

# 志愿者的社会实践报告书(通用8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 志愿者的社会实践报告书篇一

我是xx年代我国第一家旅行社创立，随着我国国民经济的发展。国家政策的开放与完善，旅游景点的不断开发。我国的旅行社的数量快速增长，并且服务质量也不断提升。我国的旅行社按照经营业务范围划分为，国际旅行社和国内旅行社。国际旅行社经营入境旅游业务。出境旅游业务和国内旅游业务；国内旅行社专门经营国内旅游业务。

我实习的单位在位于xxx的旅行社，在某处，该旅行社分为两个部分：

一、经理办公室。

二、是员工办公及接待顾客的地方（又分为接待部，计调办公室。经营的范围主要是国内旅游业务，因为旅行社的规模较小，而经营出境旅游业务的条件苛刻，如果有出境业务的都会与大的旅行社合作。

在旅行社里，虽然没有工资，但还是我生活费的，更能使我干得带劲，不、不光是生活得到了保障，做重要的是确实能学到不少专业内外的知识，能够将自己所学的知识运用起来，也能发现理论知识和实践相差好大，是否有区别，区别在什么地方。因为平时老师就说过，现实中的情况复杂的多，现在你记得带团的步骤，在实际运用时，情况一紧张你就会手忙脚乱的。好奇心很强的我讲述自己，一定要搞清楚，回去也可以和同学们交流，不然就白到旅行社实习了。刚刚进旅

行社的时候由于我什么也不懂，所以旅行社的经理也没有安排我做什么工作，只是让我在一旁看、学，这样我就跟着旅行社的员工们学了两天，在这两天中我看见了形形色色的，有老师，公务员，工人，学生等都来报团参加旅游，在和他们的接触，交流的过程中，使我的视野，眼界，都发生了变化，我的交际能力得到很大的提高，我也弄明白了在学习的过程中一直使我迷惑的地方，即一些表单之类的、上课的时候老师说是旅行社的秘密的那部分，后来我也慢慢熟悉了旅行社工作的流程，经理开始让我做一些具体的工作，首先我是在工只要负责的是接待前来询问旅游信息的顾客，还有就是熟悉各类旅游产品，根据顾客的需求想他们推荐可以满足他们需求的旅游产品，向他们介绍夏天这个季节有那些地方可以去，什么时候去是几便宜有实惠。后来我还在计调办公室帮忙，一个星期后我已经学会了填散客组团登记表，以及旅游合同，使用传真机等等一些基础的办公室工作。也能较为独立的接听咨询电话，应付顾客对热门旅游产品的咨询。对于这些基础工作上手的还算是比较快。

## 志愿者的社会实践报告书篇二

我算是幸运的一个，有幸分到了西餐部办公室做文员。虽然没缘学到专业的西餐服务技巧和对客之道，但却比其他人接触到了更多的酒店高层领导，也从他们身上学到了一些酒店内部管理方面的知识，虽只是一些皮毛，但对我这个刚步入社会的学生来说，也是受益匪浅。

进入岗位后，我学到的第一课便是秘书的职业道德守口如瓶，我不可以将我在办公室听到的内部信息告诉给同事或朋友。作为一名文员，每天要做的最基本工作就是文件归档，打印复印，将每月员工的排班输入酒店考勤系统，月底要将下月各餐厅推出的套餐和自助餐菜单及台卡做好，同时协助秘书完成经理交给的其他工作。每天的工作是很琐碎的，我要求自己必须谨慎、细心、有耐心，还要有良好的电脑操作知识和熟练的中、英文打字技术。

记得刚来办公室时，正逢经理在制订系统的内部管理制度、服务程序与规范、酒水操作标准等规章制度，于是我便当了一星期的打字员，厚厚的资料打完了，同时可喜的是我的打字速度也有了飞速的增长，还学会了很多文件操作知识，回想起来还真有参加了魔鬼训练营的感觉。

