

# 苏教版六年级科学教学计划含教学进度(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学生寒假社会实践活动报告篇一

下面是本站精心搜集整理的大学生寒假社会实践报告范文，欢迎阅读。

### 大学生寒假社会实践报告范文(一)

#### 实践出真知——大学生社会实践调查报告

调查目的：时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，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。通过调查可以了解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。

调查对象：大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。

而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

调查内容：本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附录）

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“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。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%；现在大学生兼职、打工，除了做家教(14%)、网络的实习实践(6%)外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销(22%)、校园销售(14%)、当餐厅服务员(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，

有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生规划的各占12%。

#### 调查结果分析：

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自己的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提

倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起的。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

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，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

## 结论与建议：

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义。实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命

感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。学生利用假期时间参加“三下乡”社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的`活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机

制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

## 大学生寒假社会实践报告范文(二)

1月27日

今天我们寒假实践深圳分队的三个人碰了一下面，地点选在了华强北的肯德基。过年了之后大家都有些松散，所以他们都没有准时到。异地实践有个最大的问题就是联系方式不好解决，北京支队由于在刚刚放假的时候就把这件事拿了下來，可以说是一鼓作气，可是现在我们三个人之间的联系成了一个大问题，每次都是我在中间做传话筒的作用，所以我今天就干脆把他们两个叫了出来商量一下。本来我准备今天就去赛格了解一下，去了之后才发现市场由于春节的缘故还没有开门营业。三个人都到齐的时候我把北京方面得到的时间结果

给他们看了一下，我们一致的意见就是觉得这样的实践覆盖的面好象太宽泛了一些，可能能得出一些结论，但这些结论可能是在网络上搜一搜就能出结果的。裴大齐倒是出了个主意，干脆放弃原定的计划和主题，专门对深圳的软件人才市场作一个调查。我觉得这个是一个很好的提议，深圳政府正在大力扶植软件等高科技企业，可以说这几年深圳的人均生产总值的大幅度增长有相当大一部分是依靠软件的生产 and 出口的，而很多全国各大高等院校的毕业生都把深圳作为他们以后就业的第一选择，并且从事软件开发的深圳企业更有四五千之多，里面应该有一些文章可以做。经过简单的讨论之后，我们就初步把实践主题改成了这个，然后列了一个计划并进行了分工，我负责整理出一份公司列表，大齐负责作出一份实践的计划，超俊去联系一下看看在从事软件业的公司企业里面有没有认识的熟人以方便今后联系。我们计划花一个星期左右的时间走访大概4或5家的软件企业，这些企业的选择应该具有当对的代表性。这次会大概进行了一个半小时。

回家之后我就上网搜索相应公司的资料了，我大概选出了10家软件企业作为参考，这些公司倒是很具有代表性，从事各方面软件的都有。然后我又对照深圳电子地图计划出了我们的调查线路，基本上有两条：一条是围绕华强北赛格电脑城的，一条是围绕深南中路的软件科技园的，另外还有一些零散的小型公司。我把公司列表打印了一份，然后给他们两个各发了一份。考虑到有些公司还没有上班，我们初步决定31号开始行动。

1月31号

今天碰面的时间是我定的，早上9点，可能太早了，所以人又没有来齐。他们已经收到我的公司列表了，大齐的时间计划又做出来了。本来我是准备从今天开始就一家一家公司的走访，一个上午走两家公司的样子，结果他们两个人都不是很赞成这种形式，认为这些公司接待我们的把握不大，根据以

前同学做这种采访调查的经验，如果在公司里面认得人的话成功的机会会比较大，如果我们仅仅凭我们的学生证，公司恐怕是不愿意接待的，毕竟，现在的社会是看中利益，而我们这些学生看上去似乎并不能给他们带来多少利益，起码没有他们想要的。所以经过一番讨论，我们决定搞一次依托与地方报社的调查，通过报社的关系来进入企业调查，甚至直接让报社搞采访，我们来享受“战利品”。同时，把这个调查升级成清华大学软件学院的一个调查，如果可以的话还可以调查一下深圳市政府对于扶植软件企业对于引进软件人才的政策，同时还可以让报社对软件学院的有关领导进行一下采访，对软院的教学查漏补缺。但是这样的话我们今天就行动不了了，只能决定由超俊来联系深圳特区报，我和大齐来联系深圳商报。

## 大学生寒假社会实践活动报告篇二

爆竹声声迎新春，锣鼓喧天辞旧岁。新年的钟声已送来了春的暖意，转眼间我又回到了校园继续我的大二生涯。今年寒假我收获了许多，本着对艺术的爱好，我并没有象其他大学生那样选择一些企业，社区参加活动来提高自己的社交能力，而是依旧参加了一些和自己专业有关的活动。非常荣幸能找到这么多锻炼自己的舞台，能让我把平时在学校里所学的真正的用到舞台上。

