

最新琴行社会实践活动记录 琴行社会实践报告总结(通用10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

琴行社会实践活动记录篇一

一、实习单位简介

由于我是自主创业，所以该实习报告其实就是我从创业开始到现在的日常工作。

杭州下沙品忆琴行是由我和其他两个合伙人共同创办，在20xx年9月于浙江金融职业技术学院的创业园区的孵化园开办。

在20xx年3月，品忆琴行财经店正式开业，该店地址在下沙高教东区b1终点站对面□20xx年3月，品忆琴行理工店正式开业，地址为理工大学生活三区对面□20xx年品忆琴行杭电店正式开业，地址为杭州电子科技大学正大门斜对面。

目前品忆琴行在下沙已经开有三家门店，共有约10名全职员工，共计超过100位兼职老师。品忆琴行创立至今，已为超过1000位学员提供乐器培训服务，超过500位顾客提供乐器销售，因为我们高品质的教学质量以及高性价比的乐器，在整个下沙大学城已有良好的口碑，不断有更多的音乐爱好者前来学习以及询问。我们琴行的经营的宗旨是“顾客是我们真挚的朋友”，以“培训带动销售”为经营理念。

二、实习主要过程

该实习过程其实就是我从创业初始到现在有连锁分店的整个经营过程。

- 1、掌握琴行行业以及经营琴行的总体的概况，提高管理能力。
- 2、掌握培训行业价格的定位，首先确定对每样乐器培训价格，然后招聘优秀的乐器全职老师以及兼职老师。
- 3、掌握完整的销售渠道，包括各类乐器的渠道以及各品牌的乐器，保住能在最低价格进到最高质量的乐器，接着根据市场需求以及价格定位，对产品进行定价。当然还有自身销售能力的培训，做销售是个锻炼人的职业。
- 4、通过各种途径对外进行宣传，吸引顾客前来琴行进行乐器培训或乐器购买的咨询。
- 5、自身从店长做起，对琴行每一项业务进行狠抓，大事小事都做，亲力亲为，不放过每个可以提高的机会。
- 6、在稳定财经店店面之后，提高自己的管理能力，培养店长，紧接着开了理工店以及杭电店共两个店面，进行连锁经营。
- 7、在连锁经营的过程中提高自身的管理能力，提高连锁经营的品牌效应。

三、实习主要内容

该实习内容其实就是我从创业初始到现在有连锁分店的详细内容。从20xx年9月，我在一个20多平米的创业孵化园尝试进行创业，因为自身对音乐比较感兴趣，虽然创业伊始，无论是资金，人员，经营管理等等都很困难，但是还是坚持了下来。

20xx年3月在外面商铺开了第一家店面，当时因为身上背负巨

大的资金压力，以及出入社会的稚嫩，我们有过很多挫折。包括一开始对外收费正确的定位，接待顾客时更正确的理解，或者进货渠道的选择。很多人质疑我们几个学生开的琴行会不会不规范，质疑我们的产品是不是劣质产品，在与对面琴行老道的服务面前似乎我们一开始落了下风，很多学生在比较了品忆琴行和对面一个竞争对手之后选择了他们，于是我们在错误中不断反思，吸取经验。在一步步中，我们品忆琴行逐渐走上了正轨，慢慢的，前来咨询的每一位顾客都能得到我们完善的服务，我们的经营成果也越来越好，得到了附近一些学校学生良好的口碑，这给了我们很大的信心，我们经营的宗旨是“顾客是我们真挚的朋友”，以“培训带动销售为经营理念”，我能了解每一位学员的资料，和他们成为朋友。

20xx年3月，在理工大学生生活三区我开了第二家琴行，但由于挨着一个小区，我的服务对象不仅仅是大学生，更有一大批小孩子。正由于服务对象的改变，我的经营难度也大大的提升了，因为家长对教学质量要求更高，所以兼职老师的教学水平已经达不到我们需要的，所以我们花了大成本请了几位高水平的专业全职老师，当然家长对老师的水平以及教学质量都很满意，一开始理工店的经营就很顺利，期间甚至出现练琴房不够用的火爆场面。所以参照了理工店的经营理念，我大胆的将全职老师引进财经店，打破了下沙大学城琴行用“学生兼职教学生”的“市场传统”，虽然成本提高了很多，但是立即收到了更多的学生，教学质量也更高，品忆琴行的口碑也更好了。在20xx年9月，由于我们生意火爆，在理工品忆琴行的旁边，别人也开了一家琴行，和我们进行市场竞争，但由于我们进入这个市场稍早以及我们的经营管理水平，教学水平更高，市场认可度更高，我们占据了绝大多数市场。

