

租房合同拖欠房租处理(汇总8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

综合实践活动总结报告篇一

实践活动总结报告，活动之后少不了要写活动总结报告，下面就为大家推荐两篇活动总结报告范文，欢迎大家阅读！

保护地球，从我做起。

古往今来，地球妈妈用她甘甜的乳汁哺育了无数代子孙，并创造了丰富多彩的文化。

可是，现在的人类为了自身的利益，将她折磨得伤痕累累。

人类只有一个地球；而地球正面临严峻的环境危机。

“救救地球”已成为世界各国人民最强烈愿望。

作为当代大学生的我们，我们应当主动为地球母亲做些什么。

我们可以做点力所能及的事，让人们知道保护地球，爱护环境的紧迫性；让人们知道保护地球、爱护环境是我们的责任所在；让人们知道如何节能减排，坚持可持续发展；同时提高大学生文明素质，培养大学生的社会责任意识，促进人类与自然和谐发展。

二、实践活动的意义

通过这次活动提高我们贵州大学学生的环保意识，积极响应学校建设绿色校园的号召。

调动学生保护环境的热情，充分利用学生的时间做有意义的事，引导学生走出寝室，充实学生的校园生活。

把环境保护的理念贯彻到我们日常生活中来，提高我校学生的综合素质。

真正检验我们对环境的贡献不是言辞，而是行动。

虽然我们现在做得只不过是一些微小的事，但是我坚信要是我们人人都有保护环境的责任心，从自己做起，从小事做起，携手保护我们的家园，大自然会给人类应有的回报，让人类能在温暖的阳光下快乐的生活，在美丽的家园里享受美好的生活。

三、活动名称：

“让你好好过”之“爱护地球，从我做起”

四、活动主题：

环保节能、美丽地球。

爱护环境、和谐贵大

五、活动开展前期

1、20**年4月7日晚上7点，活动小组全体成员召开讨论会，将活动的具体工作分配到个人，人人分工合作，各司其责。

2、环保题目设计小组在4月17号之前将相应环保题目纸条设

计完成，并且进行相应的印刷。

4、影片播放小组在4月14号之前将以环保为主题的电影确定好，电影预计时长不超过两个半小时。

5、组织人员与贵州大学阳明学院团委协商，借用素拓专用章，并制作素拓条。

6、组织人员租借一套音响设备。

7、设计制作活动当天所需宣传单，分为印刷版和电子版。

8、确定“让你 好好过”征文比赛字数、体裁、范围。

六、实践活动开展

(一)崇义楼摆点活动：

(1)20**年4月28日中午和下午下课高峰期由几人一小组为单位在相应地点摆点，发放宣传单，向同学们介绍环保小知识，共同行动起来，保护地球。

并向同学们介绍29日的校园美化活动，组织同学们进行报名活动，登记参与人员的姓名、学院、电话。

(2)将前期完成的废品创作在摆点处进行展示.并且相应的作品需要附上相应的设计介绍，附上其设计时采用的原料。

(废报纸、废塑料设计的衣服将会由真人穿戴展示。)

(3)同学们随机抽取印有环保知识题目的纸条，答对将有素拓，题目于4月15日之前内部人员制作好，题目的设计目的是为了倡导同学们在日常生活中节能减排，保护环境。

通过答题，让同学们参与进来，达到共鸣的效果。

(二)、环保主题电影放映：

4月29日19：00在西区明俊楼139d教室放映电影《海豚湾》，在放映电影前，我们向前来观看的同学们着重介绍“让你好好过”这个活动的详细情况，呼吁他们参与进来，共同努力。

20：56时电影结束，主持人向观众提问，并对积极回答问题的同学奖励奖品，同学们各抒己见，表达出对我们人类爱护地球的重要性，同时强调我们大学生应该从点滴做起、从身边做起、从我做起。

最后，主持人总结当晚电影放映的意义，并提出对爱护环境的要求和建议。

(三)、校园美化活动：

校园美化活动路线：第四学生食堂——崇义楼——明俊楼——东楼。

4月29日早上8：30，同学们都集中在西区第四学生食堂，工作人员把已买好的口袋等美化活动必要装备发送每位同学手中，活动负责人交代此活动的意义、目的和需要注意的问题，把每位同学的任务安排到位，以小组形式来展开活动，一共分为6组，每组7以人为准，强调小组合作精神。

