

最新必胜客实践报告 暑假实践报告(通用5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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

必胜客实践报告篇一

根据学校暑期安排和自己想要与社会接触和锻炼自己的意向，在这个暑期展开了为期一个月的实践活动，此次实践意在让自己更多的与社会接触。争取让自己在毕业前拥有更多的与社会接触的经验 and 从事一些简单工作的经历，并在工作过程中从中学会一些有用的东西，让自己从中锻炼一下意志，体会父母挣钱的不易……本次实践在淄博广帆工艺品有限公司的车间中的确学到了不少有意义的东西，本厂其专业从事激光加工、激光打标、激雕刻、玻璃切割、打孔、彩色椒盐瓶手绘工作。在工作过程中要求我们工作认真、谨慎、科学、合理的操作。

一、实践内容：在暑期刚开始，我便和几个同学开始找我适当的实践工作单位，在历经两天的寻找过程中，我们遇到了莫大的困难，也曾差一点在中途放弃继续寻找而直接回家，但最终我们还是坚下来了，最后大家都一致把期望放在我的身上，经我和老乡联系，我们去了老乡说的地方，但也许是老天开眼，见们拉这么辛苦的找工作而可怜我们吧！虽然我们找对了地方但我们误以为是我以前去过的那个工厂，而误闯找到该厂并找到了经理，奇迹的是该厂正在赶一批订单而急需用人，最终我们和老板谈的也很愉快，于是就在8号安顿了下来，当时在大家脸上都绽放出了喜悦的神情，自己的心也跟着放在了肚子里，就在第二天我们都开始了工作。

也许是现实对我们太残酷了吧，就在当天我们的同伴就遭遇到了水土不服，而且吃睡的

条件都很艰苦，更残忍的是在工作到第三天时才会得知前三天的工资分别是19.8元、39.7元、45.5元。这样算下来，除去每天的生活费，就几乎没有赚到钱了，这时厂里的员工也跟着走了不少，我们一行人也在考虑是该去还是该留下，最后厂主任找到我们和几个其同意进行商谈，但最终工资的标准并没有变，而是要求我们去提高效率，由于干的活不是很重，我们便试着又工作了一天，不过结果还算可以，这样坚持了几天，我们的效率得到了显著的提高，厂里的管理人员们都看在眼里，于是我们顺理成章的拿到了一部分奖励，就这样我们干了整整一个月。

要，也为我们第一次工作是如此团结而感到庆幸，在工作过程中，我们一定要环环紧扣，站好自己的岗，才能高效，顺利的出货，对于工厂，我看到了计件制的工资发放标准的重大吸引力，是它让厂在一批又一批新人轮换中依然能正常生产，还有管理者在对待员工方面的问题时一定要对其先晓之以理，再动之以情的重要之处，它会让员工们重新更投入的工作，从现将一条生产线永不停息的运作下去，这也许就是其生命力在管理很精简的情况下而强盛的原因吧。

二、实践结果：在实践的过程中，出现了许许多多的问题，不管是我们本身还是厂的管理方面都让我学到了不少有用的东西。首先对于我们自身而言的问题主要变现有以下几个方面：

- 1、由于首次到比较正规的厂里工作，开始很不适应，且大家心里都觉得很委屈自己，对于这个问题我们都是通过自身的坚持以及和同伴之间相互鼓励安慰，一步步从零起点逐渐走上正规直到巅峰时期，我此时还记得经理对我们说过；无论是做哪行哪来，只要有把它做到最好的信念，那么你们以后走上岗位也一定是成功的，我们要对自己有信心，那么一切

问题就不再是问题了。

2、工作小组中有部分队员时常会出现懈怠的情绪，或多或少的就会影响到工作效率，此时我们应相互鼓励、相互安慰、争取让大家团结起来，劲往一块使，最大限度的去提高工作效率，但现实是残酷的，大家都很清楚，当在万般耐的情况下，只能另组成员，且要精简成员，才能奖效率抽到最高而无人力资浪费且每个人都不会有多劳的不满，从而大家力气一齐使，让我们工作更轻松的出了结果。

3、当队员中的人认为一直总是重复一个无聊的运作而感到厌倦时，且想换换自己的角色时，难免会影响工作效率，正当我们组出现这种情况时，还记得那位一直帮助我们的好心的阿姨说过：千万不能换，因为我们都发挥自己的长处，才能将工作做到最快，否则就会严重影响工作效率，此时我们便明白，我们只有追求整体利益才能将工作做的更快更好，此后我们但默默坚守自己的岗位，将工作高效的进行到了最后。