因为在理工店有非常多小孩子学钢琴，而由于理工店本身店面面积较小，无法完全开展销售钢琴的业务，导致这一批潜在有需求的销售对象一直耽搁着，由于一个契机，在3月，我

在杭电斜对面花了大价钱通过店面转让，开了第三家店面，这家杭电店面积很大，正式开启了钢琴销售业务，从学员开始，并在这两个月初见成效，卖掉了几架钢琴既能给小孩子提供更好的服务，也能拉动琴行的经营。

而现在从最初的一家到现在的三家，管理难度也越来越大，管理制度也在慢慢完善，但我们经营的宗旨是“顾客是我们真挚的朋友”，以“培训带动销售为经营理念”，这个始终都不会变，让每一位前来学习的学员学到东西，每一位来消费的顾客买到高质量低价格的乐器是我一直的理念。

四、实习的主要收获和体会

在这段创业期间，我受过了太多太多的酸甜苦辣，还记得创业一开始卖掉的第一把吉他而那种喜悦，虽然没有赚多少钱，但是对自己是一种极大的慰藉。也有很长一段时间没有生意的忧愁，不断的在质疑自己的管理能力或是开店经验方面的不足，记得刚开财经店的时候，由于对面有一家很老牌的琴行，在竞争下我们一开始被挤得难受，很多顾客即使来咨询也不相信品忆琴行而在比较之后选择去对面，宁可花高价格去对面买吉他也过来享受我店里的优惠活动，后来我慢慢口碑好起来了，但是对面却用资金优势，采用拖延战术，不断降低价格挤压拖垮我，把不少的顾客拉了过去，但我始终坚持高质量的教学，所以还是有越来越多的学员过来报名，市场占有率越来越高。无论是做什么事情，都要全方面的考虑，胆子要大，敢于冒险。生在于冒险，无论是大事还是小事，小的事情就像这段时间，我给一位前来咨询的顾客讲解也是冒险，让他能够在我们这里进行学习课程，因为我相信我们的老师是最好的。大的事情就像当初开财经店的时候，我身上背负着十几万的负债，这是一个压力，也是一个动力，让我对每一个前来咨询的顾客进行更好的更到位的讲解，后来在财经店还没完全稳定下来之前，大胆的选择开了分店进行连锁经营，今年三月份花了将近20万的转让费开了第三家分店，这都是冒险。现在还年轻，就算失败了也能爬的起来，

总结经验继续往前，但如果一旦选择求稳，只是一步一个脚印的走下去可能结果只是一个相对平庸的。在年轻的时候我不想平庸，我想多闯闯。

最开始因为节省成本，所有的脏活累活都我们自己干（发过传单，去物流公司骑三轮驮快递，风雨无阻的穿梭在各个街道等等），大大小小的事情都要亲自操心，不仅自己要教课，还要进货，管理，销售，做会计，很少有准时的吃饭时间。回想起这些，这是一份宝贵的经验，所以现在经常也在做这些，当然我更要考虑连锁经营的管理理念，培养合格的店长，为以后更大的发展做准备，如果没有危机意识，不敢冒险，走的越高，摔得越疼。

琴行社会实践活动记录篇二

作为即将踏入社会的大学生，面对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很多很多。对于如何度过一个既有意义又充实的暑假，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，希望通过暑期打工社会实践经历，更接近社会并从中找出差距。

在临近放暑假的时候，班长给我们每一个人发了大学生暑期社会实践介绍信和暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。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，可以有助于大学生接触社会，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回报社会的一种良好形式。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我一定要充分利用这次机会锻炼自己。

回到家中，我就开始思考关于打工的具体内容。打工说起来容易，做起来可不那么简单。我想，既然我是学汉语言文学

专业的，就应该找一个和专业相关的工作。找来找去，终于找到了一个在打字复印店里当帮工的工作。

因为这个工作和我的专业相关，并且在上个学期我们正好也学习了一些相关办公软件的应用，所以我感觉这些应该难不倒我。刚到那里时我先学习了复印机、传真机、扫描仪等的使用，感觉一点也不难。但是当真的有客人来时，就有些手忙脚乱了。特别是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱……头都大了，就害怕算错了、印错了，忙上加忙。可是天不遂人愿，越忙越出错。刚开始的时候总需要人帮助才能适应过来，过了好长一段时间自己才能基本上应付过来。

本来想在这么一个小小的复印店打工应该不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。这里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。在炎炎夏日，屋里本来温度就高，再加上复印机、电脑等散发出的热气，有时比外面的温度还高。本以为会打字、复印、扫描等基本的内容就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板……光价格就要记半天。有时候遇到喜欢搞价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自己是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自己努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个多月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近两个月的锻炼，我领悟到了许多东西，也发现了自己许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。

