

大学社会实践报告不写会样(实用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学社会实践报告不写会样篇一

实践是大学生活的第二课堂，是知识常新和发展的源泉，是检验真理的试金石，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。作为药学系的一名学生来说，本着“厚德、博学、求实、奋进”的药学系精神，更应参加社会实践并从实践中对这门自己即将从事的专业获得一个感性认识，为今后专业课的学习打下坚实的基础。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客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。

所以响应学院号召，作为中药专业的学生，我带上学院的推荐信走进了家乡的社区卫生服务中心（在当地属于规模较大的综合医院）过一个有意义的暑假，为大一生活划上一个圆满的句号，为大二新生活做一个完美的开头。并充分把大一所学的中药知识运用到这次的实践中来，通过中药房老师的悉心指导和自己努力找出不足不断的巩固和提高。我相信在这最后一个暑期生活中我会收获许多。

对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，面对

陌生的社会环境我还没有准备好，陌生的人和事物给我很大的挑战。非常幸运，在我所到的科室，遇到的老师都给予我最真切的帮助，宽容我的过失，甚至不仅帮我改正，更给予鼓励。我放下了敏感，把自己当作团队的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐。

社会实践第一天我来到中药房，扑鼻而来的药香味，抽拉式的药箱，称药的戥子，熟悉的药材名，甚至不时的捣药声，一切都向我展示着中药的神秘，我想我喜欢这个地方。中药房被分为两个部分，面向取药窗口的是一大排的抽拉式药箱和靠在墙边的中成药，在一排药箱的后面是个小仓库放着从药库领回的未开封的中药饮片。开始前几天老师叫我先熟悉药物的具体摆放位置，一开始还很紧张甚至不知道从何下手，慢慢的我摸索出了自己的一套方法。我在有空的时候用纸将药材的名字按顺序抄下，再多多转转药箱，刻意的去记记药的位置，甚至于想到一个联想的办法，比如从下面开始将药箱编号，将编号和药材的名字进行联想几天下来就对药材的位置有了大概的印象。然后再过了几天，进入了另外一个阶段，由于我们学了中药学课程，所以我对药材的药性比较了解，老师开始教我用药性的方法来归类，然后不知不觉地，下次在处方上再见到这味药的时候就自然想起了上次的联想记忆，回忆起了药的位置又复习了药性。

熟悉了位置后，老师正式开始教我抓药。由于大一时我们偏向学习理论知识，所以我对如何使用戥子等等实践方面完全是一窍不通。在这里我要感谢药房的老师，她们不愿其烦的从最基本的拿戥子的手势，姿态，学看戥子上的刻度开始教我，到撑开药袋并将药倒入时两手的配合，一步步的我从老师抓一副药而我只能称出一味药的无奈到单独完成一张处方的从容，我得到了太多东西。在学习的过程中我也有犯错，比如看错处方剂量，成药写错用量，把先煎的药和其他饮片合在一起……这些错误在关乎到病人健康，那是多么大的麻烦啊，幸好我有几个很负责任很细心的老师，她们帮我检查出了这些错误并从中教导我。我开始明白了团队协作的优势

和必要，学会与人配合，学会条理分明不慌不忙工作的态度，牢记并严格执行流程的各个环节。也是在这，我受到了教育，开始关注细节，想干好并达到熟练必须发现细节，刻意练习，需要认真用心去学。学会观察，细心从容。

每天去药房有两样是我必带去的：我的专业课本和一本笔记本。在空闲时间拉开药箱对照着课本辨认饮片达到事半功倍的效果，笔记本用来记录平时老师教的鉴定小窍门比如过桥就是黄连，因为黄连根茎的中段细瘦，状如茎杆，形如小桥，所以称为过桥。当然还有针眼就是半夏，砂眼就是银柴胡等等一些中药的别名，注意事项，心得体会。

