

最新幼儿园社会实践调查表 大学生寒假 社会实践调研报告(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

幼儿园社会实践调查表篇一

实践目的：围绕经济社会发展的重要问题，对革命老区沂蒙山地区农村开展调查研究，提出解决问题的意见和建议，形成调研成果；走访慰问抗日老军人、孤寡老人，送温暖；深入基层，利用电影、文艺演出、座谈会等形式，在农村基层干部和群众中进行文化宣传，使其在促进农村特别是经济较落后地区社会经济发展中提高自身素质，实现全面发展；支援教育，组织安排丰富多彩的文化及动手课程，丰富小学生的寒假生活，为农村小学实施素质教育服务，与当地小学加强交流，促进共同提高。

实践时间□20xx/x/x9—20xx/x/29

实践地点□x省x市沂南县董家庄村

实践对象：当地经济发展情况、抗日老军人及孤寡老人、基层群众、董家庄联合小学

实践方法：走访调研、组织活动、支援教育

实践队人员组成：

领队：刘宗师（工学院）。

队员：丁宁沙倩方媛李玲徐均刘春霖戴永鹏刘海锋（工学院）。

于晗程洋龙（预科部）。

金源（生环学院）。

实践纪实

20xx年x月x9号下午4点整，大家整理好行李，在校园集合，我们的实践队出发了……换乘公交、地铁，暮色四合时我们到达了x站，在拥挤的候车厅经过漫长的等待，晚上9点，我们登上了开往xx的25x7次列车。

20xx年x月20号早晨5点钟，冬日的清早还没有迎来属于它的太阳，经过漫长黑夜的旅程，我们顺利抵达了x站。简单的吃过早饭，大家直奔x汽车总站。

经过与汽车站管理人员的交涉，我们得知，因为天气情况，大雪封路，开往山区的汽车停运了。队员打电话多方求助，均无解决问题，于是滞留x一天。

20xx年x月2x号清晨，大家到达淄川汽车分站，希望能顺利乘上进山汽车。等待期间，天空又飘起了雪花，这不禁使大家又担心起来。进山的车还是停运，经过车站管理员的帮助，最终找到了一辆愿意单独送我们进山的车，问题终于得到了解决。上午9点半左右，我们又一次出发了。

经过4个多小时的颠簸，我们在下午两点钟左右抵达目的地董家庄。这天正好是农村的集市，我们带着大大小小的行李穿过人群，来到了学校。校长和老师很热情地招待我们，为我们腾出一间教室，以后的几天我们将住在这里。晚上大家整顿安置好东西，计划了未来几天的事情，带着旅途的疲惫休息了。

20xx年x月22号至20xx年x月27号我们在这里开展了为期六天的实践活动。

我们走访了村委会，与村里的基层干部进行交流。交流得知董家庄村当地经济来源主要靠花生等经济作物的销售收入，其余来源为青壮年劳力的外出打工收入。村长为我们介绍了董家庄近年的发展情况，为了解决靠天吃饭的情况，董家庄近年大量修建了水井，将山上的泉水引到村民家中饮用，进行了道路铺建，使外地车辆进村成为了可能，促进了本村与外界的物质交流。

本村经济情况也存在一定的缺陷。村中农作物方面的收入主要靠原始售出，价格低，不能给村民带来较大收入，且售出量小，村民大多自给自足，经济效益低下。我们针对情况与村长讨论，向村委会提出了发展农作物加工产业以促进经济发展，增加农民收入等建设性意见，村委会表示认可。

村委会也向我们介绍了村里的人员情况，留村人员多为老人、妇女及儿童，男劳力大多外出打工。村委会也向我们介绍了村里孤寡老人、困难家庭的情况，我们认真听取了介绍。

通过村委会的介绍，我们实践队决定对一部分抗日老军人、老党员干部及孤寡老人进行慰问走访。

我们到抗日老军人家里，与老爷爷聊天交流，听老爷爷讲抗日时期发生在x大地上的故事，老爷爷负过枪伤，打过日本鬼子，我们很认真地听老爷爷讲，老爷爷也很高兴看到我们去拜访他。