在工作中，我发现自己对于在课堂上学习过的一些内容，如办公文档的使用等掌握的并不扎实。因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完善。但是它又与我所学习的

专业密切相关，所以我更应该加强这一方面的提高。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。这次实践对我的帮助实在不小，感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会。让我们更好的接触社会，了解社会，加入到社会中，加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，思想汇报专题也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

“如果你不想被生活冷却了你的斗志，那么你必须把生活这锅水煮沸。”所以我一直在努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

社会实践，源于生活，高于生活，这或许是对社会实践活动的另一番感悟吧！

琴行社会实践活动记录篇三

不同于往常的秋游，没有专业的导游，只有大二的学生为我们介绍他们的校园；没有游玩的设施，只有美丽的景色；没有喧闹的游客声，只有安静的鸟鸣声。来到江苏农林职业技术学院，这创办近90年的高校。这是一所环境优美的大学，来到这里，就像是被绿色包围一样，一眼望去都是绿色。

在去往茶博园的路上，我望着窗外的景色，这充满农村的气息。看到被分成一块块的稻子已经成熟，农民在一旁为它们浇水，等到那成熟的时候，便是丰收的时候。看到那金黄的稻子在风中摇曳，让我对处于这的茶博园更加充满对它的渴望，渴望早点来到茶博园。一进茶博园就看到一处美景：以玻璃钢制作的茶壶直径大约3米，垂直于水面上，壶嘴水流喷

涌泻入茶碗中，形成了一道独特的风景。导游还介绍了“因茶壶的直径和悬挑难度，在世界上还没有相关报道，现在茶博园正积极向吉尼斯世界记录英国总部申报‘天下第一壶’称号。”我很是期待那一天的到来。在茶博园内，我感受到了清新的空气。走在路上看到了一望无际的茶树，浓绿的叶子上面还挂着水珠，不知是露水还是早上喷洒的清水。远处的茶树周围有雾包围着，那里的绿是朦朦胧胧的。一眼望去，那里的景色十分迷人，有一种飘渺的美，那种美就如仙境一般。继续前行，看到的是53平方米的茶情高尔夫练习场，这里的风景也很美。整齐的草坪铺盖在地上，高大的树木将高尔夫练习场包围，又是一幅绿色将绿色包围的美景，这种美景只能亲身体会，言语是难以描述出它的每。再往前行进就到了校园，坐落有致的教学楼，图书馆与公寓。这到处都是绿色，绿色的树木，绿色的草坪，绿色的竹子.....大面积的绿色，让人放松，忘却了学习的压力.....茶博园成为旅游中的又一颗独具特色的璀璨明珠。

来到这所大学，感受到它的独特之处。它比茶博园中的校园的规模更大，更现代化一些。品尝完大学的美食，便在大学中四处游览。来到了这所大学的图书馆。图书馆非常大，大到我都不知道用什么样的语言来形容。这里也十分安静，安静到我都不敢用力呼吸，只能轻轻的呼吸，放慢脚步向前走去。这里的学生都在安静的看书，我也不好意思打扰他们学习，便离开了。这所大学留给我的印象是大，美，静。

从古至今，农业在不断发展。中国农业有悠久的历史，据说神农氏为开辟新的食物，遍尝百草，备历艰辛，终于选择出供人们食用的食物，又教人们种植谷物。从那时便有了农业。考古学家已证实我国农业起源可以追溯到距今一万年以前。随着时间的推移，农业技术不断发展，在农博园中，我看到了我国现在的农业技术。无土草毯产业和彩叶苗产业，凭借其净化空气，绿色环保，造型雅致，新颖奇特，成为绿色装饰的时尚，市场需求大，经济效益高。“报架式栽培”“滚动式栽培”等方式，让我眼前一亮，知道种植花草树木的方

法可真多，在观赏植物时，看到了一个十分大的橘子，让我这个喜爱橘子的人大饱眼福，我也想知道如何将植物培养得这么好，这样我就可以品尝自己种植的食物。

不同于往常的活动，也给我带来了不同于往常的感受。参观完这所大学，农博园和茶博园，知道我国如今的农业技术在飞快的发展，农业技术的发展给我们带来了许多好处。面对如今技术飞快增长的社会，我们高中生要想在未来中适应这种社会，只有努力学习，掌握知识，树立对今后的目标，朝目标前进，就能有效地适应社会的变化。