在药房的学习和亲身体会，让我对中药有了更好的掌握。

大学社会实践报告不写会样篇二

作为一名大一学生，我对丰富多彩的大学生活很好奇。大学的第一个暑假，希望和过去不一样。想自己找工作，自己上班，自己实习。我不想当温室里的花，不想被别人保护。我想独立。

这是一种训练。对我来说，练习的机会真的很难得。在中国的教育中，我们所学的都是理论知识，但我们并没有真正大量使用。理论加实践是最科学的学习方法。并能在社会上实践所学，这就是教育的目的。

这个做法是在酒店做服务员，只有我一个人。练习时间为7月13日至8月12日，为期一个月。主要内容包括洗碗、点餐、上菜、清洗餐具、摘菜、洗菜、拖地等。本次实践活动的相关情况报告如下：

我得到这份工作纯属运气。就在我准备打包回家的时候，不小心碰到了我们的老板——一个和蔼可亲的阿姨，这次给了我练习的机会，照顾的很好，我真的很感谢她。

刚开始工作的时候，真的很乱。我什么都不会，什么都做不好。每次忙半天总会做错事。我和一个比我小四岁的小女孩一起工作。她那么有条理，我怀疑我白活了20多年。我连简单的洗碗拖地都做不好。还好这里的人都很好，教的也很慢。我也虚心求教。经过几天的学习，我逐渐适应了。

但是我在这里还是很开心的。首先，这里有一群和我同龄的年轻人。我们一起工作，有空就聊天。我们相处得很好。其次，我在这里遇到过一些人，从唐山市教育局局长、唐海市税务局局长，到普通食客、农民工等等，和他们打交道也很训练。还有，我们这里有个好老板。她对待我们就像我妈妈一样，非常喜欢她。

在这个实践中，我只想接触到人们总是谈论的社会。我总说大学生接触不到社会。我想亲身体会一下社会是什么样的。过了一个月，还是有收获的。

1. 善于和社会上的人交流。经过这一个月的实际工作，认识了很多，也知道和别人沟通好是需要长期练习的。以前和别人说话不是即兴发挥，总是说自己想说的话，说话从来不注意别人的想法，很烦别人。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。倾听别人给你的，耐心谦逊的接受。

2. 对在社会上工作要有信心。刚开始工作的时候，我一直觉得自己什么都做不好，就养成了不羞于提问的习惯，什么都跟人打招呼，一开始大家都很有耐心。但是熟悉了之后还是改不了这个习惯，大家都有点烦。后来我同事说“你能不能有点自信，自己做决定”我意识到这是缺乏自信。在以后的工作中，我会努力做好自己的决定，让自己变得自信。以后无论做什么，肯定又要自己做决定了，所以要自信，自己做决定。

3. 工作中也充满了学习的机会。像我在餐馆工作，那里的厨

师很好。我站在他旁边，他教我如何做饭。虽然学生不是很好，但还是熏陶出来了。回家后，妈妈夸我做饭好吃。还有就是经常跟同事说我们学到了什么，讨论读过的书，很有意思。其实学习机会在生活 and 工作中无处不在，只要你愿意抓住，就不用在学校学习。

在实践的过程中，我也发现了自己的一些问题：

第一，我的人际交往能力还是比较差的，应该在以后的日常生活和交流中加强学习。

第二，缺乏社会经验，在与人打交道时还不成熟，处理事情的态度和方法往往不恰当。

通过参与社会实践，我意识到学习周围人的经验，掌握一些社交礼仪技能是极其必要的。充分发挥自己的优势，取长补短，总结经验教训，让自己对未来充满信心，为以后真正融入社会打下坚实的基础。

