

# 2023年大学暑期实践报告(实用8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学暑期实践报告篇一

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。

暑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。

放暑假的第二天，也就是20xx年7月19日，我就跟随同学来到了她的老家—河北省衡水市的一个农村小镇，在当地做了半个月的小学老师。实习的项目是作为小学数学老师给20个小学生讲课讲课期间我感觉学到了很多东西下面我就介绍一下我这半个月的经历。

我是七月20号去的到八月六号结束。讲课的内容是数学教科书及其教辅资料指导。在这次实习中我第一次懂得了理解、喜欢孩子，要有很多很多的耐心、细心和爱心，这正是我们学习和努力的方向。我在实习中增长了见识，我才知道，做老师

难;也知道了自己的不足。

每个孩子都有自己的内心世界,他们好比一把把锁,老师就是开启那把锁的主人。真正走进孩子的世界,去发现他们,改变他们,教育他们,这个世界就是天才的世界。

跟孩子们在一起挺有意思的,还真想他们。咱也当了一回王老师呢!经过实习,我才发现,要想当一名真正合格的教师还真不容易,光靠校园知识是远远不够的。

和孩子们在一起的喜怒哀乐,现在回想起来就象一串串冰糖葫芦,紧紧的串在一起,甜甜的。

我愿用我的热心,换取孩子们的安心;我愿用我的真心,换取孩子们的开心;我愿用我的实心,换取所有人的认同。

初为人师,欣喜中有困惑,欢乐中有感悟。孩子的教育和成长,都掌握在老师的手中,我真正感受到这份职业的神圣!

只有不好的老师,没有不好的孩子。小学教师本来就是一门需要具有爱心的专业。面对一个个天真的孩子,我们更应该用母亲般的心去呵护他们。虽然这次的实习与我的专业并不相关,但我仍然得到了很多在校园了无法学到的知识和难得的体会。以下是我在教课期间做出的教课经验。

## 一、自信登讲台,紧张不再来

清楚地记得初登讲台是面对20双眼睛自己内心的忐忑不安,当时感觉自己做自我介绍是声音都在打颤,后来不断给自己加油打气,慢慢的可以自信的站在讲台上,自然流畅地给他们上每一节课。我想这是每一位初登讲台者必然要经历的一个过程。在这一过程中我由一名学生转变为一名教师,开始肩负更多的责任。

## 二、掌握重难点，清晰理思路

一直都听说讲课是一门艺术，老师是演员，他们在课堂上扮演形形色色的角色。初登讲台的我们对教材不熟悉，不能够很好的掌握每课的重点难点，为了更好的掌握教材我不断的向指导老师请教，刚开始每将一节课之前我都会问指导老师自己备课是否合适，听她的意见。

还经常邀请指导老师听我讲课，让她给我指出自己讲课过程中的缺点和不足，刚开始的时候老师的最多的一点就是每节课重点不突出，在经过一次次的锻炼后老师对我说现在已经能很好的把握一节课的重点难点了。听了这些话我明白自己有进步了一点。

## 三、板书不发愁

上课的过程中板书是不可或缺的，由于在实习之前我没有很好的练板书以至于刚开始时都搞不清楚该往黑板的什么地方写什么内容，后来经过不断地看其它老师的板书设计以及向其它老师请教，现在自己已经轻松的掌握了板书书写规则，能够把清晰整齐的板书展示在学生面前了。

这是一个实习课程，更是一段让我体会教育工作以及思考自己人生定位的经历。当然，现实的很多因素不得不让自己改变初衷，所以，以后走这一条路的可能性或许很小。但是，在实习日子里学到的，感受到的，都将是一种财富。

实习虽然很辛苦忙碌，但对我们来说是都一次非常有益的磨练和尝试。最后我想衷心感谢兰山焦庄小学让我拥有这样一段实习经历，同时也衷心感谢我的指导老师冯老师。

## 大学暑期实践报告篇二

xx年6月10日，当坐上大巴车的那一刻，我们都知道为期三个

月的顶岗实习正式拉开了帷幕。

在学院领导的安排下，在xx老师的带领下，我们一行人去了美丽的海滨城市——威海。坐落在xx市xx区的xx大酒店，将是我们这三个月努力奋斗的地方。根据酒店的安排，我们被分到了不同的部门，有的同学去了前厅部，有的去了客房部，大部分同学去了餐饮部，而我就是其中的一员。许多人都说餐饮部是最辛苦的，不能否认的是确实如此，但这辛苦中也有快乐。

