，我也更加的佩服了，因为他们懂得非常多的课外知识，有些是我不知道的。甚至有些学生可以将老师考倒!于是乎我有了以下的思考。

大家都知道，毕业班的学生有很大的压力，他们自己也很懂事。所以，作为一名教师，不应再额外给他们施压，这样做不但不能增强他们的求知欲，反而会使他们产生厌学情绪，更加不利于学生的成绩提高。在教学的时候，老师应该结合实际，寻求各种途径来给无味的课堂增添乐趣;要给学生传达这样一种信息，我们只是想传送知识，不是光来教他们考试。

作为一个学生，我深深地明白，在几十分钟的一节课上，想要始终全神贯注的听讲而不走一点神是尤其难于做到的。因而，上课时，老师应该适时地给学生一点精神上的动力，具体的作法可以是讲个与课授内容有连系的故事、小笑话等，还可以用游戏和探讨等方式把已分心的学生重新引回来。

还有老师对学生的不足和犯的错误要能够以宽容和原谅的心对待，要尊重他们的感受，理解他们的难处，这样才能造就一个和谐的师生关系。及时了解学生的心理状态和学习水平这也很重要，这样能够帮助老师及时调整教学方案，展开恰当的辅导措施。

以上是我的一些工做心得、建议和总结的经验，接下来，我要谈谈我的收获。

说真的，我在这次不算辛苦的实践劳动中，不仅锻炼了听说力，而且对于自己今后的学习也多了几分自信。不光如此，我的守时观念比以前更加强化了，感到按时上课上班的纪律决不能忽视。最重要的是，我明白到聪明的处理人际关系是将来成功的一大保障，光会埋头苦干而不会与人打交道是非常危险的。可以说，我的视野更加开阔，对社会的认识之门

也从此打开！

尽管实践活动硕果累累，但我也发现了自身的许多不足和缺点。我想，这是好事，可以让我在以后的大学生涯中通过努力学习地弥补和克服它们，还可以为以后的求职与工作提供参考与借鉴，对我今后的发展有很大的裨益。

总之，我觉得这次社会实践很有意义，让我们在学习后去“理论联系实际”，在实践后又重返学习，有利于让我们尽早获得宝贵的工作经验，为毕业后的工作打下基础。最后强烈建议学校每年的寒暑假都展开这种活动，让我们新世纪的大学生去社会大课堂中接受培养、训练。

社会实践活动报告高中篇二

日期： 7月10日

天气状况：晴朗

实践内容：社会调查

实践内容及体会：

通过书籍、互联网等，我们了解了一些古街巷历史风俗，并集体思考制作调查问卷。

根据活动准备的材料，对各个年龄段的人做出调查：旧时光里记忆是否已随时间而逝去？我们根据活动准备的相关材料，认为可以用问卷调查或是实地考察、走访等方法对各个年龄段的人做出调查，尤其是中老年人这一阶段的人要加大力度收集资料，包括人物的主观感受和观点；今昔图片或是录像的对比和整理；书籍文本资料的挑选和整合。

社会实践活动报告高中篇三

28号去科教科申请，随后去了口腔门诊部报到，呆了一礼拜左右。刚开始对病人的问题几乎是一无所知，但是在师兄师姐们的带领下，我也逐渐熟悉了各个诊室的位置以及怎样从挂号单上判断是哪个诊室。也逐渐记住了各楼层的科室分布、挂号处的分布。经过半天的锻炼我基本上可以应对患者们提出的问题。这让我很开心。接下来我每天去了一个诊室。但是由于我专业知识不够，大家都不会给我分配太多的任务。我只是偶尔帮忙拿个东西、换个口杯或其他这样的工作。护士姐姐们经验都很丰富，有过来咨询的患者她们也就回答了。我能帮上的忙不多，觉得有些惭愧。大部分时间都用来观察老师们或师兄师姐们的治疗。我看到了很多根管充填。还看到了几例补牙。还有一个切龈术。收获很大。

