

暑假社会实践计划书(实用6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

暑假社会实践计划书篇一

对化工产品市场营销的几点看法,化工工业是石油产业链中与国民经济息息相关的产业,无论是国防、卫生、机电、农业、纺织等领域,无时无刻有化工产品相伴随,日常生活中更是如影随形。化工产品包罗万象,品种繁多。选择以化工产品为主营业务的企业或公司,应当说是选择了热门产品,特别是在石油能源日趋紧张的现代,如果是经营得当,其生存能力将会很强,收益将会很好。如果经营不得当,也很容易被市场所淘汰。在实习中,逐渐了解到一些经验,现罗列如下:

1、俗话说的好“干什么要吆喝什么!”。从事化工产品经营工作而不掌握相关行业知识,吆喝什么呢?没什么好吆喝的那又何谈营销呢?所以尽可能的多掌握相关行业知识是非常重要的。特别是直接从事业务操作的业务人员和管理人员,业务知识尤为重要。我们大家都知道,化工公司的全体员工,没有哪个是学石油及化工专业的科班出身,都谈不上系统和全面了解石油和化工产品,从事该行业的经营工作自然有难度,这也是为什么5年多的时间仅依赖经营石脑油的原因之一。随着公司业务的不不断延伸,公司整体业务水平的不断提高,员工的业务素质和市场经验的不断积累,一定会开发出多种化工产品成为公司的支柱型经营产品。

2、人常说“思路决定出路”,要想有思路,首先要掌握什么?不言而喻,是与之相关的业务知识及经验,否则思路从何而来?更谈不上会有好的出路了。所以,公司要想在石油及化工产品领域开展

稳定、持久、良性的业务并取得长足发展，首先要解决好如何提高业务及相关人员基础知识和市场经验的综合能力培养上，比如时常组织学习相关石油及化工产品的理论知识，业务人员尽可能的多参加相关产品领域的各种研讨、交流会议，尽可能多的参与业务操作，经常组织业务经验交流会等等，通过以上过程，业务人员会逐渐成熟起来，从而达到提高公司整体业务水平，千里之行始于足下。3、在营销行业内还有一种原则是“不熟悉的行业不会轻易参与”，当然，不熟悉的产品也不会轻易介入经营，这也说明了业务知识的重要性。业务知识包括对行业的认知程度、对产品的了解程度、对贸易程序的熟知程度、对法律及财务知识的掌握程度以及对经营风险的分析鉴别能力等，当然还涉及到装卸货物的计量程序、铁路运输相关手续与程序、产品的物理指标与运输安全等等。

1、石油及化工产品品目繁多，让我们眼花缭乱，多数产品在大多数情况下我们的感觉是有资源时没有市场，有市场需求时又难以保障资源来源，当然期间是用价格条件在具体体现，这并不奇怪，所有初入新市场、新的产品领域的经营者都有同感，可是大家也都知道，我们感觉无法下手的产品或领域，每时每刻都有正在经营它的经营者，而且正在赚钱。这说明什么？说明我们还没有真正渗透到市场当中去，我们缺乏对资源及市场的了解，缺乏对资源及市场的参与和一定程度上的控制、把握。天上掉馅饼的事情难得一见，资源及市场的培育过程是少不了的。所以，我们需要有一个过程，在众多产品中先对某些产品经过市场和资源分析，确定一项或几项，从资源及市场的培育开始，由小到大，前期保本经营，逐渐实现效益最佳化，这是我们的必修课。当然利用有效的信息、人力及市场资源能走捷径的当然是事半功倍。2、综观整个石油及化工产品领域，我们熟悉的资源有哪些？其中有力度采购的又有几种？资源关系怎么样？需要择优选择。同时要与市场结合，市场需求旺盛的有哪些？有哪些产品我们的市场关系是良性的，或有希望发展成为良性的？从资源和市场两方面找出共同点，从而锁定需要开发的产品，进入市场培育