琴行社会实践活动记录篇四

本人于20**年9月1号在佛山顺德巴洛克钢琴艺术中心进行为期大半年的实习工作。巴洛克钢琴艺术中心创立于1995年，发源于广东惠州，是中国目前最大的钢琴教育机构。2003年在深圳注册商标，并把总部搬到深圳！巴洛克在全国已拥有三百多家分店，主要分布在广东深圳、佛山、广州、惠州、东莞；福建厦门；浙江杭州；江苏南京等几个省。主要以沿海地区向内拓展，最近巴洛克也开始在湖南益阳开拓市场，打开了内陆的第一家巴洛克。并且公司现在也一步一步的发展旗下的子公司，如云岸科技公司等等。

巴洛克钢琴艺术中心以钢琴教育为主，舞蹈和销售（书与乐器）为辅。在钢琴教育方面，它有着自己独特的6+3教学模式，就是6个老师加3个展现平台，有着统一教学方法，也有着自己的弹奏方法，如抬臂、肢体语言等。每年都会举办巴洛克杯钢琴大赛和巴洛克考级，这些展现平台得到大数的家长与孩子的青睐。

在销售方面，巴洛克钢琴艺术中心在2014年开出1号琴行，主要销售有：钢琴书、吉他、巴洛克钢琴等等。巴洛克钢琴主要的销售方式是以内销为主，并以家庭实用和质量作为口碑。巴洛克钢琴在江苏与杭州为主要钢琴生产地。

在师资方面，巴罗克在师资着方面有着严格的要求，在上岗前、上岗中都要培训。不管老师是毕业于哪个音乐学院，来到巴罗克都要经过严格的培训，学习巴罗克的弹奏方法，考核合格后才可以正式上岗，在岗中，老师还有每个月都要经过培训师的培训，还要考核。双轨迹教学，质量更加保证！这就是巴罗克！

本人在巴罗克钢琴艺术中心的实习岗位是部门管理，主要实习怎样管理好部门老师和学生，还有钢琴教育工作。

对于我来说上完一节钢琴课是完全没有问题的，但是上好一节课却是比较难

得，因为我们必须要针对不同的学生进行不同的教育。有的小朋友特别乖，容易坐得住，一节课老师可以从头讲到尾，然而有的小朋友却坐不到20分钟就开始疲倦了，如果遇到这样的情况，我就会停止我的讲课，和学生来一个互动，花费10分钟的样子给小朋友讲故事，可以讲关于巴赫，贝多芬，肖邦，朗朗的一些事迹，或者和小朋友们一起唱歌，我来弹奏他们来演唱。这样，当学生的兴趣提起来时我仍然继续我的讲课。所以，上好一堂课对老师要有很高的要求，我必须要课后多收集一些于钢琴家的有趣的事迹，那样上课才不会出现错误。

其实我们都知道家长让孩子来学钢琴的目的并不是成为优秀的演奏家，而是想让他们学好一门艺术，所以老师千万不能够扼杀孩子们的兴趣。通过两个月对新的学生的教育，我就收获了许多，对幼儿的小朋友，我们可以多练习儿歌，那样可以边弹边演奏，对于大一点的孩子可以让他们多演奏耳熟能详的钢琴曲，那样就不会乏味。在对陪练的学生也要培养他们的`兴趣，像邹佳乐这样的学生，作业量少，不断复习曲目的学生，我想把45分钟的陪练课上完是非常困难的，对于这样的学生我就想到了一个办法，在钢琴旋律的下方加上歌词，想怎样加就怎样加，其乐融融，一节课不仅学会了弹奏

还学会了歌唱，那样不就很好吗？我们还可以和学生来一次演奏比赛，看谁少出错（我经常故意弹错）那样学生就能够和老师一起互动。

我是一位不善于沟通的人，但自从和现在的人与物接触后，我又学会了很多。有些家长会陪同孩子一起来学习钢琴，和他们的沟通基本上是没有问题的，我在教育小朋友的同时，家长也学会了如何陪同孩子练琴。但并不是每一位家长都能够陪同孩子来学琴，由于家长没有来听课，所以孩子课后练琴是比较麻烦的，所以课后我们要和家长进行沟通，把孩子上课的表现，新课的难点，以及要注意什么都要告诉他们，或者写在书本上，那样即使家长没有听课也能够陪同孩子练琴了。

沟通也是要有技巧的，孩子喜欢受表扬，其实大人也是，你表扬了他的孩子其实他内心也很高兴，所以在沟通时一定要先肯定了，再给与否定。

就不会被摧毁了。我一直都这样的要求自己做的最好，虽然这些创新是我自己想到的，但是我都还没有很好的实施，未来的路还很长，我不仅要把以上的创新做好，而且还要有更多的创新，让孩子更有兴趣的爱好钢琴。

