

大学生个人实践报告(实用7篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

大学生个人实践报告篇一

7月**日至8月**日

某某地区某某街道

通过具体的实践工作来锻炼自己，锻炼自己的动手能力，人际交往能力，协调能力以及了解这个社会，为将来激烈的竞争积攒一定的经验。

回家后我并没有直接参加工作，假期里，天气非常热，每天都闷得人喘不过气来，我先是跟几个同学聚了聚，一起玩了几天。到了7月22日，经过与我爸妈的交流商议以后，我决定在这个暑假贩卖水果来卖。距我家很近有一个工业园区，那里集中建了很多工厂，有陶瓷厂，有化肥厂，还有专门生产建材的工厂。我打算向这些厂里卖水果，天气太热，工人们都又热有又渴，一般为了提高生产效率，一些工厂有向工人们发放水果的先例，我想这应该可以是一个销路。

决定以后，我与我的一个同学一起进行了市场调查，包括了各种水果在市面上的价格，以及供货商们的价格质量等。在货源方面，我们比较了罗庄苍山地区几个比较大的水果市场，最终我们选定了盛庄农贸市场作为我们的货源。第一，这里据我们村庄大概有30里路左右，比较近，运输费用比较低。第二，盛庄农贸市场建了几十年了，无论在种类，质量，价格方面都比较合理。第三，我有一个邻居也是做这一行的，

他进货都是在这里进，我可以跟着他学习一下。一举三得……找到了货源，那么现在的问题就是找销路的问题，在这个问题上，有一个很大的问题，那就是到底是先进货再找买家，还是先找买家在进货的问题，为了这事，我们讨论了很久，最后为了稳妥起见，我们决定先找好买家再进货。决定后，我们做了一些准备，然后就是到工业园区一家一家的谈。

据我的调查，这个工业园区有贾佳贝特，佳宝，华伟，双森等十多家工厂，大概有工人两万人左右。这是一个很大的市场，如果可以拿下的话，这将非常棒。但是，我了解到在这么多厂里，只有三个公司有天热时给工人们发水果去暑的先例，这是一个挑战更是一个机遇。如果我可以说服他们的话，这将是很大的销量。开始的时候，非常不顺利。在23日的时候，我先选择了两个工厂，去和他们谈，可是结果是第一个工厂采购经理不在，只有一个管这方面的一个主任在，当我跟他谈的时候，一上来，我就碰了一个钉子，据他说他们公司的水果采购承包给了伙房（就是城里所谓的餐厅）老板，我说了一堆好话，我降价等都不行，第一个失败了，我后来才知道，水果采购实际上是他交给他的一个亲戚了，郁闷。

从这里我也知道了一个道理，调查清楚情况很重要。现实跟理想是不一样的。第二个工厂我没有直接去，这次我通过跟工厂里的工人们聊天，了解了它的很多情况，我们又在盛庄进了300斤西瓜，带了一部分去。让他们了解到了西瓜的质量，以及我们优惠的价格，最终，在我跑的第四次，我给的价格比他原来那个供货商便宜一角的情况下，厂里的刘经理同意了，他们一天下需要500斤左右，这是我们谈成的第一家。第二天，我们就把500多斤的水果送到了，在故意挑了一些毛病后，刘经理终于算是接受了我们这个新货源。在随后的几天里，我们早晨进货，白天接着跑另外的几个工厂，最后我们拿到了三个厂里的进货，一天提供大约1800斤左右的水果。

在那段日子里，我一般都是在三点左右起床，稍微洗刷一下，

也不吃饭，开上三轮车就去了盛庄，八点左右分送水果就可以完成，回到家再补上一觉，真是过得昏天昏地，这种情况持续了16天。到了8月10日以后，我们那里下了两天的雨，雨后天气凉爽了起来，而工厂的老板们也不再买水果分发给工人们了，而我的进货发货生活也结束了。

