

2023年党校实践报告 大学生暑假社会学 习实践报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

党校实践报告篇一

这是迈入大学校门后的第二个暑假，这就意味着很快要步入社会了，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了增长见识积累经验，为了以后能有更好的发展，在这个暑期我选择从事一份与自己专业相关的工作！

我在焦作优美艺术培训中心担任一名初级的电子琴老师。老师与学生一对一上课，跟我学习电子琴的都是初学者，他们之中年龄最小的有四岁，最大的五十岁，看着他们满腔热情的来学习，我是多么想把自己所学的，都慢慢的认真的教给他们。教师，当然最主要的是讲课，如何传授知识给自己的学生，教学方法、教学态度是十分重要的。现在回想起来，依然清晰地记得第一次上课时的场景，当真正面对学生时，竟然有些语无伦次，总是感觉有些话讲的不是那么全面与精确。也许，正所谓万事开头难，没有经验难免在讲课时讲的不全面，为了能教好每一位学生，我尽全力弥补自己的不足，虚心向其他优秀老师学习，把握好每次上课的机会，锻炼和培养自己的授课能力，并且每次上完课都作总结，方便积累与改进，在后来的教课过程中，根据每个人的具体情况不断改进自己的讲课方法，使学生们学的更扎实。

虽然只有短短两个月的教课时间，我却从中学到了很多知识

与经验，我认为作为一名教师，应该摆正心态，不要高高在上目中无人；要根据学生课上的反映，及时调整自己的讲课的状态，注意调动学生的情绪，牢牢吸引住学生，要叫学生对老师的讲课心悦诚服；要做到情绪饱满，讲课时抑扬顿挫，做到吐字清晰，声音洪亮；不要一开始就给学生立规矩，给学生来个下马威，过于严肃的老师会给学生的心理造成一定的压力，使学生产生恐惧心理，影响师生关系；面带微笑，语气温和，多与学生互动，使得课堂气氛活跃，不要死板。

通过教课我还有以下几点感悟：

一、以人为本，因材施教，发挥每个人的个性特长。

认真了解每一位学生，最大限度地发掘他的个性。有的学生被普遍认为没有多少天赋，而我却不这样认为。其实，人对音乐的感受能力是与生俱来的。从这个角度来说，每个人都有音乐天赋，只不过表现状态有差异而已。所以，作为一名优秀教师，应该具有一双慧眼，去发现每个学生身上独特的性格，这样学生在表现音乐时才有自己的风格。因此，我认为：一个人是否能弹好琴，不仅在于他们是否有天赋，更重要的是老师是否因材施教，是否正确地引导他走进音乐了解音乐。

二、启发式教学，注意培养学生的音乐想象力。

在学琴过程中，让学生们单纯去理解抽象的音乐很困难。在不理解音乐的情况下，他们的演奏只是把无声的乐谱变成了有声的音符。为了让他们充分理解音乐，准确表达音乐的内涵，我把音乐所要表达的内容，及其创作目的和背景用做游戏和讲故事的方式来表现，给他们一个充分的想象空间。

三、由浅入深，培养学生对音乐的认知能力和感受能力。

音乐教育是一种审美教育，情感教育，旨在培养学生学习音

乐的兴趣，陶冶其高尚情操，健全其审美心理。在音乐教学中，不能只注重技能的训练，不能只为了考级而学习。而是应在初学音乐时，就让他们感受到什么是动听优美的音乐。在一点一滴当中由浅入深地培养学生对音乐的鉴赏能力。孩子们初学音乐时，我先用不同的音色、节奏、速度、连奏或断奏等弹奏技巧演奏同一首乐曲。通过对比，引导学生去感受不同的演奏方式所表现出的不同音乐形象，逐步让学生掌握准确表达乐曲内容的方法。当他们对上述知识有了一定的感悟后，我便打破教材对音色、节奏的规定。我觉得与其让他们不动脑的千篇一律的去弹奏，不如让每个人的弹奏都拥有自己的风格，都能表达出自己对音乐的理解。

