

大学生假期实践报告(汇总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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

大学生假期实践报告篇一

题记：两个月的假期就这样匆匆结束了，还有我这第一次的社会实践。整日呆在象牙塔中的我，第一次的尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

七月六号下午，我们的期末考试全部结束了，令人兴奋的寒期终于开始了。第二天匆忙去排队买票，在商店买了点零食，打理好行囊。

七月八号，我便踏上了通往温州的旅程。一个背包，里面是几件替换的衣服，两个塑料袋，一点零食，几本书。这就是我要到一个陌生城市将要度过两个月的全部家当。天气热得一塌糊涂，刚没走两步能感觉到汗在肚子上往下流，流到肚脐眼小肚子的‘皱肉’就顺着那条‘肉槽’向着两侧流啊流的。就这样挤上了公交，闻着别人和自己的臭汗味，到了火车站。上了火车很快我便和几个温州同学搭讪上了，我知道我是有求于人的。从上车的那一时刻起，我就知道我已经走出了象牙塔进入社会了。

通过其中一位温州同学的热情帮忙，我很顺利地抵达了我的目的地——瑞安。

七月九日到瑞安，次日休息一天。

七月11日，真正开始了我的寒期社会实践之旅。

我从南昌到瑞安，就好比我从一个蒸笼跑到另一个蒸笼，也是一个酷寒难耐的地方。来之前我的表姐就已经帮我找好了工作，所以对此我并不担心。我没体会过找工作的艰辛。这是我此次之行还未开始就已经是一个遗憾，但这样我心里也着实踏实了不少。就在这一天，我经历了两件我表姐所谓‘一百次也难碰到一次’的事情。于是我便在一天之里做了两百件事，经历到是很丰富，可对我确是个不小的打击。我做的是酒店的服务员，那是一家规模相对来说是还很大的有点皇家气派的酒家。一上班我就穿上了有点唐装味道的制服，一切都来得那么快，也迫使我要很快进入角色。主管叫一个年轻小伙子带带我，也吩咐我要好好跟着学，这我想就是所谓的培训吧。真的不敢相信就怎么一个做起事来游刃有余，从容不迫的年轻人比我还小。这是我后来聊天的时候所了解到的。他看来人缘很好，跟其他服务员有说有笑的，我很不知所措，他一直宽慰我说，没什么的，事情很简单等等诸如此类的话。我很是感激，想我一出来便遇上了一个好人。那么以后在这里的日子也就好过了。然而接连发生的事情却让我放弃了这份工作。他是看包厢的，两个。没客人我们就站着包厢外面聊天，终于来了客人，两男两女，好像年轻夫妇，带着一个五、六岁大的小男孩。他告诉我做服务员很简单就是把跑菜的送来的菜往桌上一摆，然后就站到包厢外等客人看有什么需要。事实也确实是这样的，可是意想不到的事情发生了。刚上了几个菜，便听到包厢里嚷嚷，急忙进去才知道是冷盘西瓜上有一只蚊子，酒店是最忌讳菜里面有杂物的。带我的那个小伙子又是道歉又是微笑，点头哈腰的陪不是了好一阵子，最后换一盘西瓜才算了结这事。我们出包厢他苦笑着对我说：倒霉。我说：这样的事情经常发生吗？他说：不会，而且这样刁难的客人也很少见。我如释重负地说：哦。就在这个时候，里面又动静了。

这次很严重。事情的起因却是一根很轻的头发掉在了面条里。小伙子使出了浑身解数，还是不能解决问题，而我只能在一旁瞎着急。然后就把主管叫了近来，主管也不管用，又把经理叫来过来，我们都出来了。他们在里面谈了好久，偶尔上

菜时进去看到经理躬着背在那里说着好话，陪着笑脸。最终经理决定打八折，才勉强把事情给平息了。他摇头晃脑地给我说；见鬼，碰到这样没有素质的客人。我也好不委屈地说：都是我带给不好的运气。他忙笑着说：那里，那里，要怪就怪那客人。我开始怀疑表姐说过的话，她说过这样的事情一百次也难碰到一次。然而更加不可思议的事情又发生了：其中的一位男客人在买单的时候竟把钱丢在地上。这真是对一个人的奇耻大辱，这样的镜头我是真的在电视上才见到过，现在却就在眼前。就发生在我的眼皮底下。带我的小伙子愤怒地捡起钱，甩门而出。