经过了这接近20天的经历，我学到了很多东西。

1、要善于沟通：碰到那些做生意太计较钱的人和那些比较固执的人，真的要学会和他们沟通，不能和他们硬抗，要心平气和的和他们解释自己的意思，从你的货物稳定性，价格的优惠性，以及服务的及时周密性上等去说服他们。虽然不想承认，但是有的时候你给那些个人一些优惠，真的很有用，他们说上几句你的好话，对经理主任最后的决定影响很大。所以说，有的时候在原则允许的情况下，可以适当的变通圆滑一点。

2、要有耐心和热情：在说服别人的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，说实在的我们向他们厂里送货，他们所花的那点钱他们真的不是很在乎，相对于他们的工厂来说，那点钱不值一提，我们要做的就是把他们不怎么在乎的那点钱赚到手里。这就需要你的耐心，你好的态度。俗语说：伸手不打笑脸人。这句话是很有道理的。大家都舒心了，什么也就好说好谈了。

3、要勤劳要抓紧机会：有时候你觉得买一点也许没事，但是真正等到出事了，你后悔就晚了，我们谈成第一家之后，我们就想了一下，我们是把这些都谈完了再给这家送货，还是先把这家的货给送好了，再去和其他工厂谈的问题。最后我的邻居说了一句话：还是先送着这家吧，万一其他的谈不成呢，有一家就算一家，既然谈好了，就得尽快办好，一般都喜欢办事麻利的。前面他说的我没怎么听，但是后面的一句话我听到心里了，“既然谈好了，就得办好，一般人都喜欢麻利的”。麻利在我们那方言里就是果断，利索，勤快。是

呀，没有人不喜欢办事勤快麻利的，说好了，就得讲诚信，立刻去做。所以我们第二天就接着送货去了，虽然他们找了一点毛病，但是看得出来，他们心里还是很高兴的。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，做事方面：要学会沟通，善于沟通。要待人热情，做事有耐心。还有就是做事要勤劳，要学会抓住机会学会创造机会。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，什么事都是你付出多少，你才会有多少的收获，也明白了工作的辛苦，每一份工作都是不容易的，不要太高估自己，能力是和努力挂钩的。

社会实践让我看到了这个社会的一些真实的一面，自己不会再像以前那么天真那么理想化，在社会实践中也让我开拓了视野，增长了才干。他教会了我社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。他教会了我生活要乐观，对工作要有热情，要时时刻刻抱有激情抱有好的心态。他教会了我有时候你可以稍微放松一下，但是工作就要有工作的样子，做事就要百分百的投入，而且他教给我的最重要一件事就是：摆正你的位置，找到你的位置，并在那里发挥最大的能量。永远不要气馁，这个世界上总有一些事需要改变，相信自己，没有什么不可以。

大学生个人实践报告篇二

作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。因为我相信因为经历所以懂得，只有了解社会，你才能真正做到融入社会。暑假社会实践活动带给我们的是欣喜，是得到成果的喜悦。在实践活动中，我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的凝聚力。

这个暑假，作为山东大学“风动随行”社会实践团队的一员，

我随队友赴威海进行了为期一周的风力发电调研。一周时间虽短，但我仍获益良多，尤其是通过切实的调研亲身体会到了风力发电对于我们日常生活的影响，这是任何理论知识都不能带给我的，我想，这便是社会实践的意义所在了。

20xx年6月30日——20xx年7月10日

在本次活动中，我和我的队友旨在通过实地走访威海、济南两地，对风车对

周围生态环境影响进行了有关测量，并通过调查问卷的形式了解游客对威海发展风力旅游期待值如何，将数据记录在案。

实地走访的同时，我也将同队友一道向市民发放有关风力发电基本常识的宣传材料，然后经过后期的数据统计和查询资料或由老师指导针对已发现问题提出合理建议，结合问卷分析出的结果一同反馈给接收单位——威海市旅游局。