嘉华正处于二期筹备的阶段，对于我们西餐厅来说，新增加了威尼斯西餐厅、迪拉斯烧烤餐厅、私人会所、会议厅等营业场所。每天都会有许多的图纸涌入办公室，而且还要针对新翼的规划制定大量的出文呈报总经理审批的文件，同时还要将各分部递交上来的物品筹备清单进行分类归整，打印，审核，报批后还要填写物品采购单，我清楚的记得当时我和秘书整整抄了两天，手都写酸了。

我的经理是个很注重锻炼下属的人，他吩咐下去的事情，从来不会告诉你该怎么做，他只会说你要去做什么。记得酒店新推出了钥匙管理制度，这可是总经理多年酒店工作经验的智慧结晶，制度推出前首先对各部门秘书进行了第一轮培训，由于我们部门的秘书休一个月长假，便由我去参加了这次培训。事后，经理便把我们部门的钥匙编排统计工作全部交给我来负责，同时还要根据酒店指示制定出我部门的钥匙管理制度，刚开始我压力很大，怕自己做不好，但经过各分部主管的配合，也圆满的完成了任务，还受到了经理的肯定，我很庆幸有这样一位领导，让我有机会学到了更多东西，也有了更大展示自己的平台。

在实践当中我明白到这样的一个道理：给别人一个微笑，同时也给自己一个微笑，多么简单的道理啊。我们总是忙忙碌碌，把自己陷入日常的琐碎之间，从而把自己的微笑隐藏了起来，忘记和忽略了把快乐带给别人和自己，我们所做的都是为了自己，忽略了身边的人和发生的事。

我们每个人都会微笑，这是上天赐予我们每个人的法宝，它可以帮助我们化解生活中的矛盾，使人与人之间的心灵更好

的融合。生活如镜，我为其笑，它必定会回我一个微笑，微笑的对待身边的每一个人，简单的两个字您好，别人也会以同样热情的方式回应你，这种快乐是可以传染的。

细细想一想，我这点儿工作的压力算得了什么，人生没有迈不过去的槛儿，工作中其实也有很多的快乐，只是我们忽略了它。快乐其实是一种习惯，当我们能换一种心态去看待自己的工作，并带着游戏般的愉快心情去面对工作，我们会发现自己的内在能量有多大，抗压应变的功力也会因此增进。对，不能再吝惜自己的微笑了，微笑着对待工作，微笑着对待身边的人，给别人一个微笑，也给自己一个微笑。

在短短的两个月的时间里，我遇到之前在学校未经历过的压力和困难，但这些具体难题正是实习的珍贵所在，是在校园里没有机会接触的，而又是以后的工作中必须面对的。我感谢这次实习，使自己接受了更多的磨砺和锻炼。

现在美人蕉正开的鲜艳亭亭玉立，白玉兰刚刚旋开洁白幽香的花瓣，在这个美丽的季节，我们也正如这怒放的鲜花，开的刚刚好。嘉华给了我们展示自我的平台，让我们在这里绽放自己的美丽，如同鲜花般鲜艳动人，光彩夺目。

## 志愿者的社会实践报告书篇三

学校名称：

承德石油高等专科学校

系别名称：

机械系工业设计

学生姓名：

郝展

实践活动目的：

- 1、 理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。
- 2、 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。
- 3、 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。
- 5、 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。
- 6、 预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年1月14日到1月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

- 1、 集团简介：银鹭事业始创于1985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国与客户进行联系交流和业务人员按工厂要求对外报价，了解了专业外贸公司目前的发展现状。

由于是以化工产品为主的贸易公司，所以对化工产品要有一定的认识，所以到公司的第一天，我就对各种冶金和化工产品进行了学习，各种化工产品的名称，了解了各种化工产品的成分和规格，因为在贸易中产品的成分是否符合合同的要求是一项重要依据，不光要了解产品的学名，还要了解产品的代号，因为合同中往往出现的是化工产品的代号，同时各种产品的规格也一样重要，因为客户一般都是要先看样品的，在寄送样品之前一定要有符合其要求规格的产品给其看，这样才能进行下面的交易协商的步骤。可以说，公司的所有贸易都是建立在对各种化工产品的熟悉程度之上的。