后来的事情是他还有其他的服务员告诉我的，说是那几个客人很无耻地到经理那里投诉了他，还他怎么没有礼貌，说他怎么服务态度不好，说他甩门而出的时候把小孩碰到了，还告诉经理早点辞退了这样的员工为好，仿佛这酒店是他开的。这真是胡言乱语。

这件事情给我留下了阴影，中午一点钟下班回家把事情告诉表姐，她说我也真是倒霉，头一天就碰到这样的事。她说你要坚持，我说好。因为这是我的第一份工作，我不想轻易放弃，还因为那里有我刚认识的朋友，也许到别的地方就没有了这样的人了。

大学生假期实践报告篇二

今年暑假，我十分荣幸地加入了我们这个生机勃勃，活力四射的“助学筑梦铸人”实践团队。在7月份中下旬，我们在队长的井井有序的带领下，我们先后采访了山东大学（威海）、哈尔滨大学威海分校、威海会计工业学校的学生资助管理中心的负责人，详细了解了各个学校的学生资助形式以及变化趋势。同时我们还采取网上发问卷的形式，调查社会各界的人对助学贷款的了解程度，个人评价以及大学生贷款违约的成因等。随机调查的方式，使各种层次的人均可以参加，我们的调查数据更具普遍性，更具说服力。

经历了这次实践活动，我了解了更多关于学生助学贷款的相关情况。现阶段，各学校助学贷款的形式依然是更侧重于物质补助，也就是通过助学金的发放，奖学金的设置，以及勤工俭学的岗位设置等方式对学生进行经济补助。例外，通过国家相关政策的引导，各个高校也开始将助学方式向精神资助方面深入。比如：开展就业培训，联系企业提供实习岗位等，为贫困学生提供一些企业的入门砖，尽量让贫困学生与其他学生有相对平等的就业机会。

不仅如此，为了做好这次的活动，我也查阅了很多相关的资料，也读了一些现阶段与这方面有关的国家政策的书籍，涉猎面开阔了很多。

更重要的是，通过这次活动，我的综合能力得到很大的提升。

在这次活动中，我前期主要负责实践地点的联系。接到任务时，说实话，我心里是挺胆怯的，毕竟自己不太会正式的与人交谈，与人沟通的能力相对较为贫乏。但是，没办法，队长发话了，就只能硬着头皮上。

现今，我还清清楚楚的记得我打第一个电话的场景。看着电话，我先是做了几个深呼吸，之后，我慢慢的拿起手机，颤颤巍巍的拿起手机，缓慢的播出号码，“嘟……嘟……”电话正在接通，而我的心情也是越来越紧张，心跳极度加速，手心里都是汗……“喂……”接通了，瞬间，我脑子里一下子空白。果不其然，我紧张到语无伦次，吱吱呜呜说不出重点。（尽管事实上我在私下已经练习了好几遍。）没办法，第一次电话约访以失败告终。

不过，我的这些改变都要感谢我们的队长，有压力，才有动力，这句话绝对是至理名言。

经此一役，我充分认识到挑战自我的重要性。人不是生下来就什么都会的，所有的熟练，所有的镇静，也都不是与生俱

来的。一如花草，只有暴露在广袤的天空下，经历春雨的沐浴，夏阳的暴晒，秋风的肆虐，冬雪的倾压，才能将根深植于土壤，吸收养分，茁壮成长。

所以，不要怕犯错，不要怕撞了南墙，头破血流，一切都会伤疤在时间的流逝中也会渐渐消失于无痕。而在这一路上，我们积累的经验，我们相交相知的朋友都会使我们一生受益无穷，这份美好会将我们所有的伤痕修复。

所以，现在开始，动起来，不要浪费咱们的大好青春，不要放着这么多的独权也不知道享受。让自己的青春焕发她应有的活力与阳光，用自己的热血，用自己的激情为她灌输无限的生命力！

不断地挑战自我，完善自我，超越自我，这才是真正的无悔青春！

大学生假期实践报告篇三

系部名称：

专业□xxxx

一、实践目的：介绍实践的目的,意义,实践单位或部门的概况及发展情况,实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等,然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的

问题的分析,思考,提出解讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会:用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会,内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要第提出今后学习锻炼的努力方向。

实习可称为实践,学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路,也是开启我们踏入工作,适应社会的钥匙,是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习,我们每一天都在接触不同的事物,每一天都在学习,同样我们每一天都在做不同的事,每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢?我们的第一次自己洗脸,第一次自己刷牙,第一次自己穿衣服等等,只因我们不断的在学习,不断的在实践,所以我们在不断成长,不断的将所学到的变成自己的。