首先，这次见习医生的高超技艺让我深刻感受到用“心灵手巧”这几个字形容口腔医生是再合适不过的了。我去的是牙体牙髓科。这个科室常见的病例是根管治疗和补牙。医生们操作的平台不过是面积不到一平方厘米的牙齿里面的一个小洞。而他们用的器械大部分也是很小的很精密的，必须要手很巧才能完成这样的操作。一个根管直径不过一二毫米，却要填充进去很多牙胶尖和其他材料。而老师们的操作很娴熟，就可以在细细的根管里活动自如，灵活地填补和取出各种东西。他们的技艺不禁让我有些叹为观止了。还有一次看到一个老师补牙。用跟牙齿颜色非常接近的材料代替缺损的牙齿，按照牙齿本来的形态，把材料安放到相应的地方，再用工具多次修饰、从各个角度观看。最后做出来的牙齿真的是可以以假乱真。大概只有口腔医生自己才能看的出来是一颗假牙齿。我觉得他们治疗一个病人，就像是完成一件艺术品一样，精雕细琢，过程有可能很漫长很耗费时间和心思，但是最后看着做出来的成品，自己心里却体会到了最大的喜悦。

其次，护士周到的服务这次见习接触的护士姐姐们也很让我佩服。以前想当然地认为对人和蔼是一点都不困难。但是真

的到了医院却发现真是说起来容易做起来难。第一天我热情高涨，对每个病人真的是尽自己最大努力服务周到。但是随着一天天工作的劳累，就开始变得烦闷起来。每天回答的问题几乎都有固定的答案，时间久了我觉得自己就是一个复读机。于是见到病人说话能简短就简短；能不说就不说。而且开始见到病人都是微笑服务，但是后来我觉得掩盖在口罩下面的表情即使微笑也不会让人看到，自己的微笑也得不到回应。于是有了口罩的掩盖，我的表情一度很冷淡。但是护士姐姐们很让我佩服。她们天天跟病人打交道，跟病人交流时的用语也是只有固定的那么几句话。但是她们不因为自己的厌倦而改变态度，始终热心对待病人。而且她们跟医生配合十分之默契，医生很少说要什么东西，因为护士们都会提前做好。这样看病的效率就非常之高。

这次暑期社会实践活动让我受益匪浅。医院里的老师们和师哥师姐们看到我们有这样的机会也很羡慕。我觉得我没有浪费了这次机会，自己有了很大的收获。第一次社会实践的经历就让我体会到了它的重要性。它是我们在课堂之外另一个学习的机会。如果有机会，以后一定要多参加社会实践活动。

社会实践活动报告高中篇四

随着人们自身素质提升，报告的使用成为日常生活的常态，报告成为了一种新兴产业。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编帮大家整理的社会实践报告活动心得800字，仅供参考，欢迎大家阅读。

不知不觉我们的田园使者进入了中期审查，我也将我在这几个月的田园使者活动中的收获做一个总结。因为专业的原因，我们平时的知识都是与园艺产品有关的，而杨凌周边又是有很多农业合作社，据了解他们也大都种植着园艺产品。当初抱着将所学知识与实践相结合的态度，和几个同学有了参加田园使者的活动。经过前期的策划我们也顺利地得到了这次

机会，被分到了绿肥合作社。

活动于xx年4月份开始开展，我们第一次去进行活动通过合作社负责人交谈了解到，主要对合作社有了一个大致的了解，该合作社大部分都种植着西红柿，少部分间隔种植商品瓜。种植方式都采用日光温室。

接下来的时间里，我们每次分批，然后对合作社进行一定力所能及的帮助，如对西红柿的`出现的问题，如长势不好、病害的发生进行解决。有时也帮助做一些农活，减轻了一少部分合作社的工作量。

通过这段时间的活动，我发现自己所学的知识在实际的生产中是很有作用的，通过知识与实践的结合，也让知识更加牢固，对于课堂上的学习也更加有兴趣。

但是我在这次实践中更大的收获，发现了自身的更多的问题，由于自己平时的懈怠，发现知识在应用的时候是相当的不扎实。合作社的大爷大妈们由于看我们是大学生，觉得我们掌握了更多的知识，但是事实证明，我们所掌握的知识是与实践有很大脱节的，我们一些常见的病害，我们都不能确定应该怎样治理，到时我们只能讲病状采集，然后回学校问老师，这样就大大延误了对病情的治疗。通过这次活动，我意识到了要把平时的知识学好，要做到能实际的应用，不能仅仅为了去考试而只进行简单的记忆。其次我发现我们应该经常地去到田间地头来进行学习，只有这样我们才能发现在实际的生产中出现的问题，才能解决实际的问题。一些伟大的发现，都是在实践中，在最常见，最微小的事物中的，他的发现与研究都是解决了与人民利益最切实相关的问题。