阶段，经过多次反复筛选，使其成为公司的主营项目，并加以巩固和维护，使其创效能力不断提升。3、营销是一门学问，现代市场营销是以消费者需要为中心，长期地、综合地、动态地谋求企业持续发展的经营活动，是以市场调查、营销环境分析为基础，以经营战略为指针，从制定市场营销目标到市场营销管理的完整体系。掌握这一体系的基本内容，了解市场营销各个要素之间的有机联系，有利于较好的进行市场销售工作。对我们来说也就是如何采用最优的方式及方案来完成整个从采购到销售的全过程，在我们实现效益最佳化的同时，使我们的供货商及用户都感到满意，其中包含着一个短期利益和长期收益问题。现在的市场是一个共营者生存的市场，供货商、代理商、经营者及客户之间必须本着平等、互惠互利原则诚信友善合作，任何一方想要谋取暴利，都将会破坏合作关系，难以形成长期、稳定、友好的合作关系。大家所以合作，每一环节都有他的优势，这种合作是彼此的优势合作，也可以说是彼此的信誉合作。4、在处理各个环节关系上，人的能力是尤为重要的。同一件事不同业务素质的人去处理，结果会有很大的差异。诸葛亮无法提刀上阵斩严良、诛文丑，而关云长没能力联东吴，借东风、火烧赤壁。所以提高业务人员的基本业务素质，是营销的基础，量才而用是取胜法宝。市场营销是市场人才智慧的具体体现。

1、当今在市场秩序和法律约束力不够健全的市场上从事经营活动，最先面对的是市场风险，是每个经营者最关心的事情。可以想象是在丛林中觅食，每一天都有可能采到有毒的蘑菇，有神农尝百草，才有了《本草纲目》，使得后人有了借鉴的依据。在从事化工产品工作中，真希望有一本类似于——必须坚持为游客服务。虽然xx休闲采摘园是以盈利为目的企业，但这与为游客服务并不矛盾。在现代社会经济条件下，产品、价格等因素已不再是企业竞争成败的关键，从一定意义上讲，现代企业的竞争就是以提供优质产品为前提的服务竞争。所以xx休闲采摘园要本着服务的宗旨，在保证基本经济效益的同时，尽可能地为广大游客朋友提供各种便利和服务。

——必须坚持园区采摘—收银一体化。如前所述，由于葡萄采摘区与大门游客接待中心有较长的距离，采摘葡萄较多的游客带着葡萄去游客接待中心付款是极为不便的事情。如果能将收银台设在园区，一方面既可以实现对游客的监督，又可以方便游客付款。同时，也方便样品采集工作，使收银人员在第一时间知晓各种葡萄剩余数量。

——必须坚持以宣传为先导。任何经营活动都应该做宣传，只是力度不同而已。今年夏天葡萄销售的成绩表明，深入的宣传是实现经营目标的基本保证。因此，在以后的工作中，要继续重视宣传，扩充宣传途径，提高宣传质量，加深宣传力度，改善宣传方式，最终为实现经营目标而服务。

在这次社会实践中，我犯了两个比较严重的错误：一是难以区分外形、口味相似的葡萄，以至于将游客带错采摘区；二是对顾客监督不力，在其随意采摘的过程中没有以合适的方式加以劝阻，导致语言冲突，并最终遭到游客投诉。这两个错误给游客和我自己都带来了一定损失——浪费了游客的时间、精力和金钱，而我因遭投诉而接受上级处罚。出现这两个严重错误的主要原因在于我说话、办事的态度不够仔细和认真。通过这些教训，我要不断培养自己说话办事仔细、认真的好习惯。

(四) 由于我在工作中的表现较好，使我赢得了许多游客和同事的赞赏与尊重，从而收获了一些友情。

在过去三周的工作中，忙碌的时候我每天会与上百名游客接触，我总是不厌其烦地为他们讲解葡萄和园区的相关知识，不辞辛劳地为他们提供各种服务。在与同事相处过程中，我主动为他们分担工作，以减轻其工作压力。由于我十分热忱而耐心的帮助，加上比较优雅的谈吐，赢得了广大游客和同事们对我的赞赏与尊重，我也因此收获了友谊，交到了一些好朋友。

xx休闲采摘园导游工作的社会实践早已过去，暑假也已经结束，而我也再次回到了大学校园。大学留给我的时间已经不多，在剩余不到一年的大学时光里，我主要办好以下几件事情：