到10：36时，到达东楼，并顺利完成美化活动，各组取得较好效果，其中第5组完成效果最好，他们也得到了奖品。

(四)、“让你好好过”征文比赛：

征文时间从4月28日到5月3日17：00，要求体裁为散文、小说和诗歌，其中散文和小说的字数不低于800字，诗歌则30行到50行之间。

我们要求参加这次征文的同学必须参加4月28日晚的环保电影放映和4月29日早上校园美化活动中的一项。

经过六天的征文，共收得53篇作品，经过认真选稿，评选出一等奖1名、二等奖2名、三等奖3名，他们分别是：梁欢欢(能动154)、李付芳(法学151)、石猛(历史151)、陈羽熙(能动154)、彭培(法学142)、何文杰(工业工程151)。

七、结语

通过这此“让你好好过”校园实践活动，我们从现实生活中切身感受到和学习到很多东西，觉得自己又有了新的成长与见识。

因为我们是刚来贵州大学不久的大一学生，在高中时很少做实践活动，当我们收到自己的团队通过审查时，心中澎湃激动，团队的设想被老师们所认可了。

但当时不免感到有许多困难，它是什么?为什么?怎么样做?一系列问题出现在我们的脑海。

我们大一的没有经验，不知如何入手，过后去询问师兄师姐们，他们阐述自己团队上一次是如何做的及应当注意哪些问题，心里虽然也有一定认识了，但还是忐忑不安，不知我们能否做好，只能走一步做一步。

经过组员们相互探索、讨论，最后选定实践活动题目为《让你好好过之“爱护地球，从我做起”》，因为这个活动贴近我们学生实际、贴近我们学生生活。

现在，环境形势十分严峻。

环境保护对我们来说并不是一个新问题，政府也早已提出了明确的治理目标。

作为现实生活中的每一个普通人，虽然不可能都直接从事环保工作，但我们完全可以从小事做起，从我做起。

顾炎武曾经说过，天下兴亡，匹夫有责。

保护环境与维护生态平衡的历史重任将落在我们新一代的肩上。

完成这次校园实践活动，特别是要团队合作精神，成员需要的一项最重要素质就是对于实践活动积极主动，对于自己任务用心。

实践活动需要尽心做好前期准备，明确实践活动的主题、开展的方式、开展的内容、组员的任务安排等。

在讨论的过程中难免会有许多分歧，我们采取了以少服多的方法，再根据优劣选出最好方案。

我们除了好好学习课本知识，很重要一点是与人沟通，这是在某种程度上比我们的课本知识更重要的一项基本技能。

而掌握好这项技能需要我们理论与实践相结合，多接触社会上的东西，而不能停留在纯粹的理论中。

这次贵州大学学生资助管理中心“让你好好过”的校园实践活动，丰富了我们的实践经验，提高了我们的团队合作能力，使我们通过实践更加了解社会，有深远的意义，对我们来说是一生难以忘记的回忆。

作为贵州大学的学生，这也应该是老师们送给我们最好的礼物吧！这锻炼了我们，提升我们的修身，树立了思想在交流中碰出火花的意思。

这也是我们在贵州大学生生活与学习中迈出的重要一步。

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，我们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。

第一次参加社会实践，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。

不同的时间的社会实践，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。

社会实践加深了我们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!

我们班同学有在餐厅里打工,他告诉我们在餐厅工作时,别人一眼就能认出他是一名正在读书的学生,他问他们为什么,他们总说从他的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有像他这种不知名遭遇吧!他并没有因为在他们面前没有经验而退后,他相信他也能做的像他们一样好。

他的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的他并没有丝毫的感到过累,并且觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接簇了社会,了解了未来。

在餐厅里虽然他是以传菜为主,但他不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,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,不一定有人会告诉我们这些,我们必须自觉地去,而且要尽自己的努力做到最好。

还有个同学去自家一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货,在其中他也是收获颇多,认识到实践不仅增加了他的社会经验,提高实践能力,还丰富了他的假期生活,看着他满脸的自豪,我们大家真为他高兴!