1、与人交往应该建立在真诚的基础上，只要你真诚地对待身边的一切，他们就会以同样的行动回报。你对别人好，别人才会对你好。

2. 希望有更多的实践机会，让我们摆脱温室里的花的称号。我们需要的不是保护，而是充足的磨练机会。

最后，很高兴有这个机会练习。虽然只有短短的一个月，但是感觉很充实，至少让我的暑假有了意义。以后我会多参加社会实践，磨练自己，让自己多认识一些，让自己在步入社会之前体验更多的社会方面，让自己早日融入社会，这是每个人都必须面对的问题。

大学社会实践报告不写会样篇三

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的绿态行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。绿态行商贸有限公司成立于__年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情景，二者是想挑战一下自我，试试在品牌知名度不大的情景下自我的销售本事如何。第三在不断的学习与实践提高自我，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一) 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。可是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以

及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了！只明白顾客不能把商品带进商场，没有研究到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

(二) 正式上班阶段：

需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应当很清楚了，可是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，可是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心境也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想了想，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月份最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最终我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着

一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很梦想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心境，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自我的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自我去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从

而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，可是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，可是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，可是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最终，十分感激绿态行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感激那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

大学社会实践报告不写会样篇四

日光倾城而下，时光的印记在身后层层腐朽·····又是一年的寒假，大学的第一年寒假与往常一样乖乖的待在家中，没出外打工和出外找兼职，事实上是从没有过这样的行动，想法总是在脑海中酝酿一阵子，在现实的面前烟消云散，不过这样也好，毕竟大学生寒假不一定兼职打工才是锻炼自己的唯一方法，这个寒假，我和往常一样把时间都投身于志

愿者实践中，在充实中创造了更多的人生价值，以下是我寒假的志愿者实践内容。

20xx年1月10号，刚结束大学第一个学期的全部考试，我就打包好行李回家，呵呵，毕竟是第一次，离家出外读书，我回家的时候居然把所有的行李都打包回家了，好像从没想过下学期再回来似的，一个大行李箱塞了一台电脑和全部的衣服，背上还把可带可不带的吉他背上，更可笑的是，手上还提着网球拍，真不知道当时我是怎么想的，那天回家，可以用两个字形容——狼狈！记得那天还没回家，我就带着一身“装备”投入到志愿者活动中，那天是家乡——南沙，第一次警察与群众零距离互相了解的大型嘉年华活动，而我的工作就是维护活动场的秩序，还有引导群众进行警民游戏，事实上我参加类似于这样大型的志愿者活动已不是第一次了，但是在活动中有时还会不知所措的，看来我是锻炼还不够呢，很多比我年龄比我大而且是第一次参加活动的志愿者朋友在活动中表现得很出色，相比之下我还是太嫩了，与陌生人得相处之道还是不够的，确切来说是我的社会交完能力还是非常不足的，不过那次活动我感受到了政府机构与人民群众的关系慢慢的走向更加和谐的阶段，这是家乡以人为本构建和谐社会这个进程中迈向了更高的台阶，同时我也学会了，其实社会交完中很多时候我们不必太过于害羞，怕做错或者没经验做事畏手畏脚的，毕竟每个人都这样过来的，有时错误往往是锻炼我们更实际的磨石，在这个磨石中我们经历无数的错误之后，慢慢的发现我们的身心慢慢的变得圆滑，处事更加成熟。

20xx年1月29号，在家呆了快半个月，1月29再次去参加志愿者活动，事实上从15号到29号有很多志愿者活动的，呵呵，我怕冷就没参加了，29号是阳光骑车家访，那次活动是一次倡导低碳生活与关爱空巢老人的活动，活动非常有意义，我们的主要目的是为那些独居家中没儿女亲人的老人送去温暖，每次参加这样的活动，我心都会有不同的感受，那次活动给我印象最深的是去探望一位眼睛有问题的老婆婆，婆婆70多