此次我们团队的暑期社会实践项目是《山东大学赴山东威海风力发电旅游资源开发情况专题调研》，本次实践活动的内容是通过实地调查威海现有风电场的发展规模，并从生态学、环境学、经济学角度分析威海发展风力旅游的可行性。实地走访的同时再辅以向市民发放关于风力发电的基本常识的调查问卷和宣传材料，并倡导人们保护环境，节能减排。经过后期的数据统计和查询资料或由老师指导针对发现的问题提出合理建议，制作成实践报告及相关视频，同问卷分析出的结果一道反馈给我实践团队的接收单位——威海市旅游局。通过这些努力，可以为推动人文和谐、绿色和谐以及人与环境和谐相处贡献出自己的一份力，也为自己以后的学习和研究提供了很好的实验素材，奠定了扎实的基础。

我们的调研过程并不顺利。由于这次活动要有一支队伍离开济南，所以安全问题就显得尤为重要，在出发前一晚，也就是6月30号的启动仪式上，我们的负责老师就重点强调了安全

问题，队长刘欣细心地准备了创可贴，藿香正气水等防止中暑或治疗创伤的药物，为调研中可能出现的意外情况做好了应对的准备。我在暗自感慨她的细心的同时，也感受到了身为一名队长的不容易，她必须比我们队员付出更多的心血和汗水，才能保证我们实践过程中每一个环节的顺利进行。

7月1号凌晨四点，睡意朦胧的我们拖着还未唤醒的身躯踏上了前往威海的列车，正式开始了调研之路。

发调查问卷的形式，市民和旅游者对我们的问卷调查普遍支持态度，期间有许多热情的市民配合我们填写问卷的同时也跟我们谈及了自己对风力发电的期许，让我们看到了威海——这个新型旅游城市市民良好的人文素养和精神风貌。但同时，我们也发现，大多数市民对于风力发电的认识只停留在感观的阶段，对于其更深层次的内涵了解不深，而对于风力发电对环境的不利影响更是知之甚少，这是值得我们担忧的一点。而在对电厂和风车园区的考察中，我们则对风力发电有了更加全面深入的了解，更多的认识到了其环境负面效应以及其高成本的特点。另外在与威海市旅游局相关负责人的交谈中我们也了解到，风力发电大规模发展为旅游业就目前来看还是没什么前景，主要也是因其成本过高。同时，为真正了解风车对周围生态环境的影响，得到可信数据反映真实情况，我们威海分队的成员们前往位于威海市郊区的风力发电基地进行实地调研。到达后，队员们按既定计划开始了各自实践任务，得到基础数据。随后几天，我们以及在济南的队员们分别在所在地发放宣传单及调查问卷，并进行了网上投放。

7月10号随着我们威海分队一行正式结束在威海的调研，返回济南，山东大学“风动随行”社会实践团队的调研行动顺利落幕。我们同济南分队的队友们汇合，并做了工作总结和讨论，分享了调研成果，交换了彼此此次调研中的感受和收获。由于我们的队员来自多个学院，在刚开始开展实践时大家彼此之间并不熟悉，都只知道是由同一个实践团队而聚集到了

一起；实践过程中，我们互帮互助，团结合作，彼此之间逐渐建立起了友谊；结束后，我们彼此之间都有了很深刻的印象。相信通过这次的实践，大家的友谊会逐渐加深，相互之间也会更加的团结。同时团队本次的实践活动也给队员们提供了将所学的书本知识活用到实践中的机会，增强了同学们的社会责任感，同时也给威海市相关单位的管理起到了锦上添花的作用。