有的同学在自己家的养鸡场里帮忙打扫,一天都没闲者,又是除粪又是喂饲料,她告诉我们她每天都会脏兮兮的鸡场里待5,6个小时,她说小型的养鸡场很忙,除粪也不是人工,很是辛苦。

她希望他们家的养鸡场可以把地面铺成水泥的,那样就不用人每天去弄鸡粪了。

还有的同学在商场里帮忙做销售,小商品一个又一个,价格各不相同,记的头都大,卖给顾客的东西还有可能退回来,

陪着笑脸，一天下来，腿都是疼的，脸上的笑容都僵硬了，到过年前，商场里人山人海，眼睛睁得大大的，严防小偷！可这样还是免不了弄错。

老板虽也不会骂，可还是心里不得劲，心里一直告诫自己一定要耐心，要用心，要让别人放心。

她说在社会上这么一锻炼，她更懂得要努力学习，好好奋斗，让自己以后走向社会更有竞争的资本。

这不就是我们要走出校园，参加社会实践的要理所在么，懂得珍惜学习的关键性，认识到学习机会的来之不易，从而更加努力的学习，不枉费爸妈的关心。

起初，她还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事的三天陪伴使她很快适应了工作。

之后的工作也都还是比较顺利的。

遇到有特殊要求的顾客，她也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板，一下子就能胜任了工作了。

还有很多同学都参加了不同的活动

一：挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我们才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

二：人际关系

在这次实践中，让我们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,我们想也很难说清楚,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.我们想说的一点就是,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。

让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西,最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

同时在这些社会实践中使我们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。

三:管理者的管理

在打工实践的地方,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!

但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道,这样大家才能服从,才能有助于工作的进行。

四:自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的時候，我們有自己的父母照顧，關心，呵護！那肯定就是日子過得無憂無慮了，但是，只要你去到外面工作的時候，不管你遇到什麼困難，挫折都是靠自己一個人去解決，在這二個多月里，讓我學會了自強自立！凡事都要靠自己！現在，就算父母不在我的身邊，我都能够自己獨立！

五：認識來源於實踐

一切認識都來源於實踐。

實踐是認識的來源說明了親身實踐的必要性和重要性，但是並不排斥學習間接經驗的必要性。

實踐的發展不斷促進人類認識能力的發展。

實踐的不斷發展，不斷提出新的問題，促使人們去解決這些問題。

而隨着這些問題的不斷解決，與此同步，人的認識能力也就不斷地改善和提高！馬克思主義哲學強調實踐對認識的決定作用，認識對實踐具有巨大的反作用。

認識對實踐的反作用主要表現在認識和理論對實踐具有指導作用。

認識在實踐的基礎上產生，但是認識一經產生就具有相對獨立性，可以對實踐進行指導。

實踐，就是把我們在学校所學的理论知識，運用到客觀實際中去，使自己所學的理论知識有用武之地。

只學不實踐，那麼所學的就等零。

理論應該與實踐相結合。

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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

综合实践活动总结报告篇二

在团中央的的号召下，7月22日清晨，工程学院14名师生踏上了开往平度市边陲小村周家村的汽车，开始了为期5天的社会实践活动。

据了解，全村有果园200亩，年收入80余万元，目前正在积极培育新型品种。另外，全村正准备开创经济作物深加工及诸多副业，以实现经济发展的灵活性及自主性。

走进周家村，给我与想象中迥异的第一印象就是周家村的环境。

周家村，地处青岛西北，离海已不再是一矢之遥。这里没有海风拂面，只能靠着一方方平坦的土地，一代代辛勤的劳作。这是中国农村的真实，也是中国农村的典型。

周家村的住房是集体式建筑，大街小巷，树木房舍，俨然有整饬的痕迹。很明显这是改革开放的痕迹，同时也是农村发展的一个侧面。改革开放近二十年来，对于拥有大多数人口

的农村来说，“乡村城市化”的观念已深入人心。

当然，如今住房不仅仅是城市生活水平的体现，在乡村他同样代表着一个村庄的整体化实力。在我实践的五天里，周家村，交通阡陌，对“乡村城市化”的要求把握的非常到位。“乡村城市化”，顾名思义就是在乡村现有基础上逐步建设，逐步向城市化模式迈进。其中“乡村”是特色，“城市化”是目标。当然，在农村现有土地及民俗风情基础上城市化是一件相当复杂的事情，我们知道城市与乡村无论在地理位置，经济基础不可避嫌的存在着较大的差距，这里面有些是微乎其微的，而有些却是判若云泥，由此也决定了这个过程必然是一步步迈进的过程。