在酒店内部流传着这样一句话：“女人当男人用，男人当超人用”，我觉着这句话用在餐饮部再合适不过了。通过三个月的实习，让我对服务员的岗位职责和工作描述有了新的定义，那就是“服务员什么都能干！”摆台，折扣布，上菜，餐中服务，收拾包厢等本职工作外还兼职勤杂工，什么搬桌子，椅子，铺地毯等一些工作都是服务员们承包了。

一起实习的同胞们一定忘不了忙碌的七月份吧？忘不了那一次次的婚宴，一次次的会议，反反复复奔跑于二楼餐厅与会议室之间。每一次接待婚宴，我都有一种打战争的感觉，无数个杯子、筷子、小勺要刷又要擦，满地的酒瓶、垃圾，一张张满是油腻的桌子……在这种混乱的情况下，员工们还是可以有序不紊的收拾，积极的配合，一切一切都使棘手的事变成了“这都不是事”。

让我最忘不掉的是7月29日的98桌婚宴，这是xx大酒店从开业以来接受的挑战，对我们餐饮部来说，更是一次前所未有的挑战。在安排工作中，首当其冲要解决的是“在哪里吃”的问题，所以在不知不觉中，大、小会议室，贵宾楼、小洋楼都成了我们餐饮部的地盘；其次，要解决的是“服务人员的问题”，所以无论是餐饮部、客房部、前厅部、工程部、营销部，大家都齐心协力的完成了此次挑战。在酒店所有领导的周密部署下，所有员工都出色的完成了任务。

通过这次挑战，使我看到了一个酒店的出色运行离不开全体员工的努力，离不开领导们的积极带领，更让我感受到了员工之间强烈的核心凝聚力，和让人惊讶的工作积极性。这件事让我学到了很多東西。

实习的日子就这样一天天过去了，我很庆幸能有这么一个好的实习机会。在这里，不仅学到了值台人员的服务程序和技巧，更学到了一些课堂上难学到的知识，我把它归纳为以下三点：

一、对工作一定要热情，要面带微笑。作为服务行业的工作者是不可以把情绪带到工作中的，对待工作一定要认真。

二、要处理好上级和同事的关系，既不能阿谀奉承，也不能不闻不问，最重要的是做好自己分内的事。

三、对待工作要勤奋。俗语说得好：天道酬勤。只要你付出了，认真的去做了，别人都会看在眼里，记在心里，机遇始终是留给做准备的人。

这三个月的顶岗实习，是我踏入社会的第一步。我小心翼翼的进去，微笑着出来，然后发现社会环境并没有多么可怕。重要的是要有一个好的心态，多多自我开导，自我鼓励。

实习的体会，不是几页纸就能说清楚的，只有亲身实践过，个中的喜怒哀乐，酸甜苦辣才能进一步了解。总的来说，它确实为我以后的工作积累了经验，打下了基础。

感谢学院领导的关怀培养和老师们的悉心教导；感谢我们一起实习的同学一路风雨同舟；感谢xx大酒店教会我们的一切一切。

# 大学暑期实践报告篇三

## 一、实习时间：

201x年x月x号——201x年x月x号

## 二、实习单位：

一级代理商——xx有限公司

## 三、实习地点：

xx大厦6楼

## 四、职位：

外呼专员

## 五、实习目的：

我在大学学的全是理论知识，很少在社会上实践，只有亲身实践才能学以致用。在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能很难达到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是很深，所以在选学方面会出现一定的差错。

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以利益为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的。

我的专业是工商管理，毕业之后不可能一进公司就让你当管理者，必然是先从基层做起。我学过市场营销，对营销很感兴趣，而且营销和管理其实是有一定的联系，所以我想先从销售做起。