(一)始终明确自己的定位，将学习放在首位。

作为一名在校大学生，我的本职工作和主要任务是学习。这里的学习当然既包括专业知识的学习，也包括课外知识的学习。学习上，我应该更加积极主动，在学好专业知识的同时，充分利用图书馆和网络资源，不断拓展自己的视野，提高自身理论水平，为以后真正步入工作岗位提供坚实的理论基础。距离20xx年考研仅剩四个月的时间，我要更加努力地为考研冲刺。

(二)积极向他人学习优秀的品质和习惯，不断提高自身素养。

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”在我身边，各方面比我优秀的人有很多。鉴于我自身存在许多缺点和不足，要想使自己不断完善，就必须积极向周围优秀的人学习，不论是在校学生、教师，还是已经毕业了的的同学，以及我在平衡时接触到的所有人物，只要是有一方面比我优秀的，我都要向他们学习，取人之长补己之短。通过长期的学习和自身的修养，我要让自己养成诸多好的习惯，具备更加优秀的品质和精神，不断提高自身的素养。

(三)积极主动与他人交流和沟通，不断提高自身沟通能力和沟通水平。

虽然学习是我们的主要任务，但不是唯一任务。学习也不是在完全自我封闭的情况下进行的。通过这次经历，我充分认识到沟通能力的重要性。因此，在以后的学习生活过程中，我会更加积极主动地与周围老师同学交流和沟通，不断掌握沟通技巧，提高自身的沟通能力和沟通水平。

(四)利用课余和假期时间，认真参加社会实践。

一个只知道读死书、动手能力严重不足的学生是不合格的。我们不仅要会学习，还要会工作。以后，我会利用好为时不多的课余和假期时间，积极参加各类社会实践活动。在实践中不断培养自己应该具备的精神、素质和能力，以适应社会发展需要，成为一个有益于社会的人才。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”学习无止境，实践无止境。总之，在以后的人生历程中，我会珍惜每一次社会实践经历和学习机会，做到学有所思，学有所用，学有所成，将理论与实践结合起来，在实践和学习中不断让自己成长、成熟和成才，努力使自己成为一名合格的大学生，成为一个能对社会主义现代化事业有用之人。

大学在校时光已寥寥无几，我正站在人生的十字路口：是继续求学，还是步入社会？步入社会，又该找怎样一份工作？尽管有时也比较茫然，但我会按照自己之前的职业生涯规划走好人生每一步。任外界干扰多大，我都会珍惜时光，奋勇向前！

暑假社会实践计划书篇二

老师让我们利用暑假的时间去参加一些社会实践活动，并作好记录。我和弟弟商量来商量去，决定去镇湘桥卖矿泉水。因为镇湘桥人口流动很大，给我们卖矿泉水提供了很好的市场。

吃过晚饭后，我和弟弟就进了一箱矿泉水，提着水向镇湘桥走去。这些水真沉啊，我们费了九牛二虎之力，才把水提到镇湘桥头。夜幕降临，万家灯火齐亮，桥上的彩灯也亮了，这里成了一个五彩缤纷的世界。滨河路一带人来人往，热闹非凡。我们用手指夹把矿泉水箱子上的胶布划开，开始吆喝起来。刚刚开始，人们都用眼睛瞟着我们，这让我觉得似乎