作为一名大学生,社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。这个暑假,过的真的很快,我不仅去了工地,也去了公司,在将近一个半月的实习里,我初步接触了建筑的一些基础知识,同时也积累了不少社会经验。实习,不仅是学习,更多的是体验生活,在实习开始之前我就想:这次去实习,我不仅是去学习实践,更重要的是去观察那些在工地上生活的人们,不论是民工、施工员还是老板。虽然他们的称呼不一样,但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

己了,师傅她是做资料的,第一天我都不知道要做什么,师傅给了我一套图纸让我自己看,说如果有什么不明白的都可以问的,拿到一套图纸,我按着老师上课讲的摸索了起来,说明、建施、结施,大概的东西都还是可以看懂的,可是有些细部的节点构造还是不怎么对应的起来,第一天就在翻阅图纸中度过,一个人静静的,明白了不管做什么,基本功一

定要很扎实。当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和师傅交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。在工地实习的这段时间，我踏入过现场，在师傅的悉心教导下，使我熟悉了工地上许多最基本的知识，师傅结合我在学校学习的内容和我讲解了关于钢筋这一块的知识，梁与柱子的箍筋加密与非加密，当柱子高度不大于1.2米时，箍筋不分加密和分加密，也可以说是全部加密，当梁与柱子交接时，箍筋不需要重复设置，只要在垂直方向设置就可以，梁一般箍筋加密不得少于5个，楼板的钢筋一般情况是根据两块板之间的净距除以钢筋的间距再加上1计算而来的。钢筋是一项隐蔽工程，是工地里最该严格把关的一项东西，师傅说我们在实地现场看到的与我们根据图纸计算得来的数量往往会有很大差异，作为一名造价专业的学生更应该注意这一细节，因为这关系到经济的问题，所以看似简单的东西就更应该仔细。师傅简简单单的几句话讲的都是现场实际操作非常需要的东西，使我对专业的基础知识也更为了解。

之后的一个月我又去了公司实习，那里的环境还是比较简单的，员工不多，所见到的事情，接触的人也不是很复杂。每天乘坐公司的班车，实习生活过的挺有规律的，每天上班下班，看上去还真有点像上班族的感觉，似乎都能感受到以后真正去上班的时候的感觉。公司与工地不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故及工作程序上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天和去工地一样，总感觉好陌生，什么事情都不会，对于公司的工作流程也不清楚。我就只能先看看预算定额，里面有各种部位的说明和计算规则。第一次真正接触预算，我信心十足，因为我很想把他学好，首先看了建筑面积的计算规则，看似简单的几句，其实里面包括了很多内容，每一句都要仔细看，有几句很清楚，但有几句却很绕口，让我迷迷糊糊的。看完建筑面积的说明和计算规则，师傅又拿来一套别墅的图纸，简单和我讲

了，下让我自己对照规则试着计算下，之后她也就忙她的去了。一看到图纸我一惊一咋，图纸怎么是建通的，什么意思呀，都没碰到过，和学校的很不一样，复杂也复杂了很多，当时都不知道自己该怎么办了，但我知道我必须努力，既然选择了这个专业就应该义无反顾的坚持下去，先自己琢磨琢磨，然后把不懂的问题集中起来，到师傅空点的时候再去请教。经过师傅的指点，简单的了解了下，磨糊的就这么计算着，当地下室、半地下室等建筑物的建筑面积及相应出入口建筑面积，按其上口外墙(不包括采光井、防潮层及保护墙)外围水平面积计算;有柱的雨棚、车棚、货棚等，按柱外围水平面积计算建筑面积;独立的雨棚、单排柱的车棚、货棚等，按其顶盖水平投影面积的一半计算;室外楼梯按自然层水平投影面积之和计算等等。预算中最简单的建筑面积我都计算了好几天，有些沮丧，接下去师傅还教我如何使用cad软件计算建筑面积，不过用cad软件计算必须把计算建筑面积的规则都搞的很清楚，这样计算才会更快。

在这短短的实习期间对于预算我还没接触多少，只了解了写皮毛，但师傅告诉我拿到一个工程不要急着去计算而是要先阅读图纸的设计说明及其有关此套图纸的补充等，较完整的翻阅一下整套是很重要的，这样计算起来心里会对它有个整体的了解，知道自己所要计算的大概有哪些东西。其次，工程量计算时要一步一步的算，主要的还是条理清楚，思路清晰，不要挑着算，这样不容易漏算少算，第三，每一层都有不同的东西，要仔细研究，不能说看上去差不多就按一样的去计算，不要因为自己嫌麻烦而偷懒，不要因为工程量小而忽略不计，要从现在开始一点一点养成好习惯。切记哦!