其次对于工厂有以下几个方面：

1、信用、诚信、沟通

在我们工作过程止，主任曾承诺我们的工资，奖励一定要兑现，并且常常的鼓励和沟通显得是那么重要。每当我们要泄气的时候，领导总会出现，其几句简单的关心的话是那么重要，让我们从低谷再次奋起。

2、与管理人员建立良好的关系，将自己的优势发挥，既可为自己带来利益，也可为厂高效解决问题。在刚刚进厂实践时，我们或者说是我个人吧，我和厂的所有领导的关系都是很好的，工作也是一天比一天干的出色，领导也常常来关心我们，并能和他们像朋友一样相处，并要求他们将我们的优势尽量不要改变，而是一直从事该项工作，既可为团队，也能提高厂的出成品率，领导们也都甚是高兴，但后来来了一位新会

计，由于她带来的新人和我们发生一点的不快，于是间接的就得罪了她，从此我们就不在那么好过了，想找厂帮些其他的忙，总是有她从中阻碍，一切都顺利，从中深深体会到与他们建产良好的关系是多么的重要，也从中体会到了为人处事的重要性。

三、实践总结：对于此次为期一个月的实践我感觉效果很不错，因为我从中学会了不少东西，从中也吸取了不少的的教训，从中收获到：工作中团队精神、积极主动工作的精神、良好的沟通能力及建产良好的关系的能力对我作是多么的重要，还有坚到最后，要有艰守岗位的精神对于走上工作见岗位也是至关重要的，并深刻体会到社会的复杂，现实的残酷和挣钱的艰辛。

今后还有很多实践机会，我一定要将自己在此次实践中的缺陷进行弥补，并且在今后实践中积极寻找自身不足并加以改正，并努力学习文化知识，提高自身素质，从中培养自己的工作素质，并且争取与社会取得更多的接触，开阔自己的眼界，让自己拥有更多的职业工作经历和经验教训。相信在此后三年中我一定会将自己锻炼成一名优秀的工作者，并且尽可能的了解一些厂或公司的管理制度和方法，为心后自己能成为管理人士而铺下艰实的基石。

必胜客实践报告篇二

我、妹妹

菜市场

20xx年x月x日，我和妹妹主动提出帮妈妈买菜，妈妈欣然同意，我们提着袋子，拿着帐本和笔，一溜小跑的来到菜市场。菜市场可填热闹呀，有嫩绿的黄瓜，鲜红的辣椒、水嫩的蕃茄，还有各种熟食真是让人眼花缭乱，垂涎三尺。

我和妹妹先买了一些凉粉，有点儿像果冻似的晶莹剔透。又买了半斤红虾、一斤黄瓜和五个鸡翅，购物袋开始沉了，渐渐的有些勒手，结实的袋子还被虾的爪子刺破了，又刺到我的小腿，回到家时，双手又被勒的发红，我心满意足的递给妈妈，我心想：我长大了。

在菜市场里，没有几个孩子，为什么呢？因为都是小皇帝，小公主，在家过着饭来张口，衣来伸手的日子，体会不到买菜人的辛苦，可以说是身在福中不知福。

我认为小学多做家务，只有好，没有坏的，我们要争取做德智体美劳全面发展的好学生。

报告人□xx

报告时间□20xx年x月x日

必胜客实践报告篇三

大学生个人暑期辅导机构社会实践报告

黑河学院 10级英本二班 王丹丹

实践活动：培训机构老师

实践目的；第一，勤工俭学，减少家庭负担；第二，丰富假期生活，充实趣味假期；第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获；第四，体验专业实习，积累专业经验,为以后工作打基。

感觉昨天还是大一新生，今天却已经将要步临大四的毕业准备生活之中。还记得才上上大学时就大言自己上大学要兼职，可是几年了才发现要实践的话，一个合理的规划是不可少的。才放假时理所当然先回家住了几天，同时也和爸妈讨论了实

践的问题，爸妈的支持让我感到很欣慰。即使有着多层顾虑与矛盾，但是为了我能够得到锻炼与韧力最终还是选择了支持我的实践工作，让我对自己的暑期规划又肯定了一步。

实践过程

第一步，融入到学生的心里，试着去摸索孩子的心理与兴趣爱好，然后才有助于自己对孩子的培训与教学。我认为只有知道孩子喜欢什么讨厌什么，才能让孩子接受自己以及自己教的东西。孩子才能真的得到知识，我想这也是教育的一种必要的环节。而我这个短期教育也是至关重要的，所以了解学生是我的第一步教学过程。