## 六、电话营销实习内容：

### 1) 培训：

第一天上上班的时候，我们知道了公司每天都会开早会，公司里的同事用pk来激发斗志、以玩游戏来放松心情，感觉上这家公司还不错的，这也许就是我们常说的企业文化吧！第一天上上班，公司里的宋主管来给我们培训，这个是工作之前一定要做的。不管是从事什么工作，公司里每个员工都必需清楚了解到自己公司的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为公司带来多大的价值。

xx有限公司是一级代理商，主要是负责通过电话营销来增加电信3g用户，拓展3g市场。宋主管给我们讲解了电信的350易通卡，950易通卡，1650易通卡和1000乐享3g卡的资费，并和做了比较，指出我们卡的优势是什么。并讲解赠送的礼品和参数，以及如何搭配，价格是多少。

### 2) 上岗：

通过两天的培训，我正式上岗了。戴上耳麦，手拿写满手机号码的a4纸，按下了第一个号码，嘟嘟……嘟嘟……电话还没有接通，我的心跳加快，紧张的心都快跳到嗓子眼儿了。通了，“您好，这里是给您来电的，请问这个158的号码是您本人在使用吗？”

“我们中国电信3g推广部近期正在举办一个3g体验活动，有个优惠活动是要通知到您的，我可以简单给您介绍一下吗……”就这样，每天7.5个小时，全部是在打电话。每当顾客决定要礼包，我开单的时候是我最开心的时候。但是我们所有员工开的单，审核部都要再打电话确认一下，只有通过审核，开出的单才会派送。

但是即使公司快递人员派送出去，顾客收到了我们公司的礼包，感到不满意，拒签了，这个单就还是失败的。只有顾客签收了我的单，我开出的单才算成功。

### 3) 收获:

我做了一个月的电话营销，一共打了5600多个电话，平均每天打187个电话。我一个月一共开了40个单，平均一天开1-3个单。但是其中只有12个单是成功的。我的业绩算不上好，但也不算上差，只能算一般。

当然，我本人对我的业绩并不感到满意，虽然业绩并不是很好，但是我还是很开心的，因为我学到了很多的东西。

通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而这些不足之处是我没去做电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间，同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

专业技术：在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。

心理上的调整：现在的学生不再是以前的天之骄子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己是个大学生就觉得所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

## 大学暑期实践报告篇四

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，



能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二即将迈入大三的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如蒙牛儿童成长牛奶的成分及主要营养物等等。我促销的主要是蒙牛儿童成长牛奶。

我的促销工促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解产品行情方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上9点开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作8个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的销售汇报。

促销过程中的体会及感触：

促销通过我实践我觉得就是通过自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一

个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈日炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的'态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己

的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己让自己成为社会优秀的人才为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

## 大学暑期实践报告篇五

今年暑假，我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己。这次的社会实践收获不少。

经过一段时间的寻找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。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。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，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。

开始放假的时候，知道要打暑假工时，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。如工作的领班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。战胜自己，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

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暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。经过艰苦的找寻工作，很多地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的。最后在亲戚的帮助下，我的社会实践单位是房屋拆卸公司。我的工作就是组织与策划，经费与预算，与客户交流做宣传，打电话预约客户，并在三天之内打回访电话。在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时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，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去 做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一小部分人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。一个月的时间，虽然不长，但也了解到了很多关于社会关于自己的问题：

1、听从安排，安排的事情不要问为什么。

2、认真做自己该做的事，不管什么时候，不要泄气。

3、不管自己的工作能力如何，一定要积极，向上，努力。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

4、人的可变性是很强的，改变一种说话方式，客户或许就会做出与原来相反的的决定，所以不要急于放弃客户。

5、客户的培养是需要时间的，不要急于求成，可能会适得其反。

6、了解客户的需要是最重要的。

7、保持微笑，准备好问题，认真聆听，然后分析问题，引入产品，解决问题。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。艰辛知人生，实践长才干。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化。

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，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和

创业能力。同时在实践中帮助别人。

最后领的工资虽然只是一点点的钱，但是我知道，一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等我们毕业了会有很多赚钱的机会，只要有知识和能力，智慧，我们就可以找到好的工作。实习是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，好好的表现、展示自己的才能，不要错过好的机遇。没有一件事情是轻轻松松的，但每一件事都是让人成长的，经历一段过程，喜悦或是艰辛，尽管经历的方式不尽相同，但它的结果是相同的，我们都会因涉事而成长。其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实，就是这样。以上就是我这些日子来的体会，我的不足之处希望老师给予纠正和指导，谢谢！