希望我们在后期的田园使者活动中能解决问题，更好的实现这次活动的意义。

社会实践活动报告高中篇五

在这个暑假中，出于三个原因，我在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司找了一份暑期实习工作，一方面为了完成学校布置的任务，另一方面是为了能在暑假中赚一点钱，但是最重要的一方面是为了提高自己的社会经验和工作经验，通过一个多月的实习，我觉得受益匪浅，学到了很多的东西。

一. 公司的介绍

杭州老哥帮企业管理咨询有限公司是一个人力资源管理公司，其旨在经营多元化信息服务业务，致力于打造成为中国最大的人力资源信息交流平台，为求职者提供大量的就业信息。公司的理念为：以信息为产品，为所有客户提供诚信，满意的服务！

总的来说，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要的经营业务是以卖信息为产品。公司通过网上发布信息，广告，人员市场介绍等方式来推销公司的信息资源产品，同时也为一些企事业单位寻找需要的人员。因此公司配有专门的业务员，专门的后勤工作人员，根据不同的任务，分配不同的工作，而我则是在实习业务方面。

我是从网上看到杭州老哥帮企业管理咨询有限公司招聘业务员，因此，我是通过公司的面试，严格的培训和说练才成为公司正式实习的一员，而公司也是根据我们任务的完成度来给我们工资的，一般一个月要完成九个单子，每个按30%来提纯，而我们是新人，因此公司给我们放宽了要求，最少要完成两份签约单。

二. 公司的管理制度

从公司的管理制度方面来说：第一，公司实行的是考勤考核制度，每天早上八点半上班，下午五点下班，上下班都必须

打卡，这样就可以规范员工的上下班时间，并根据迟到的次数给以相应的惩罚，这样就促使员工有时间的观念，时刻都约束自己，注意时间，避免了迟到早退等一些散漫的现象；第二，公司实行责任制，实行了责任制就可以是分工明确，让员工分清自己的工作，做好自己的本职工作，同时实行责任制也就加强了员工的责任感，避免了一些简单的工作由多人来做，而复杂的工作却人手不够；第三，公司采用按劳分配，多劳多得制，根据员工做了多少，拿多少，对于做的好的还给予奖励，这样就促进了员工工作的积极性，使其能够有了奋斗的目标，根据做了多少业务拿了多少工资也是员工觉得公平，不仅增加了员工的工资而且也是公司的经济效益提高，使公司的整体经营状况上升，同时员工又拿到了更高的奖金，因此工作的积极性又进一步提升了；第四，对于正式的员工，公司还实行了福利制度，而福利制度的实施就使员工有了保障，免除后顾之忧，这样就促使员工更加认真的工作，全身心的投入到工作中；第五，休息制度，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司实行的是一星期一休，月底可以休息两天，我个人认为这个制度比较好，因为这样就是员工有了良好的作息时间，而且平时不需要加班，这样的劳逸结合的方式让我们工作的比较轻松，因此员工的工作劲也增加了。

三. 产品的市场分析及定位

从产品的市场分析及定位来讲，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要推广五项职业信息产品：兼职服务，短期实习服务，会员服务，金牌服务和猎头服务。这些都是公司根据不同的制定的不同的产品方案。

1. 兼职服务主要是针对以锻炼为主的广大在校和一些工作比较空闲的，想在业余时间做点别的事的人，而我们兼职服务的服务期限为半年，时间比较长，因此兼职服务还是比较广阔的市场。

2. 短期实习服务则主要针对的是广大在校学生和那些刚毕业

的大学生，该服务一般在寒假或暑假期间提供就业实习信息，工作时间以及个月为主，以社会实践活动为主，同时为减轻家庭负担的广大实习生。同样服务期限为半年，但是不同的是时间可以间断累加。

3. 会员服务主要针对于社会上广大的求职者，此项信息服务主要以公司的消息面和资源为客户提供适合的各类职业信息，避免客户因盲目的寻找工作而浪费时间，精力以及金钱，客户只需要记住本公司的电话即可。但具体面试或投档需要客户自行选择。

4. 金牌服务同样也是针对社会上广大的求职者，但是此项服务是在会员基础上更加到位深入的服务，我们直接以客户的名义直接选取工作信息，省去了客户直接投档或联系单位的过程，直接享受面试机会和相对应要求的工作机会。

