

社会实践篇报告(优质5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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！

社会实践篇报告篇一

服务员工作都有工作车，主要放置布草和日用品等，还有一边是专门放垃圾的。每天早上上班前都要把布草数点好，布草叠放要整齐方便点数，工作车工作间保持干净。每进入一个房间，都要写上进出房时间，并备注有没有损坏物品，或者客人外借，以便做好交班工作。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习东本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间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，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

终于盼来了寒假，是可以解脱了？不，更大的问题还在后面呢！怀着期待与迷茫的心情，全系学生都参与了院上组织的寒假实习活动。我因为各种原因被分配到花水湾名人度假酒店实习，花水湾名人度假酒店是一家由中铁二局斥资22亿打造的由城市名人酒店集团管理的五星度假酒店。是西南地区最大的温泉水会酒店。

2月5日晚很晚才到得酒店，简单的用过晚餐，收拾行李之后就休息了，应该说酒店的员工宿舍总的还是不错的。2月5日

七点左右起床收拾，用餐之后人力资源部的培训主管给所有实习生做了简单系统的培训，初步了解了该酒店之后，就分配岗位了。我不知道我是不是应该说我很不幸的被分配到了客房部，至少当时我是觉得我很委屈的。客房部的工作服很丑，并非因为个人形象而是觉得员工的服装不好看，如果工作服丑，那么客人对酒店形象的打分也该会降低吧。在部门还没有做培训就上楼层了，当时什么都不懂，上楼层能做什么呢。“拿着钥匙，去拆布草吧。”好吧，原来我们是来做这种没技术的活的□ok□下午的时间搞定。第二天，客房部经理露面了，挺年轻，大家有些高兴，似乎看见了我们的未来，可是还是没有做培训。说是正式分配楼层，先打打杂吧，洗洗客用杯，刷刷马桶，好，我忍。几天之后，终于进行培训，了解了整理房间的整个程序，开始单独作业了，这不是一件易事，工作车很重，这需要很大的力气，貌似本人力道还不够。我喜欢为我的工作车减负，老员工喜欢给自己的工作车增重，都是为了方便工作，很好。铺床也不容易，要求也挺多的，一张床得在三分钟之内完成，床单、被套、枕套，整理好就大功告成了，说起来容易，做起来就苦了。有的老员工很好，在工作中会给与自己很多帮助，客房里的很多事情并非中心短短培训一段时间就能做完的，很多时候都是发现问题，老员工会很耐心的告诉你这应该怎么做，在大姐们那里，我觉得自己学到了很多，我想我会一直记得，谢谢，花水湾名人客房部的大姐们。

在服务过程中，我们接触到了形形色色的客人，在工作中既受到过客人的嘉奖，也曾招受客人的投诉，由于桂林宾馆是一所老牌的涉外星级酒店，拥有极为丰富的海外客源，所有餐厅的大半数客人都是外国人，在服务的过程中，我们提高了英语口语水平，增长了见识，开阔了视野。

虽然仅仅是短短两个月的工作实践，虽然并没有获得丰厚的物质回报。但是，我认为它给我带来的经验和认识，以及能力的提升却比所谓的物质报酬要重要且有意义的多。总结两个月来的工作表现和工作认识，我得到了以下几个方面的成

果：

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。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。

实践期间每天按工作时间到达**社区辖区的办公地点，初期主要是熟悉辖区及周边环境、工作范围等基本条件。我了解到西城街道办事处**社区居民委员会辖区面积人口7272人，辖区面积0.8平方公里。常住人口为8272人，实有人口7272人，流入人口210人。待业、失业60人。低保户407户，总计1010人。居民委员会主要工作集中在与百姓生活密切相关的婚姻、户籍、社保、福利等民事活动，以及社区综合治理。再熟悉了基本情况以后，我开始正式地工作，同时对所选课题的相关问题进行调查和了解。

一个酒店，只有员工忠诚，才会有顾客忠诚。如果一个酒店员工每天都想着跳槽，酒店管理者每天都得烦恼怎样才能留住员工，想着怎样最大限度的利用劳动力，进行成本控制，那么，这个酒店无疑是非常失败的，即使现在赢利，可是终有一天员工散去，谁来做一线，谁来为客人提供基本的日常服务，管理者，是您吗？所以，高高在上的人啊，您垂耳听听基层员工的心声吧，一线服务人员每天兢兢业业的恪守在自己的岗位上，才能维持一个酒店的正常运转，为酒店带来利润。而我们这些实习实习生，未曾踏入社会，并非我们多么无知，我们有着良好的成绩，认真的念着大学酒店管理的课程，一心以为我们真的可以成为一名管理者。当得知，一个管理者应该从基层做起，更应该是一名优秀的一线人员时，我们那么努力的才在这个专业坚持下来，我们觉得从基层做起也是应该的吧。得到通知要去实习时，我们至少是抱着期待的，我们知道我们可以学到更多了。我们怀着虔诚的姿态加入酒店这个大家庭，谦虚、谨慎、小心翼翼的做着做基本的工作。我没觉得自己该有多大的抱怨，我只是想说，我们