大学生个人实践报告篇三

回到家，我感觉好亲切，好想和以前一样，一直宅在家里。但这样自己不是太颓废了。我忽然想起有个社会实践的任务，便开始联系我以前的高中同学一起去打工，以便丰富寒假生活，体验爸妈赚钱的辛苦和提高自己的实际动手能。当我告诉父母说要去打工时，他们都感到不妥：这大寒假的，天气又不好，再说没几天就过年啦。况且我还没在家呆几天又要出门打工，大过年的一个人出去打工？人家都往回赶我却要往外走肯定不好，厂家指不定送去的也不一定会要。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。这次寒假，其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在朋友的介绍下到了一家足浴中心当服务员，包吃包住的。我没住在店里，但午饭和夜宵是在店里吃的。每天跟同事换日夜班。早上11点半上班下午4点半下班休息2小时，再接着上到晚上11点半下班（这是白班的安排）。晚班则是下午4点半上班到凌晨1点半下班。挺累的一活。为了做好工作，我让足浴店的老板给我做了简单的上岗培训，老板给我讲了许多关于服务方面的方法。随着工作的时日过去，我才觉连一个简单的“站”字都有如此大的学问和困难，每

一个弧度的微笑都有其独到的韵味，每一天面对形形色色的顾客，学会了亲切和甜美的微笑是财富中的财富。还有那句“简单的欢迎光临浅水湾”，说一天就会让你口干头疼，最难搞定的事要用很好的机智让顾客只在美食大厅品尝美食，不要让其拿到足浴房去品尝。

现在，我还记得和同事一起吃饭的情景，还记得和同事们在员工休息室里一起聊天，一起打牌的情景，还有我们店里的那个重庆厨师，总会留好吃的菜给我，说我是新来的，又是大学生，是个好女孩。还有那个保安也是一个挺好的人，老说我是个小丫头，怎么看都不像大学生，总在下班时啰嗦着要我回家小心点。还有那个打扫卫生的老阿姨也总爱和我说他家里的孩子，总爱分我吃水果。虽然在我的同事眼里，我就一丫头片子，可我还时很感谢他们对我的照顾。

在工作之后，我也明白了许多：在日常的工作中上级领导的指正、关怀，当然被上级责备也是我这个下级不可避免的。虽然工作单调辛苦，但这也给我上了宝贵的一课。我印象最深的使我们经理对我说的话，经理是个很好的人，但他只有初中文凭，他现有的地位完全是靠他自己的努力来的。他上班时常来视查，（老板几乎不来，因为他的店是全国连锁的，他不会来，每一个分店都交由他的一些经理来打理。）对工作和服务都抓的很紧。

但他也会在员工休息时间来员工休息室和我们唠嗑。他说我们大学生很多都好高骛远，一来就要当高官，说什么自己文凭高。其实做人做事都一样，不能操之过急，要脚踏实地一步步来。如果你真有能力老板自然会发现你。他还说他自己刚来店里时也只不过是一个小小的服务员。他也是从服务员到领班再到主管然后才做到今天的经理的。只有当过服务员的经理才会明白和理解下级服务员的心理，才能更好地带领和管理好他们。

这次实践还让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，

一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，短短几天的打工生活，时间虽然不长，也没多少工资，但我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。

所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒假打工。寒假虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以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”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的

人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。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。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

这次工作虽然早已结束，但它给我们留下了许多思考，使我们这些“读圣贤书”的人也开始关心“窗外事”。它时时刻刻提醒我们，我们国家还存在着许许多多这样或那样问题，经济还不够发达，政治体制还不够健全，非常需要我们这些大学生为祖国的繁荣昌盛，为人民生活水平的整体提高，为经济的快速发展，尽自己应尽的一份力，作出自己应做的一份贡献！坚持学习书本知识与投身社会实践的统一，走理论与实践相结合的道路，历来是青年锻炼成长的有效途径。社会实践是知识创新的源泉，是检验真理的标准。到祖国最需要的地方磨练意志，砥砺品格，把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才能真正成为对社会有用的人才。

大学生个人实践报告篇四

20xx年xx月我第一次真正的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，

不如行万里路的深刻体会，也许在此时此刻的我，真实的将实习当做工作了吧。

本次实习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。

实习在帮助应届毕业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。通过实习，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。

虽然已经是大三，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。难得的实习机会，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。虽然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，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。