在那我还帮助办公室的叔叔阿姨弄招投标，虽然做的都是没有技术含量的工作但我从中也了解到了招投标的知识，招标文件的好与不好，直接关系到结算的效果。写投标文件，有很多模板可以利用，但要注意工程性质、地质情况、现场交通情况等等要描述清楚。另外，对该工程要仔细考虑，把可能发生的情况都要写进招标文件中，特别是机电工程和装

饰工程，一定要把设备材料要求写进去。对于施工阶段的变更情况的要求也要写清楚。比如什么样的变更不计经验洽商，多少金额的变更不计洽商等等。最重要的一点是对施工单位的资质描述，这也非常重要。很多变更情况都是可以在这样资质的施工单位可以考虑到的而不用进行经济洽商，其他的问题就是不要照搬模板，以一定要把每一个字都看清楚，思考每一句话的意思。时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而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。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。

实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为

实现自我的理想和光明的前程努力。

造价管理专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的建筑平面、立面、剖面图的识读，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如cad、预决算软件等等。

大学生假期实践报告篇四

0xx年4月19日-4月22日，我有幸到扬州宇花小学参观和学习，在历时四天的考察学习中，我们先后听取了南京宇花小学校长、扬州师大附小校长关于特色办学的工作报告，并实地参观了这两所小学特色办学及文化氛围，听了两节高质量的课。虽然这次考察学习活动已经结束了，但所参观的学校的校容校貌、教育理念、办学特色、师生风采无不给我留下了深刻的印象，使我感触颇深，内心久久不能平静，胸中似有千言万语，却无从下笔。梳理了自己的思绪之后，下面我就谈谈这次考察学习的一点感受和体会。

实施素质教育是当前我国教育的主旋律，不再单纯的以语数成绩来衡量学校办学的优劣了，学校要彰显出自己的办学特色来。我们所参观考察的学校(宇花小学)是一所小班化教学的实验学校，集中优势教育资源，体现艺术特色，办优质教育，并取得了显著成效；着眼于学生的德、智、体、美、劳等五育并举，特别是艺术教育大力彰显了办学特色。大到学校的硬件设施，小到校园中的一草一木，无不展现着良好而又务实的育人氛围，无不体现着素质教育旺盛的生命力。

独特的艺术展厅中由学生代表分版块介绍他们的绘画作品(特色粉画)、书法作品、摄影、小制作、工艺品等，在细微之处体现着教育者为学生才能的展现和拓展所做的努力与良苦用心。这些做法对我们都是一种启发和提醒，如果我们能有一间艺术展厅，并在这些方面进行一种常规教育的话，也是不难做到的。

接下来我想就所听的两节课谈一谈自己感受：

先来说说《美丽的盘子》一课，该课以生活中最常见的盘子为基础，向学生展示了古今各式各样的陶盘、瓷盘等艺术品，使学生了解到盘子这一生活用品，通过装扮、描绘变成美丽的艺术品。通过本课的学习，让学生掌握了在盘子上的绘画技巧，把大自然中的美丽景色和生活中观察到的美通过自己的作品展现了出来。教师语言生动，有亲和力，课的环节清晰完整，教师示范过程中能够与学生共同思考，让学生自己找到解决的方法，解决了教学的难点，讲解清晰透彻，在课堂上关注到了学生，给了学生充分的发展空间，学生作评丰富多样，不愧是一节值得学习的好课。

总之，此次考察学习是一次难忘的学习经历。对我来说是受了一次极好的教育，也是对我教育教学工作的鞭策！以上仅是我个人考察学习的一点体会，并不能展现此次参观考察的全貌。通过学习，我认识到，作为一名教师，树立终身学习的意识，不作井底之蛙，在反思中调整自己，努力践行新课程理念，努力实施素质教育才是根本，才能不虚此行！我在今后的工作中，要多学习先进经验，不断改进自己的工作方法，力争使自己做的更好。