通过几天的学习，把公司要的主要化工产品的名称、成分、用途等都有了大概的了解，就开始做基本的业务了。首先是通过整理客户资料，把有用的资料筛选出来，通过把客户的公司名称、联系人、电子邮箱等收集好后，就开始通过写电子邮件发送希望建立业务关系的信函。通过邮件□msn□等方式与客户进行沟通。

通过与客户的交流，确定基本的订单意向，主要针对产品的价格及价格条款进行初步确认。目前，由于市场一体化的趋势影响，产品价格竞争日益激烈，买家已经不仅仅局限在货比三家的原始状态上。因此，客户询盘往往是几个循环才能达到最终共识。而在这期间，业务员通常是面对很多客户询盘，在精力和时间有限的前提下，作为一个业务员如何筛选何为目标客户，何为流动客户，以达到优化业务，能否和客户以后建立长久的合作关系就显得的至关重要了。经过反复洽谈后，接到客户订单，说明开始进入实际的业务操作领域。可以签订贸易合同了，这一阶段我们可以通过和客户的谈判确定具体的合同细节，如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。

另外，通过与客户确定订单之后，就要处理好订单签订以后的生产、检查货物、装运、报检通关等工作，做好装箱单、商检证、保险单、发票、产品质量证明书等一系列与贸易流

程有关的单据。之前，这些单据我们在上课的时候都有学习过，但是，我们都觉得书上讲的东西理论性太强，实践中一定用不到。但当真正看过这些单据后，才发现理论与实践是密不可分的，此时我们看到的、用到的、正是书上所讲、我们所学的。这些单据大大加强了我们的实践操作能力，也让我们对如何填写这类单据有了进一步的认识。由于贸易实务是一门综合性的学科，与其他课程内容紧密相联。应该将各们知识综合运用。比如讲到商品的品质、数量和包装内容时就应去了解商品学科的知识；讲到商品的价格时，就应去了解价格学、金融及货币银行学的内容；讲到保险内容时，就应去了解运输学、保险学科的内容；讲到争议、违约、索赔、不可抗力等内容时，就应去了解有关法律的知识等等。所以我们要想做好工作必须处理好各种关系。

在此次实践中，我学到了很多的东西，我感觉到了要想做好贸易工作，必须要拓展自己的知识面，要学习如《贸易术语解释通则》、《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》等。这些规则已成为当前贸易中公认的一般贸易惯例，被人们普遍接受和经常使用，并成为贸易界从业人员遵守的行为准则。因此，在学习本课程时，必须根据“学以致用”的原则，结合我国国情来研究国际上一些通行的惯例和普遍实行的原则，并学会灵活运用上一些行之有效的贸易方式和习惯做法，以便按国际规范办事，在贸易做法上加速同市场接轨。这样我们在做业务时就能减少麻烦，能更顺利的完成订单。通过这段时间的实习，使我学到很多东西，尤其是在与客户的交往方面。对于一个成功的业务员来说，先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在msn里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。棘手的客户是业务员最好的老师。客户的抱怨应当被视为神圣的语言，任何批评意见都应当乐于接受。正确处理客户的抱怨：一、提高客户的满意度，二、增加客户认牌购买倾向，三、丰厚的

利润。成交并非是销售工作的结束，而是下次销售活动的开始。销售工作不会有完结篇，它只会一再“从头开始”。成功的人是那些从失败上汲取教训，而不为失败所吓倒的人，有一点身为业务员都不可忘记的是从失败中获得的教训，远比从成功中获得的经验更容易牢记在心。不能命中靶子决不归咎于靶子。买卖不成也决不是客户的过错。问一问任何一个专业业务员成功的秘诀，他一定回答：坚持到底。世界上什么也不能代替执着。天分不能——有天分但一事无成的人到处都是：聪明不能——人们对一贫如洗的聪明人司空见惯，教育不能——世界上有教养但到处碰壁的人多的是。唯有执着和决心才是最重要的。记住：最先亮的灯最先灭。不要做一日之星。执着才能长久。一个人到了年老的时候，又穷又苦，那并不是那个人以前做错了什么，而是他什么都没有做。业务员一定要有强硬的心理承受能力。被客户无理轰骂，无理挂掉电话是常有的事情。有次和一客户明明一直谈的好好的，突然就来一句，那就不要谈了，对方就下线了。但是下次再和他谈时，一样要记住保持满脸笑容，声音愉快，好像上次不愉快的事情根本没发生一样。要给客户一个好的印象，也许他就是在考验你，所以要想做好业务员，尤其是像外贸业务员，我们根本见不到客户，更要细心谨慎。