我们也到老党员干部家里，听老人讲新中国的发展，老人的话里透露出对看到祖国大好发展的欣喜与热情。

我们探望孤寡老人，了解其生活现状，与老人聊天，为老人带去新年的祝福。

我们为拜访过的老人均送去一袋面粉，虽是千里送鹅毛，也是大家的一番心意。快到年底，大家都抽时间分组再次拜访老人们，帮老人们置办年货、整理房屋，老人对此很高兴。

冬天正处农闲时节，村里老老少少正准备欢欢喜喜过大年，为了丰富村民生活，向村民进行一定的文化宣传，实践队决定在晚上利用大家的空闲时间以放电影的方式进行。

队员们分别前往沂南县城等地筹借需用设备，使得向村民们放电影的计划顺利进行。丰富多彩的电影吸引了村里的老老少少前来观看，在热闹之余，一定也给村民们带来了一定的文化收获。

支援教育活动是我们此次实践活动的重要内容之一，通过与当地教育部门的积极联系，我们决定在董家庄联合小学进行。通过与学校的协调，我们决定在孩子们进行完期末考试之后，给孩子们编排临时课表，给孩子们上课，为他们讲一些平时接触不到的东西，丰富农村孩子的知识面，开阔孩子们的视野，同时，我们在孩子们中间进行奥运常识的宣传，为20xxx奥运会贡献一份微薄的力量。

幼儿园社会实践调查表篇二

全面实施强农稳镇战略，坚持以结构调整为主线，以产业化经营为重点，以加强农业科技推广和增强农业发展后劲为支撑，努力实现农业增效、粮食增产、农民增收，促进农村经济又快又好发展。引导农民调整产业结构，走出一条“创特色、拓市场、促增收”的路子。率先推广地花生覆盖栽培技术，积极发展“天宇3号”小海椒以及优质日本梨、大五星枇杷等名优特新水果种植。全镇地膜花生种植面积已达xx万亩，小海椒种植面积已达xx亩，名优特新水果种植已达xx亩，这些优质农产品在成都、重庆等国内市场上得到了消费者的一致好评，同时，建立公司+农户+协会的养殖模式，促使畜牧业得到迅猛发展。

该镇属典型的.农业镇。这里土地肥沃，气候宜人，盛产各种粮经作物和许多土特产品，素有“小天府”之称。农业生产实行全地膜覆盖栽培。地膜覆盖栽培是农业部在“九五”期间重点推广“八大”实用新技术，它具有提早播种、保温、保肥的特点，并且减少中耕除草环节，产量高。冬黄豆生产也是该镇农业生产的一大支柱，具有优质的栽培历史和丰富的栽培经验，每年种植面积都在xx亩以上。该镇水果主要有椪柑、脆香柚、通贤柚、布朗李、金水黄花梨、台湾大青枣、爱宕梨等名、优、特、新品种，面积达xx亩以上。

改善投资环境，加大招商引资力度，继续实行“八不限”和“六给”政策，实行党委、政府一锤定音，部门绿灯放行的规定。吸引了大量资金注入xx镇发展，成功引进了xx顺畅客运站、吉新粮油食品加工公司等，全年实现招商引资xx万元。一是从成都引资新建xx顺畅客运站；二是从x建筑集团公司第七公司引进新建竹加工厂；三是从成都市引进xx酒都天府花生粮油食品有限公司。

改造了xx□xx两所学校d级危房xx平方米；新修村级公路3公里；国债投资重点项目荣一宜路工程正在建设过程中,e段水泥路面已全面竣工□f段水稳层已铺筑完备；“十一五”村村通工程xx年建设项xx村xx公里□xx村xx公里□xx公里，已完工通过验收交付使用；完成国债沼气工程xx口，省级沼气工程xx口，xx新村扶贫沼气xx口；完成红层找水xx口；总投资xx万元的xxx客运站主体工程建设已完成，即将投入使用；全面完成xx镇xx集镇建设规划编制工作，场镇建设有序推进,xxx路、xx路建设速度加快，基础建设不断加强。小镇虽小，但民风淳朴，景色宜人。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