大学生假期实践报告篇五

不知不觉间，大一已经过去，我们迎来了大学生涯的第一个暑假。对于我而言，暑假在家中虚度是很痛苦的事情，所以，我留在了常州的姐姐家，准备暑期兼职。

一、建党九十一周年晚会

作为志愿者，我参加了江阴市一个政府机关为祝贺党的生日而举办的唱响红歌晚会，之前我们也进行了严格的训练，在七月一日这一天，我们一大清早踏着小雨赶上去江阴的客车，开始了晚会前的准备工作，走台，化妆，换衣服……在我们

紧张的筹备中，最终以《东方红》《在希望的田野上》获得了最热烈的掌声，最后，我们全体演员合唱一首《没有共产党就没有新中国》，我回想着从建党时的艰难到如今党的强大，心中充满骄傲幸福，我以自豪的心情唱出了我对党的尊敬。同时，也更坚定了我加入中国共产党的决心。

二、常州斯马特早教公司教师

这个暑假，我过得很充实，既体验了生活也尽了孝道，对于接下来的实习生活，我有把握做的很好，一个月的兼职，让我学会了如何与同事和上司相处，如何在工作中创新进取。

大学生假期实践报告篇六

假期一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个假期的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在__年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是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，我爸在时销售量就高，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，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

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。我认为我父亲就是这样一个人，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。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我

只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月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。

大学生假期实践报告篇七

第一次作为老师走进校门的一刹那，感到欣喜的同时更多的是压力；第一次在孩子面前被称作老师的时候，看着他们那清澈的眼神，忽然想起自己的童年，那些年，我们是不是也拥有过如此单纯的目光。

在这里一个多月的时间，让我明白了很多，也成长了很多，教会了我很多。十多天的招生期，很累很苦，却也乐在其中。

永远都会记得，那些我们一起出去的清晨，总是那么满怀信心，高声叫嚷着，会给大家带回一个奇迹，虽然有时候会令大家、令自己感到失望，但是那也只限于一晚上的时间，第二天一起床，又是那个充满自信的笑容；永远不会忘记，中午一起吃过的那些美味的“鸡翅”、“鸭翅”、“鱼翅”，虽然那些只是五毛钱一袋的辣条，但是每个人都吃的津津有味，看着那一个个幼稚的大孩子，一手拿辣条，一手拿馒头，心底有一股暖流升起，觉得好温暖，其实我们还没有真正的长大，我们还年轻，我们还有属于自己的梦想，只是我们有点懂得了责任，懂得了生活，开始学会承受一些东西。

永远都会记得，我们在一起做饭的日子，每个人都各显身手，当炊烟升起，饭香怡人，真的给人一种家的感觉，然后就会奢望，假如自己有这样的一群家人，该是多么幸福。永远不会淡忘，曾经和一群来自不同的地方的人，共同努力，共同坚持，为了团队风雨无阻。

只是似乎不记得了，从什么时候开始，所有的人都把校园都称作为家；只是好像记不清楚了，什么时候开始，天黑了如果还有人没有到家，心里开始很担心，很着急；只是有点忘记了，什么时候开始，每个人的脸上都多了一份神情，有点成熟、又有点厚重，我们每个人都在改变，都在成长，每一天都是新的一天，每一天都是新的自己。

招生期，使我们每个人都成长了不少，都遇到了很多的问题，也开始认真的了解自己的职业，自己的任务，以及自己的责任，开始在心里默默的做出一个承诺，给家长，给孩子，给自己的心一个交代。

招生期结束之后，随之而来的任课期，让我刚刚放下的心又一次紧张了起来。担任一、二年级的班主任，娃娃们每天都有不同的突发状况，让我真的措手不及。

那个小女孩，可爱、聪明，却总是说自己的肚子疼，每天都要给她揉肚子。后来了解了她的情况之后才发现，原来她是一个单身家庭的孩子，她或许只是在让我注意她，给她更多的关心。之后我也总是照顾她，现在她的肚子几乎不疼了。有时候，孩子的想法就是这么的单纯。

还记得那次批评班上那个调皮的男孩儿，当我问他每天中午他的奶奶顶着那么大的太阳来给他送饭，心疼不心疼的时候，我看到了他眼里的眼泪，我知道完全说的话他听进去了，我知道了他其实是一个很懂事的孩子，这件事情更是让我明白一个道理，教育孩子不能一味的强制，有时候要“晓之以理，动之以情”；记得那次下午去教室的时候，一个小女孩，拉着我的衣服说“老师，你去哪里了，一天都没见你，想死你了”，听着她说的话，我心里有说不出的感动，这群孩子真的让人很喜欢，他们确实很可爱，和其他的老师说起来，总是称他们为我的娃娃们。