在此次实践中，也使我们确实感受到了团队精神的作用。每个人，生活在这个社会中，都必须随时处于一个团队中，不可能孤立存在，与这一个团队的努力与协作是分不开的。如果缺少了团队精神将是一团散沙，没有凝聚力，也就完成不了订单，业务量也就无从谈起。我们不仅从个人能力，业务知识上有所提高，也了解到了团队精神、协作精神的重要性。相信，有了这一次实践的经历，无论是今后的学习，还是工作，甚至是生活，我都会更加清楚，自己要什么、该做什么、该如何做，怎样才能做好；相信，此次实践将是我今后人生的一个良好开端。相信以后在工作中更能更好的适应工作。

在期间，有开心也有难过的时候，有难忘的事情，也有碰到困难问题的时候，这一切我都一直努力地去克服，并尽自己最



大的努力去做好！我相信，事在人为，有志者事竟成。而我在未来的人生和工作道路上了，我会更加努力用心的走下去！

## 志愿者的社会实践报告书篇四

现在还依稀记得去年暑假的七天实践，工资少得可怜，最后加上午饭补贴也只有区区二十五元而已，现在想想，大学生某种意义上真的是廉价劳动力。但是去年确实明白了一些事实，一句话就够了，知识就是力量，知识真的能改变命运。

这次寒假的社会实践是在百丽公司旗下的阿迪生活当导购，服装导购就是给顾客意见，以完成顾客购物的某种意愿。一直不会做的事情就是昧着良心说瞎话。记得那个时候还没上新款，每次顾客问是不是新款的时候，我都会很诚实的告诉别人，是秋款，其实在我心里，春秋款意义并不是很大，但是对于顾客来说确实重要。

在店里呆的二十四天，我上过行政班，就是俗称的大班，从早上十点到晚上八点。也上过早晚班，还有中班。说实话，早班是最幸福的，时间最短，而且下午下班后还有足够的私人时间去做自己想做的事情。记得刚去上班的前一个星期，人整个都处在要死不能活的状态，就感觉身体从中间硬生生的分成了两半，那个时候觉得，身体跟灵魂真的是分离的。真的是苦不堪言。

在我工作三天后，店长估计也实在是受不了我抱怨了，实在是腰疼啊，各种不能忍。店长主动问我打多长时间的工，我说一个多月吧，然后店长说，那给你排早晚班吧。啧啧啧，多好，我步入早晚班的行列了。再也不用忍受凛冽的寒风了。

喜欢上晚班是因为可以睡懒觉，不喜欢是因为晚上回到家要十点多，而且冬天天又特别冷，现在想想，那段时间自己人不人鬼不鬼的，天天都是马尾马尾马尾，还特别不注意自己形象，主要是上班早下班晚的也碰不见熟人。突然想起肖栋

管我叫冬大冷，现在想想，真冷。

临时工就要做好各种被当替罪羊的心理准备。在那打工的24天，被当过很多次替罪羊，死的是不明不白的。水杯放在不该放的地方吵我；换票本少了一页也吵我；罚单没交也吵我；店长心情不好，明明该吵另外两个也得吵我。所以临时工需要一颗强大的能抗压的内心。

本身我一直对数字很敏感，打过工后更敏感了，一般情况下，店里的价格基本上多查一次就记得了。其实我喜欢打折，特别喜欢，总觉得赚的钱太多，一方面有员工的提成，另一方面也得往丹那交。一个原价1398的羽绒服，最后的价格是699，记得没再调价格之前是979，后来调过后我真心替那个顾客觉得不值。