为此首先，我和几个学生的家长交谈了一下，简短的了解了几个学生的生活环境。我想一个孩子的学习与校园环境和家庭环境有着很大的关系，这也是影响孩子健康发展的重要因素。通过了解，我的一个学生家长整天忙于做生意，平时无暇太多顾及。而且我的几个学生都是男孩，比较叛逆。对于我来说还真是是一个“挑战”。然而在与家长的交谈中我礼貌谦虚但又不失自信，我了解到两名学生中，有一名有厌学情绪，懒于而且很排斥学习，贪于玩乐。由于上述诸多原因，孩子的成绩不尽人意。另一名学生成绩中等。家长对他们抱以很大的希望，期望他们能考上重点大学，将来能够得到深造。我甚至可以感受到父母心中那份对孩子殷切期望和急切的心情。因为在谈话中我似乎也感觉到了那个时候自己的父母，让我感觉到自己以前也许也曾经那样调皮，那样叛逆过，这样虽然有学生可能比较困难，然而却更加让我坚定了。我把自己的想法告诉了家长们，她们都表示很认同我也很支持我，让我对孩子更加有了信心。我认为重要的是自己如何去把这份工作做好而不是无谓的担心教不好怎么办。

第二，激发学生学习的兴趣而不仅仅于单纯知识方面的学习。都说interest是最好的老师。可以想象，这几个孩子在“期盼”中学习非兴趣的东西是一种怎样的窘境。但身为“老

师”，我有责任激起他们学习英文的兴趣，让他们在这个暑假有所收获。我想只有学生感兴趣了，才会愿意去探索去努力去认真。而这过程中我又添加了些有趣的英文小游戏，让他们开始向这方面去看。同时每节课后我都会给大家讲一个希腊神话小故事，听得他们那是眼睛发亮。

斥的表现，对我的讲解也是很认真投入。还有概括的一些基础语法加以巩固，在这个月的努力下，几个学生做题正确率提高了许多。而对于基础不好的学生来说，单词不懂，做起练习来相当的吃力，几乎一个句子下来，认识的单词只有一两个。对于他们，不管是单词方面，还是语法方面，我都抓得很紧，每天固定背下几十个单词同时背单词我还采取了一对一的方法，两个人互相抽背，不会就罚抄。可是孩子们明显很努力。每天固定将一些基础语法，人称代词，冠词的用法以及各种句型的转换。频繁练习后，我还会给他们做小测验，成绩明显提高，我也给了他们肯定和称赞与鼓励。我觉得孩子很需要自信而自信需要他们自己努力，同时作为老师也应该给孩子相应的肯定，这样他们才能更自信更努力，而我就是这样让孩子感觉他们很好很优秀。

第四，互动学习，与孩子进行交流。与学生和家长之间就像一小团队，互相沟通，讲课时要站在学生的角度去想如何才能让学生明白自己教的意思。我给他们讲了我的和我同学的经历，给他们阐明学生的职责和学习的目的。他们似乎懂得了什么，不时地点头表示同意。此后，我也经常给他们聊类似的事，不时地与他们交谈学习体会。孩子们也开始放松下来，每天结束后开心的叫我姐姐而不是老师。我觉得和学生就应该这样，不能让孩子怕你远离你。此后他们的听课状态比以前有了很大的改观。每天下午工作两个小时，中间有一段休息的时间。因此，我在以后的讲课中，对他们的要求渐渐严格起来，并经常给他们讲解懒惰的坏处。他虽然听得进去，但改观不大，这是可以理解的，然而与他们交流对孩子学习会有事半功倍的效果，所以我在交流方面也花了些时间。要结束时我也给孩子将了很多关于学习方法与解题思路的技

巧，以便他们以后的学习。因为每一份培训不可能长期进行，短期效果不易明显，但只要教的方法符合学生，那肯定有效果。这样就要教会学生的学习方法，让他们自主学习能力提高很重要，教会学生学习方法，自主学习能力提高后，才是尽心尽责，因为后面的学习还很漫长，若没有学习方法，面对新的内容还是无从下手，所以我对学习方法与思路 and 技巧进行了概括并给他们进行理解。关于解题思路。学习主要是理解牢记知识与解题方法技巧并灵活运用。记住知识不会运用是痛苦的事。如何把这么多年来所学的知识准确的搬到这道题上呢？这就涉及解题思路的问题，在评讲尤其是学生错题时，那就要用解题思路一步一步给学生讲，这样解题思路不仅可以得到巩固，他们会相信解题思路的普遍性，遇到某类问题时才有技巧的就讲技巧。学生家长和我说了些孩子的表现而且很认同，我觉得孩子的进步是他们自己的努力而我只是给了他们一个方向而已。其实孩子需要的不是过多的培训而是孩子自己的兴趣需要，而我们只要给他们起好点就好了。