在这一个多月里，我大部分时间是参加舅舅乐队里的一些流动演出，特们是一支由下岗工人自发组织的民间乐队。承接各种开张庆典，红白喜事等，每位队员素质并不高，却有很高的积极性和全方面的组织能力。由于自己上高中起，就参加了此队伍的很多演出，所以它让我一次次地感受到赚钱的艰辛，领略了外界的复杂与是非，更让我懂得团队精神以及该怎样加强人与人之间的合作与沟通。其次，我也参加了一些小中型的商业演出和公益活动，从中受益匪浅。20xx年2月1日我参加了达州市广电系统的新年团拜会的演出。



这是一次别开生面的由达州电视台，达州广播电视报的工作人员们自导自演的一台精彩纷呈的晚会，这次演出我作为一个非广电系统人员也有幸参加了，让我感到特别有意义和很新颖的是：我和xx年唱响达州的几位好朋友一起代表承办网络赛区的电视报出了一个歌舞节目——《和未来有约》，由于自己的专业是民族唱法，所以这次改唱通俗感觉特别新鲜，能和这几位好伙伴一起代表网络赛区也真是莫大的荣幸；而由电视报的老师带来的《千手观音》等更使人觉得耳目一新，舞蹈《阿拉伯之夜》等让大家觉得这些新闻工作者的才华横溢。

作为一个大2的学生，在这些老师身上，我感受到要是在做好自己分内的事情外，再拥有其他才艺是件多么美妙的事情！再次就是我还参加了家乡镇里的一个闹元宵文艺晚会，政府承办这台晚会，一方面活跃了家乡的文艺生活，另一方面也给了我一个良好的学习实践机会，我甚至认为这是一个给父老乡亲作汇报的机会，意义和商业演出也就自然不同了。

总之，在今年寒假里，我有“鼠”不尽的收获与乐趣，这也是我在大学生活里少有的插曲，作为一个大二的学生，不但很荣幸能参加诸多实践，以后也会尽量多参加此类锻炼的。

## 大学生寒假社会实践活动报告篇三

一、实践目的：通过本次专业实践，置身于真实的营销环境中，对所学的营销知识、营销技巧进行实际运用，从而达到锻炼营销能力、为以后就业打下良好基础的目的’。

二、实践时间：

20xx年5月7日——20xx年6月7日

三、实践地点：

## 长沙移动动感地带品牌店营业厅

### 四、实践内容：

熟悉了各项业务、以及在前台计算机上如何操作之后，我开始为客户办理各项业务以及收取话费，业务包括：过户、短信包、亲情包、流量包的订购与退订。

过户流程大致为：登录过户系统的界面——输入sim卡号——输入原始密码——键入客户端身份证、姓名、地址——修改服务密码——确认并提交。

每天我们面对上百位客户的业务咨询、都会处理几百份业务，因此偶尔会遇到个别书写较潦草或者身份证位数不正确的客户，我们也会拨打电话过去重新确认。

### 五、实践总结：

从第一天踏入这个明亮而且充满阳光的营业厅开始实践至十月份结束这次专业实践的旅程，我收获的不仅仅是劳累并快乐，还有作为营销人员的那种积极的态度，以及为以后踏入社会参加工作打下的良好基础。下面就简单地阐述我的几个收获：

首先，在工作的时候要积极主动地和别人交流。在今后的社会工作中，工作不再是一个人所能完成的，那是几个人或是一个团队的工作，而且你还必须去帮助别人或是接受别人的帮助已完成工作。因此你不能期望你自己一个人就能完成任务，或是看到别人有困难也不去帮助。

虽然此次我是来实践的，由于对业务的不了解以及专业知识的不熟悉，只能够在领导的安排下进行一些相对简单的工作，但是我也很积极地去帮助别人完成自己力所能及的工作。就比如在实践中，在领导没有分配任务的空暇里，我就常主动

询问周围的工作人员有没有需要帮忙的，有时候别人也不好意思麻烦我，我就主动承担他们的工作。这样子不仅锻炼了自己，帮助了他人，还融洽了你与别人之间的关系，在今后的工作中人家也更乐意与你交往了。

第二：工作时一定要一丝不苟，认真仔细。一个职员在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错。有时候一个失误不仅仅使你自己的工作进程受阻，还会影响他人，甚至受老板批评责备，因此认认真真地做每一件事情就显得尤其重要。为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作的时候一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。在你对工作开始了解并熟练后，你会发现自己已能不用检验就能保证工作的质量了。而此时你也许不需要总是重复检验工作结果，但还是要对自己的工作认真对待，以免失误。