幼儿园社会实践调查表篇三

学号：080146018

院别：河南大学教育科学学院

年级□xx级临床心理学

活动地点：三门峡卢氏县文峪乡张村小学

活动天数：14天

目录

实践报告题目

调查背景

实践目的

实践内容

一． 教学总结

二． 数学总结

三． 素质总结

四． 心智发展

实践总结

暑期社会实践调研报告

艰难求学路. 教育体制

调查背景:

根据xx年暑期社会农村调查我们得知：尽管国家已经免除九年义务教育的学费，但是仍有很多贫困家庭的孩子因为拿不起食宿费而辍学在家务农，每个月仅仅40元钱就能够帮助一个孩子完成上学梦。

这个暑假我有幸参加这个团队进行为期14的支教和助学活动，通过这一活动了解孩子的学习和家庭情况。

实践目的:

熟悉农村，体验生活，通过教学及助学了解学生的学习情况和家庭情况，对大学里所学知识进行实践，以充实暑期生活。

实践内容:

暑假里，在三门峡卢氏县文峪乡张村小学支教，在其周边贫困的乡村展开助学活动。在那里我度过了忙碌又充实、辛苦而愉快的暑假。之所以辛苦是因为我不断地从内心去学习、理解、完善工作中的新事物；之所以幸福是因为战胜困难是我不变的目標，成功的喜悦是我永恒的追求。

通过总结，我将自己从暑期实践活动中取得的收获分为以下四项：

一. 教学总结

在教学的过程中我发现孩子的心灵很纯净就像一块碧玉，就像一潭清泉，就像一片绿荫。考虑到他们心智发展程度，我采取了玩与教相结合的方法，事实证明这种方法是正确的。我将教学内容安排如下：

第一学时：利用多个游戏让孩子了解心理学，毕竟心理学存在于生活的各个角落。

第二学时：讲述若个故事让孩子从中总结道理，并让孩子们讲述他们自己的故事。第三、四学时：教授歌曲《感恩的心》，引领孩子感恩社会、集体、父母、朋友、兄弟姐妹。

第五、六学时：教授歌曲《少年强》，激励孩子寻求梦想，做一个有关理想的游戏美丽岛，帮助孩子确定梦想，给他们鼓励。

第七、八学时：讲述有效的学习方法及怎样高效率的学习。

因为有孩子们很配合，教学进行的比较顺利。孩子们渴望学习、对未知的世界充满了好奇心，聪明活泼可爱用来形容他们真是再合适不过了。

在教学过程中我充分发挥了我的专业优势，把我学到的理论知识运用到了实践里，巩固了我的所学，也让我体会到我储备知识的不足，回校后要加强学习。

二. 助学总结

卢氏县是国家级贫困县，它所下属的乡自然很贫困。

在走访的过程中发现，直到现在还有人家在窑洞里度日，家里的平地很少，一般情况下，户主出去打工，女人留在家里种地、养孩子。

我走访的一家情况是这样的：家里现有3口人，有父亲、姐姐和妹妹，母亲因病早逝，家里背了几万元的外债，大姐已婚，二姐外出打工自己还顾不住自己，父亲先天右手有残疾，现又患有肾结石，妹妹上高二，学习成绩很棒。

在调查的过程中父亲强调说无力供养小女儿上学，想让她辍学，她死活不答应，还好孩子争气，成绩总是排名前三。

幼儿园社会实践调查表篇四

除夕这一天对华人来说是极为重要的。这一天人们准备除旧迎新，吃团圆饭。在古代的中国，一些监狱官员甚至放囚犯回家与家人团圆过年，由此可见“团年饭”对古代中国人是何等的重要。