第五，进行缓冲教学，也就是学生受教后该给孩子一个缓冲与接受的机会。因此在整个过程里，我为学生们制定了一个“端正态度，循序渐进，劳逸结合”的学习辅导计划，让孩子学习的时候有一个过度缓冲期，从而更有益于学生对所将知识的理解与接受同时对学生思维的转换也有很大的作用。

实践后感

通过这次三十天的实践，我也从另一个侧面检验了自己的学习情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力；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”。首先，我认为从事教学工作需要“专心”和耐心。我为这次实践的顺利进行，我做了很多预备工作和报告。虽然说对于高年级的知识不在话下，但我还是认真查探了些资料，必须做到在知识上不能传递错误。不仅要注重教什么还要重视怎样去教，

还得注意孩子的健康发展。而且不同的学生接受能力也大不相同，作为老师必须要考虑到这方面，同时更要耐心的去讲解给学生听。

其次，从事教学工作需要也要与人“交心”即交流。在教学中不能够只顾自己“闭门造车”，要多与外界交流，掌握更多的信息，丰富自己的教育背景和专业知识与技能。

必胜客实践报告篇四

转眼间，三年的大学生生活过去了，这三年来我在学校系统地学了不少管理方面的知识，但实践经验几乎没有，对于这个重理论更重实践的专业来说是个致命的缺陷。而作为一名即将踏上工作岗位的大学生来说，单会纸上谈兵是不行的，如何于社会各方面的人交往，如何应付各种事情是迫切需要学习的，因此，假期的实习对我们来说尤为重要。为了把自己锻炼成一个能适应社会的有用的人才，我在暑期到**市第二纺织机械厂实习了十天，应该说这十天的收获还是丰厚的。

**市第二纺织机械厂是我国纺织测试仪器的主要科研基地，具有二十多年开发，设计，制造各类纺织测试仪器的历史，是国内纺织仪器的主要生产厂家，是我国生产测试仪器的国家二级企业，是国内纺织测试仪器高水平的代表。企业加工设备精良，技术力量雄厚。不求最好，只求更好，是企业不断追求的永恒目标。

作为一名工商管理专业的学生，进了企业，虽然时间不长，了解地不深，可能也不太全面，但总体结构上还是有一些认识地。该企业刚刚完成了股份化改造，由原先的国有企业改制为民营企业，企业通过选举产生了一名董事长和五名董事以及二十名股东，董事，股东按比例出资构建了企业的资本结构。企业的管理体制比较合理，能各司其职，权责明确。因为该企业有着几十年的制造各类测试仪器的经验，所

以企业的产品还是有市场的，但在决策上也不短视，没有死抓住一棵树，而是利用自己的长项生产了一些延伸性产品，还与国外几家企业联合生产，加工一些仪器，应该说企业的生产能力和营销能力还是可以的。此外，企业正在准备通过iso9002的认证，在产品质量也在逐步提升，财务方面也越来越规范。

但企业和一些实力强的企业相比，还是有一些不足之处的。我想，人的因素是居首位的，企业职工的文化素质不高是不争的事实。企业绝大部分员工的文化水平在大专以下，本科生很少，没有硕士以上学历的，在仪器智能化，产品国际化趋势越来越明显的情况下，企业严重缺乏计算机人才和外贸英语人才，也正是这两点，限制了企业的竞争力和企业的规模。没有高水平的专业人才使得企业的研发能力大受限制，近年来除了吃老本产品外，只能按外商的图纸，用外商的技术来生产一些出口产品，而这些出口产品只能以略高于成本价的价格给外商，外商赚取了其中的巨大差额，而企业生产任务重，获利少，工人因此也有较多的抱怨，由此形成了一个恶性循环。在这一点上，我加深了对“科学技术是第一生产力”的认识。

转眼间，暑假要过完了，就要开学了。在刚刚刚刚过去的一个星期里，我第一次完成了暑假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会，并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从曾经的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的40 小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易，

因此这次我去了一个中日合资的贸易单位：沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是：这个单位好大啊！管理这样大的单位一定需要丰富的知识和卓越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司一定要比这里更好的！

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说：什么是国际贸易？国际贸易是怎样产生的？国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。通过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话！

今年暑假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一位的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年暑假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