第三：在工作中如果有更好的建议或者意见，可以尝试着请求老板的意见。例如办理业务的时候操作步骤是固定的，在下班时间研究了按键精灵这个软件，实现了电脑自动操作办理“手机早晚报”这项业务，不仅节省时间提高了工作效率、也有效地缓解了前台业务员的压力。

参加这次大学生实践活动让我学到了很多的东西，虽然有时会比较忙，有点辛苦，但却觉得很快乐。当今大学教育是以理论为主，能有机会走进中国移动这样的大公司去实践，对我来说是受益不浅的。最后，感谢学校以及移动营业厅给我这个在终端实践的机会。同时也感谢南华营业厅营业员的帮助和支持。在今后的工作和学习中我会更加努力。

## 大学生寒假社会实践活动报告篇四

经过长途跋涉，我们终于走进了xx[]走进柳xx[]也走进了一个陌生的世界。

我对山区的认识是从贺家坡乡的杨家凹开始的。为了支持我们的活动，县里专门派车接送我们，协助我们的工作。

对我来说，两个月前玩过山车时游客们的尖叫声还回荡在耳边，今天我们就坐上了名副其实的“过山车”。黄土高原的山路，除了固有的崎岖回环外，有平添了几分艰险。一边是高山峭壁另一边就是万丈深渊。从车窗向下看去，直接就是望不到底的深谷，生与死往往只有一线之隔，一步之差。面对更真实的恐惧，车厢里的队员反而呈现了出奇的平静。不是透过车窗看着远山，就是直视前方，看着一个又一个必经的险坡。也许人们都再设想我们将要去的杨家凹是什么样的，抑或更具使命感的制订着自己的工作计划。可以这样说，对于将要发生的一切，我们一无所知，除了设想还是设想。

而我的思绪仍就停留在刚刚离开的贺家坡。一到贺家坡就听见孩子们用稚嫩的嗓子不断的喊着：“向来访者学习！好好学习，天天向上！”一种久违的亲切感顷刻间涌上心头，好久没有听到这样的声音，见到这样的场面了。走过去，只见排成方阵的孩子们穿着不合季节的运动装，手中举着彩色的花束、花环，在老师的指挥下有规律的挥动着，汗水不断地顺着脸颊淌下去，一个个神情严肃而认真。在乡领导的带领下，我们走进了贺家坡小学，那里已经聚集了许多的村民。领导们开了一个简单的欢迎仪式，当时接近中午，烈日当头，我们这些身着短衣短袖的大学生已经觉得炎热难耐了，可那些孩子们依然静静地，直直地站着，任凭火一般阳光毫无保留地烤在他们身上。我们看在眼里痛在心里，毕竟这一切是由我们造成的，况且他们怯怯而不敢直视的眼神也是我们所不愿见到的。

杨家凹是我们小分队进驻的第一个自然村。听司机师傅说，这还是一个交通相对便利的村子，其他邻村只能步行去，而且距离都相当的远。那里，我们是不能去的。

村民们很早就在村长家等我们了，通过一些简单而直接的交

谈，我们了解了好多。这里的家长比我们想象的开通的多，他们普遍意识到教育对孩子的未来有直接的决定作用，一般家庭都会尽最大力量供孩子读书。

杨家凹已经连续五年大旱了，贫瘠的土地上，本来就不宜种植粮食，而赖以生存的枣树，长势也极为可怜，当时已经接近收获季节，可每棵枣树的枝条上却不见结枣，可见今年又将是个歉收年。

这里的教育水平很落后。教师授课以自己制定的教学计划和班里的尖子生的掌握状况为准，其他大部分学生很难跟上老师的授课进度。落后的教学方式导致的直接后果是升学率的滞下，这个村应届生升学率为0，而经过复读的学生升学率也不过10%，况且是要去柳林一中补习的，在那儿一年下来得花费两千五百元左右，对于一个面朝黄土背朝天的普通农民来说，这可不是一笔小数目呀！在本地复读虽然便宜，但效果很难让人满意，据说，有的孩子读了三年也没能考上高中。

这些山里的孩子们就在经济条件与教学条件之间左右为难着，最终家庭稍困难的学生就此失去了读高中的机会。当然这并不是绝对。宋老师就是一个例外。

村民对我们可以说是热情备至。他们总是出于人性中最善良的本质为你默默的做着一切，他们质朴而憨厚的笑容时时触动着我心灵的深处。程田雨是我资助的一个孩子，为了迎接我，他拿出了家里最好的，也是平时很少吃的一一白面，做了南瓜白面条（他们这里四季都吃不上蔬菜，一切以面食为主，很多家庭吃的还是玉米面、高粮面）。饭是为我一个人做的，当我吃面的时候，他们专注的看着我，脸上露出了满足的笑容，仿佛嚼着白面条的是他们而不是我。在这里我是不敢剩饭的，田雨的妈妈看着被我吃干净的碗，眼神中流露出无比的欣慰，生怕我这城里娃，感到不习惯而吃不下。可是此刻，我的心里却早已是酸甜苦辣什么味道都有了。