时间过得飞快，转眼这已成回忆。大半年的实习工作时间已经结束，回想起在琴行工作过的一幅幅画面至今还在脑海中浮现。在教育教学工作上，我利用学科特有的魅力来教育学生的思想，尊重学生的人格，让学生独立，对学生进行各方面的引导和教育。在教学工作中，本学期，我担任九年级以及小五和小六的音乐教学任务。我根据新的教学目标和学生实际情况备课。如在九年级的音乐欣赏课中，我利用视频和课件来完成，让学生在教育教学中通过大屏幕直观的感受音乐所带来的智慧和魅力。在小学我开设了“小舞台”活动，让学生表现自己的才华，给予了他们充分的表现欲。注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，坚持以审美

教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣，注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐。音乐真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐，喜欢音乐。另外对九年级学生的乐理知识做了系统的复习。特别在中考推荐生的艺术常识考试及加试方面全部合格。

琴行社会实践活动记录篇五

实践时间□20xx年11月23日

实践地点：琼洲风情文化街，海口花卉大世界，海口火山口地质公园

实践活动总结：

步入中学的校门后，白驹过隙，我们迎来了一年一度的综合实践活动，综合实践活动能让我们开阔视野，增长知识，陶冶情操，探索自然奥秘与大自然更加亲近。所以综合实践活动对我们大有裨益。

一路上，车间里欢声笑语，银铃般的笑声持续不断，同学们都很愉快，窗外的风景一掠而过，美丽的景象使我赏心悦目。

佩服香五体投地。然后我们也参观了琼洲的文化风情街，领略了各种丰富的文化、风俗。

在海口花卉大世界里，观赏了各种盆景和千姿百态的花草树木，造型奇特的植物让我们啧啧赞叹，倍感奇妙。

最后一个景点是火山口，山很高。远远望去山峰像涌稚般顶天立地。山路陡峭，山峰险峻，我们费了九牛二虎之力才登上山峰。那时早已累得大汗淋漓，气喘吁吁。站在山巅，俯瞰山脚，迎面吹来了凉爽的风，让我感到无比舒畅。山下的

树木像蓝色的海洋高低起伏着，空气里伴着泥土和植物的凉爽气息，使我心旷神怡，山腰的蕨类也让我浮想联翩，感叹大自然的鬼斧神功。我们登完几座连绵起伏的山后，便下到山腰，跟教练们做游戏，很有趣，过程也很愉快，回想起来，确切地说是学知识。他们通过一些游戏让我们明白了许多道理：用眼睛倾听，是对他人的尊重。做事学会主动，成功率才高。在人生的道路上，困难和挫折是必有的，因此，要学会不要怕和不要怨。“理怨的人是可悲的，害怕的人是可笑的”这名话在我心中印下了深刻的烙印，伴随我的一生，使我终生受益。

到了黄昏，我们坐着颠簸的汽车，满载而归。

琴行社会实践活动记录篇六

通过组织迎新晚会活动了解社会活动组织的程序。

通过组织院内文艺节目参加校级迎新晚会，锻炼自己的组织能力和交际能力。并通过此项活动了解一项较大型活动进行的过程，从而扩展到对社会各种复杂多样活动组织进行的过程，为以后出身社会投入工作做好准备。

xx年11月，我们大一新生进入西北工业大学不久，学校就举办了迎新晚会。我组织的节目《相亲相爱一家人》通过了院里的评审，获准代表我院参加学校的迎新晚会。在组织节目的过程中我们遇到了特别多的困难，但我们都一一克服，最终获得成功，并且对各种活动的进程有了很多的了解。达到了实践的目的。

迎新晚会 活动 组织 程序

大学生活无疑是充满精彩和未知的，社会生活更是如此。比如我们现在学习或以后参加工作时都会遇到的各种活动吧。也许绝大多数人都参加过别人组织的活动，但是有多少大学

新生真正知道一项活动是怎样组织与进行的呢？当时，我也还是一名大学新生，抱着想要了解这种未知和锻炼自己能力的想法，我下决心参加学院对迎新晚会节目的征集活动。最终我们的节目被征用。最锻炼我们的是在以后节目的改进过程中我们共同解决了很多难题。下面我就对此次活动实践的过程和感想进行阐述。

当接到学院通知征集节目时，我就跃跃欲试。首先，我集合实际考虑了我组织的节目类型，认识到只有歌曲类节目对演员要求不是很高，所以决定节目类型为歌曲，且为合唱。然后该选择歌曲曲目及内容，我上网查询了相关一些资料，最后把目标锁定在《相亲相爱一家人》上，并初设演员人数为8人，4男4女。接着，我联系了7名有一定演唱实力的同学，令我出乎意料的是他们都很愿意参加。