一年一度的团年饭充分表现出华族家庭成员的互敬互爱，这种互敬互爱使一家人之间的关系更为紧密。家人的团聚往往令一家之主在精神上得到安慰与满足，老人家眼看儿孙满堂，一家大小共叙天伦，过去的关怀与抚养子女所付出的心血总算没有白费，这是何等的幸福。而年轻一辈，也正可以借此机会向父母的养育之恩表达感激之情。

孩子们在玩耍放爆竹的时候，也正是主妇们在厨房里最忙碌的时刻，年菜都在前几天做好了，而年夜饭总要在年三十当天掌厨做出来。在北方，大年初一的饺子也要在三十晚上包出来。这时家家的砧板都在噔噔噔地忙着剁肉、切菜。此时，家家户户传出的砧板声，大街小巷传出的爆竹声，小店铺子传出的“劈劈啪啪”的算盘声和抑扬顿挫的报帐声，再夹杂着处处的说笑声，此起彼伏，洋洋盈耳，交织成除夕欢快的乐章。

物，预祝家运兴旺如“烈火烹油”。最后多为一道甜食，祝福往后的日子甜甜蜜蜜，年夜饭的名堂很多，南北各地不同，有饺子、馄饨、长面、元宵等，而且各有讲究。北方人过年

习惯吃饺子，是取新旧交替“更岁交子”的意思。又因为白面饺子形状像银元宝，一盆盆端上桌象征着“新年大发财，元宝滚进来”之意。有的包饺子时，还把几枚沸水消毒后的硬币包进去，说是谁先吃着了，就能多挣钱。吃饺子的习俗，是从汉朝传下来的。相传，医圣张仲景在寒冬腊月，看到穷人的耳朵被冻烂了，便制作了一种“祛寒娇耳汤”给穷人治冻伤。他用羊肉、辣椒和一些祛寒温热的药材，用面皮包成耳朵样子的“娇耳”，下锅煮熟，分给穷人吃，人们吃后，觉得浑身变暖，两耳发热。以后，人们仿效着做，一直流传到今天。新年吃馄饨，是取其开初之意。传说世界生成以前是混沌状态，盘古开天辟地，才有了宇宙四方，长面，也叫长寿面。新年吃面，是预祝寿长百年。

幼儿园社会实践调查表篇五

寒假刚开始，在一次拜访亲戚的过程中，得知阿姨从事保暖内衣的销售，在与她详细交谈后，凭借我丰富的购物经验，就顺理成章推荐阿姨可以向销售发展。我们抱着试试看的心里，开始在淘宝交易平台上开始初步经营。我便负责客户接待工作，也从中了解着网络消费者的心理。总结出以下四类：

一，贪图便宜型

众所周知，如今的网络消费，都是由便宜的价格而引导消费者的青睐，在我接待的客户中间，100%的人是进过了现实店铺的“货比三家”，起码有80%的人还经过了网络销售平台上的“货比三家”，还有20%是老客户。我们也遇到过，上来就提意见，说我们的价格能否再便宜点，这样的人也不在少数。俗话说，便宜没好货，好货不便宜。但如今的网络消费不能再如此。由于缺少了经销商，很多商品都是出厂直销，价格自然无法和世面上的相比。因此出现了“山寨”品，价格低廉的“山寨”商品往往会和正品相提并论，且价格低了好多，许多买家都冲着这个便宜，不顾结果的疯狂购买，但往往不能称心如意。但此类心理往往成为网络消费的主导因素。