江平哥的妈妈总是那样自信的笑着，她家简陋的窑洞里陈设简单而朴素。（江平哥家的穷是出了名的，以前就连卖豆腐的都绕过他家的门，到去别处卖。）面对贫穷，她以常人难以想象的毅力挺了过来，不仅添饱了肚子，而且将两个孩子培养成文化人。如今两个儿子都已经走出了大山，成为了人民教师和脑科医生。对此，她家的一副对联是最能说明的了：“无情岁月增中减，有味诗书苦后甜”横批：“苦尽甘来”。

那种甘甜的滋味，一定像那红红大大的枣子吧。下午，我们快离开杨家凹的时候，田雨的姥姥给我们拿出了储藏了很久的红枣（听说这是只有过节时才肯拿出来卖的），红枣上有一层灰蒙蒙的东西，要是在家里，我一定会冲了又冲，洗了又洗，可在这里根本没有任何必要，因为这的枣树不喷任何农药，完全的纯天然，如果是一层黄土，我就更高兴了，在这里黄土是绝对的主宰，所有的一切都在黄土里生，黄土里长，没有黄土就没有那里生存的根基，再没有什么比黄土更干净的了。于是我毫无顾忌的吃了起来。这里真不愧为红枣之乡，我从未吃过像这样甜的红枣。姥姥又从柜里拿出了几块小冰糖分给了孩子们，这下他们可乐坏了，一个个美滋滋的含着糖，高兴得像过节一样，一种喜气洋洋的气氛洋溢在整个窑洞里，就连我也觉得自己到了儿时的童年。

多么不可思议，满足他们的仅仅是一块城里孩子不屑一顾的冰糖！什么肯德基、麦当劳他们从未听说过。而城市里的孩子天天喝着“娃哈哈”，吃着巧克力，嚼着山珍海味，也无法体会这种发自内心的喜悦。他们在物质上无可比拟，不可一视，但在精神上却缺少太多的感动与欢娱。

村子里的孩子们都相互认识，每天像兄弟姐妹一样生活在一起。他们大部分时间都在村子或田间地头玩耍，充分地享受着大自然的呵护，每一种植物他们都能说出名字和用途，每一种昆虫都是他们的伙伴，什么捉蚰蚰、逮蝥蛄、打草虫样样精通，甚至连害人的蝎子也不怕。大自然赋予他们健康的

体魄，纯洁的心灵和质朴的本性。他们的童年是快乐的，他们的成长是自然的，可偏偏缺少了能让他们获得更好的知识，没有知识这些山区孩子的未来是什么呢，他们的希望是什么呢。

我们——这些志愿者，正在用实际行动来点燃这些孩子的希望之火，让他们知道还有许多人关系着他们的成长，他们的前途是光明的。虽然在成长中他们会经历更多的挫折与困难，但他们的精神不会垮，不会灭，因为有无数的志愿者在背后支持他们。值得我们欣慰的是那些身处逆境，坚韧不拔的孩子。他们坚持与困难作斗争，从来没有放弃过，那黑黑亮亮的眸子不正是这种精神的凝结吗？同时也是这些孩子教会了我，人生中有许多事是不能由自己决定的，但我们可以选择抗争，用自己的力量去征服它，摆脱它，让自己在生活的惊涛骇浪中不断前进！也许是我们给他们带去了希望，但更是他们教会了我：要自己给自己寻找希望，奋斗希望！

时光飞逝，短短的行程就要结束了，我们小组的成员在最后一天晚上，望着璀璨的星空，轻轻吟唱起了一首又一首歌曲，没有过多的语言交流，一切情谊与感受都融入了浓浓的歌声中。在莹莹的星光下，我们望着层峦迭嶂的高山，望着影影绰绰的枣林，我们的歌声一定会飘过去吧，让大山里所有的孩子都听得到。他们定会听出这些大哥哥大姐姐对他们的殷切希望，让他们知道，大山是阻隔不了他们求学之路的，为了理想奋斗吧，为了希望奋斗吧，要知道在无限的爱心下，希望是永恒的！

## 大学生寒假社会实践活动报告篇五

裴斯泰洛奇曾说：“实践和行动是人生的基本任务；学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。下面是留学网为您整理的2018年大学生寒假社会实践报告范文四篇，供您参考！更多社会实践报告请关注留学网实习报告栏目！