要明白看人眼色，要记得搞好人际关系，要懂得忍让，小不忍则乱大谋。

## 志愿者的社会实践报告书篇五

深入农村，与村民攀谈，搞调查

1. 三绝的发展历史、现状及制作过程。

2. 如何保护和发掘高密三绝. 高密剪纸“高密三绝”中流传最广的是剪纸艺术。每到春节，许多农家小院的影壁前都悬挂起一个“福”字灯，玲珑剔透的大剪纸“福”字倒贴在灯纱上，再配上红红的窗花以及屋内瓶罐、箱笼上贴着的形态各异的剪纸，充满喜庆气氛。“彩纸手中拿，剪下自生花。十二生肖显神通，庄户人家福倒挂。”在高密农村，处处可看到这种景象。听说这里剪纸艺人遍及千家万户，剪纸世家也不少，有些村还成立了剪纸协会。

到了范祚信一家。这一家八口，老少三代都能剪纸，且剪艺

颇高。只上过四年小学的范祚信已届中年，在北京、深圳、沈阳等地多次剪纸表演，举办个人剪纸展览。大照片上了《美术》杂志，外国人到他家作客。女儿范云英随团到日本进行剪纸表演，被誉为“魔剪”。范祚信之妻刘彩花剪的水浒人物一百单八将收入了国家级出版社剪纸集，深受专家好评。剪纸离不开民俗，高密剪纸更是这样。看传统剪纸长卷《老鼠娶亲》，那浩浩荡荡的老鼠娶亲队伍，旗、牌、伞、扇等应有尽有。仪式之隆重，场面之壮观，不亚于皇家的公主出嫁。

高密剪纸在民间历史悠久，广为普及，在剪纸艺术至少已有两千多年的历史了，高密剪纸究竟起于何时，既无文字记载，也无考古发现。据当地人传说，它与扑灰年画兴盛的时间相差不多，明洪武初年，已在高密民间广为流传而至普及了。明代洪武年间大批移民，带来外地剪纸，主客融合，逐渐形成了独特的高密剪纸的风格。一是块与线形成黑白灰色调，相互衬托，对比强烈，并富有韵律感。

二是纸条挺拔，浑厚粗犷，富有浓重的金石意味。三是以精巧的构思见长。构图夸张变形不失真。以巧妙的构思，稚拙的造型，刚劲的线条，昂然的意趣而技压群芳。剪纸不象其它艺术品类，有许多繁难的工序和独特的材料，只是剪纸艺人凭一把普通的剪刀和日常所用的纸，剪出各种题材和花样的艺术品。在普及于全国的剪纸艺术中，高密剪纸称“绝”，主要取决于它所表现的题材和艺术风格的别样。高密剪纸的题材以广泛著称，至于广泛到何种程度，品种有多少，难以数计，举凡与人的日常生活密切相关的，从自然界的飞禽走兽到远古的神话传说，还有流之千古的历史故事，文学人物和情节均进入了剪纸艺术的视角。

而且从构思到技法，从内容到形式，充分体现了古代美学形神兼备，以神为主。形意结合，以意为主的特征，酷似画中的大写意。高密剪纸的题材以广泛著称，至于广泛到何种程度，品种有多少，难以数计，举凡与人的日常生活密切相关

的，从自然界的飞禽走兽到远古的神话传说，还有流之千古的历史故事，文学人物和情节均进入了剪纸艺术的视角。而且从构思到技法，从内容到形式，充分体现了古代美学形神兼备，以神为主。形意结合，以意为主的特征，酷似画中的大写意。在艺术上，高密剪纸构思精巧，造型雅拙淳朴，线条刚劲挺拔，有浓重的金石味和灵秀细腻的韵趣。例如，要把用笼子养蝈蝈这一生活趣事，在单色剪纸上表现出来是很难的。