很难堪。这时，我想起了老师对我说的一句话：参加社会实践活动，会体会到社会的苦与甜。于是，我打起了精神，面带微笑，推销起来。这时，有一个带着孩子的妇女看了一眼我们的矿泉水，我连忙推销道：“阿姨，您孩子真可爱，还有您好，长得真像范冰冰。”“真的吗？”阿姨被我夸得心花怒放，满脸是笑。我趁机说：“阿姨，买瓶水吧！一元五角一瓶。”“好啊，我买两瓶！”阿姨说着递给我三元钱。我接过钱，递给阿姨两瓶水。拿着这三元钱，我心里甭提有多开心了。

在这里卖了半个多小时，我发现这样推销卖出去的水并不多。这时候，弟弟对我说：“姐姐，我们拿水去人群中推销吧，这样机会多一些。”我想了想：是呀，人们刚刚出来，不会很渴，去活动的人群里推销，效果一定很好！我拿了三瓶水，来到了广场上的人群中，我看一到了一位七十多岁的老爷爷正在练太极，只见他练得满头大汗。我连忙跑上去，问：“爷爷，您买水吗？”老爷爷连看都没有看我一眼。顿时，我像泄了气的皮球一样打不起精神。但是没过多久，我又说服自己重新振作起来。我来到了广场，广场上跳舞的人都跳完了，我跑过去，对领舞的奶奶说：“奶奶，您渴了吧！买瓶水吧！”奶奶爽快地说：“好，多少钱？”“一元五角。”说着递给奶奶一瓶水，奶奶递给我一元五角钱。跳舞的人见我这儿有水买，纷纷跑来买我的水，可我只剩两瓶了，我真后悔没有把整箱水都拖来。

时间悄悄地过去了，不知不觉中到了九点，人们都往回走，我们的水卖完了，我们平分了钱后，拖着箱子回家了。

从这次卖矿泉水中，我体会到了劳动的艰辛和快乐！

暑假社会实践计划书篇三

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种真实的感觉。其实学校要求我们参加社会实践，目的就是想

让我们提前接触社会、了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候马上被淘汰，于是我才决定今年要真正的去接触社会，发现社会上的现象与问题。我选择了我的家乡—淀山湖镇，来调查这里的文体活动开展情况，希望从我的身边入手、从基本的方面入手，逐步了解社会的运转。淀山湖镇是一个文体活动氛围浓厚的乡镇，也时常开展各式各样的活动，我希望通过我的此次实践调查，能够让我在了解本镇文体活动开展情况的同时，发现本镇有关部门在组织和开展文体活动过程中的不足，与本镇居民一同，向其提出意见和建议，为创造更好的文体活动环境而努力。

在撰写这篇实践报告时，我的课题《昆山市淀山湖镇文体活动的开展情况及居民满意度调查》也得到了基本完成。本次暑期社会实践从20xx年x月x日开始，7月29日结束，实际进行实践活动天数为20天。我的实践内容主要有一下几项：

- (1)收集整理资料、
- (2)参观场馆以及与活动负责人交流、
- (3)设计调查问卷并进行抽样调查、
- (4)亲身体会多个不同类型的文体活动。

下面我将具体介绍一下我的实践内容开展情况。第一项内容是收集整理资料，我花了三天时间分别从图书馆阅览室和文体站资料室进行收集并带回家整理。整理的内容主要有活动图片、视频、现场活动记录以及之后对居民的意见收集。开始的第二天，怀着极度兴奋的心情，可是事情总事与愿违，我面对的资料很多很多，无从下手，也花了较多的时间，做了许多无用功。之后整理资料的任务多了起来，也慢慢领会到了诀窍，知道怎样节省时间，怎样挑选对我的实践课题有价值的资料。

而在收集资料的过程中，与社会人士的交流也成为了我需要加强的一方面，再次过程中，我接触到了图书管理员、文体站站长等，虽然他们很欢迎我的到访，我自己总是感到害怕。第二项内容是参观场馆以及与工作人员交流。近几年，淀山湖镇的活动场馆建设有了很大的作为：新的市民活动中心、新的小剧场、正在翻修的文化表演舞台等等，都是淀山湖镇文体活动发展的标志，我也借此机会向工作人员询问一些问题，比如：什么样的活动比较受群众欢迎、哪些假期的活动参与人数较多等，得到的回答是：文艺表演类的活动比较受欢迎、国庆端午时举办的由群众自己为主角的特色活动参与人数较多。