# 大学生寒假社会实践活动报告篇六

## 一、实习目的：

通过终端学习，了解手机卖场的具体操作流程，关于在移动营业厅的暑期社会实践报告3000字。二、实习时间[]xxxx年xx月21日--xxxx年xx月25日三、实习地点：华晨营业厅四、实习内容：经过公司一天的终端理论培训之后，虽然在华晨营业厅的实习时间很短，但理论联系实践还是学到了不少东西。下面就从几个方面来简要地谈一下。

(一)移动心机的简单了解公司目前推出了24款移动心机，其中最引人注目的一款是摩托罗拉的w156[]这款移动心机同公司新推出的神州行轻松卡一起联合销售。对于神州行的新入网用户你只要预存160元的话费，就可以只花58元的超低价格把这部手机带回家。这对于广大消费者来说是非常具有诱惑力的。所以来营业厅询问这款手机的消费者也很多。当然也有其他比较引人注目的机型。比如联想的e21xx[]预存120元话费，就可以用248元把它带回家了。它彩屏是彩屏滑盖的，许多女士来寻问，她们都认为它设计较为时尚。我个人比较喜欢的一款是诺基亚2610，同样是预存120元话费，用248元的价格就可以拥有它。它刚一推出我就曾关注过，设计简约大方，磨砂的后盖，手感很好；而且是彩屏的，带mp3铃声。它刚推出时，1300多元，我同学买的时候999元，直到现在我看到它也觉得很好看。在我看来诺基亚的设计都是比较方正的，在后期的设计中才开始加入更多柔和的元素，为女性提供了更多的选择。其他的移动心机都各具特色，但是他们都有一个共同的特点，就是实惠。供广大的消费者更多选择。

(二)sim卡的销售首先通过自助选号系统(2591)，进行品牌选号，再选择不同的套餐，选定之后再通过(124xx)白卡写卡进行新建用户的资料填写。与此同时，销售人员要引导顾客进行售卡协议的填写。在售卡协议上要记录顾客的手机号、卡



号、身份证号、家庭住址、卡的种类、售卡日期等内容，最后请顾客签上他(她)的名字。

(三)手机的销售步骤手机主要是保修卡的填写，包括有姓名、住址、号码、手机型号、串号和销售日期。作为移动心机还要在此基础上填写移动心机协议书，写上手机串号和预存话费划拨的起止日期。

## 二、实习内容：

经过公司一天的终端理论培训之后，虽然在华晨营业厅的实习时间很短，但理论联系实践还是学到了不少东西。下面就从几个方面来简要地谈一下。

(一)移动心机的简单了解公司目前推出了24款移动心机，其中最引人注目的一款是摩托罗拉的w156□这款移动心机同公司新推出的神州行轻松卡一起联合销售。对于神州行的新入网用户你只要预存160元的话费，就可以只花58元的超低价格把这部手机带回家。这对于广大消费者来说是非常具有诱惑力的。所以来营业厅询问这款手机的消费者也很多。当然也有其他比较引人注目的机型。比如联想的e21xx□预存120元话费，就可以用248元把它带回家了。它彩屏是彩屏滑盖的，许多女士来寻问，她们都认为它设计较为时尚。我个人比较喜欢的一款是诺基亚2610，同样是预存120元话费，用248元的价格就可以拥有它。它刚一推出我就曾关注过，设计简约大方，磨砂的后盖，手感很好；而且是彩屏的，带mp3铃声。它刚推出时，1300多元，我同学买的时候999元，直到现在我看到它也觉得很好看。在我看来诺基亚的设计都是比较方正的，在后期的设计中才开始加入更多柔和的元素，为女性提供了更多的选择。其他的移动心机都各具特色，但是他们都有一个共同的特点，就是实惠。供广大的消费者更多选择。

(二)sim卡的销售首先通过自助选号系统(2591)，进行品牌选号，再选择不同的套餐，选定之后再通过(124xx)白卡写卡进

行新建用户的资料填写。与此同时，销售人员要引导顾客进行售卡协议的填写。在售卡协议上要记录顾客的手机号、卡号、身份证号、家庭住址、卡的种类、售卡日期等内容，最后请顾客签上他(她)的名字。

(三)手机的销售步骤手机主要是保修卡的填写，包括有姓名、住址、号码、手机型号、串号和销售日期。作为移动心机还要在此基础上填写移动心机协议书，写上手机串号和预存话费划拨的起止日期。

### 三、工作中我发现的问题

我个人认为移动心机的价标识白底红字不够引人注目。可以改用黄底红字等其他的较为引人注目的统一标签。同时店内可以增加一些手工制作的pop海报设计。这样可以扩大宣传效用。当然这只是我个人的想法，仅供参考。最后，感谢公司给我这个在终端实习的机会。同时也感谢华晨营业厅郭总和其它营业员的帮助和支持。在今后的工作和学习中我会更加努力。移动营业厅实习小结愉快而又辛劳的营业厅实习工作结束了。这三个月是辛劳的三个月、幸福的三个月。之所以辛劳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标，成功的喜悦是我永恒的追求。在这三个月里，我已顺利地完成了从学生到移动员工的角色转换。