因为大家都对这次活动很有兴趣，所以每天抽出时间练习歌曲也很积极。虽然我们唱歌都不是很专业，但是我们节目的主题很好，所以我们很有信心被征集。大家配合得也很好，没有太多的磨合我们之间就形成了默契。

参加初选那天我们每个人都很紧张，在评委室外反复练习了好几遍。但是路不可能是一帆风顺的。我们遭受了第一次“打击”——院评委要求我们换掉部分人员，不然我们节目质量提不上去，也就不能被选中。这让我第一次觉得很为难。我们都是在一起练习很久的朋友，作为组织者的，我真的没办法向他们说出口。这也让我第一次体验到向要办成一件事不是那么容易的。但我也没办法，为了这个节目，我只能做出我不愿做的事。这让我体验到了社会竞争的残酷。

之后，我们重新寻找了搭档。没经过多久的磨合，新的团体又形成了默契。我们再一次觉得希望就在眼前。

同样，新的团体也同样努力地练习着。当然，我们通过了学院的评审，获得了进军下一步的门票。

可是路总是坎坷，生活的充满挑战的。我们虽然通过了学院的评审，但是还得通过学校的评审，那样的话对我们的挑战更大了。

结果真不是一帆风顺，校评委提出建议说我们表演时在台上动作过于僵硬，没有亮点，虽然这个节目的主题很好，但是目前的水平还不能拿上台去表演，要我们自己再作修改。当时我们当中都已经有人想放弃了，因为太累了。不过我和其他某些同学也意识到了这点，于是极力的鼓励大家。失败的常有的，更何况没有这方面专业素质的我们。最终大家还是没有放弃。

面对这样一个巨大的挑战，我们所有人都努力的想该怎么面对和解决，该怎么变换一下，加一点新意进去。最后，我们决定在节目里加入手语。但去哪学习手语又是一个难题。经过我们多方打听，到处寻求帮助，最后我们终于找到了一名会手语的老师。学手语那天我们都很认真，还把老师的动作录下来了。

经过一次次的练习，我们总算达到了学校的基本要求。我们终于赢得了第一步的胜利！我们每个人都很高兴！因为我们觉得这些天的努力没有白费，我们第一次体验到了办这个节目过程中的成就感。

已经是11月6号了，晚会要进行第一次彩排了。学校相关部门召集所有节目负责人开会。我去参加了，会上讲了很多重要的细节问题，其中还有一项是节目报告节目经费预算。这对我们又是一次新的挑战。以前在中学办的都是小型的活动，经费上不存在这样的问题。面对这样的新问题，我也又点不知所措了。报多少？我们得预计一下。于是我召集大家开了个会，大家一起预计了一下我们换服装和道具等的费用，最后报了上去。

经费问题总算过去。节目的排演也越来越紧张。后来又出现

了许许多多的问题，不过我们都没再退缩过。因为我们都已经经历了很多，我们会勇往直前！

晚会举行那天晚上我们特别激动！在化妆室和休息室里每个人都坐立不安。晚会开始了，这才发现这个晚会的规模很大！还来了很多明星。

我们上台了，演唱了，我们很投入。我觉得那是我们最出色的一次！我们都在台上享受着自己的表演。台下只是乌黑一片，我们没有了太多的紧张。

我们演唱完时的掌声说明了一切！我们上演了一场完美的表演。最令我们激动的是我们的节目受到了校领导的好评，被点名要求晚会结束后上台一起合影！这无疑是对我们最大的鼓励！

通过这次参与组织活动，我对一项较大活组织进行的程序有了很多的了解。达到了社会实践的要求。这也对我以后的工作学习提供了很多经验。为以后出身社会做了准备工作。

更重要的是我们这个团队在一起经历了这么多事情之后成为了要好的朋友。这段经历也会为我们的生活添加了一抹亮丽的色彩。当我们以后回忆我们的大学生活时，我们会很欣慰。

琴行社会实践活动记录篇七

大学生社会实践是促进大学生素质全面发展，加强和改善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、协作精神、实践潜力和社会交往潜力的重要途径。

今年五一的社会实践工作，得到了学院领导的高度重视。院成立了由党政领导、专业教师、学生辅导员组成的社会实践

领导小组和社会实践成绩评定小组，对全院系学生社会实践做出部署。团委书记多次开会强调实践的重要性和相关细节活动，加班加点赶在学生放假前对学生提出明确要求，做出指导安排。根据学生处、团委《关于开展社会实践活动的通知》精神，组织全院学生进行五一期间社会实践暨招生宣传实践活动，我本人负责x地区社会实践学生的选拔和组织工作，现将活动状况简单汇报如下：