## 大学暑期实践报告篇六

暑期实践，走进社会，人们说，对青少年大学生的关注是社会的职责，受宠若惊的我们在叹之余不免深思自问：我们的职责又是什么呢？实践告诉我们：从实践中寻找真理，用实践引导前行。敢想敢做敢拼，才是我们大学生的代名词，在激情的涌动下，坚定信念，我们将无所不能。但是自从走进了大学，就业问题就一向围绕着我们。在现今社会，招聘会上的\_都总写着“有经验者优先”，但还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？于是，我们勇于实践。

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。理论就应与实践相结合。另一方面，实践是今后工作的基础。透过这段时刻的实习，学到一些在学校里学不到的东西。正因环境的不一样，接触的人与事的不一样，从中所学到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。要在实践中学其他知识，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。

在公司，我的职务是销售助理，工作是整理合同、统计销售状况、做记录会议、接电话、开发票等，虽然与所学的专业关联不大，但是与数字的接触让我能在今后的学习实验中更加的仔细谨慎。平时在学校，数字错了改一改就能够交上去了，但在公司，尤其是合同、发票中的数字必须得检查仔细，数字绝对不能够错。一旦错了，这不象在学校里老师打个叉然后改过来就能够了，在企业出错是要付职责的，这关联着企业的效益。所谓“逆水行舟，不进则退”，在竞争的浪潮中，企业要时时持续竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就正因这样，企业会对每一个员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但那里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，因此必须要个性留意谨慎。

实践让我知道世上没有专门为你设定好的工作，永远只有你去适应工作，而不是让工作来迁就你。在工作中遇到问题时，要多虚心向同事请教，最忌不懂装懂。多听听人家的意见，多看看人家处理问题的方式方法，多主动思考自己又就应做些什么、如何去做、并付诸行动，少谈论他人的是非及一切与工作无关的事情。对于工作的每一个环节都要力求做到，就应想着如何提高工作的质量而不是如何给自己减轻负担。只有这样才能算作尽职尽责地工作，才能得到大家的认可。

社会的进步靠人才，经济的发展靠人才，但什么样的人算是人才呢？我们怎样才能成才呢？首先是修身。品德是评价一个



人的关键，更是评价人才的重要标准，德才兼备才可称为真正的人才。小到关怀备至、乐于助人，大到虚怀若谷、大义凛然，都体现着品质和德行的光芒。其次是求学。满腹经纶，学富五车是为才。所谓真才实学，求学才能成才，这就要求我们在学习和积累中坚持不懈，坚毅自强。最后是扎实。实践中有这样一句话——越具体越深刻，在我心中激起阵阵涟漪，扎扎实实打好基础，把每件事做到具体细致才能刻骨铭心。

三个星期的实习生活暴露出了我的缺点，但也给了我改正的机会，如果没有这次经历，我的成长就会可能继续推迟。了解过许多大学毕业生的实习经历，往往都会在一两个月之后才会感觉到自己之前做得不好，才来想到改正和珍惜这次的实习机会。但是我却提早有了这样的体悟，这对于我将来的学习和工作是大有裨益的。也让我了解了无论是实践还是理想，甚至是创业。我们都要做到两点：一是要备足粮草，严阵以待。大学生已经进入创业阶段，我们要做好必要的思想准备和实力积累，以免我们在陌生甚至恐惧到来是束手无策。二是要甘于奋斗，勇于创新。第一个吃螃蟹的人无疑是勇敢的人，我们在积累实力，创立优势的同时，还要着力培养出大胆创新的魄力。

这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，期望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，发奋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。

曾几何时，作为大学生的我们都梦想着自己在毕业以后能够找到一份好的工作来实现自己的人生价值。但是在现实中想要实现自己的理想，我们就必须十分的努力，因为只有这样才能做得更好；因为只有这样生活的路才不会更加的曲折；因为只有这样我们的前途才会更加的光明！但是现实残酷的告诉我们这一切都是枉然，除非我们去行动！不行动，即

使是一颗小石子也会让我们停止不前;不行动,即使是再大的理想也将不能实现;不行动,即使是手中的黄皮卷也不会让我们成功!