岁了，无儿女亲戚，最亲的只有邻居了，住在破旧的砖屋，屋内空气非常的难闻，潮湿阴暗，而且是没有窗口的，我待在里面不久就觉得不舒服了，婆婆还居住了这里那么久，可想婆婆的生活是艰苦到什么程度，可是从婆婆的交谈中，我感觉到婆婆是一个非常乐观的老人，我们刚去看望她时，她非常热情的欢迎我们，叫我们到屋里坐，尽管她家如此的狭窄，阴暗，屋内只有四个墙壁，一床两凳！但是婆婆表现出对生活的态度是如此的乐观，从不抱怨什么！想到这，相比之下我的家庭虽然不算富裕，但是却比婆婆的家庭好多了，我还经常抱怨这个抱怨那个，我自感惭愧，再想想家中的两老，上学这么久都很少回去看下两老，心如刀割，其实老人家不需要你带给他们什么，他们只需要多的关爱与陪伴，仅此而已，上次去敬老院，看到横幅上写着这样的一行字“善待今天的老人等于善待明天的自己！”是的，关爱现在的老人，等于关爱明天的自己！

快乐不知时日过，其实这个寒假还有很多很多志愿者实践没写的！写这份报告的时候我心里怀着感谢的心情写这份报告，感谢他们给我的启发与锻炼，感谢他们教会我的一切，感谢他们让我懂得什么是生活的简单！

日光倾城而下，时光的印记在身后层层腐朽，我们是否更应该和时间来一个漫长的赛跑？

大学社会实践报告不写会样篇五

暑假期间我并没有将全部的精力用在休息上，而是将自己最多的精力用在参加社会实践中来了，虽然时间只有两个星期，但是两个星期的实习就给了我很大的感受，社会和学校的差别就是很大，从来没有注意到的问题，现在我也已经注意到了，我相信以后我还会做的更好的。

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，从中对

我所学的专业也做了一次实质性的体验，学到了与顾客沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

09年暑期八月一日至八月十五日，为期两周的时间，我在烟台“家家悦”超市塔山分店的化妆品柜台从事化妆品销售工作。

首先，通过招聘广告我联系到店主，面试后，店主接受了我的实习请求。

实习过程，采取倒班制，每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，起初三天，有一个工作经验丰富的同事和我一起上班，教授我各种推销技巧以及各种注意事项，我在学习的同时，积极主动的熟悉各类化妆品的说明，牢记各项特性。我深信，过硬的专业知识是从事服务业的坚实基础。再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及面对问题敏锐的反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。慢慢的，我开始主动上前推销，首先判断顾客的需求，小而言之，就是观察顾客的肤质从而做出准确的判断，哪类护肤品或者化妆品适合其肤质。从而进行推荐，引到其适用，耐心地最大程度的满足顾客需求。从价位、功效、质量及售后全方位服务。起初，我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，同事的三天陪伴使我很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个

和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边缺少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。另外，我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识可以解释的。这必须是我们不断实践不断摸索的，通过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。更多的东西我还不能体味到，明年暑期我还会继续我的实习旅程。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人！

由于是短期工，有没有太多经验，所以我的这次实习是无偿的，很感谢店主给了我这次实习的机会。同样，学校的实习要求也对我起到了督促作用，多方的支持使我有了一次圆满的实习经历。通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。另外，在推销商品时，针对同一现象的不同说法，也会对销售结果造成很大影响，例如：对于需要美白产品的顾客，若是说“美白产品比较适合您”，对方很有可能只是听听你的意见而已，但若是说“您的皮肤保养的很好，如果用一下美白类的产品效果就更棒了，而且现在也是优惠期间有赠品的。”（赠品由我们自行赠予）。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，同样，对于我将要从事的旅游类、酒店类服务业，大多数经验也是适用的。这次实习是我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的決心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。我会继续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!

社会需要更多的人才来支撑，我作为一名大学生，毕业走上社会之后，就必须为社会的发展做出应有的贡献，这是毋庸置疑的。不断的前进中，我还是有着更多的认识，努力，继续努力下去，才是最重要的。相信随着时间的不断的推移，我还可以做的更好。努力不断的前进，我就可以做的更好!