运笔至此，让我突然想到了华西村的建设。当然周家村的现有经济实力比之华西村尚不能望其项背，然而，作为中国农村的发展典型，他们其中必然存在着千丝万缕的联系，而这也就是我们要找的焦点。华西村的实践证明，一个乡村的建设必须有一个大的车轮带动着，这个车轮可以是农，可以是林牧副渔。然而，从现如今成功的诸多例子来看，经济发展是一个大的方向。从周家村的现行体制来看，作物制种的深加工是非常有必要的。

周家村的建设是成功的，然而，他同样存在着诸多弊端。固然，统一住房是一个村庄经济实力的体现。可是，如果不估计全村经济实力的参差变化就容易造成某些方向的抑制，而这种抑制有时是非常巨大的。

从对周家村村民的调查来看，他们当中很多人都有改善现有住房的倾向，这就是说，无论哪个农村，统一住房是有难度的，筑房建房必须虑及诸多因素，在参差不齐中寻求一个平衡点，而这不免又要违背了一部分人先富起来的政策，影响了整个城市化的进程。

茂密的柿子树在微风的吹拂下，簇拥着一排排整齐的房舍。

这里边有多少是乡村特色，又有多少是城市化建设，这是摆在我们面前的一个现实，它需要不同档次的住房建设来回答。

综合实践活动总结报告篇三

通过这几天的社会实践我们认识到群众的支持，地方以及学校党委机关的支持与拥护是我们此次活动取得成功的重要因素。活动自始至终得到父老乡亲以及孩子们的支持与配合，无论是队员们的吃住问题或者活动的流畅度，活动的宣传，深入留守儿童家庭的调研，抑或是关爱留守儿童的宣传活动，当地的政府、学校和群众都给予很大的帮助，此次活动，我们学会了如何待人处事，学会了用真诚和微笑去帮助和感谢他人，我们收获了信任，收获了果实，收获了快乐，收获了成长！

在七天的志愿服务过程中，志愿者与留守儿童的亲切交流，与乡亲们的良好互动，促进构建学校、家庭、社会三位一体的工作机制，关爱留守儿童，在行动中充分体现出来。临沂大学社会实践团队将继续秉承“实”的校风，明义、锐思、弘毅、致远，在责任与担当中，关爱留守儿童，服务红色老区发展，弘扬正能量。

综合实践活动总结报告篇四

经过这一个月暑期社会实践家教工作，实在让我先体验了一把当老师的酸甜苦辣啊！

首先，我到了辅导班，见到老板的第一件事就是培训，不过，让我有点小失望。因为他是培训我们如何招生，而不是教我们怎么教孩子，所以得先辛苦我们顶着炎炎夏日出去给招生了。

所谓既来之则安之嘛，所以，每天我们从上午的八点到十一点，晚上六点到九点半都属于招生时间，然后回宿舍自己做

饭。最好的是下午的大热天我们不用在太阳下吸收钙质，呵呵。

不过接下来的效果实在是我们的意料之外，发了“无数张”的传单以后，竟然没有接到一个咨询的电话。就在这样的生活中度过了工作中的第一周，毫无悬念，这不是我们想要的工作环境。因为，不但没有增长教学经验，而且每天的招生工作实在乏而无味！因此，大家有了想要放弃的念头，不过好在，我们在最后关头挣扎的那几下，接下来慢慢的有同学来报到了，有了第一个学生以后就有了一种说不出的欣慰感，心里是充满了喜悦与担忧啊！不过，接下来每天都有一个学生来报到。终于我们悬着的一颗心放了下来。接下来，就进入了紧张而兴奋的教学工作，终于一切都步入了正轨！