光阴荏苒,一不小心大学生活的最后一个暑假已经悄悄的到来,当然大学生活中的社会实践自己也必然去面对,虽然很艰难,但是对于一个大学生来说,敢于接受挑战是一种基本素质。虽然天气炎热,烈日当空,我毅然踏上了社会实践的道路,因为只有实践才能增长自己的知识,才能锻炼自己,才能让自己更进一步的了解社会。

就这样,我很幸运的到了一个书店工作,开始了我这个假期的社会实践。“实践,是检验真理的唯一标准”这个伟大的理论,真是将实践这个词表述的淋漓尽致。因为只有实践我们才能把学校所学的理论知识运用到实际中去,使自己的知识有用武之地。实践与理论的关系就如同数学中的0和1,谁都知道:0的位置是很重要的,0只有放到1的后面而不是放到1的前面才变得有意义,而且是1后面的0越多价值越大。所以不实践,所学的知识就等于0.理论就应该同实践相结合,而且现在的实践还可以为以后的工作打基础,通过这段时间的实习,我学到了一些学校里学不到的知识。因为环境不同所接触到的人与事都不相同,从中学的东西自然就不一样了。我们就是要从实践中学习,从学习中实践!

在这次实践的日子里,有了很多在学校里根本不可能有的感受;如在学校我们每天都享受着老师对我们的谆谆教诲,老师会不厌其烦的告诉我们今天该做什么,明天又该做什么。而我们因为读了这么多年的书也早已经习以为常。但是在实践中,将不会有人告诉你这些,你必须知道自己应该做什么,要学会自己主动的去做,而且尽量要求自己做到最好。学校,毕竟是学习的场所,没有在社会中这么多的尔虞我诈。而在工作中,你就必须要努力学会更多的知识,同时更要学会怎样去做一个人!(佛说:“人本是人,不必刻意去做人;世本是世,无须精心去处世。”切记不能加到文章中哦!)

在这次工作中也让我学到了很多人际交往和待人处事的技巧。无论什么事情我们都要努力的去做。对待自己的朋友一定要真诚，切不可斤斤计较，你知道当我们对别人微笑时，别人回报给我们的一定也是醉人的笑容。在工作中，我们必须时刻保持主动性与积极性，对自己要有信心，要学会和自己的同事朋友沟通，多多的关心别人！

工作的日子，有喜有忧，有苦又累！也许这就是生活吧！只要我们坚持，向着自己的理想奋斗，相信自己，总有一天我们一定会成功！

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

## 大学暑期实践报告篇七

形式：深入农村，与村民攀谈，搞调查

时间：8月22日--8月27日

地点：山东省xx市崔家集镇周家村

组织者：山东省青岛海洋大学工程学院团总支

参与者：山东省青岛海洋大学工程学院99级、00级部分同学

概况：

周家村共有230户约800口人，住房占地约200亩，耕地1550亩。本村固定资产120万，去年总产值为12210000元，人均毛收入为3800元。

### （一）经济收入状况

经济收入以经济作物为主，辅以副业如养鸡，养老鼠。经济作物收入占经济总收入80%。经济作物包括苹果、蔬菜、黄烟、花生、柿子和制种。自199年以来有果园200亩、蔬菜100亩、黄烟500亩，现在黄烟已发展到800亩。1990年进行村庄规划后，1992年在房前屋后种上了5000棵柿子树，现在每棵树能收入两百元以上，近年又种上了1000棵柿子树，估计明年能大量挂果。制种业是新兴产业，包括西瓜、西葫芦、西红柿、辣椒四个品种，种植面积在200亩左右每亩毛收入一万元左右。