找的不是兼职，是见习啊。

6月29日早上，我们的火车抵达了上海火车站，同学的妹妹接待了我们。她是在外高桥镇夏碧路360号的金府大酒店(现更名为欣源大酒店)工作。我们也是由她介绍进入了该酒店工作，成为了一名服务员。7月5日，我们在欣源酒店开始正式上班，至8月31日工作结束，工作了近两个月。

的确，一个酒店成立的时间不长，管理上难免存在着漏洞，人是不断学习成长的，一个企业也该是这样，好吧，大家一起加油。如果是人力资源的确缺乏，多招聘几名员工难道就这么难么。“一个只剩下钱的企业，是没有生命力的，在追求利益的同时，更应该让自己的后方充实起来。”一个酒店在员工跳槽的时候，应该做的不该是用暂时的金钱留住员工，而应该加强酒店自身的文化建设，培养员工的归属感，长久的留住员工。同时，管理者应该重视员工内心的想法，听取他们的意见，人性化管理才是长久之计。

总之，在酒店进行社会实践见习这么长时间，学到了不少，更看到了不少，一句话，我仍然怀着极大的热忱愿意加入酒店业，希望自己能够和酒店一起进步。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪一些客人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

社会实践篇报告篇二

为了提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便

于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到xx集团的xx店去当销售员1个月的卖茶销售活动，此次实践活动的有关情况报告如下：

由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，所以在暑假里去参加了社会实践。

在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说”不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解销售的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。

在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。在实践的这段时间我学到了要想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。常用的销售技巧有引导成交法，假设成交法，关键按钮成交法，富兰克林对比法，门把成交法，软硬兼施法，总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。

还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。本课程紧密结合实践，传授销售人员面对客户的表达和沟通技能，帮助销售人员快速改进沟通方式，提高销售业绩。

1. 推销成功的同时，要使这客户成为你的朋友。
2. 任何准客户都是有其一攻就垮的弱点。

3. 对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。
4. 越是难缠的准客户，他的购买力也就越强。
5. 当你找不到路的时候，为什么不去开辟一条？
6. 应该使准客户感到，认识你是非常荣幸的。
7. 要不断去认识新朋友，这是成功的基石。
8. 说话时，语气要和缓，但态度一定要坚决。
9. 对推销员而言，善于听比善于辩更重要。
10. 成功者不但怀抱希望，而且拥有明确的目标。
11. 只有不断寻找机会的人，才会及时把握机会。
12. 不要躲避你所厌恶的人。
13. 忘掉失败，不过要牢记从失败中得到的教训。
14. 过分的谨慎不能成大业。
15. 世事多变化，准客户的情况也是一样。
16. 推销的成败，与事前准备的功夫成正比。
17. 光明的未来都是从现在开始。
18. 失败其实就是迈向成功所应缴的学费。
19. 慢慢了解客户的消费心里，不要急于求成。

通过几天的实践，我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠

缺，同样是买东西，店老板在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为店老板就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的'一点。

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”

2、展示产品的技巧

(3)善于抓住顾客心理是销售成功的保证。现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

通过一个多星期的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

社会实践篇报告篇三

通过这次社会实践，以提高自身的综合能力。同时也希望能借这次机会更好地接触所身处的社会，更好地了解社会上的热点问题。

首先，锻炼了自己，提高了自身的能力；其次，通过实践，更好地了解了工作时应注意的问题，为以后的从业提供了经验；再次，可以熟悉公司的一些业务流程，在实践的同时，积累了知识。

我社会实践所在的单位称为江苏智思机械集团公司，该公司下属有几大子公司，涉及有机械制造、房地产、电子科技等多方面行业领域。现在该公司实力雄厚，业绩良好，有很好的发展前景。

在工作中严格要求自己，同时在实践中应积极进娶善始善终，不断提高自身素质。

xx年7月14日，我进入了江苏智思机械集团有限公司，开始了我的实习之旅。经过上级领导的安排，我首先在装配车间开始我的实习，目的在于了解生产线上的生产情况及流程，同

时在生产流水线上亲自体验一下生产工作。

在经过生产线流水线上的一番实践后，我转入到装配车间办公室进行进一步的实习。目的在于了解车间的生产流程、原材料收发及统计工作等多项企业知识。我在办公室中实践的同时，也会协助生产工人完成一些工作，在材料收发方面，我学会了填写材料收、发等多种单据。

经过以上实践，我觉得车间的生产流程及材料的处理对我学习会计专业知识具有很大的帮助。其中部分工作也会涉及到会计需了解的东西，我觉得对我们学习会计专业的人来说，熟悉企业车间的生产流程及其它企业知识非常有必要。首先，它可以增加我们对企业的了解；其次，可以完善我们对于会计工作者的认识，对以后我们的从业提供了宝贵的知识与经验。