5. 猎头服务则为那些富有经验想要找高薪高职的人而设立的，此项信息服务快速，便捷，直接获得想要的工作，随时电话获取岗位信息，因此客户购买上列服务的同时，自动享有该服务，当客户有需求是才产生费用。

四. 竞争地位及存在的问题

从竞争的地位和存在的问题方面来看，面对这个竞争激烈的社会，我们公司所面临的压力是十分巨大的。

一方面，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的产品项目是一个新崛起的项目，其不同于中介，是以卖信息为产品，很少有人在做我们公司这块工作，理由说新崛起的项目应该很容易，其实我们公司却做得不容易。为什么呢？因为我们公司是一个信息资源平台，是以信息为产品，而我们公司所面临的问题就是即使产品，那么则就应该收费，而客户一听要收费就觉得我们公司是一家中介公司，因此对于中介公司的排斥性就使我们公司收到很大的损害。所以，我们作为业务员也

就面临着很大的困难。而现在社会中的大多中介公司又成为我们的一大竞争对手，所以，就目前情况来说，公司的远景是广阔的，但就眼下而言，竞争是相当激烈，道路是十分艰辛的，因此公司必须好好把握住机会。另一方面就是广大求职者对我们公司信息产品这个词不是很了解，或者说是非常少，他们对信息产品则有明显的不信任或者是根本不屑，因此这也是成为目前抑制公司发展的一个重要原因之一。

五. 竞争策略

针对市场竞争所面临的问题，公司也制定了相应的解决措施与方案：一方面是通过大量的广发传单，策划广告等方面来使广大求职者来了解我们公司，了解我们公司的信息产品；而另一个方面就是通过我们这些业务员来为求职者讲解业务，拉业务，即为他们找到合适的工作，也为我们公司带来经济效益。

就目前而言，通过业务员拉业务的方式为我们公司盈利的主要方式，那么公司则需要对业务员进行严格的培训，我们同时也必须做到先推销自己，进而推销产品，通过对比法，软硬兼施法等各种方法来达到我们推销的目的，通过和客户分清利益关系来说服客户相信我们，与我们合作。但是最重要的还是要根据公司给你销售宗旨来做业务，即动之以情，晓之以理，诱之以利。

六. 总结

通过在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的实习，我真是受益匪浅，收获丰富。虽然我们公司是一家刚起步没有多久的小公司，但是其的成功无不像我们展示了它的优点。

1. 我明白了一个企业管理模式及其管理制度是一个企业首先必须要做好的一方面，如果企业内部自身杂乱无章，那么就不可能取得良好的经济效益，而员工就更不可能为企业而做。

2. 要对产品市场进行分析及定位，看看其是否有广阔的发展前景和良好的市场，如果一项产品没有前景，即使公司有大量的资产作为后盾，那也没有用的，因为产品在市场上不受欢迎，没有竞争地位，那么公司是无法盈利的，反而会使公司的权益受到极大损害。3. 要明白公司产品所处的竞争地位及其所处的周边环境，因为只有这样才能根据自己目前的状况作出相应的解决措施，使其在竞争中处于优势的地位。

4. 员工制度，员工是一个公司组成的必要条件，因此公司必须处理好员工的相关制度，这对公司的发展与扩大有着至关重要的作用。

5. 这一点我觉得是最重要的，那就是要对业务员进行良好的培训，因为公司刚起步，很大一部分就必须得靠业务员。

因此，总的来说，通过这次的实习实践我不但得到了更多的社会工作经验，同时也更加清楚了自己的人生规划目标，这次实习更加丰富了我的专业知识，积累了经验，经过这一个多月的实习，我也认识到自己的不足，为我以后步入社会做了一个良好的基础，而在今后的实习中，我更加应该把握住每一次机会，为自己的目标更加努力奋斗。

社会实践活动报告高中篇六

一个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这一次的社会实践。整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。这一次参加社会实践，我明白大学生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；是促使大学生投身

改革开放，向人民群众，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。社会实践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，半个月的社会实践，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。

一、待人要真诚

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。往往一些细微的东西容易被我们忽略，轻轻的一声问候，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，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