一、精心准备，运筹帷幄高度重视，认真选拔社会实践活动得到了全校同学的用心响应，有近200名大一、大二的学生报名参加，经过自行的筛选工作□x地区共筛选出较为优秀学
生48人，定点实践，波及面较广，涵盖了x地区，影响较为广泛，效果良好。

召开安全会议，明确职责根据学校部署制定详细、周密、安全的措施，明确职责，确定地区负责人和各县负责人，并统计联系方式，确保各位实习同学人手一份，公布组织老师和地区负责领导的电话，抓好落实。

为取得了令人满意的宣传效果，召开专门的社会实践课题宣讲会对学生进行培训，讲授社会实践的组织开展及注意事项等方面的知识。用心派发资料、开展宣讲活动、解答学生问题。

二、走向社会，感悟生活本次社会实践活动呈现出主题明确，分布地区广的特点。同学们深入到工作中，把实践要求化为职责，没有一丝的懈怠。

实践过程中同学们得到了负责领导的关心，领导和老师带着酷暑来到实践地区看望同学们，这让每一个人心里都热乎乎的。老师们耐心询问了同学们的实践感受、心得等。同时，学院充分思考到外地同学的住宿交通花费问题，特意为同学们发放了社会实践基本生活补贴、交通补贴和通讯补贴，给同学们切实带给帮忙。

三、及时总结，不断提升五一假期刚结束，同学们便纷纷递交了社会实践活动心得体会和总结报告，从同学们认真的态度和言语，我们能够感受到学生收获不菲。

我们还举办了实践小分队的总结交流会。实践队员们分别从不同的角度，汇报了在实践活动中的所见所闻，认识及感想，在场的同学们纷纷表示社会实践拉近了学生与社会的距离，也让自己在社会实践活动中开拓了视野，增长了才干，提高了自身素质。

今年的五一社会实践已经结束，但社会实践给学生带来的巨大影响却远没有结束。他们走出了校园的象牙塔，走向社会，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，检验知识，锻炼潜力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。广阔的社会，还有许多未开拓的领域等待着年轻的大学生们，人文的莘莘学子们将在不断的学习与实践中，站在一个新的起点，以他们所拥有的理论知识、创新精神和拼搏精神，去展示新世纪大学生的风采。

琴行社会实践活动记录篇八

大一学年接近尾声，我们super senior的队员在炎炎夏日的陪伴下积极热烈的展开了学校组织的社会实习活动。

经过多次研讨，我们一致通过了“关于苏州小吃的研究”这一课题，并相关的展开了一系列的活动。

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准备，也因此对苏州小吃的历史发展、种类以及特色有了一些必要的了解。

接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行进一步的了解，以便探究。

当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。

我们问卷调查的访问对象分为苏州本地人、游客、外国人和大学生这四类。

因为口音相似，我负责的是本地人。

我和张启星同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。

经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻……这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是苏州小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与陈虹谕同学对采芝斋经理采访的过程并不是一番风顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。

对于采芝斋，我想不管是本地人，就连我们外地的朋友也是早有耳闻的。

在网上，我了解到采芝斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。

采芝斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、乌梅

饼、九制陈皮、沉香橄榄等。

其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。

糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。

所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。

首先也是因为我们对于采芝斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。

其实就采芝斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。

可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。

我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是采芝斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了苏州小吃对苏州经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体会社会实践让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实。我也希望自己能在这次实习中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实践，找出自己在社会中存在的不足。

社会实践活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太茫然太狼狈了。

这次社会实践活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。

不仅是这种集体活动也包括那些个人的实习也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。

大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。

于是我毅然踏上了社会实践的道路。

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；想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

有人这样形容现在的大学生打工族：中文专业投笔从“融”，外文专业西游取“金”，历史专业谈“股”论“金”，医学专业精益求精“金”。

其实并不是我们有严重的拜金主义倾向，只不过我们在这个现实的社会中懂得了该怎学样习生网存。

暑假社会实践报告自从走进了大学，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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。

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。

理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学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。

而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都

不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，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，你必须自觉地去完成，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。

琴行社会实践活动记录篇九

为了了解居民对垃圾分类的认识情况，更好的推进垃圾分类宣传，中国石油大学理学院绿色先行小分队来到长江路街道沿街商铺开展垃圾分类问卷调查。本次活动获得了商铺管理人员的大力支持。