而高密的剪纸艺人却别出心裁地构思成把蝈蝈放出笼外，让它的一双坚硬有力的后腿紧紧地钩挂一只精巧的笼子，蝈蝈双须向前，二目圆睁，既浑然天成地表现了这一特定的生活题材，又寄托了人们渴望自由、向往美好生活的强烈愿望。同样，以“八仙过海”为题材的剪纸，江南剪纸纯用轻柔的细线，手绘式的五官来表现，显得玲珑剔透，河北剪纸以块为主，大面为黑，只求整体轮廓完整不作细部刻划，显得浑厚粗犷，而高密剪纸则以鱼纹、网纹一样的细线组成“八仙”挺拔而又轻柔的衣饰，以黑黑的脸膛颜色表现出“八仙”各异的神情，再加上浓重的水，飘逸的云，构成了一幅出神入化的独特画面，充分体现了高密剪纸粗犷中有细腻，线条劲拔金石味浓重的风格。剪纸作者大都是民间妇女，她们未受过艺术专业教育，兴之所至，随心创作，作品不具成法，粗犷中见清秀，雅拙中藏精巧。

## 志愿者的社会实践报告书篇六

系部：专业：班级：姓名：学号：

一、调查情况：

（一）调查时间：2012年2月4日~2012年2月5日

（二）调查地点：

(三) 调查对象：中国旅行社、国际旅行社

(四) 调查方法：现场咨询，记录，网上数据查询

(五) 调查人：

## 二、调查内容：

### (一) 前言

去年以来，新的休假制度形成的春节、“十一”、“五一”三个假日旅游“黄金周”，极大地刺激了人民群众的旅游热情，国内旅游空前火爆，自去年国庆至今年春节，接连出现了公众旅游消费热的几个高潮。

### (二) 内容

1、假日旅游带动旅游业的发展。“五一”期间全省共接待中外游客千万人次以上，旅游收入突破百亿元人民币，比去年增长十几个百分点。全省各地的热点旅游区再度火爆，如南京的中山陵在去年共接待海内外游客800万人次，而在去年国庆期间就接待游客总流量突破70万人次；去年暑假期间，就一个7月份，在常州恐龙园二日游的游客已超过千人由此可见，假日的旅游大大推动了旅游业的发展。

2、假日旅游带动民航交通业的发展。有关资料显示，南京禄口机场2011年度出入境旅客流量突破120万人次高消费的交通方式如此，那么比较普通化的公路和铁路、水运带来的更不可小觑。而据测算，交通费在旅游花费中所占比例最高可以达到70%以上，因此，铁路、民航、公路以及水运已成为假日旅游最大的受益者。

3、假日旅游带动零售业的发展。南京、常州、苏州等地大型商场销售平均增幅约50%以上，客流量比平日成倍增长，其中

一半顾客是来自江苏省以外旅游的人。2011年江苏的社会零售总额同比增长17.4%，但节假日的销售却增长了70%。这就表明，假日旅游带动旅游消费已趋明朗化，消费者正在逐渐形成假日消费的习惯。因此，假日商场的火爆可以说是假日旅游推动零售业追上国际潮流的表现。

4、假日旅游带动餐饮的发展。这么多人得吃喝必然给饮食业带来巨大的商机，假如按40元/人天的标准计算，这将是一笔可观的数目。无论是“五一”、“十一”，还是元旦春节，许多城市、许多景点，出现人流如潮、疯狂热卖的火爆场面，不少酒楼、餐馆、快餐店要排队预约。而且，游人在饮食过程中，还可领略全省各地的饮食文化。

5、假日旅游带动休闲娱乐业的发展。假日旅游的启动和生活水平的提高，使城镇居民的消费模式逐渐向休闲娱乐转变。休闲娱乐不仅让游客参与各种游乐设施和娱乐活动，体验其中的知识与乐趣，而且以休闲娱乐为载体，将休闲文化、体育运动等形式与游乐主题融为一体，使“娱”变得丰富多彩，满足了游客休闲、娱乐、健身的愿望。调查显示，节假日50%的人考虑外出旅游，在外出旅游的人群中，64.8%参与人休闲娱乐。为了适应这一新的需求，各地兴起了许多休闲娱乐行业，如茶馆、陶吧、酒吧、迪吧、氧吧、健身房、射击、水上运动、网球、高尔夫和跳舞机等，到了节日这些地方都是处处爆满。另外，假日旅游还带动金融业、网络电信业、农牧业和建筑制造业的发展。