四、掌握正确、科学的练琴方法。

掌握了正确、科学的练琴方法，学生们就会在比较轻松的练习过程中达到事半功半的效果。

1、面对新作品，把练习过程分解成五个步骤：

(1)、唱谱。准确识别谱号、调号、拍号、音符时值，认真划分乐句，看懂和理解乐曲中的术语和符号。

(2)、右手练习。严格按指法、奏法练习。

(3)、左手练习。先解决好两个相临和弦的连接，再整体弹奏。

(4)、唱右手弹左手。注意把旋律及和弦对准。

(5)、双手练习。逐步把乐曲演奏的流畅、完美，循序渐进。

化整为零的分步练习对快速掌握一个新作品有很大的帮助。

2、坚持在第一时间练琴，即在上完课的当天就回家练琴，这时学生们对新学的知识及老师的要求都记忆犹心。这时练习

会取得最佳的练琴效果，否则其效果将大打折扣。

3、一些年龄较小须家长陪同的学生，一定要发挥家长陪练的作用。让家长记住课上教学内容的要点，有利于孩子在家练琴时对其进行指导和督促。这对提高孩子们的学习质量和加快学习进度都大有裨益。

时间就这样匆匆走过，这短短两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，通过不断努力实践，深刻的体会到了理论指导实践，而社会实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。此外我还学到了很多书本上学不到的知识，我坚信通过这一段时间的锻炼所获得的实践经验对我来说终身受益，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这短短两个月是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，时刻不忘超越自己，不断丰富自己的经验。我明白面前的路还很漫长，需要继续不断的努力和奋斗，我会踏踏实实坚定的走好每一步！

更多

党校实践报告篇二

我对山区的认识是从贺家坡乡的xxx开始的。为了支持我们的活动，县里专门派车接送我们，协助我们的工作。

对我来说，两个月前玩过山车时游客们的尖叫声还回荡在耳边，今天我们就坐上了名副其实的“过山车”。黄土高原的山路，除了固有的崎岖回环外，有平添了几分艰险。一边是高山峭壁另一边就是万丈深渊。从车窗向下看去，直接就是望不到底的深谷，生与死往往只有一线之隔，一步之差。面对更真实的恐惧，车厢里的队员反而呈现了出奇的平静。不是透过车窗看着远山，就是直视前方，看着一个又一个必经的险坡。也许人们都再设想我们将要去的xxx是什么样的，抑或更具使命感的制订着自己的工作计划。可以这样说，对于

将要发生的一切，我们一无所知，除了设想还是设想。

而我的思绪仍就停留在刚刚离开的贺家坡。一到贺家坡就听见孩子们用稚嫩的嗓子不断的喊着：“向来访者学习！好好学习，天天向上！”一种久违的亲切感顷刻间涌上心头，好久没有听到这样的声音，见到这样的场面了。走过去，只见排成方阵的孩子们穿着不合季节的运动装，手中举着彩色的花束、花环，在老师的指挥下有规律的挥动着，汗水不断地顺着脸颊淌下去，一个个神情严肃而认真。在乡领导的带领下，我们走进了贺家坡小学，那里已经聚集了许多的村民。领导们开了一个简单的欢迎仪式，当时接近中午，烈日当头，我们这些身着短衣短袖的大学生已经觉得炎热难耐了，可那些孩子们依然静静地，直直地站着，任凭火一般阳光毫无保留地烤在他们身上。我们看在眼里痛在心里，毕竟这一切是由我们造成的，况且他们怯怯而不敢直视的眼神也是我们所不愿见到的。

xxx是我们小分队进驻的第一个自然村。听司机师傅说，这还是一个交通相对便利的村子，其他邻村只能步行去，而且距离都相当的远。那里，我们是不能去的。

村民们很早就在村长家等我们了，通过一些简单而直接的交谈，我们了解了好多。这里的家长比我们想象的开通的多，他们普遍意识到教育对孩子的未来有直接的决定作用，一般家庭都会尽最大力量供孩子读书。

xxx已经连续五年大旱了，贫瘠的土地上，本来就不宜种植粮食，而赖以生存的枣树，长势也极为可怜，当时已经接近收获季节，可每棵枣树的枝条上却不见结枣，可见今年又将是歉收年。

这里的教育水平很落后。教师授课以自己制定的教学计划和班里的尖子生的掌握状况为准，其他大部分学生很难跟上老师的授课进度。落后的教学方式导致的直接后果是升学率的

滞下，这个村应届生升学率为0，而经过复读的学生升学率也不过10%，况且是要去柳林一中补习的，在那儿一年下来得花费两千五百元左右，对于一个面朝黄土背朝天的普通农民来说，这可不是一笔小数目呀！在本地复读虽然便宜，但效果很难让人满意，据说，有的孩子读了三年也没能考上高中。