四、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

五、要讲究条理

社会实践活动报告高中篇七

暑假生活的开始，同学们都走出了校园步入了社会，我为了了解社会上的人情冷暖、开拓自己的视野和培养锻炼自己的社会适应能力，积极的参加了社会实践活动。

经过与爸妈的一致协商，最终决定让我去报社报名卖报纸，经过与报社管理人员的协商我拿到了一沓报纸，然后开开心心的到达了人群最密集的地方一世纪泰华城。

刚开始到达的泰华城的时候我很羞涩，不敢问他人要不要报纸，即使问了也是很小声的问，所以上午都没卖掉几份报纸；到了下午我看到一个大姐姐也在卖报纸，于是我便故事勇气问她为什么他的报纸卖得这么快，她说，只要干一行久了，就捉摸透了，她一开始也和我一样不好意思，时间久了就好了，只要鼓足勇气，有自信地问路人们买不买报纸就行，我想他们都可以做到我也一定可以，于是我便鼓足勇气，大声的向一个个路人们问他们要不要买报纸，很快，我的报纸就卖完了。

每个人刚进入社会的时候都会遇到一些问题，但是每件事情都会有解决的时候，只要大家凡事都鼓足勇气，毫不退缩。

全文眉目清晰，生动紧凑，趣味性强。内容新颖，结构合理，流畅连贯，自然通达。

美中不足的是：对于卖报的过程未进行详细描写，只是一笔带过，意义何在？结尾处未对自己的所感所谓进行总结，收尾没有做到呼应。

这种题材作文相对严谨些，课题的提出施行和总结都应详细记录。

社会实践活动报告高中篇八

今年暑假，我怀着满腔热血踏上了支教的征途。我与5名同学一同来到了山东省泰安市泰山区桑家疃小学进行为期5天的支教活动。此次支教活动让我受益匪浅，也让我过得更充实，更丰富，更精彩。现将支教情况报告如下：

1、承担教学情况

支教期间，我们主要辅导一年级至五年级学生的课程，所开设的课程主要包括语文、数学、英语、美术、音乐、体育以及手工制作课。我们努力创造开放而又有活力的课堂环境，营造平等、民主和谐的师生关系，提高课堂效率。

2、招生情况

由于我们只有5天的支教时间，用最短的时间教会他们更多的东西使我们一致的目标。到那的第一天我们就开始组织招生，由于学校老师在临近放假时已经通知了孩子们我们要来的消息，再加上我们在村里的广播，孩子们都踊跃报名，当天下午就有四十多个学生报名。随着课程的开展，孩子们也陆续来报名，就连最后一天还有报名的，孩子的家长说：“就是让孩子学一天也行。”截至最后一天，我们共收到80名学生。虽然工作量很大，但我们心里很高兴，这是我们得到肯定的

最有力的证明。

3、课堂情况

所安排的课程贯穿着独立、自信、奉献和感恩的精神，真正教给他们一些东西。通过与孩子们的交流，感受到的是他们的纯真、善良、聪明、可爱与调皮，他们心中充满梦想，那些梦想是那样的感人，让我们仿佛回到了自己的童年。在我们这小小的课堂上强人百出，三个年级三个班长全部到齐，他们在这七天中也充分发挥他们的带头作用，他们学习认真，回答问题积极，使得整个课堂氛围其乐融融。

总体来说，这次下乡支教工作的开展比较成功，达到了并且有些方面超出了我们的预期。但由于主观和客观上的一些原因，仍然出现了一些问题，这都需要我们在以后的支教工作中注意吸取经验教训，多加注意，做更充分的准备。支教生活虽然短暂，但它既丰富了我们的生活阅历又给我们留下了许多感受和启发。我们队员是支教的行动者，我们亲眼看到学生们对我们的喜爱，他们对知识的渴望。而我们的行动是可以改变他们的生活的，在他们眼中，我们就是榜样，我们的品格会深深地影响听课的学生，我们激情，他们也会感到生命充满活力，我们勇敢，他们也会自信，每一个支教的队员都会发觉，在那里你竟然会有那么大的魅力，这时你就会有一种责任感，要让学生们因为你而更加坚强，勇敢。另外，从客观上，支教也锻炼了队员的能力，为以后步入社会打基础。在农村人口占多数的中国，农村教育是我国教育的重中之重。据调查我国农村偏远地区以老龄教师为主。在师资和教育方面相对落后的农村，新课标更是难以实行。大学生下乡支教的活动更是给农村教育带来了新的活力，带来新的教育思想和方法，并且对农村产生了巨大的影响。