经过了多天的实习，我收获颇丰。在学习的过程中加深了对企业及社会的认识，这些东西对我来说是非常重要的。

不过，在实践的过程中，我同时也发现了一些比较重要的问题。其中就有工人的工资问题以及资源浪费的问题。

我们大家或许都知道，工人的工资问题是我们国家普遍存在的问题。我所谈及的工人工资问题就是工人的加班费得不到落实。在我所实习的车间中，大部分工人都是会加班的，经过一番辛辛苦苦的加班，却得不到应有的酬劳。这对我们职工的权益造成了损害。应该需要有及时的举措来解决这一问题。首先，我觉得企业应当自觉遵守国家颁布的法律，维护好职工的权益；其次，职工也应积极维护自身的权益，熟悉国家的相关法律；再次，国家也应对法律进行进一步的完善，同时加强这方面的落实工作。

还有一个问题也就是关于资源的浪费，这个问题对于我们国家来说也是一块“心头病”。随着资源的不断开发，其利用

空间也不断地缩小了。在加上资源的浪费，这无疑会对我们的生活产生重大的影响。

在我实习的部门中，原材料的收、发及产品生产过程中会产生很多的不良品及报废品。每天都有大量的废品被送往挤压车间，经过重复加工，这种原材料只能挪作他用，而不能再用于生产产品了。一天天的积累，所造成的浪费是巨大的。为应对该项问题，我提出关于我的几点建议。

首先，自身应树立节约资源的意识；其次，企业也应该采取必要的措施，以此减少在资源方面的浪费。如采用新技术，提高资源的利用率；再次，国家也应对该项问题引起足够的重视，也应采取必要的措施。如关闭严重浪费资源的企业，在全国推广节能技术及开展节约资源知识的宣传等等。

社会实践篇报告篇四

当促销员走进大学时，我们离走进社会也就越来越近了。就业围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了的问题，有了更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

20xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管

存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。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。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解能力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

社会实践篇报告篇五

刚上大学，对大学充满了希望，但经过一个学期之后才发现大学其实靠的是自己的自觉，你可以整天睡觉，浑浑噩噩的过，到期末时在挣扎一下：你也可以在学习上，班级里，部门中充充实实地过，平时就一点一滴地积累知识，到期末也能轻松地考个好成绩，这的一切关键取决于你。现在一个月的暑期来了，记得高中的时候都是在家里帮忙干农活，不过也就两三天比较忙，其他时间都在家里无所事事，想要出去打工，父母不放心也就没去，不过现在已经二十几岁了，况且也是个大学生了，倘若还如此柔弱，如此不了解社会，以

后怎么能步入社会呢?所以今年的暑期我要出去做几天的兼职,我要让今年的暑期过得有意义一些,让它成为我生命中值得回忆的一个暑期。

走进了大学,待就业问题就似乎总是围绕在我们的身边,成了说不完的话题。在现今社会,招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”,可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面,扩大与社会的接触面,增加个人在社会竞争中的经验,锻炼和提高自己的能力,以便在以后毕业后能真正真正走入社会,能够适应国内外的经济形势的变化,并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。所以今年暑期的兼职也能人啊个我积累一些经验,我想就这样一点一点地积累,总有一天我也会变得强大的。

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。暑期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。暑期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,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标,同一种信,我们加入了暑期社会实践活动。在暑期时,我去兼职了彩电临时促销员。

其实这是我上学期在学校经过面试,而且考核通过的兼职工作,而且是第二次到大型电器卖场帮促销员帮忙卖电视,经过上一次元旦时两天的经历,这一次已经不会那么不知所措了,面对各色各样的人群,面对不同心理的顾客,我要根据

顾客看电视时的眼神、态度，来向他们介绍不同功能的彩电，这是一个锻炼。

之所以会选择兼职彩电临促，是因为它能更全面的锻炼和提升自己的各方面的能力，不仅在胆量上，而且在与人沟通交流上，都可以得到很大的锻炼。对于下一个顾客，都是一个未知数，猜测不到，只能到他现在你面前的时候，你才能采取行动来应对，这样可以锻炼自己处理临时事情的能力，而且还提前感受到上司这个概念，在正促面前，真的有点害怕，其实也不太明白自己怕什么。

在兼职的这几天，每天都早起晚归的，晚上七点就得离开温暖的被窝，洗漱和吃完早餐之后还要坐一小时的公交才能到达电视卖场，整天都要站着，知道晚上六点才能下班，尽管感觉很累，但也累得充实。

当顾客来到卖场后，我们临促要微笑地表示，然后就问顾客要多大的电视，液晶的还是le的，然后就马上向顾客介绍电视的各种功能，滔滔不绝，要让顾客一时反应不过来，给顾客留下电视的功能很多的印象，之后又向顾客讲了很多我们这个品牌的电视比其他品牌的电视强的功能，也就是独特之处。

对于这次的暑期实践，感觉很有收获，因为实践了，知道了也懂得了很多以前没接触过的事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。实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，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。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。

一切认识都于实践。实践是认识的说明了亲身实践的必要性和重要性，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。实践的不断发展和不断提出新的问题，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 and 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。