大学社会实践报告不写会样篇六

作为一名即将步入大三的学生，抱着锻炼自己，服务社会的愿望。我报名参加了由学校组织的大学生暑期三下乡的支教活动，并有幸成为了其中的一员。今年我们学校暑期社会实践的主题是：勇担强国使命，共建和谐家园。7月9号我们在学校举行了“xx年大学生暑期三下乡启动仪式”，院党委书记汪建华，院党委副书记、院长闫庆生等院上许多重要领导都参加了此次启动仪式。启动仪式上院上许多领导为我们授予了队旗并发放了宣传资料。启动仪式结束后，学校还为我们进行了培训。这一切的一切都让我感受到的不仅仅是骄傲，更多的则是责任，当时我心里就想，一定尽自己最大的努力把这次支教活动的任务完成号。在这种的巨大精神动力下，我们在7月10号上午出发了。

我同我们历史系的张文远，赵晓亮，王福东，梁建刚以及化学系的鲁振江被分配到了华池县城壕初中，我们的带队老师

是历史系张多勇老师，张老师在去年就是暑期社会实践的带队老师，并且在历史地理方面有着深刻的研究，而且长期担任甘肃省优质课的评委，因此我想这一次一定能够收获许多课本上学不到的东西。

经过4个小时的颠簸，下午五点钟我们终于到达了华池县城壕初中。城壕初中是一所农村初级中学，位于华池县具有深刻历史渊源的城壕乡。来到学校首先个人的第一感觉就是学校的环境很好，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，接着我们认识了城壕初中校长赵文存老师，赵校长给我的第一感觉就是厚重，或许是长期居住在大山里，人也具有了大山的某些特征。赵校长热情的为我们安排了宿舍，本来为我们安排了两间学生宿舍，但我们六个为了图个热闹，我们婉言谢绝了赵校长的好意，我们六个住在了一间宿舍。晚上学校开会安排暑假的补习工作，我们这些准老师也参加了会议，在会上城壕初中副校长贺培启为我们六个安排了教学任务，并向我们发放了教案的资料。会上赵校长向我们介绍了与会的其它老师，张老师也向学校做出保证一定圆满完成这次教学任务。面对热情的各位老师和张老师提出的殷切希望我在心中有暗暗下决心，一定要尽自己最大的努力把这次教学任务完成。我们这次的实践活动与感受主要包括以下几个方面：

我们这次担任的是九年级的教学任务，我和梁建刚负责两个班的历史教学、鲁振江负责两个班的化学、张文远负责两个班的政治教学、赵晓亮负责两个班的生物教学、王福东负责两个班的地理教学，其它课程由城壕初中在校老师担任。

由于第二天就有课，所以第一天晚上我们就投入备课。正如团委闫书记所说，你知道不一定能讲出来，能讲出来不一定能讲听清楚，能讲清楚不一定能够讲好。在真正即将踏上讲台的这一瞬间我才感觉到了这一句话的准确性。或许那天晚上大家都有和我一样的感受，我们备课一直备到晚上十一点半。

俗话说，是骡子是马你得拉出去溜溜。第二天就看我们的了。我们讲完以后，张老师还要进行评课。于是我们都听了彼此的课，下午课外活动上，张老师对我们的课进行了点评。在听取了其他队员的课之后，给我感觉都不错，但在自己讲的时候，却不知道是什么原因竟然有些怯场，但讲着讲着就消除了这种紧张感。张老师长期担任甘肃省优质课的评委，因此对于上课的方式、方法都有自己独到的见解。张老师对我的评价就是上课的时候过于紧张，但优点是重点把握的好，力争使学生在当堂就消化了当天所学习的知识，因此总体来说是一堂成功的课。得到张老师的肯定使我的信心大增，从而使我相信在以后我会讲的更好。