### （二）受教育状况

村民中有30%受过初等教育、3%受到过高等教育。现在村里只有三个高中生。如今儿童的上学年龄限制到8岁，但有50%的孩子九岁才开始上学。

### （三）生活状况

据调查村民的粮食、蔬菜都自给，只买一些油盐、肉制品，因此大部分家庭每月生活费在200元以下。

#### （一）我看农村教育

人们在形容农村的教育状况时总是用“适龄儿童入学率低”、“失学率高”、“教育状况落后”等短语一言概之。这就模糊了教

育落后的根本原因，甚至误导读者进入“边远地区人们不重视教育”这一误区。

经过这一段时间与乡亲们的接触，我深深地感到：农村对教育的重视程度比起城市有过之而无不及，甚至越是贫穷地区的人们对教育的渴望越强烈。教育滞后的根源不在于观念的落后而在于经济的落后。

## （二）我为乡亲献计策

从准备下乡到下乡结束，我的心情经历过一次次的万千感慨、一遍遍的心潮澎湃。在与乡亲们从接触到磨合再到打成一片，乡亲们对我们关怀备至，待我们如亲生儿女，我们体会到乡亲们淳朴的情怀，也感受到了农村对知识的渴求，对富裕的渴望。面对这份深重的情谊，我们都想尽自己的最大努力为周家村的父老乡亲们做出贡献。然而现今我们只能在宣传周家村成功的经验的同时，提一些不够成熟的建议。

在村庄规划上，做到了公路通到家家户户大门口，极大地方便了村民；路旁栽种柿子树，既美化了村庄环境，又为村民增加了经济效益，可谓一举两得。这可能是我国农村规划之创举，大有为之大力宣传的必要。

经济发展方面，农业往立体结构方向发展。注意了抓好经济作物和加大力度发展高效田的同时保持粮食产量。此举既保证了村民粮食自给，又增加了经济收入。

精神文明建设，结合村民朴素民风，村里还制定了强有力的规章制度，保证了村里良好风气的形成，为其经济发展提供了有力的保障。

当然，这取得的一切成绩离不开村领导付出的`巨大努力和广大村民的辛勤劳动。然而在取得成功的同时，他们却没有止步不前，而向着更高的目标前进。为此，我们同父老乡亲们

一同探索前进的路。

乡亲们都想到建立自己村的工厂，把自己生产的苹果加工成成品再销售出去，以获得更高的利润。然而另一方面领导们却考虑着要承当巨大投资风险，基于此，他们的梦想迟迟没有实现。现今，农村收入不高，集体基金有限，承当风险能力极小，在如此现状下，村领导们当然是不敢贸然行事的——成功了是英雄，失败了却无颜面对乡亲父老。的确，暂不说基地太小而带来的原材料供应不足和技术问题，就连产品销售渠道也够钱。不过，在现有条件下，建立低投入，高回收，运转周期短的小型企业(如生产洗涤用品的企业)倒是比较可行的。

现在，村民们的收入主要是靠经济作物和种高效田。高效田是给外国公司制种，公司提供种子和技术指导，并负责回收种子，村民只需出土地和劳力。通过这条路致富，村民是辛苦些，但比较之下，这是迄今为止最有保障的致富之道。为此，加大宣传，极大限度地吸引外商投资，发展高效田，是周家村近几年致富的首选之路。

通过几天的实践，我们发现该地农民的经商意识非常薄弱，或许是受传统观念影响太深，其时，逐步使他们转变观念对经济发展是有重要意义的。

就那短短的五天，我和周家村结下了不解的情节，或许就像大家所说的，她成为了我的第二故乡，在以后的生活中，她会永远让我牵挂。有时候我想，一个人也许就为某种情感而活，为某些人而活。生我者、我生者；养我者、我养者；爱我者、我爱者，这也许就是一个人活着的理由。周家村的乡亲啊！我将在城市的一角永远地为你们而活、而努力。

## 大学暑期实践报告篇八

这个暑假过得非常充实，全因我参加了中堂镇大学生暑期实

践活动，加入了艺术团，认识了一帮活泼开朗、爱玩爱闹的小伙伴。他们多才多艺，同时热情开朗，让我们暑假涂上了缤纷的色彩。

在艺术团里，我参加了非洲舞这个节目的排练和演出，多少汗水，多少欢乐，让我悄然成长。大概平时少跳舞，刚开始我的手脚比较笨拙，团长教我们动作，其他小伙伴们两三下就上手了，我却老是跟不上节拍。本来团长是很耐心地等我学会了再教大家下一个动作的，后来由于时间不够，她就以大局为重，不顾我了。哎，还以为自己会和其他小伙伴同步学会这个舞，现在被人甩下来了，心里多少有点不是滋味。唯有自己多利用空闲时间练习咯，尽快把不会的动作补上。还好，小伙伴碧云热心地教会我不熟练的动作，一直帮我叫拍子让我跳。连贯性差是我比较大的问题，每个动作都会，但是做了a动作不能及时反应下一个动作是b□每次出现这样的问题我都要自己重头再来过，直至跟着拍子可以流畅地跳出来。所以，很感谢碧云的帮助，也被自己的努力感动了！