这些山里的孩子们就在经济条件与教学条件之间左右为难着，最终家庭稍困难的学生就此失去了读高中的机会。当然这并不是绝对。宋老师就是一个例外。

经过长途跋涉，我们终于走进了吕梁，走进柳林，也走进了一个陌生的世界。

我对山区的认识是从贺家坡乡的xxx开始的。为了支持我们的活动，县里专门派车接送我们，协助我们的工作。

对我来说，两个月前玩过山车时游客们的尖叫声还回荡在耳边，今天我们就坐上了名副其实的“过山车”。黄土高原的山路，除了固有的崎岖回环外，有平添了几分艰险。一边是高山峭壁另一边就是万丈深渊。从车窗向下看去，直接就是望不到底的深谷，生与死往往只有一线之隔，一步之差。面对更真实的恐惧，车厢里的队员反而呈现了出奇的平静。不是透过车窗看着远山，就是直视前方，看着一个又一个必经的险坡。也许人们都再设想我们将要去的xxx是什么样的，抑或更具使命感的制订着自己的工作计划。可以这样说，对于将要发生的一切，我们一无所知，除了设想还是设想。

而我的思绪仍就停留在刚刚离开的贺家坡。一到贺家坡就听见孩子们用稚嫩的嗓子不断的喊着：“向来访者学习！好好学习，天天向上！”一种久违的亲切感顷刻间涌上心头，好久没有听到这样的声音，见到这样的场面了。走过去，只见排成方阵的孩子们穿着不合季节的运动装，手中举着彩色的花束、花环，在老师的指挥下有规律的挥动着，汗水不断地顺着脸颊淌下去，一个个神情严肃而认真。在乡领导的带领

下，我们走进了贺家坡小学，那里已经聚集了许多的村民。领导们开了一个简单的欢迎仪式，当时接近中午，烈日当头，我们这些身着短衣短袖的大学生已经觉得炎热难耐了，可那些孩子们依然静静地，直直地站着，任凭火一般阳光毫无保留地烤在他们身上。我们看在眼里痛在心里，毕竟这一切是由我们造成的，况且他们怯怯而不敢直视的眼神也是我们所不愿见到的。

xxx是我们小分队进驻的第一个自然村。听司机师傅说，这还是一个交通相对便利的村子，其他邻村只能步行去，而且距离都相当的远。那里，我们是不能去的。

村民们很早就等在村长家等我们了，通过一些简单而直接的交谈，我们了解了好多。这里的家长比我们想象的开通的多，他们普遍意识到教育对孩子的未来有直接的决定作用，一般家庭都会尽最大力量供孩子读书。

xxx已经连续五年大旱了，贫瘠的土地上，本来就不宜种植粮食，而赖以生存的枣树，长势也极为可怜，当时已经接近收获季节，可每棵枣树的枝条上却不见结枣，可见今年又将是个歉收年。

这里的教育水平很落后。教师授课以自己制定的教学计划和班里的尖子生的掌握状况为准，其他大部分学生很难跟上老师的授课进度。落后的教学方式导致的直接后果是升学率的滞下，这个村应届生升学率为0，而经过复读的学生升学率也不过10%，况且是要去柳林一中补习的，在那儿一年下来得花费两千五百元左右，对于一个面朝黄土背朝天的普通农民来说，这可不是一笔小数目呀！在本地复读虽然便宜，但效果很难让人满意，据说，有的孩子读了三年也没能考上高中。

这些山里的孩子们就在经济条件与教学条件之间左右为难着，最终家庭稍困难的学生就此失去了读高中的机会。当然这并不是绝对。宋老师就是一个例外。

村民对我们可以说是热情备至。他们总是出于人性中最善良的本质为你默默的做着一切，他们质朴而憨厚的笑容时时触动着我心灵的深处。程田雨是我资助的一个孩子，为了迎接我，他拿出了家里最好的，也是平时很少吃的一一白面，做了南瓜白面条（他们这里四季都吃不上蔬菜，一切以面食为主，很多家庭吃的还是玉米面、高粮面）。饭是为我一个人做的，当我吃面的时候，他们专注的看着我，脸上露出了满足的笑容，仿佛嚼着白面条的是他们而不是我。在这里我是不敢剩饭的，田雨的妈妈看着被我吃干净的碗，眼神中流露出无比的欣慰，生怕我这城里娃，感到不习惯而吃不下。可是此刻，我的心里却早已是酸甜苦辣什么味道都有了。