实习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习，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，我对它的投入也是百分之百的！紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有不少的收获。实习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。每天在规定的时间内上下班，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民事责任，凡事得谨慎小心，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。

回顾这两个月来，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。熟悉每一款化妆品的货号，大小，颜色，价位。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。

实习是学生大学学习完成全部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年来大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，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。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益终生。通过此次实习，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。实习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。

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。

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。

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。

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。

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。

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。

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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。这些天来，虽然付出了不少汗水，也感觉有些辛苦，但从中我意志力得到了不少的磨练也感受到了工作的快乐。

这一次的社会实践使我明白；大学生只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的状态，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

大学生个人实践报告篇五

作为一名专科生，我们面临着本科生的高学历和中职生工资要求低的双层压力，我要在刚入大一专业知识还没有完全掌握好的情况下，在寒假之余参加社会实践，一方面提高自己的实践能力，增强适应社会的能力；另一方面提高社会责任感。在实践中学到自己应增强的方面。大学生就是一个与社会相衔接的过程，我们要尽早的了解社会，去适应它。适者生存，

优胜劣汰是社会发展的必然趋势。改革开放后中国的市场调节与政府宏观调控下不断完善，我们要了解国情，了解民意，用敏锐的洞察力观察市场，真正深入分析问题，获得解决问题的方法，从而获得可靠具有真实性的第一手材料，真正意义的提高字节的能力，善于发现问题，找到不足之处，及时得到解决的措施。

通过社会实践可以培养一个人完美情操，社会并不等于学校，它必然存在人与人之间的矛盾。各方面不同人之间的小误会，也存在不正当的竞争等等社会现象。在这其中，完美应该磨练和锻炼自己的品格，在无形中养成了良好的生活习惯。古人云：“只有自己动手才能丰衣足食”。只有自己深入基层才能看到基层问题。对于来自农村的孩子来说，不怕苦，不怕累是我们的优良传统美德，然而我们却缺少城市孩子对时代信息了解的广泛，所以我们必须更加完善自己。我希望自己在社会实践的岗位上尽职尽责，真正分析自己，了解企业和事业单位要什么样的人。比如：对于学历的要求，对于个人品行的重视程度，对性格方面的要求这样才能融入企业和事业单位。

通过社会实践，我需要自己改变内向的性格，害怕跟陌生人说话，说话脸红的习惯。不能因为性格问题阻碍自己前进的方向。通过这次活动想清除人生的绊脚石，提高自己的口才，锻炼自己。只有这样才，能在“男子汉”的队伍中立于不败之地。确实，向别人所言：你有再多的修养和文化，不在的表现自己，让别人认识你，发现你，那一切的一切都是空的。

实践可以挣点小收入，也可以成功当部分以后自己的生活费，可以适当减轻父母的压力，确实“可怜天下父母心”，方面未了我们的未来日夜操劳，确实吃了不少苦。我们自己去体验挣钱的来之不易，以后在学习和生活终究会节约些。

鉴于专业知识的本领不是很全面，刚上大学阶段。于是，就找到了份辛苦的差事，在工地当“工人”。第一天，我穿着正

如工地建筑工人那样旧点的衣服。刚开始，看到这些挺新鲜的，不就是挑挑水，帮忙提提水泥。带着着几分好奇就开始了我的“漫长时间征途”。首先，建筑师傅让我从一楼把小砂子挑挑到二楼，确实，只有我这样的高个子才能担此重任。我于是一步步跳着它上楼。

再次，我挑好了九担砂子之后，我和另一个人把水泥抬了上来，就让我伴着水泥开始和起来，这就是我艰巨的使命哦。把水泥翻来覆去，说什么要弄均匀，我的首长是不知不觉中有了许多手茧，累啊。也只有忍着，然后就是灰尘很重的浸泡水泥：把那些水泥弄到小桶上放到水中去浸泡，贴地板砖就是属于最繁忙的任务。一桶一桶又一桶，一天下来，喉咙真的是要进行清洗了。