我学的是英语专业，所以我的教学工作就是教授英语课，我教的是一个初中的学生，因此，我从这次教学工作中体会到了以下几点：

教师的本职工作

秉承老师的一贯作风，给学生上课的前提就是自己得先备课，这是在教学工作中必不可少的，为了学生能听懂，对他的成绩有所提升，这是对学生负责的表现，同时也为了领导的身心愉悦！总之所有的一切都必须准备充分。

人际交往能力

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有的机会，使我与别人对时不会应变，会使谈话出现冷场，这是很尴尬的。人在社会中都要融入社这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招难！”意思就是说：在家里的的时候，有自己的父母照顾，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，不管你遇到困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

自信

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

五、知识的积累也是非常重要的。

知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的教学，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，对其各方面都入的了解，才能更好地应用于工作中。

吸收新的思想与知识。近三个月的暑期社会实践，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！

综合实践活动总结报告篇五

有时候你都不知道要以怎样的心态去度过一段时间，就好像我们还在天天纠结着暑假过的很慢很无聊的时候，转眼已经过去一个多月了，大二正在排山倒海来袭！

暑假原本是计划是找个兼职做做的，可不是什么事都是能按计划实施的，跑了两天没找到，也就不打算做了，呆着家里的日子是不好过的，零七八碎的活都得干，还经常被我妈唠叨，在外面做事虽然累了点，但是自在，各有所得。在家天天想着开学，但是到走的时候还不是会有些不舍，这就是令我们纠结的暑假。

关于暑假倒是真没有什么特别的收获，只是生活中有一些小感受，之前写成了日志，现在也作为暑期社会实践心得展现给大家。

每一种生活，都是一种经历

又是一年高考时，那些老战友的录取基本都已经下来，顺利的同学已经在期待着美好的大学生活了，而没有考出理想成绩的同学，曾经想象的那么美好的以后，就这样被现实击打的溃不成军，茫茫然不知所措，在这送给我所有朋友们一句话，既然你已经知道一次成功不能说明什么，你也一样要知道，一次失败也决定不了你的未来，无论是重点还是专科，你需要的事一种经历，一个成长的过程，有次无意看到了武大的毕业生音乐节，王俊华说，以前想是，这学不好一定得玩好，现在才知道我们是学也没学好，玩也玩不过人家，说的有点悲哀，想想也是，但是他也曾说过，我没有早上一年，也没有复读，这样才能碰到你们，也说明了他对学校虽不满意，但是遇到这么群人，却是一次值得珍惜的经历。人往高处走那是必然的，可是当你无力改变什么时，就要学着去接受，去更好的体会生活，每一种经历，都是一种成长。

每个人都有一个圈子，不在其内，不思其事

一年，不知道在原来的朋友眼中我变成怎么样了，身边的很多人都说自己原来的朋友变了，或好或不好，然后改变了对其的态度，但是你要知道我们每个人都在变，只不过每个人所在的生活圈子不同，变的不同而已，一些人变的符合你现在的思想了，你就认为他没什么变化或者向好的方向变了，另一些就是你思想所还没能接受的，你就说人家不是以前的他了，可是，无论谁会以前的样子呢？当然，这是个说法，不是绝对的，前些天一个五年没见的朋友聊天说你变的那么呆啊，我想这不是呆，只是各自的环境让我们改变的格格不入而已。人一旦分开后，陌生随之增长。所以你不必在意谁变的如何如何，能接受就接受，不能接受就不接受，不是谁都是为你改变的，坦然的面对就好。你也不用去思念远方他在想什么，做什么，无论怎样，你都不在內的。

知我者谓我心忧，不知我者谓我何求

我们经常说谁谁太以自我为中心了，其实，每个人在思想上都有一个空间，有周围的所有的人，想象着自己是主角，所有人都在看着你演绎，所以有时候考虑的太多了，今天穿什么衣服好看了，头发理难看了怎么办，你总想着任何一个人都在关注着你，让自己做到最好给他们看，古话说，士为知己者死，女为悦己者容，这都能理解，但你要知道，你身边是没有那么多知己、悦己者的，就像我写这篇日志会想着有很多人关注，然而该会关注的关注，不会在意的依然不会在意，有时你煞费心思的做着一切，却不知道有没有人会注意你一眼，在一些人眼里还会适得其反，而该看好你的人你不需表现依然会看好你，所以，不要活在别人的眼里，做最好的自己，怎么合意怎么做，生活美好，何必太累。标题不怎么符合内容的，但是就是想把它用在这，比较喜欢这就话。