### （三）观点：

假日旅游有力推动了我省旅游业及铁道、交通、民航和餐饮、商业等相关行业的发展，刺激了消费，拉动了内需，增加了财政收入，满足了公众的旅游需求，丰富了节假日生活，对提高人们生活水平、繁荣地方经济，发挥了积极重要的作用，受到全社会的普遍欢迎和关注。而政府在发展旅游业中应该充分发挥它的基本职能：

1、制定一系列发展旅游业的政策。政府政策的推行会引起社会成员对其切身利益关系的考虑，从而引发其意识和行为的改革。当这种考虑和改变形成群众意识时，就可能影响社会发展的趋势，体现政府的政策目的。所以，科学的、经过严密论证的法制化政策过程，可以在广泛的社会生活中形成稳定的促进作用，有利于宏观调控的规范化运行。政府执行政策具有强制性、直接性、权威性等特点，政府主导推行的过程，也是旅游业方面的政策地位不断提升的过程。旅游业在政府政策推动下呈现出蓬勃的发展势头。

2、制定旅游总体规划。旅游业是由核心旅游业和辅助旅游业构成的综合性产业，其持续发展必须有赖于一个具有权威的管理部门对其进行必要的规划、规范、指导和调控。

3、制定旅游市场法规、条例和规定。对旅游业的规制旨在营造健康有序的发展环境，这是宏观调控的一种根本手段。世界旅游组织认为，政府旅游部门在旅游业中所起的作用，大致经历了三个阶段：开拓者阶段、规制者阶段和协调者阶段。我国目前正处于第二阶段，即政府主管部门对旅游业的管理正由直接管理向行业管理转变。

4、提供公共性服务，收集和发布旅游信息。目前旅游市场中介服务体系还很不完善。因此，旅游产业的许多公共性服务还需要由政府来承担，这些服务主要包括旅游市场的宣传与促销、旅游资源的规划和开发、旅游服务的评定与检查、旅游人才的培训与考核等。

5、合理开发与保护当地的旅游资源，走可持续发展旅游的道路。旅游资源的开发必须兼顾旅游经济效益、人文效益、环保效益。因此，在旅游资源的开发中，各级政府应十分重视旅游业的可持续发展。

由此可见，国家应努力推动旅游业的发展，从而带动国家的经济发展！

## 志愿者的社会实践报告书篇七

在学校及院领导的关心和分团委老师的指导下，我们xxxxx大学电子信息学院暑期社会实践活动获得了圆满成功。这次活动以调查问卷的方式，就毕业大学生的就业情况和企业人才需求情况访问了园区，新区60家左右的高新技术企业，回收有效问卷400份左右。这400份问卷是我们宝贵的'第一手资料，通过对数据的分析，可以了解情况，反思自我，帮助自己顺利的走向社会。

通过对《毕业大学生追踪调查》的分析，可以发现几个特点：

口语和写作，当然这也是部分受到四六级考试的压力，这毕竟是一项书面考试。从大学生自身来说，很多人一开始并没有意识到口语的重要性，或者说缺乏一种自信，觉得自己水平太差，不好意思用英语交流，这样自然是不会有提高的。还有第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有那些”中，选择“英语不够好”的以181人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“英语”的以254人次占第一位。另外第三十一题“你认为英语能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占81.8，只有2.42认为“不重要”。这都反映了英语的地位之高，而语言的作用就是沟通和表达，口语自然是重中之重。