在这其中，我边工作边和建筑师傅聊，从他的谈话中，我深深体会到搞建筑确实辛苦，说有的时候在外面暴晒，喝‘西北风’，，他的同事就有从楼上意外滑倒下来残疾的。可他说，这是他养家糊口的一个饭碗，辛苦是辛苦，但这是没有办法的事了。他还说到既然未来社会实践，那确实有辛苦，在学校你们每天坐在板凳上，这就相当于活动活动筋骨吧。

大学生个人实践报告篇六

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说意气风发，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼。谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷。

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，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。

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。

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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

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。

大学生个人实践报告篇七

认识当代。对大学生的要求、及从中找出自己的不足之处、在四年中在这方面加强学习。了解一些。的.其他人如何在努力生活，对自己以后毕业找工作有一定的帮助，了解一些就业岗位需要怎么样的技能，怎样的工作、以及我们应该如何去。最主要的就是锻炼自己，使自己不会再像以前那么那样懒惰，让自己变得坚强不再懦弱、学会忍受忍受一些不公、学会忍受孤独！

在寒假开始时我一回到家就开始给家里帮忙，家里在市场批发蔬菜每天早上6点就要在零下20度的环境下将自己从别的地方运来的蔬菜进行批发、今年已经近20岁了、对家里的帮助也是很少很少，感觉惭愧，只是每天早早的去帮忙送菜，这个实践对自己的专业知识倒是没有什么运用的地方，也许是现在用不上，我是很希望将自己所学的运用到工作使自己所学的不至于一无用处！但现在这种机会是少之又少。以前只要是星期天、假期都会给家里帮忙这只是对自己的小锻炼、在大学校园中也许是舒服惯了变得无所事事、现在早上早起感觉这么的困难这在以前是怎么也不会出现的事情，这个假期这个毛病也有了少许的改变、呵~这就是所谓的成绩、我从小就希望自己长大能去做自己喜欢的生意、通过给家里好几年的批发零售我看到也许做生意会很枯燥、乏味、但是能忍受这种孤独、乏味并在其中创造出成绩的我认为这就是成功的，这便是生活的意义所在。

回嘉峪关在家中的这几日虽不比在学校的安逸但是也让自己成长了少许、通过寒假的帮忙的帮忙发现自己的人际交往能力还是很弱，这是以后必须解决的问题、使自己变得无所畏惧。在这几日中我也思考过一个问题：现在。看重的是经验还是所谓的文凭、我个人觉得经验、经历也是较重要。所以在大二我要去找工作锻炼自己，也许每个人的想法都不一样，有人在大学只是努力学习但我明白自己、我绝不是那个能认真潜心学习的家伙，也许自己需要的是。的磨练。

寒假将要结束也将要回到学校对这个小城有太多的不舍、但人终究要成长、父母的期待、自己的梦想都在要求自己努力、努力、再努力。也许在父母眼中我们还是当初的小孩，但我明白我们在大学都长大了、明白了许多。我的梦想我一定会努力实现不管前面有多少的荆棘，坚持、努力。寒假的同学聚会也让我感触颇多、现在当初的一个班的人难聚到一起了，也许有些人慢慢地在自己脑海中慢慢地淡忘、最后也许一点影像都无，尽管我的记忆力很好。现在有些同学还在高三努力地拼打衷心的祝愿你们能在今年的发榜时看到你们的笑脸。最后送给你们也送给自己一句话“请一定要有自信。你就是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。”自己认定的目标自己努力到底、前行的路上并不会称心如意，通过自己的努力走出的康庄大道才是最好的！自己要有敢与日月争光辉的自信、充足耐心、坚定毅力，最终一定能取得成功。对一些人的污蔑、诽谤我们要视而不见努力、坚定自己的决心！对自己许下的诺言不管完成多么艰辛但要说过就要竭尽全力完成，诚信是必须的品质。请一定要有自信。你就是一道风景，没必要在别人风景里面仰视。