综合实践活动总结报告篇六

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

一，萌生想法

这是我上大学以来的第二个寒假，跟往年一样觉得不应该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。在大学的第一个寒假我跟同学三人每人三百块的本钱去做了对联的生意，在年前的半个月的十个集日里我们每人净赚八百。基于上次生意的成功，这个寒假就更“不安分了”。所以学校还在考试的时候我就跟爸爸商量寒假的时候批发鞋子回家里卖，就先找了一个男生作为合伙伙伴。鞋子是精仿李宁的，在学校时经朋友介绍跟一个刚出大学校门的小老板卖过这鞋，款式都是新款，价格不算贵，最主要的是质量还好，在学校卖的还不错，还有回头客。特别是在南昌大学科技学院举办的商品交流会上，一个小时不到把带去的十双鞋卖的只剩三双还是因为没有码子呢！所以我就想在学校都这么好卖，带回家里只要嘴皮勤快点卖给那些打工回来的年轻人是应该不成问题的。这个时候我爸看我有这想法也有伴，本钱也就是每人两三千块钱就也没多说什么就答应了。

二，进货

这么爽快就得到爸爸的支持，我当然刻不容缓的就联系好了以前的那个小老板叫他帮忙进鞋子，然后就是选鞋子款式，码数，谈价格！

刚开始那老板就是把库存有的鞋子的图片跟有的码数，价格发邮件给我，让我挑。我挑了一些我自己觉得好看的发给他看。他看后给我说了一些他的建议，他说我选的款式太多六十双鞋子就有四十多个款，很多款都只有一双，他说这样顾

客在买鞋的时候看到了自己喜欢的款式可却没有他能穿的码子，那他总会觉得还是那双没有码子的款式好看，而没有心情去挑选其他的款式了！我仔细想想有道理就删掉了些库存码数不全的款式。他还建议我那有三个款全白色的去掉一些，因为白色很容易脏，而现在的年轻人大多都懒得洗鞋子（然而因为我个人很喜欢那三款鞋子就没变动它），另外他说篮球鞋少拿些（当时我选了十双）篮球鞋进价高，卖不了高价钱，因为我觉得如果他看了喜欢贵一点他也会买，也就没有少拿了。她还给我推荐了一款咖啡色的鞋子，说现在成熟的男性会很喜欢，我拿了四双。码数女款35到38，共24双（在学校卖时36码卖的偏多，所以我选的码数里36码的占多数），男款39-43共36双。

三，再次说服爸爸，得到经济支持！

款式，码数都挑好了，价钱也谈妥了，这会我那同学突然说他和我合作不了了！

这会我爸爸就不同意了说我一个女孩子家家的那么几大箱子的鞋子，逢3，6，9赶沙心圩（距离我家5里路程没公交得走路大概要45分钟），逢2，5，8，赶万田集的（距离我家15里早上七点有一趟公交），他怕我一个人太辛苦了中途会受不了打退堂鼓，说什么都不同意我一个人去做这个生意了。

我准备了那么久，那么信心满满的时候怎么可能说不做就不做了。我不甘心，我不停的劝说，可他的态度依然那么的坚决，不行。在这中间的几天里我满怀精心准备大战特战的希望就这样被破灭了，好几次看到爸爸那么坚决的态度我差点放弃了，还好我的一个亲爱的朋友一直在我身边鼓励支持我叫我：如果是自己想做的，无论遇到什么困难都不要放弃。经过一次又一次的游说我感觉到爸爸的态度缓和了些，我就乘机跟他说了我的想法，我已经做好了万分的准备，好的坏的都想到了。第一种情况是卖的很好，每双鞋子赚五十，那六十双就可以赚三千了；第二种情况是卖的不怎么好，那我到