会跳了，不等于跳得好。非洲舞是一支特别的舞蹈，它热情奔放，节奏感强，需要表演者放得开，动作有力。之前的态度多少有点嘻嘻哈哈，因为大家都是爱玩爱疯的孩子。团长见我们没有重视，便开始一个个地检查动作，轮流跳给她看。在我跳的过程中，团长不断地挑刺，甚至有点严厉地批评起来。很意外的是，我并没有生气，却觉得团长很辛苦，强调了很多遍的东西我们却没有记在心上做好来。以前，被人说两句我就会眼红红，现在反而更加客观地正视问题，努力改进。因为团长批评我也是为我好，为整个团好啊。大热天的谁愿意扯着嗓子骂人呢？！团长辛苦了，我不能白挨骂，得让她看到批评我的价值。认真纠正不到位的动作，把每个动作的延续时间确定到多少拍……心里头清清楚楚的感觉真好，这样跳的时候更自信了！这个舞蹈有个好处，因为是快乐的非洲舞，当你放开怀抱地张牙舞爪起来，你的心情也会得到放松，感到活力无限。哈哈！

这个节目我没有参加，因为没学过美声。但是从旁边看艺术团的四个小伙伴们在团长和吡呱的指导下练习，得到了一点启示和体会。

在我这个门外汉看来，他们四个已经唱得不错了，可是吡呱还是从中挑出了不少的毛病，也可能真的存在。看着他们的认真劲儿，一遍遍地唱，又有点感动了。没有报酬，要付出汗水，却那么力求完美，这里面多少有着对音乐一份的热忱。说起吡呱，一个真心热爱音乐的音乐生，真好。那些和自己喜欢的事物打交道的人儿，都是上帝的宠儿呵。

美声的魅力让我觉得人类是挺幸福的生物。人的嗓音，能有那么一种发音方式让它震撼地表现出来，那么美。吡呱说，一场高质量的音乐会能让你百听不厌。大概那声音已经触碰听众的心灵，引起共鸣，才会有令人意犹未尽的感觉吧。以后有空想发掘下自己的潜力呢，让我也美声一下！

吡呱跟那四个小伙伴们说，要唱得从容。我想，只有心是从容的，才可能唱得从容吧。心理状态影响人的行为表现，所以，一个优秀的歌唱家，应该不仅仅在专业技能方面做到卓尔不群，更要能保持一种淡定的态度。从心出发，从容的心，才能做出从容的事来。修炼好心灵吧，相信做事不会太差。

首先很感谢团长给我一个机会担任知识竞赛的主持，又是一个锻炼的好机会。第一次当这么正式的主持人！穿上裹胸小礼服，哇咔咔发觉原来自己这么美丽哟！忍不住自拍臭美一下。因为之前没有彩排过，也没有正式的演练，所以过程中出现了小插曲。当时我竟然对着麦克风问观众：“怎么办呢”，现在回想起来真想找个洞把自己给埋了。应急能力方面真是吃泥专家！显然自己应付现场突发情况的能力欠缺。幸好搭档是个有经验的孩子，他很自然地让比赛顺利进行下去。呼呼，有惊无险，得多多锻炼！从自己身上找找问题，也是自己不够主动，不熟悉比赛环节又没有向负责人提出要排练一下，所以才闹笑话了。看来做事要主动点，才可能把



事情做好哇。

跟艺术团的亲们在一起，我变得开朗、自信、自恋了。哈哈，好事来的，害羞什么嘛。认识了你们这帮朋友，是我这个暑假最大的收获！下一年，有机会我会果断回归的！