在以后的教学过程中，我积极引进各种教学方法像课堂讨论、课堂小演讲等来尽量使课堂气氛活跃，由于我所担任的是历史的教学任务，因此我确保使学生在当堂就掌握识记当天所学习的知识。经过测试我发现这一方面收到了良好的效果。在课堂上我还尽量穿插一些学习方法，并且对差生实行激励机制，也收到了明显的效果。

虽然自己的专业知识还不是很扎实，并且知识面还有待加宽，但在这次支教任务中我还是认真完成了自己所担任的教学任务，并取得了一定的成绩。

社会调查也是我们这次实践活动的一个重要方面。在我们义务支教的第二天，张老师带我们实地考察了学校后面的城壕古城。城壕古城曾是宋朝的一座古城，它的作用是防止西夏的入侵。现在古城仍然不减当年风采，张老师为向我们解释了古城的马面，女墙的作用和名称的由来，使我们把书本上学到的知识真正的和实践联系在了一起。这一次考察收获不小，因为张老师还教我们如何根据古代的遗迹遗物来辨认它的文化类型，我们学会了辨认仰韶文化、齐家文化以及宋代的青瓷，真的有一种不虚此行的感觉。

在上早操的时候无意中发现了学生们做的广播体操好像有点

与众不同，经过打听才知道这实际上不是广播体操而是教育部在xx年9月在全国范围内推广的《第一套校园集体舞》。我对于这套校园集体舞产生了浓厚的兴趣，因此我对《第一套校园集体舞》推广的必要性与意义做了调查。调查是以调查问卷的形式进行的，通过调查问卷的形式我调查了城壕初中10名科任教师与60名学生对《第一套校园集体舞》的理解与它推广的必要性与意义。通过调查使我感觉到这一套校园集体舞确实有很大的推广价值，是一种深受广大师生喜欢的锻炼形式，调查后，我还完成了一篇调查报告，作为这一次调查的劳动成果。

由于城壕初中是一所农村寄宿制学校，在与同学们短短的十天时间里我了解到，国家每年不仅对他们的学杂费、书本费都实行免费，而且每学期还发给每位学生发放500多元的伙食补贴。上学不出钱还给发“工资”，而这却让我真正感受到了国家的好政策。从中或许也可以看出国家的惠农政策和对教育的重视程度。作为我们这些未来的教师或许更应该努力学习科学文化知识，提高自己各个方面的素质，将来做一名合格的人民教师。

在这次社会实践活动中，城壕初中学生们的吃苦精神也给我们留下了深刻的印象。同学们是早上五点钟就起床，晚上十点多才就寝，但谁也没有要求他们这么做。在他们的心里，只有读书才是他们走出大山的唯一途径，因此勤奋学习这四个字便在他们心里扎下了根。他们的生活也非常艰苦，他们吃的东西都是从家里带的，因为是五六天才回一次家，所以带的干粮往往就变质了，虽然他们每月还有100多元的伙食补贴，但学生们却把这些钱节省下来买学习用具，因此还经常要吃变了质的食物。给我印象最深的是一名叫王志强的同学告诉我，他这两年一共吃了1024个馒头，因为她母亲告诉他吃馒头要计数。而这就是他勤奋学习的动力，也因此他的成绩一直在全年级名列前茅。

看看这些学生，想想我们自己，真的觉得很惭愧。我们平时

对餐厅的饭菜指手画脚，而我们餐厅的饭对他们来说无疑是一种莫大的奢侈。

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。走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。有的时候我就是缺乏自信，也并不是我一直就这样，只是人长大后才变成这样！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，对我们的事业心、社会责任感也有一定的帮助。

通过这十天的支教活动，我们队员同甘共苦，建立了深厚的友谊，我们深刻地认识到了团队合作的重要性，踏实干事的必要性。我们圆满完成了各项任务，因此也受到了实践地领导和同学的一致好评。虽然在工作过程中我们也有过分歧，但我们知道这是为了更好地完成工作而提出的不同意见。这样的分歧反而使我们这支队伍更上进，因为我们每个人都在努力着。正是所有队员的共同努力，才取得本次活动的圆满成功。我们真的很高兴能有机会参加这样的实践活动。