江平哥的妈妈总是那样自信的笑着，她家简陋的窑洞里陈设简单而朴素。（江平哥家的穷是出了名的，以前就连卖豆腐的都绕过他家的门，到去别处卖。）面对贫穷，她以常人难以想象的毅力挺了过来，不仅添饱了肚子，而且将两个孩子培养成文化人。如今两个儿子都已经走出了大山，成为了人民教师和脑科医生。对此，她家的一副对联是最能说明的了：“无情岁月增中减，有味诗书苦后甜”横批：“苦尽甘来”。

那种甘甜的滋味，一定像那红红大大的枣子吧。下午，我们快离开xxx的时候，田雨的姥姥给我们拿出了储藏了很久的红枣（听说这是只有过节时才肯拿出来），红枣上有一层灰蒙蒙的东西，要是在家里，我一定会冲了又冲，洗了又洗，可在这里根本没有任何必要，因为这的枣树不喷任何农药，完全的纯天然，如果是一层黄土，我就更高兴了，在这里黄土是绝对的主宰，所有的一切都在黄土里生，黄土里长，没有黄土就没有那里生存的根基，再没有什么比黄土更干净的了。于是我毫无顾忌的吃了起来。这里真不愧为红枣之乡，我从未吃过像这样甜的红枣。姥姥又从柜里拿出了几块小冰糖分给了孩子们，这下他们可乐坏了，一个个美滋滋的含着糖，高兴得像过节一样，一种喜气洋洋的气氛洋溢在整个窑洞里，就连我也觉得自己到了儿时的童年。

本性。他们的童年是快乐的，他们的成长是自然的，可偏偏缺少了能让他们获得更好的知识，没有知识这些山区孩子的未来是什么呢，他们的希望是什么呢。

党校实践报告篇三

团结、互助、爱心、友谊这次暑期三下乡活动让我明白了它们的真正意义。

为响应团中央、中宣部和广东省团委的号召，为进一步引导青年学生在社会实践的大潮中锤炼自己，我们计算机学院、软件学院青年志愿者协会携手英德市大湾中学一起开展为期九天，主题为“师生共话两会志愿民众齐树服务精神”的暑期社会实践活动。在这只优秀的队伍中，我是文娱组的负责人。我们期待着：我们的到来能为当地做些实事和好事。于是，在一个艳阳天里启程，烈日与我们一般地热情。英德市大湾镇，一个“侨居”在群山包围当中的小镇。当我坐在穿梭于山间高速公路的汽车上时，我对下乡生活亦充满了遐想。听说我们的住宿环境和工作环境即便不是恶劣的，也是简陋的，但若仅为了享福，我便不该踏上这一程。

党校实践报告篇四

为了进一步让大学生了解社会、了解专业发展，将创新思维和社会实践紧密结合，增长才干，奉献社会，畜牧兽医系分团委于7月2日-12日组织学生开展了以“弘扬亚夫精神、服务美丽乡村”为主题的暑期社会实践活动，带领团队成员走进全国道德模范赵亚夫先生，学习赵老“把生命嵌入乡村大地”的精神，为农村发展贡献自己的一份力量。

通过参观“赵亚夫事迹展示馆”，实践小组成员们从赵老身上看到了四种宝贵的精神，奋斗精神、敬业精神、开拓精神与奉献精神。

为了能更好的学以致用，暑期社会实践指导教师带领团队成员到养殖户家中进行技术服务。在戴庄大学生村官的引导下，实践团队来到不同的养殖户家中，对夏季畜禽养殖中存在的问题以及常见疾病防治给予了讲解与指导，并赠与养殖户各种药品。同时，同学们帮助养殖户清理养殖废弃物、配饲料、喂养畜禽，并进行畜禽防疫免疫服务。工作环境条件艰苦，团队成员们顶着刺鼻的气味，汗水将衣服浸湿，手脚上都磨起了水泡，身上腿上多处被蚊虫叮咬，但是同学们没有怨言，认真完成了服务工作。7月初连续的暴雨，导致戴庄粮仓积水。为了不让稻子受潮霉变，团队成员们帮助戴庄的村民，把粮仓里还的稻子进行了紧急搬运，减少了村民的损失，为美丽乡村贡献了一份力量。