必胜客实践报告篇五

对于人生价值，读到很多，也听说过很多，但是依旧还有许多迷茫。越长大越觉得人生要思考的东西太多，需要追求的东西太多。此次支教就把它当做是一个重新认识自己的旅程，从中我学会了许多，成长了许多。

xx年7月，炎热的暑假，火热的心情，这个暑假因为有了社会实践不再寻常。不是在家吃喝玩乐，衣来伸手饭来张口，而是真正去体验生活，实现自己价值。我即将要前往xx市潭水镇中学为期12的支教，有豪气万丈，也有忐忑不安，毕竟这是我第一次当老师。三下乡一直是我们的学院的一个品牌活动，大家都怀着传播爱、传播知识、传播友谊、收获知识的信念走到了一起。

虽然只有短短十一天的下乡之旅，大家在学校却准备了快两个月，一边学习、备考，一边准备下乡。从队徽、队服设计，队歌、队舞排练到大家认真备课、采购物资和联系学校，大家都很累，但是累并快乐着。我被分配到了活动组策划见面会和告别会，从来没有类似经历的我在同学的帮助下，对如何策划一个活动学到了很多。包括写策划书，活动注意事项，人员、物资安排等学到不少。准备活动中让我记忆最深刻的就是备课了，当时真是较劲我脑汁，准备了好久。我教的是初一，下面就是我的备课心得：

- 1、我必须考虑所教内容在学生整个学习阶段的地位。大部分学生初一才开始真正认真的学习英语，十一天时间教不了他们多少知识，所以主要目标是培养他们对英语学习的兴趣和热情。所以在教学内容设置方面不宜选择过多枯燥无谓的语法词汇学，而是选择一些相对轻松的英语小故事、英语幽默、诗歌等。让孩子们在轻松的氛围中感受西方文化，培养英语学习兴趣，同时学到知识。

- 2、在教学方法设置上尽量少采用传统的灌输式法。而是多注

重互动，让学生能够充分运用到所学知识。让学生参与其中，整个课堂学习氛围也会变好，在快乐中学习。

3、在进行教学设计首先必须确定某一节课需要完成的教学内容，这是很自然的。但是，最大的问题是，如何落实这些内容最合适？首先，必须考虑孩子们的情况。在孩子们不愿接受的情况下，教学的效果一般是不好的。

7月15日，经过6个小时的颠簸，中午1点左右我们终于到达了xx市潭水中学。来到潭水中学的第一感觉就是环境好，天好蓝、树好绿、空气好清新，无论是学校周围和学校内的自然环境还是学校的文化氛围都让人耳目一新。接着学校领导热情的招待了我们并为我们安排了宿舍。当天下午我们一起去集市上采购物资，一起打扫宿舍卫生，忙到很晚。为了给当地校领导和学生留下一个最美的印象，一直到深夜一点左右，大家还在为第二天的彩排辛苦排练，但是大家都没有喊累。

7月16日，是我们和当地孩子们正式见面的日子。见到孩子们，最先受吸引的是他们那双双闪亮的眸子，我找不到任何词来形容他们给我带来的感觉。原以为会很尴尬会很难和他们沟通，但我们很快进入角色和孩子们打成一片，一起拍照、一起说笑。他们的质朴和童真让我非常感动，我想，我一定要在短短两周时间好好爱他们，尽自己做大努力教好他们。见面会上，我们为他们展示了队歌、队舞，介绍了各个年级的老师。学校领导也发言，对我们的工作表示了感谢与祝福并提出了发展建议，当时大家就暗暗的下决心，一定要把工作完成好。

此次社会实践给我的感动和感受主要是一下几个方面：

一. 认真完成教学任务

我们这次担任的是初一、初二、高一、高二的教学任务，四

个年级各一个班。我和其他四个队员一起担任初一老师。我教基础英语，其他老师教趣味、阳光英语。教初一学生学生对我来说其实是一个艰巨的任务，我的性格是那种比较内敛成熟型的，平时也不喜欢嘻嘻哈哈，而初一的孩子们好动，不喜欢太安静的老师。因为一些原因，我一直到第三天才正式上课，当时心里特紧张，心想他们习惯了那种轻松活跃的教学方式，会怎么对待我的课呢。一节课下来，心紧绷了一节课。课后问学生我的教学怎样，我说会不会比较闷，他们说他们来就是想多学点知识的，一直玩游戏也不好，不同的老师针对不同的教学会有内容不同的教学方法，他们都会很好的适应。他们还说我教得很好，说了很多他们老师没有教的内容。他们的回答让我很感动，好懂事、好好学的孩子，同时他们的肯定也让我觉得很有成就。

下乡结束了，我也成长了不少，变得更有自信了，对社会、对实现自己价值的思考也更深入了。有的时候我就是缺乏自信，觉得自己能力总不如人，一般情况从不轻易参加什么活动，所以感谢这次下乡。有句说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。所以参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助。