年底降低点价格按每双一百元卖，那我也能赚个千把块啊；第三种情况是低价都销售不出去，我有个同学的朋友在市里开了鞋店说可以帮我代销。这个时候我父亲还是不怎么同意，他觉得在我们家那里这样品牌的东西卖不通，要种田的伯伯拿出他们辛苦赚来的钱去买你一双百多块鞋子，那是简直是要他们的命。更觉得我的准备都是想当然，根本没有实际的了解调查。这时我已经无所谓理智只是铁了心的要去做这次生意了，于是跟他保证我绝对会坚持到最后，还放下狠话说年前一定会把本钱还给他，如果还不了那么下学期的生活费我自理。我爸爸看我态度那么诚恳也就勉强答应给我五千块本钱去弄六十双鞋子和一些袜子。鞋子在我还在学校的时候就托运到家，只等我一回去就着手卖了。

千辛万苦总算得到了爸爸的经济支持，我按捺不住开心的留了眼泪！一切准备就绪，我一心一意的准备好考试。

四，为“开张”做好准备

回到家第二天是农历十三我去了集市里找到了摊位，找到了出租三轮摩托车的运输鞋子。十五就开始我为期半个月的卖鞋子的生活。

五，销售过程

每天我的闹钟是六点半，来不及吃早餐就的赶路赶车。天有不测风云，这年的寒假还特别的冷，似乎是在考验我！一直都是阴雨天气，气温在1°左右，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，我坚持着！

第一第二圩日一双都没卖出去，这是在我意料之中的。可是到了第三个几日圩里的人都走的差不多了，还是一双都没卖出去，我开始有点急了。我坐在摊位前静静的想着这两天的情形，很多人看，也都觉得鞋子好看但是一听到一双鞋子要一百多都避之而不恐。我跟他们说这是李宁的品牌货，可是他

们根本不知道李宁为何物，我给他们介绍，可是还不等我介绍他们就走了或者肯听的也说农村人要什么名牌，好看便宜就行了！还给我看他穿的解放鞋说这几好啊便宜还耐穿！我仔细的去观察了下别的鞋子卖家，发现大家都愿意去买那些好看，便宜，质量差一点也没关系的！所以在农村好东西不一定好卖！所以做生意钱一定要对地方的习惯，消费水平，商品认知进行调查分析！

可是鞋子都进回来了只能努力卖出去。因为我觉得只要他在我的摊位面前停下来了，我就有机会卖出去鞋子！。所以我更耐心的为每一个过来看鞋的人讲解这个品牌，挑选合适的款式，让他们有兴趣去试穿，刺激他的购买欲望，从而产生购买行为。虽然大多最后会满意鞋子，满意我的服务，但还是会因为不舍得而放弃购买。但是没关系，只要越来越多人了解了，就会有越来越多的机会！日子一天天过去，越接近年末，来买的人也越来越多。

六，年末清查

在年末清查鞋子的时候，鞋子还存有十四双，和登记的卖出去的鞋子四十五双，对不上数有一双差，可能是因为我一个人忙不过来在人多慌乱中出了错，于此做生意有个合伙人会比较好，出了事有个商量的人，在销售过程也可以分工合作，少一点错误发生机会，一个人不仅累还因为个人精力有限，很多事情会顾及不到而做不好！。然而就卖出去的那些我发现，我认为不是很好看的，但码数齐全的卖的差不多了，那款老板推荐，我不看好的咖啡色，竟然是最早卖出去的！而那些我觉得很好看，但只有个别码的都还在，那几款白色的存货最多！所以做生意不能感性做事，任凭自己的想当然，自己的喜好，毕竟东西是卖给顾客的！

七年末结算

年前我只交了三千块钱现金给我爸爸，因为我卖的价格不高

但都有在一百以上，就算按照每双100这数也不对。于是我爸要我给他一份明细账，让他知道还有的钱到哪去了，卖这样的鞋子到底能不能赚钱，能赚，一双又能赚多少。这可给我出了个大难题，在卖鞋子的过程我根本没登记哪双鞋子具体卖了多少钱，期间我又有哪些生活开销，坐车吃饭用了多少，我都只是要用的用了，也没记录下来。这么一天天的积累我哪记得那么多啊！账单我叫了白卷，可在我的人生阅历里增加了一笔财富，这让我深刻的意识到会赚钱也要会理财，才能真正拥有钱！