社会实践活动报告高中篇九

社会实践时间：2月3日至2015年2月7日，共三天

今年寒假期间，我在我们小区居委会上接了个任务：撕小广告。虽然三天的实践活动让我觉得很累很辛苦，但是，我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西，也通过三天实践活动，使我有了一些关于社会基层建设的心得体会。

白天寒风刺骨，正是有这样的天气，激起了我要参加社会实践活动的决心，我要看看我能否在恶劣的环境下有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过这次体验让自己更进一步的了解社会，在实践中增长见识，锻炼才干，培养韧性，更重要的是检验一下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，想通过实践找出差距与不足所在。

2月3日那天，在接到任务后，我便领了两个铲子兴冲冲的去找小广告，站在马路边上，抬头四十五度角瞅，向下一百三十度角看，我的妈呀，天上地下都是小广告，有的一片，都成大广告了，于是，我便从最“基层”——地下铲起，铲了几下，小广告纹丝不动，于是我便有些气馁，但不服输的心态又使我继续下去，突然，一个场景在我脑海中浮现：一个下雨天，地上潮湿湿的，一片卫生纸在地上逐渐被雨水打湿，打碎，打烂。我便想：洒点水试试。这一试可不要紧，帮了我大忙。这小广告一沾水就变软，一铲就下来，于是，我使用这个方法一连干了五天，最后，那一片地方以及周围都不见小广告的身影，我看了觉的十分的高兴与舒心。

“艰辛知人生，实践长才干”，通过参加这次社会实践活动，使我逐渐了解了社会，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直观的评价。这在无形之中使我对自已有了一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力，我今年十六岁，是一名高二的学生，还有两年就成年并走向社会，现在就应提早走进社会，认识社会，体验社会，适应社会，为今后的生活做好坚实的准备。

社会实践活动报告高中篇十

社会实践成果报告

社会实践成果报告

作为一名大一的学生，虽然在高中时代就有做过社会实践的经验。但是那仅仅停留在“小孩游戏”的阶段。而今，我已进入了大学的第二学期，我也将迎来更多的挑战。迎来越来越多的专业上的考核考试。

为了能更好的深入专业，真正的了解专业深度，这个寒假，一是为了完成学校布置的作业，二是为了巩固学过的专业知识和操作实践。进入了一家专做环保器械的公司担任财务部工作室的小助理。以下是我的工作感受及工作经验总结、成果报告。

一、工作感受

第一次正式工作的感受，给我的感觉也是正式的，那是严肃不带一点生活化的严谨。很有秩序的上班下班，很有顺序的进行工作的安排。每一步，也绝不是课堂上的实训一般的随性，因为每一笔的动作，都代表着公司的利益和自己的一份沉甸甸的责任。所以每写下一笔，心中的压力也会无形增加不少。

每天规律的上下班，这种逃不出也躲不掉的束缚的感觉，我想我无法用我浅显的语文水平描写出来。只有当你真正被那种无形的框架固定，你才会明白。每天7点起床，八点出门，八点半进办公室。再到下午六点半下班回家，你会觉得虽然上班只有八小时，但你的其他时间似乎因为上班的八小时而慢慢的被牵扯到周边，哪些附加的琐碎会吞噬你更多的私人时间。你会因为要上班，而逼迫自己早点睡觉，早点起床。会按时按点固定自己的作息。根本不会像是在学校，有足够

的休闲时间，更不会像是放假在家，无聊可以在家上网无所事事。

无边的生活压力会让你对社会的认知也慢慢上升到了成人所独有的精神压抑感。那种面对城市里钢筋水泥的无表情无感情，和人流车流里匆忙的不肯停歇的快节奏的无奈，只会让你渐渐的沉沦，也会让你安逸，最后懒惰的去看待所有的事。

学习知识技能，为更好明天未来努力吧！

二、工作经验总结

第一次的经验总结虽然不是最有价值的，但对于同样是新手的我们，意义却是不同的，第一次的踉踉跄跄的走上专业的路，心里肯定是不踏实的，因为自己确确实实怕犯错，毕竟自己才接触这方面不久。但是慢慢的你会发现基础会计这门课真的非常重要的，看似哪些不怎么厉害的小概念，在实际运用中却是十分专业的真理。其实，在真正的工作中，用到的也就是这些最基本的知识。并不是我们所想的那样困难，最重要的基础专业知识再加上耐心细心的细致工作，帮着处理一些事项是完全可以胜任的。