[中国移动社会实践报告]

## 大学生寒假社会实践活动报告篇七

XXX

家乡的变化

湖北

20xx年1月26号——20xx年1月30号

社会实践为大学生接触社提供了一个良好的机会，对我们学生来说显得更加重要。社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。寒暑假是进行社会实践的绝佳时间。因此，我希望利用这次寒假20多天的时间实践，在锻炼自己能力的同时，更多的与社会接触。

实践背景：中国共产党第十八届中央委员会第三次全体会议，于20xx年xx月9日至xx日在北京举行，中共十八届三中全会透露出全面深化改革的总体思路、目标、举措，是指导未来中国改革开放的行动纲领。通读公报内容，让人感受到改革的力量，更品味到民生的厚重，对我们的国计民生产生了重大影响。我们是祖国的未来，更要全面了解和认识近年来各行各业在党的正确领导下所取得的巨大发展成就，感受人民生活水平日益提高、城市面貌日新月异的新变化。

## 一、湖北襄阳简介：

襄阳是湖北省的第二大城市和省域副中心城市，也是湖北除武汉之外的经济，教育，文化和体育的中心。位于湖北西北部，长江支流汉江的中游，是1986年第二批公布的中国历史文化名城。素有铁打的襄阳、华夏第一城池、兵家必争之地的称号。襄阳自古分为汉水（沔水）南北两岸的襄阳及樊城二城，隔汉江相望，二城在历史上都曾经是军事与商业重镇。1949年以后两城合二为一称襄樊市，分别设襄城区和樊城区。20xx年xx月26日，经国务院批复同意。20xx年xx月9日，襄樊市正式更名为襄阳市。襄阳区改名为襄州区。中共襄阳市委、襄阳市人民政府、襄阳军分区、襄阳市人大常委会、政协襄阳市委员会均驻襄城。襄阳是“中国历史文化名城”、“中国优秀旅游城市”、“中国魅力城市”、“国家园林城市”、“中国三国文化之乡”、“中国红嘴相思鸟之乡”、“中国书法名城”。

金庸、冯骥才等专家学者评价襄阳为“中华腹地的山水名城”，这才是一座真正的城！古老的城墙依然完好，凭山之峻，据江之险，借得一江春水，赢得十里风光，外览山水之秀，内得人文之胜，自古就是商贾汇聚之地。今天，这里已成为内陆重要的交通和物流枢纽，汲取山水之精华。

襄阳物华天宝，人杰地灵，在1800年的历史文化中出现了一代名相诸葛亮（卧龙），三国名士庞统（凤雏），魏晋隐士司马徽（水镜先生），唐代大诗人孟浩然（孟襄阳），张继、杜审言，文学家皮日休，北宋著名书画家米芾（米襄阳），“允冠百王”的光武帝刘秀，东方圣人释道安等一大批历史文化名人。小说《三国演义》xx0回故事中有30多回提到襄阳。

1986年襄阳市被国务院公布为全国历史文化名城。域内现已查明各时期的文化遗址200多处，有些文物古迹堪称世界之最。1990年至1992年在下辖枣阳市雕龙碑发掘出一处新石器时代原始氏族公社聚落遗址，距今约6000年，内涵丰富，独具特色。春秋时期，襄阳为邓、卢、郟、罗、鄢、谷、厉、随、唐等诸侯国之城，楚灭上述诸国设置县、邑，秦汉以后又是三国文化的中心区域和历朝历代的重镇。古襄阳历来是兵家必争之地。3000年的历史长河中，大小战役难以数计，著名的战例就有：白起水灌鄢城之战、关羽水淹七军之战、岳飞收复襄阳之战、宋元襄阳之战、李自成进占襄阳之战、以及解放战争中的襄樊战役等。襄阳自古就是兵家、商家必争之地，随着国家中部崛起战略的全面实施和东部沿海地区产业转移步伐加快，今天的襄阳，更是生机勃勃、商机无限，各种优势日益凸显，已成为中外客商投资的热土。

襄阳是农业大市，农业基础较好，先后被确定为全国20个大型商品粮生产基地之一、十大夏粮主产区之一、三大芝麻产区之一、全国商品肉牛生产基地、秦巴山高香茶种植基地。初步形成了以粮食、油料、茶叶、棉花、水果、畜牧、蔬菜、林特为主的8大主导产业，板块农业面积900多万亩。20xx年，