人都是在打游戏，聊天，这些显然谈不上能提高计算机水平。另外从学校方面来看，对计算机课是越来越重视了，比如把考级与学位挂起钩来，但这也产生了负面影响，就是为了应试而学习，往往考试是通过了，但没过多久，以前学的全忘光了，那些证书也就失去了本来的意义。另外，同学们在学习的过程中经常会有个困惑，就是不清楚所学的内容有那些实际用处，这是因为我们学的只是基础部分，根本就没有涉及到实际的应用，这当然是提不起同学的兴趣，不利于知识的巩固。因此我建议学校能增加些应用性的课程，在实际的运用中考查同学们掌握知识的能力，这会更有利于大学生们



更好的适应今后的工作。

第十二题“通过近几年的工作，您觉得学校应在哪方面加强对学生的指导”中，选择“提高综合素质”的以297人次占第一位。第三十四题“你认为现在大学生最缺乏的能力是什么”中，选择“综合素质”的以238人次占第一位。第三十八题“您认为在校大学生发展自我的目标应该是”中，选择“各种素质兼顾，不以分数为目标”的以180人次占第一位。这些数据充分反映了当代大学生对所谓综合素质的追捧。而反观代表了学生对在校所学知识掌握程度的“分数”在毕业生心中的地位自然就降低了。

第二十三题“您认为个人的综合素质是否比专业技能更加重要”中，认为“是”的占57.32。我们可以在这些题目中找到答案：第十五题“你认为所学专业在工作中的实用性如何”中，认为“一般”的占65.62，只有12.59的认为“很强”，而认为“没多大的用处”的占到了21.79。这是否代表专业知识真的不重要了么，事实并不是这样，第十六题“你认为工作中用的最多的知识是”中，选择“专业知识”的以151人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“专业技能”的以221人次占第二位。

那么这是什么原因呢，首先综合素质原本就包括了专业知识，知识范围更广些；其次，现在的学校里教授的知识确实与企业的需求有一定差距，往往是学校里辛辛苦苦学的以后都用不上，这其中有其客观原因：现在高新技术。

## 志愿者的社会实践报告书篇八

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。

我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。

坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

作为大学生，我们要了解社会，深入基层，深刻地学习党和国家的方针政策，学习三个代表，实践三个代表，为促进我国国民经济的发展和中华民族的伟大复兴作出应有的贡献。

此次实践之行，是系科给了我学习实践的机会，是系科给了我们极大的支持和信任，我们作为国家的后继力量，只有懂得全面的发展自己，把理论与实际相结合，才能更好地投入到祖国的建设中去，才能对得起养育我们教育我们影响我们的祖国。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。

深入基层,同基层领导谈心交流,思想碰撞出了新的火花。

从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

“艰辛知人生，实践长才干”。

通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。

这在无形中使我对自我有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。

我是一名大三学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。

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“天将降大任于斯人也。

必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。

在短短三天的实践活动中，汗水淋湿了我们的衣裤，泪水模糊了我们的眼睛。

但我们选择了坚持。

我们把淮师人永争第一的精神带去了社区，把淮师学子的优秀品质和良好的精神风貌体现得淋漓尽致。

在社区人民的心底留下了美丽的印象。

七月，我们走进火热社会，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。

这是爱的奉献，这是我们的无悔选择。

七月，我们撒播希望，同时拥抱丰收，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践曙光城也给社区留下了光辉灿烂的一笔。

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。

寒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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践, 而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货, 过的十分充实。

在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识, 它让你开

阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。

社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，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我。

这次的社会实践收获不少。

我认为以下四点是在实践中缺少的。

一. 在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的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。

与同事的沟通也同等重要。

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。

二. 在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。

在多次的接触顾客中，我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。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打假期工时，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。

如哥哥所说的“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。

战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。

四. 工作中不断地丰富知识。

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。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。

实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。

亲身实践，而不是闭门造车。

实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

增强了认识问题，分析问题，解决问题的能力。

为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。

现在，离走进社会越来越近了。

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。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。

通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我在实践中得到许多的感悟！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，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。

但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

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无所表现。

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夜累，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。

这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

### 一、挣钱的辛苦：

整天在超市辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好无耐啊！

### 二、人际关系：

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。

而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。

在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心

请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

### 三、管理者的管理：

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！