第三项内容是设计调查问卷并进行抽样调查。首先要做的工作就是设计出来问卷，我在互联网上收集了许多相同类型的调查问卷，再根据自己的课题加上了符合淀山湖镇活动的具体情况，设计出来了调查问卷。之后再根据年龄段进行了问卷调查，十份问卷分发给了60岁以上老年人，70%的老人对淀山湖镇开展的文体活动感到满意，但仍然希望开展一些文艺表演类的活动；另十份问卷分发给30岁以下的年轻人，80%的回答者对活动的开展感到满意，希望有关单位可以多多举办一些适合年轻人的活动，如运动会等活动。可见，通过问卷调查这样的手段，可以清楚知道群众的意见。最后一部分是我觉得这段时间学到最多东西的一个阶段：亲身体会多个不同类型的文体活动，比如：篮球赛、戏曲周表演、观看社区的活动等等，在实际的活动中体验到了观众的热情和表演人员的辛苦。

我的实践活动在观看热情的表演中落下帷幕，我在今年的暑期社会实践中也获得了很多收获，因为是第一次进行正规的社会实践活动，所以我对这次的活动十分重视，学到的东西也是非常丰富，最重要的一点就是：我在此过程中学习到了人际交往和待人处事的方法，对待不同的人要有不同的方法和技巧。举例来说：对待文体站的工作人员，我的态度主要是像一个学习者，向他们来学习这些社会上的事务；在与活

动中心的老人们交往时，我的角色更像是一个倾听者，耐心地听他们回忆与叙述他们参加的活动和对活动的看法和建议。再来，就是我在实践的过程中再次证明了我的价值，比如：在文体站的调查中，工作人员认为我这样社会实践可以帮他们来更好了解群众的看法，能为他们今后的活动开展起到很好的作用；在与年轻父母的交流中，他们认为我可以为他们的孩子树立很好的榜样，都让孩子们向我学习。我还收获了：改掉懒惰、说服自己等实际效果。

短期的社会实践结束了，而在这短短的实践中学习到的东西却能让我长期受用。也是通过这次的社会实际，我感觉自己与社会的距离近了一步，当然，还有之后几次的实践，我都会用真诚的态度来完成，为自己踏上社会的那一刻铺好道路。

暑假社会实践计划书篇四

在大四的最后一个学期，我迎来了毕业实践。本次实践安排在开学后的六周，其主要目的是让我们把在学校所学知识与实践相结合，通过对司法实践的了解进一步深化对所学法律知识理解和掌握。

我此次在邢台县人民法院实践。邢台县人民法院是基层法院，共有四个民事审判庭、两个刑事审判庭、一个行政审判庭以及六个派出法庭(分别是西黄村镇派出法庭、南石门镇派出法庭、将军墓镇派出法庭、路罗镇派出法庭、东旺镇派出法庭及黄寺镇派出法庭)，还有立案庭、高审庭、审监庭、执行局等。

我被分到民一审判庭，民一审判庭主要负责审理合同纠纷案件，后我又到执行局呆了一段时间。我在这里的工作主要是整理卷宗、旁听庭审、练习撰写判决书，还有几次与其他工作人员到当事人住所地调查。

去实践时老师对我们说实践能否学到东西，关键不在于老师

和法官，而在于自己，只有你带着一双求知的眼睛去观察、探求，才能学有所获。而且老师反复强调实践的重要性，特别要求我们认真对待实践。

实践的第一天，确定实践岗位后我到民一审判庭去报到。民一庭内正在开庭，我便坐在旁听席上旁听。这是一起比较简单的合同纠纷案件，庭审程序进行得很快，在双方当事人拒绝调解后，法庭听取了当事人的最后陈述，法官宣布合议庭和议后择日宣判，庭审结束。下午我被安排在庭内整理卷宗。