全市粮食种植面积694.6千公顷，比上年增加26.9千公顷，粮食总产量475.05万吨，比上年增产15.62万吨，同比增长3.4%，粮食产量实现八连增，农产品加工业产值突破千亿元。

工业：襄阳市是全国十大工业明星城市之一，是中央、省属三线军工企事业集中的城市，工业总产值仅次于武汉市，居湖北省第二位。纺织工业是全国39个重点城市之一，全市工业已发展形成以轻工、纺织、机械、汽车制造、电子、医药、建材、冶金、化工、食品为主要产业支柱的工业体系。20xx年，全市规模以上工业企业个数突破1500家，达到1555家，比上年的1306家，净增249家，其中，产销过亿元的企业315家，过xx亿元的企业27家，两百亿元左右的企业2家。

金融业：金融业继续发展壮大，为襄阳市的经济社会发展提供了有力的资金支持。目前，襄阳市的现有的银行金融机构18家银行，从业人员一万多人；有申银万国、国泰君安等六家证券公司；美尔雅期货、中国国际期货两家期货公司；有35家保险公司，仅次于武汉，位列湖北省第二。保险从业人员两万余人，全市保费收入以每年平均20%的速度增长。

航空航天、汽车及零部件配套等五大支柱产业群格局。下一步，将重点发展信息与电子、生物医药、装备制造、精细化工产业。

## 二、实践安排

1 20xx年1月26号——20xx年1月28号，通过走访老群众，查看老照片等活动了解他们过去的的生活，从衣食住行等各方面展开调查，亲自感受家乡的新变化。

2 20xx年1月28号——20xx年1月30号，查阅资料，整理调查数据。

衣：记得高中时和妈妈一起去买衣服时，看到商场里那色彩

缤纷的衣服，妈妈总是会叹口气说：“我们小时候都是粗布衣服，到了冬天，那衣服非常笨拙，而且硬邦邦的。”妈妈说：“以前过年才做一套衣服，有时甚至还穿去年的旧衣服。记得有一年，你外婆带我去做衣服，外婆特别嘱咐裁缝把衣服做大点儿，这样明年还好穿。”50年代的苏式服装，60年代的中山装，70年代的绿色海洋。从“票证经济”下的朴实、实用、色彩单调，到“补丁”服装，新三年，旧三年，缝缝补补又三年，再到追求个性，时尚才是王道。着装上的花费往往反映出一个家庭的消费水平。改革开放以来，我们的消费水平勾勒出一条上升的曲线，人们的生活水平越来越好。

食：改革前，大家吃大锅饭，大家干多干少一个样，温饱是人们追求的目标，改革后，经济也发达了，人们餐桌多了不少鱼肉，生活不是只追求温饱了，而是追求质量，档次也高了。改革开放前后，吃的变化很大。过去，食物匮乏、单调，人民的营养严重不足。有些农村甚至还没有解决最基本的温饱问题。改革开放后，十几亿人的吃饭问题基本上得到了解决。人民不但能吃饱还要吃好，讲究营养均衡，粗细搭配。绿色食品等科学卫生的概念也日益深入人心，以前因粮食不够用来充饥的野菜、粗粮，如今却成为餐桌上的健康食品。

住：家，对于我们每个人来说，是一个温暖的字眼，它是我们生活的避风港。从每一个家庭住房的变化，可以反应出这个家庭和家庭的生活经历及整个社会大环境的发展和变化。“小康不小康，关键看住房”，拥有一个温馨舒适的家是百姓最大的追求，居住条件的好坏成为衡量家庭生活质量的一个重要指标。经过30年的努力，我市城市居民家庭的住房条件得到了翻天覆地的变化。20xx年人均住房建筑面积29.43m<sup>2</sup>。目前93%的城市居民家庭住房成套化，96%的居民家庭拥有自己的房产，住宅内卫生设备齐全的家庭比重达91%，两气使用率达到82%。

的消费支出由1978年的人均2.8元上升到20xx年的人均xx08.61元，增长了359倍。进入二十一世纪以后，家用小

汽车快速进入居民家庭，成为新的代步工具，家用汽车消费增长拉动居民交通方面的消费迅猛增长。调查资料显示，我市城市居民20xx年人均交通消费支出为602.47元，比1978年增长859.67倍。截止20xx年末，我市每百户居民家庭拥有私家小汽车5辆。