难忘在我们走的时候同学们的眼中闪动的泪花，也难忘城壕初中那些热情的老师，在短短十天时间中我付出了自己的汗水收获了课本上学不到的知识。完成了自己“锻炼自己，服务社会”的愿望，我永远不会忘记和那些亲爱的同学和热情的老师们一起走过的短暂而充实的日子，谢谢你们的照顾和建议！谢谢你们，相信城壕初中的明天在你们的努力下一定会变得更加美好！

这次实践活动虽然已经结束了，但它却在我人生的旅途中留下了一段不平凡的记忆。在以后的日子里，我会充分发挥自己的能力，展现自我，积极向上，以更加饱满的热情和昂扬的姿态去迎接生活与学习中的挑战！

大学社会实践报告不写会样篇七

暑假打工，这个听来不错的工作。真的是那样的好吗，我决定亲自去尝试一下，看看自己能不能赚到钱。赚钱是其次，首先是看我有没有这个能力，另外是如果我赚到了，也是对我能力的一种肯定啊。还有这是一次宝贵的社会实践啊，以后再也没有这样的机会了，那时我就正式的参加工作了啊。就这样我打定了主意，就等着暑假的到来了。我真的有点等不及了，就这样苦苦的等待，这一天终于来了。我就这样走上了街头寻找打工的地点。

炎炎夏日烈日当头，正是因为有这样的环境，我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开

始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达半个月的实践中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

1、首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。使尽快地熟悉自己所在的工作环境。笑对每一位顾客。

2、我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。

3、注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得体，要做到一个服务者应该做到的本质。

4、在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章制度和章程，保证上班的工作效率。

5、按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。

6、上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

7、处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。

8、保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的假期打工悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

第一：乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，相信会有所转机。

第二：自信，首先自己要有自信，自信不是自夸，而是对自己的能力作出的肯定，这样别人才能更加相信信任你。你要对自己说我一定能行那你就一定能行。

第三：肯努力，我一直非常信奉一句话，努力就有希望不要觉得成功遥不可及，其实只要你在不停的努力你就靠成功越近，踮起脚尖就更靠近阳光在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离成功就差一步，而你却放弃了！要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有勇气的人走向成功。

第四：谦虚做人，特别对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们本来对于社会上的知识知之甚少，我们千万不能骄傲自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要谦虚做人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。别人给的意见，我们要听取、耐心、虚心地接受。

经过这一次的暑假打工，社会实践，我真的是长了不少的见识，增长和很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，当我们走向社会时，更准确地找到自己的位置，为社会服务。

让我们积极投入到社会实践中去吧！

大学社会实践报告不写会样篇八

寒假期间，我们参加了一次销售实践活动，通过这次活动，我获益匪浅。以下是我的实践报告：

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点——晚六点，晚班十点——晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是‘站不住’，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果：

我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构

的搭建。

四、实践总结或体会：

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

大学社会实践报告不写会样篇九

20xx年暑期，河北大学经济学院保定社会实践小分队一行八人来到位于保定市区的乐凯集团总公司进行访问学习。在活动的期间我们受到了集团以至各分公司热情接待。科研人员深入浅出的讲解，技术职工对乐凯的深厚情谊……都让我们深深感到每一个乐凯人作为乐凯一员的骄傲。在这里我们不仅找到学术理论的体现和验证，更能找到一种神圣的民族自豪感，一种发源于内心的深深的爱国情感。