从第二天开始，我每天8点15左右赶到法院，先把庭内的卫生打扫一下。我们庭基本上每天上午开庭，不开庭又没什么具体工作时我就到其他庭里旁听。中午11点40分结束工作去吃饭。

下午很少开庭，只有一次因上午没有审理完毕，下午继续开庭。除此之外大部分工作是整理卷宗(主要是排序、装订、登记)。庭长还给我安排了练习撰写判决书的工作，把经过开庭审理的案卷让我每三天写一个判决书，写完后交庭长修改。在执行局呆的几天除了和执行人员外出调查取证或送达传票、执行令外，也同样是整理卷宗。

在实践期间，我主要做了以下工作：

- 1、整理卷宗。在实践期间帮助法官和书记员整理卷宗多份。在这些已经审结的案件中有不少的典型案例，涉及到事实的认定、证据的采信、责任的划分等。在此过程中，通过对卷宗的翻阅和向书记员咨询，我对合同纠纷案件从立案到审结的程序以及各种归档文书的分类有了详细了解。

- 2、旁听案件。市场经济飞速发展的同时，人们法律权利意识不断增强，再加上仲裁等非诉程序纠纷解决机构较少，导致民一庭的案件相对较多，且呈逐年递增趋势。这对我来说是一件好事，有充足的案件旁听。以前在学校我参加过刑事案

件的模拟法庭，刑事案件很注重程序，法庭审理严肃。但在这里，旁听民事审判后感觉庭审比较随便，气氛比较缓和，有些程序性问题也省略了。

通过旁听案件，我对民事审判的特点和程序有了详细的了解，认识到民事案件的审理关键在于化解当事人之间的矛盾，促进社会和谐。与刑事案件着重体现国家强制力惩罚犯罪不同，民事案件的理想结果应该是让双方当事人实现共赢而又不失法律的尊严，这一点对法官的个人素质要求很高，这个素质不仅仅是法律方面知识要渊博，更要求法官有很高的人格魅力。

3、书写法律文书。在实践的6周中，帮助庭长草拟了7份民事判决书，在撰写的过程中出现了不少的错误。判决书的基本格式是首部、事实、理由、判决结果、尾部。首部写当事人的基本情况，然后是原告诉称，写原告的诉讼请求、事实和理由，再写“被告辩称”，其内容是被告的抗辩理由和事实。然后是“经审理查明”部分，写法院对证据的采纳和不予采纳的理由及认定的事实。

此后是本院认为，写明判决的理由和所依据的法律，最后写判决结果。我写完第一个判决后交给庭长，他对我写的判决书做了很多修改。他说：“你前边写的还可以，但在‘经审理查明’一部分存在问题较多，措辞不够严谨，用语欠规范，陈述过于简单，逻辑有失严密，说服力不足。”

的确，我在写“经审理查明”部分时，写得过于概括，庭长说这部分要把案件所有的相关事实都加以分析，写出对证据采纳和不采纳的理由，因为判决要让原告、被告双方看，他们可能都不懂法律，作为一个法律文书撰写者，你要让诉讼双方看了以后，通过对判决书中认定事实的逻辑分析得出与判决书相同的判决，这样才能让判决具有说服力，才会是一个成功的判决。

而我的判决只是对原告、被告存在争议的部分事实作了分析，并不能让人从我的“经审理查明”和“本院认为”部分想当然的得出我做的判决。法律文书写作这门课我在大二时学过，可惜当时认为只是考查课，没有认真学习。现在很后悔在学校是没能好好学习这门课，以至现在不能完成实践中法官交给我的工作。回学校后我会努力补充文书写作方面的知识，希望下次遇到类似情况时可以出色完成。

4、跟随执行人员到被执行标的物所在地去执行。一般到了强制执行阶段的案件都是很难执行的，有一部分是被执行人的确没钱无力给付赔偿款，即无财产可供执行；还有一类是有钱但还是不能顺利执行，这些被执行人大多都提前把财产转移或隐匿，因为他们通晓法律。曾经有一个案件，申请人知道被执行人把钱存进了银行，但执行人员去查询后根本没有发现被申请人的账户，这肯定是把钱存进了他人的账户。对于这类案件如果部门之间协调合力执行，会大大提高执行的效率。