此次暑期社会实践的开展，让实践小组成员们获得了一次宝贵的体验基层生活的机会，坚定了为社会主义新农村发展努力奋斗的决心和意志。

党校实践报告篇五

回家不久，老朋友们也陆续从各地回来了。面对这漫漫寒假，我们决定一起做社会实践。

问题出来了：做什么社会实践好呢？有家教、做短工、摆地摊等等很多种方式，每一种方式都有其利弊，选择的过程其实就是对我们的一种锻炼。经过几天的调查分析讨论，我们最终选择了摆地摊卖对联，因为考虑到以下诸多原因：

3. 我们调查得知隔壁县区兴宁就有个对联批发市场，拿货相对容易而且成本也不会过高；
4. 卖对联等年货利润空间巨大，应该能够确保成本安全；
5. 卖对联适合我们人力多，资本小等条件，而且我们之前都没有做过这个，应该能够得到很好的锻炼。确定好了要干什

么，第一时间就开始行动。首先是筹集资金，我们一共八个人，每个人你一百我两百，很快就筹集到了1200元。打铁要趁热，第二天我就和中尉出发去兴宁市进货。我们两人都是第一次去兴宁市，人生地不熟，之前只在网上查到了一个批发对联的地址——兴江街，其它的就什么也不知道了。但是我们猜想那个兴江街肯定是对联批发的集中地带，于是搭了摩托就出发。

果然，在停车的地方，周围大把挂满对联等年货的“红店”，找对地方了呵呵。我们走进一间比较大型的店铺看货，因为不知道各种品种的价钱，所以只能对着每种款式问店家批发价是多少，还要用本子记着以便确定各个款式之间的数量搭配。问了几次之后店家老板娘不高兴了，语气很冷地问我们到底买不买，到底是干什么的。我们一愣，知道被当成是商业间谍了，脸刷一下热了。也是，我们两个后生仔，一看就知道没什么钱，而且还问来问去而且还要记下来，不怀疑才怪呢。我强装笑容跟她打笑说：“我们真的是来批发的，你要相信我们啊！”这次老板娘语气不仅更冷，而且还犀利了：“我就是不相信你们呢！”老板娘这么一说，我们只好马上开始拿货，一边拿货一边继续询问批发价格，后来男老板看到我们是真心拿货，也看出我们是第一次做对联买卖，于是很热心地帮助我们搭配货物，告诉我们一些做对联买卖的经验教训。在他的帮助下，我们很顺利很快速地配齐了所需的货物，货款总共是976元。从兴宁回来后，其他伙伴也已经把其它准备工作做好了。

当天晚上我们先分小组去商业街调查了各款产品的市场价格，接着回来就定出了我们的销售价。对每一款产品我们定了两个价格，一个是喊价，比市场价略低，一个是保底价，是最低限价，以免被顾客砍价砍过了头。第二天，我们就开始了长达八天的地摊生活。

摆地毯摆在哪里是一个非常重要的问题。在地点的选择上，商业街因为有城管管制，我们无牌无证属于“黑市交易”，

所以选择了一个居民区的小街道，这里有其它各式摊档，所以可以确保没有城管管制。同时那个居民区呈狭长形，纵深大，居民多，里面还有一个全县城居民都爱去的免费风景区，人流量可以保证。而且这里没有其它的对联摊档，竞争小，离中尉家也近，开档收档都方便。在通往风景区的必经之路上，有一间外面用高高的铁栏杆围住的幼儿园，我们的地摊就摆在那，对联可以很方便的挂在栏杆上，其它挂饰红包等就摆在前面小桌上和地面上，就这样，我们的小摊就开张了。地摊生活第一天，因为各种原因我们的摊档在接近中午时才开始营业，然而让我们惊喜的是，过路的人们很多都会来我们的摊子来询问一下各款产品，而且其中购买的也不少。中午轮到我回家吃饭的时候，我顺便做了一个简易的小招牌，上面是我早就想好了的一个对联，上联是：“大学生做生意不求赚钱”，下联是：“摆地毯卖对联只求经验”，横幅是“请多支持”，中间还有一句广告词“绝对低于市场价”。

我们把这个招牌摆在了非常显眼的位置，结果这个招牌拉风得很，路过的人们早早地就开始盯着我们的招牌看，而且被吸引过来询问和购买我们产品的顾客也明显更多了。因为招牌，同时我们的产品的确相对更加实惠，我们的名声很快传了出去，很多的顾客都是特地赶来买我们的产品的。可以说，那个招牌对我们的地摊生意起到了非常重要的促进作用。由此可见广告的作用了！第一次做生意，自然有不少经验教训。先来看看有哪些不足之处吧。

2015年大学生寒假社会实践报告《