本次活动的调查问卷是由大学生志愿者利用课余时间制作。问卷共50份，其内容涵盖了垃圾分类的了解渠道、如何看待垃圾分类及平时生活中如何对待垃圾分类等方面。志愿者将调查问卷随机分发给商铺管理人员，认真填写后将问卷交还给实践队。最后，由实践队将50份问卷统计汇总。在此次问卷调查的活动中，志愿者根据居民所填写的问卷内容来看，发现大多数商铺虽然知道垃圾分类及其意义，但是生活中还缺乏经验。

同时，大部分商铺管理人员也借此调查表示，希望以后可以多开展垃圾分类知识的宣传活动，以便更简单有效地指导大家做好生活垃圾分类工作。

此次志愿调查活动旨在向商铺管理人员灌输垃圾分类的思想，增强对垃圾分类知识的了解，让“绿色、低碳、环保”的理念深入人心，促使养成垃圾分类的好习惯，让垃圾分类工作渐渐地走进千家万户，走进居民的心里。

7月25日，实践队来到了青岛市市南区垃圾宣传教育中心，该宣教中心由上杭路垃圾收运站改造而成，该中心的建成切实改善了周边人居环境。

宣教中心建筑面积220平米，共分为上下两层，包括四个功能区。一层为平面展示区和户外活动区，展示了垃圾分类发展历程、垃圾分类方式方法等图片及四分类垃圾桶实物；二层为宣教讲堂，具体又分为影音展示区（通过短片向前来参观的市民介绍垃圾分类相关情况）和巧手制作区，不仅能欣赏到利用废弃物做的各种手工艺品，还能自己体验一把手工劳动的快乐，利用现有的废旧材料，发挥想象与创造力，制作一件实用美观的手工艺品。该中心免费对社会团体开放，经过一楼接待人员的确认后，我们顺利进入该中心，并在宣讲人员的指引下参观，调研。在平面展示区，宣传人员主要讲解了三个大的方面，第一个是垃圾分类重要性，告诉我们垃圾分类的原因，如果没有垃圾分类的后果，以及垃圾分类的重要意义；第二个是分类方法，结合她的讲解，垃圾主要可分为四类，可回收垃圾、有害垃圾、厨余垃圾和其他垃圾；第三个是后期处置过程，目前常用的垃圾处理方法主要有：综合利用、卫生填埋、焚烧发电、堆肥、资源返还。

此后，在户外活动区，我们见到了分类垃圾桶实物，例如：红——有害垃圾、蓝——可回收垃圾、绿——厨房垃圾、黄——其他垃圾。参观一层后，二层的设施让人眼前一亮，有华美的影音展示厅，在厅内，宣传人员播放了垃圾分类宣传短片向我们介绍垃圾分类相关情况。下午，我们去往附近的第三海水浴场，调查浴场的垃圾处理情况，并且志愿捡拾沙滩上的垃圾，希望以我们的微薄之力唤醒大家的环保意识。

琴行社会实践活动记录篇十

打工只是一种磨练的过程。

对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。

人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。

打一份工，为以后的成功奠基吧！

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。

所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

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，二十四天的打工生活，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。

在这次寒期的工作中，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！

近日，浙江师范大学工学院“齿轮践行”暑期社会实践队抵达浙江省台州市仙居县，秉承着细水长流的理念，继xxxx年浙江师范大学“彩虹实践”队之后再次来到上张学校。

同台州科技职业学院“向日葵”队联合进行社会实践活动。

一、 同样的信念，不同的主题

同样是为上张乡的同学们带来新知识，传播文化思想，但本次实践还特地加入了新的元素。

在建党90周年之际，我们将党的思想传播，阵阵红歌声中，将党的艰难历程在歌声中深入同学们的内心；激扬的旋律下，将我们队党的热爱和在党的光辉下茁壮成长的幸福感，骄傲自豪感表达。

实践队还积极与台州科技职业技术学院共同践行环保宣传，发放问卷，环保晨跑，街道清扫，旨在将环保的思想传播到上张的百姓心中，让淳朴原生态的山区永远环抱在青山绿水中。

二、 对知识的渴望

当天下午，浙师大“齿轮践行”队联合台州科技职业学院“向日葵”队进行了支教宣传。

在场家长们听到我们会开设班级为孩子们上课后，都一口答应会来报名。

孩子们更是积极，纷纷为实践队员们带路，并答应叫上自己的朋友和同学一起来报名。

实践队员也十分开心，用他们的话来说：“我们为着同一个目标，尽我们的绵薄之力，给这个小山坳带来一些新气息，让孩子们，让上张能在未来有更美好的发展。”