实践期间，我利用这次难得的机会努力工作，严格要求自己，虚心向法官求教，努力学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本之外的相关知识，掌握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固了自己所学的知识，为以后真正从事法律实践工作打下了基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实践过程中，我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和专业知识的匮乏，刚开始，对一些工作无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常难过。

在学校时总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知之甚少，需要学的很多，这时才真正领悟到“学无止境”的真正含义。以上也许是我一个人的感觉，不过有一点参加实践的同学都应该有所认识：我们的法学教育和实践的要求是有一定距离的。

法学是一门实践性很强的学科，它需要理论的指导，但其发展和意义要在实践中才能实现，并且它的主要目的是为社会实践服务。所以，我们的法学教育应该与实践更紧密的结合起来，在采用理论与实践相结合的办学模式时，对实践加以重视，更多的增加实践所占比例。

在实践中，我发现法律的普及与公民法律意识的提高非常重要。我国为推进法治建设而进行了多年的普法教育活动，取得了很大的成就，人们的法制观念和法律意识都有了很大的提高。在我参加旁听的好几起案件中，当事人都没有请代理律师，而是自行抗辩和辩护，而且他们所运用的法律和抗辩的理由都很到位。

有些当事人由于平时不注重用法律保护自己的合法权益，最后导致矛盾加深，对簿公堂，以至于本来可以避免通过司法途径解决的案件占用司法资源。社会上还存在一些当事人对法律不信任的情况，他们质疑发律的公平和正义。所以我国应当而且必须加大法制贯彻、普及的力度，逐步建立人们对法律的信仰，只有这样法治建设才能取得巨大的进步。

这一个多月的实践使我深刻的认识到，除了要有很好的业务素质外，在工作中与同事保持良好的关系也是很重要的。做事先做人，只有先处理好人际关系，才能在工作中作出更大的成绩。对于我们这样即将步入社会的人来说，需要学的东西很多，周围的每个人都可能是我们的老师，只要我们注意观察和学习，工作与生活中周围的同事和朋友会教给我们很多知识和道理。

在实践期间，我严格遵守工作纪律，不迟到、不早退，认真完成法官和书记员交给的工作，得到了民一庭全体人员的好评，同时也发现了自己的许多不足之处，找到了以后努力的方向。

通过一个月短暂而又充实的实践，我发现实践经验的欠缺使

自己在工作中捉襟见肘，力不从心。在几位法官的帮助下，实践期间我努力将自己在学校所学的理论知识与实践相结合，用理论指导实践，在实践中自己的知识得到了巩固和发展，解决实际问题的能力也得到了锻炼。

同时，实践开阔了自己的视野，使我对法律解决实际问题的程序有所了解，对专业用语有了进一步的掌握，法律文书的写作能力也有了显著的提高。

此外，我还认识了几位法官和律师朋友，通过与他们的交流和相处交流，使我学到很多为人处世的方法，这些都是书上学不到的。最后，我想借此机会，再一次向为我的实践提供帮助和指导的邢台县人民法院的工作人员和我的老师、及在实践过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢！

暑假社会实践计划书篇五

我在7月迎来了暑假，当然，也是我迎来了的第一次经历社区服务。对于一个高中生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社区服务的道路。想通过，亲身体会社区服务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，想通过社区服务，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成为说不完的话题。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，我来到了椰林小区，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

些在学校业学小到的东西。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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，我们不仅要学好学校业所学到的知识，还要从生活中，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，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习氛围，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。无论是学习还是丁作，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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

回想这次社区服务活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心虚心的接受。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社区服务，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

暑假社会实践计划书篇六

这个暑假，我参加了某某镇xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这8年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们

能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动——第一桶金。第一桶金，为期xx天，在这xx天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期xx天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使

我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。