娱乐：社会经济的发展给百姓带来了更多闲暇时间，我国先后实行了双休日和“黄金周”制度，为居民外出游玩提供了时间上的保障。同时，各级政府为了发展假日经济，大力发展旅游基础设施，完善旅游市场建设，旅游业蓬勃兴旺，为居民的旅游消费提供了广阔的空间，居民的休闲娱乐活动更加丰富多彩。近几年，居民利用“黄金周”7天长假或者寒暑假出境游、国内游、休闲度假、购物等已经成为居民家庭消费的一道靓丽的“风景线”。城市居民用于旅游的花费成倍增长，假日经济对消费市场的繁荣和拉动日趋明显。元。可以预计，随着我市城市居民收入水平的提高和休闲时间增加，利用节假日外出，领略祖国的大好风光或异国风情正成为居民享受生活的重要体现，居民在旅游方面的消费将继续升温，旅游消费方兴未艾。

教育：重视教育是中国人的传统，再苦不能苦孩子已经成为居民家庭的共识。随着收入增长和教育体制改革的深入，城市居民家庭对孩子的教育投入也越来越大，教育已经成为居民家庭的一项刚性支出。很多家庭望子成龙、望女成凤，从幼儿园起就择园，到小学、初中、高中阶段的择校热，从孩子学龄前的琴棋诗画培训费用，到孩子入学后的奥数外语家教费用。同时随着社会的进步，竞争压力的增大，很多成年人为了适应知识经济发展的需要，利用业余时间投入到再教育和学习新知识、新技术、新技能的行列，都极大刺激了居民家庭教育消费支出，注重教育投入，加强自身素质，提高文化品位已被众多家庭所认同。20xx年我市城市居民人均教育消费支出为382.27元，比1978年的人均4元增长了94.57倍。

实践总结：作为衣食无忧的90后一代，通过这次寒假社会实

践，让我的那段艰难的岁月有了深刻的感知。天天吃发了霉的馒头还要饿肚子，天天穿缝缝补补不知多少次的衣服还不合身，天天走在泥泞的坑洼不平的小路上却没有鞋穿，天天住在阴暗的草屋里还没有空地，天天在教室外面偷听仅仅因为交不起学费，甚至连生了病都不敢去医院，我不敢想象那样的生活是何等的艰苦。那种生活我们没有亲身体验过，但从讲述者那忧郁的眼神中我能感受到那种艰苦。而今的我们，真的需要用心去感受那段岁月，并以此作为以后面对挫折克服困难的勇气。

## 大学生寒假社会实践活动报告篇八

我想过在家里面安静的度过这个寒假，也想有一个激烈而激动的青春，当看着所学的知识，当发现自己被现在的安逸所迷惑的时候我决定到社会中走一走。决定去打工挣零花钱，同时也展现自己。

很多时候想法和实行是有很大差距的，因为，着其中有很大的困难，一点出了一点问题，都会反映出我们在这过程中出现的一系列的问题，我在找工作的时候就遇到了，因为我并没有找到，花费了一天又一天，感觉自己浪费时间，感觉自己是在是在虚度人生，放弃很轻松，放弃也很简单，但是心中有很多不敢，读了这么多年的书，没想到找个工作都这么麻烦，让我非常难过。

但是放弃，我选择不了，年轻气盛的我，知道了找工作的困难，突然发现自己那时候因为考上了大学而兴高采烈的时候是多么可笑，毕竟我不能一直都这样做下去，大学才是开始，大学才是起点，而社会中需要的不是大学中娇嫩的花朵，经不起风雨的吹拂，而是需要历经沧桑的大松需要的是不断前进的动力。

这个世界从来不缺少勇者也不缺少弱者，我不想成为弱者的代名词，不希望自己就此失败下去，毕竟我的路才开始。我



开始大量的在网上，在线下找工作，晚上在网上把自己的简历投递到各个公司，白天进入一家家公司询问，经过了不知道多少次的拒绝，我也习惯了拒接的时候我终于找到了一个工作单位，进入工厂工作。

我曾经也觉得这并不合适，但是我真正缺少的不是时间而是锻炼，对吃苦耐劳的锻炼，因此我选择了进入工厂上班。因为我的工作不是正式的，只有当工厂需要的时候去工作，还好假期工厂生意不错，我进入到了工厂工作，每天拿着微薄的工资，做着非常累人的活，每天还要加班，早上七点左右就要起床上班，晚上十点半才会下班，长此以往的过了一个暑假，原本微胖的我整个人就瘦了一圈。

当结束这次打工之后我突然发现以前一直都不想学习的事情是多么一件简单的事情，是多么珍惜的事情，同时我也明白了在社会中知识的重要性，同时我也明白我现在趁着在学校有几乎，有时间更有条件的时候抓紧时间学习，此时头一件大事，毕竟我需要的是更高的知识底蕴，更出色的能力去和社会各行各业的优秀人才竞争，着才能够让那个我在他们之中得到成绩有我的发展。

平凡简单，却不是一个好选择，毕竟爸妈盼望我鱼跃龙门，盼望我能够有朝一日能够给家里地理荣誉，着也是我的期望，我会在今后的生活中锻炼学习不断探索。