三、工作成果报告

通过这次的工作的训练，我可以拥有信心的去面对自己将要学习的更深的专业面，以及以后的工作的内容。可以将现学的专业知识运用自如的用到实际的操作上，从而加熟练我现学的专业知识，巩固了前学知识、加深知识的印象。可以为2012年的会计从业资格考试做好准备工作。

同时，通过这次工作，我也更加成熟了我的职业观，对我以后的人生规划，职业生涯规划也很有帮助。可以用以此的感受作为以后学习乃至工作的动力，让我有信仰继续走下去。让我明白学习的重要性，还有这个社会对于人才的重视性。

着实受益匪浅啊！

会计1135班 倪心仪

2012年1月29日星期日

社会实践成果报告

作为一名大一的学生，虽然在高中时代就有做过社会实践的经验。但是那仅仅停留在“小孩游戏”的阶段。而今，我已进入了大学的第二学期，我也将迎来更多的挑战。迎来越来越多的专业上的考核考试。

为了能更好的深入专业，真正的了解专业深度，这个寒假，一是为了完成学校布置的作业，二是为了巩固学过的专业知识和操作实践。进入了一家专做环保器械的公司担任财务部工作室的小助理。以下是我的工作感受及工作经验总结、成果报告。

一、工作感受

第一次正式工作的感受，给我的感觉也是正式的，那是严肃不带一点生活化的严谨。很有秩序的上班下班，很有顺序的进行工作的安排。每一步，也绝不是课堂上的实训一般的随性，因为每一笔的动作，都代表着公司的利益和自己的一份沉甸甸的责任。所以每写下一笔，心中的压力也会无形增加不少。

每天规律的上下班，这种逃不出也躲不掉的束缚的感觉，我想我无法用我浅显的语文水平描写出来。只有当你真正被那种无形的框架固定，你才会明白。每天7点起床，八点出门，八点半进办公室。再到下午六点半下班回家，你会觉得虽然上班只有八小时，但你的其他时间似乎因为上班的八小时而慢慢的被牵扯到周边，哪些附加的琐碎会吞噬你更多的私人

时间。你会因为要上班，而逼迫自己早点睡觉，早点起床。会按时按点固定自己的作息。根本不会像是在学校，有足够的休闲时间，更不会像是放假在家，无聊可以在家上网无所事事。

无边的生活压力会让你对社会的认知也慢慢上升到了成人所独有的精神压抑感。那种面对城市里钢筋水泥的无表情无感情，和人流车流里匆忙的不肯停歇的快节奏的无奈，只会让你渐渐的沉沦，也会让你安逸，最后懒惰的去看待所有的事。

是的，也许正是有这些那样的消极影响，才会让我们年轻一辈出现那么多令人担忧的社会现象。也正是有这些那样的消极影响，我们才会有更多更强大的动力，压力，激起我们奋发的前进。同样，也告诉我和你，面包很重要，但学会做面包更重要。还是抓紧时间更好的学习知识技能，为更好明天未来努力吧！

二、工作经验总结

第一次的经验总结虽然不是最有价值的，但对于同样是新手的我们，意义却是不同的，第一次的踉踉跄跄的走上专业的路，心里肯定是不踏实的，因为自己确实确实怕犯错，毕竟自己才接触这方面不久。但是慢慢的你会发现基础会计这门课真的非常重要的，看似哪些不怎么厉害的小概念，在实际运用中却是十分专业的真理。其实，在真正的工作中，用到的也就是这些最基本的知识。并不是我们所想的那样困难，最重要的基础专业知识再加上耐心细心的细致工作，帮着处理一些事项是完全可以胜任的。

三、工作成果报告

通过这次的工作的训练，我可以拥有信心的去面对自己将要学习的更深的专业面，以及以后的工作的内容。可以将现学的专业知识运用自如的用到实际的操作上，从而加熟练我现

学的专业知识，巩固了前学知识、加深知识的印象。可以为2012年的会计从业资格考试做好准备工作。

同时，通过这次工作，我也更加成熟了我的职业观，对我以后的人生规划，职业生涯规划也很有帮助。可以用以此的感受作为以后学习乃至工作的动力，让我有信仰继续走下去。让我明白学习的重要性，还有这个社会对于人才的重视性。着实受益匪浅啊！

会计1135班 倪心仪

2012年1月29日星期日

优品课件，意犹未尽，知识共享，共创未来！！