乐凯不仅仅是一个品牌，更是中华民族灵魂的凝聚。

我们从乐凯的历史与未来看到了国有所面对的机遇与挑战。

那么，仅从我们这些学生的角度谈谈我们对乐凯乃至国企改革发展的一系列问题的不成熟的见解。

乐凯集团简介

乐凯集团是国务院首批被批准的57家大型试点企业集团之一，是我国感光材料的科研和发展基地，也是较早进行股份制改革的企业之一。

一、乐凯集团发展史

第一次创业（六十年代初到七十年代末）

建厂初，在失去苏联技术支持，遭遇三年自然灾害的极度困难的情况下，第一代乐凯人依靠自己的智慧和汗水，完成了工厂建设，生产了我国第一代电影胶片，并将自己的航空航天胶片送上了人造卫星，使企业发展成为我国电影胶片生产基地。

第二次创业（八十年代初到九十年代中期）

改革开放，电视的普及致使电影业急剧滑坡，与此同时，彩照热在我国悄然兴起。乐凯抓住机遇，研制出了我国自己的胶卷、相纸，并使之快速推向，打破了洋货一统天下的局面。为了实现产品结构从电影胶片向民用胶片生产的快速调整，乐凯在自主开发的基础上，只引进关键设备，建成了国际水平的生产线，进而实现了企业规模的升级，形成了自己的竞争优势。乐凯坚持走自己的特色道路，八年间乐凯彩色胶卷实现了三次更新换代，国内一举夺回20%的市场份额，国际市场产品销量逐步接近总销量的五分之一。第二次创业，乐凯形成了自己的品牌，企业竞争步入国际化。

第三次创业（“九五”开始）

九十年代中期，随着我国经济的飞速发展，人民生活水平迅速提高，国内市场的巨大潜力日益明显，国外大公司对我国市场十分看好，将战略重心纷纷转移到中国市场，乐凯产品受到极大冲击。1995年乐凯紧紧围绕市场，大力推进企业各项改革，重点针对营销体系改革和管理、技术创新。1996年摆脱困境，逐步呈现出良好的发展势头，效益逐年上升。

近几年来，中央、国务院领导和省、市领导对乐凯发展事业极为关心，并且给予大力支持，乐凯积极推进企业的各项改革，取得了较好的成绩，科研开发能力和市场驾驭能力逐步提升，企业竞争实力不断加强。乐凯产品有照相胶卷、照相纸、军工胶片、磁记录材料、数字成像材料等十几大类一百余种，并打入欧、美、亚、非72个国家和地区。

二、乐凯集团机构

三、乐凯集团现状

中国乐凯集团公司下设直属单位与分支机构、全资子公司、控股公司、参股公司。产品主要是彩色胶卷、彩色相纸、彩色电影胶片、x射线胶片、印刷胶片、民用胶片、军工胶片等，涉及到相关感光材料、器械设备。最新的保定乐凯数码影像有限公司成立于20xx年5月，是中国乐凯胶片集团公司控股的、自然人参股的股权多元化有限责任公司。公司目前正在开发的系列喷墨打印胶片及打印纸，适用于各种水基染料或颜料墨的主流喷绘仪，乐凯数码影像有限公司与爱普生(中国)有限公司合作推广数码影像解决方案——“乐凯爱普生数码快乐印”。这是乐凯在面对市场需求的又一次尝试。

乐凯集团的彩色胶片是我们最为熟知的产品，也是企业利润主要来源。产品技术含量高，原材料多样，工艺流程复杂，市场竞争激烈。产品由乐凯直属单位乐凯胶片股份有限公司生产，该公司是1997年由乐凯胶片集团公司独家发起，重组其属下彩色感光材料生产、科研、销售相关生产经营性

资产，以募集方式设立的股份有限公司。公司成立于1998年1月16日，注册地为保定国家高新技术产业开发区，属高新技术企业。公司主营业务为彩色胶卷、彩色相纸、彩色电影胶片的研制、生产和销售。1998年1月22日公司股票在上海证券交易所挂牌上市，股票简称“乐凯胶片”，股票代码600135。