二，斤斤计较型

就像当面交易，讨价还价是常有的事。特别是遇上购买量大的买家，就更有理由来杀价了。在我接待的客户中近三分之一的人，开口就问是不是包邮的，这样的问题多了，我就干脆就设了自动回复，更有甚者，抓住我们以前搞过的包邮活动不放，借题发挥，这样的最终只能以沉默对待，他们那钻牛角尖的劲让我哭笑不得。斤斤计较型的买家会在决定购买一款商品前尽可能地把相关的店铺数据都搜集了一遍，此类买家一般不善于语言的沟通，但是特别擅长砍价，而且是切中你要害的砍价，仿佛他对商品的了解远远多于你，他们会找出店铺中和商品的任何细节信息来作为砍价前提，即使在经过一番好说好劝之后，也不一定能达成共识。他们很是小心谨慎，一旦发现有任何纰漏就会放弃购买，但很多时候都由于误解引起。我只好耐心揣摩，细细回答，才能赢得信任。

三，自我暗示心理型

大多网络消费者，特别是刚刚接触的，对网络购物的保障没有个明确的了解。其实这样的购物存在着巨大的风险。第一，我们发出的货物都是靠快递发出，这样一来存在这很多不可预料的因素，首先时间得不到保证，快递收货没什么定的时间，快递送货更是无法确定，很多买家，都说因为要回家过年，所以在某某号之前一定得收到，或者几天之内一定得收到货物，而很多网络卖家为了自己的利润，一般都会给客户一个时间范围，给客户一定的信心，这时买家的自我暗示心理起了作用，认为这个时间在自己的接受范围之内，就安心购买了。其实这个时间实在不是我们能保证的，很多因素会导致延误、漏单等结果。第二，货物的质量也是不能得到保证，当然首先是发货，我们虽然会检查货物质量当然，也会存在偶尔，万一发了一件质量差的货物，很多买家收到后，自然是哑巴吃黄连。更有不法的网络商家，故意拿质量差的充数，而当他们收到客户投诉时，就会找各式各样的借口，比如货物的损坏是由快递造成的，由于买家没有实行保价服

务，所有损失得由买家承担。第三，售后服务无法落实，很多人不愿意在网络上买价格高的产品，比如3c产品。就是因为远在他乡的卖家如何切实的实现售后服务呢？在我接待客户中也会有因为尺码过小货过大而要求退货的，我们虽然会同意接受，但是途中的运费都是双方对半开的，这个运费的价格是偏远地区是相当昂贵的，因为货物的价格大于运费，一般买家都会选择退换，这样就又无辜地生出一笔额外的损失。按我的购物经验，这样的情况是网络消费的常规的，也是最合理的。有的卖家一等到客户给了评价之后，就开始不闻不问。买家的货物出现了质量问题，向卖家投诉时，他们有的敷衍了事，有的一大串的借口，有的干脆不理。这样的目的就是因为不愿意去负担任何金钱的损失。很多买家在购物前，特别是付款前，都会下很大的决心，自我暗示这个商家一定是诚实守信的，货物一定是保质保量的，而然他们没有考虑到隐患重重。

四，别有目的型

无理取闹的人让我很纠结，他们一般会无缘无故的询问同一个问题，他们就像在街上逛街，东问一家，西问一家，类似货比三家，可他们的本意不在购买，而在观望。看看这件商品有没有跌价的空间，或者他们自身也在卖相同的东西，而看不惯他们的竞争对手，来找麻烦，故意让我们难堪。他们会一连拍好几样东西，并且不闻不问，等到我们开始发货的时候，他们拍的几样东西中有断码的有断色的，让我们去和他联系，然后他们态度非常差，就等着我们退款，他们却自得其乐。还有的买家是下家，何为下家，就是他们本身没有货物来源，就是靠我们的价格低廉，借助他们店铺的信誉高，广告打的好，来吸引顾客的青睐。然后提升价格，赚差价的钱。久而久之，他们就会想办法自己搞货源，或者更加低廉的下家，就会派人来套话，东扯扯，西扯扯，搞的我们莫名其妙。

寒假很快结束了，这次的社会实践调查让我受益匪浅，让我

能更好的认清网络消费者的心理，就能更好的制定出相对应的策略，也能更好的设计出自己商品的吸引力。抱着诚实守信的理念，相信自己能在网络销售上立足，也能培养自己的交际能力。