他们喜欢画画，特别是蝴蝶，在我眼里他们就像是一只只美

丽的蝴蝶；他们喜欢学习，上课的时候，全学校都能听到他们朗诵的声音；他们告诉我，等我生日的时候会送我礼物，我说我的生日还要好久呢，可爱的娃娃们说，“那你生日的时候一定要记得告诉我们”，说怕自己忘记了；他们喜欢听故事，总是缠着我讲白雪公主的故事，讲小红帽的故事，记得那次讲美人鱼的时候，有几个娃娃竟然哭了，说美人鱼很可怜，看，我的娃娃们，多么可爱，多么善良。

担任了四年级的数学老师，刚开始没有经验，真的不知道应该怎样教他们，应该怎样调动课堂气氛，应该怎样维持课堂纪律。记得那次去上数学课，一个男孩说要上自习，然后跟着好多人都举手说要上自习，我生气出去了，之后把那个男孩子叫出来，问他为什么不想上数学课，他说是因为座位的原因，和他聊了一会让他回去了。过了一会，他来叫我去给他们上数学课，我去了，不过那节课我没讲课，而是给他们讲了一个故事，一个有关我的故事，也让他们更加的了解了我，和他们的关系也拉进了不少。

从那之后，给他们上课觉得轻松不少，而且他们也会和我很好的配合，他们这些孩子，真的很懂事，只要用心对待他们，我们就一定可以换来他们的真心。

一个月的时间，很长，长的我认识了好多好多可爱的同学们，长的我可以和这么多老师们一起度过那么多难忘的日子，长的我可以记住校园里的一花一草，一树一木，长的园外的玉米从没脚深一直长到了我的头顶，结出了玉米棒子；一个月的时间很短，短的我还没有记住每一个同学会唱的歌，短的我还没有和班长在球台上分出胜负，短的我还没有和老师下完五子棋，短的昨天的一切我还记的清清楚楚，短的那个故事还没有给同学讲完；记忆中留下了好多的片段，有太多的不舍、太多的留恋，幸好明天起床，我还可以看见孩子们最天真的笑脸，幸好我还有时间再给孩子们讲那个没有讲完的故事。

接下来的时间，我会倍加珍惜，珍惜和大家在一起的时间，珍惜和孩子们在一起的日子，最后交上一份完美的答卷，给这个不一样的生活画上一个完美的句号！

大学生假期实践报告篇八

在注重素质教育的今日，学校要求学生假期进行社会实践作为促进学生素质教育，加强思想政治工作，引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践创新本事的重要途径，一向来深受学校的高度重视。社会实践活动一向被视为培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，经过社会实践的我们深深认识到社会实践实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合大学，仅有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身到社会实践中，才能是我们发现自身的不足，为今后步入社会创造良好条件；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。

今年假期我和班里的几个同学一块去南方浙江电子厂打工，此次的打工经历使我人生中的第一次外出打工，所以，也让我学到不少东西。

锻炼自我提高适应社会的本事，促进自我的实践本事；减轻家里负担体会父母的艰辛；培养自我的肃立自强的本事；增加社会阅历，为步入社会积累经验；磨练自我的性格。

这次的实习地点是日本电产芝浦(浙江)有限公司，它是一个外企工厂，专门制作电子产品的，这个地方是个工业园区，几乎所有的工厂都是外资投办的。

日本电产芝浦(浙江)有限公司是日本电产集团旗下的日本电

产芝浦株式会社的海外子公司。公司成立于1999年，注册资本6808.2万美元，总投资152亿美元，总占地面积68000平方米，厂房面积58000平方米，现有员工3000人。

公司主要生产空调室内室外机用马达、洗衣机、空调净化机等白色家电用马达、环保热水器马达、洗碗机水泵马达、办公设备精密马达、电动工具、工业马机械、风力发电用马达以及工业用水泵油泵、化工用特种马达。公司总生产本事为每月220万台，其中空调机用马达占公司总生产本事的90%。生产的无空调用直流无刷马达占全球市场首位。作为世界绝大多数主流空调厂商的最佳合作伙伴，与日本的松下、夏普、大金、东芝、日立、三菱以及韩国的lg三星，中国的海尔、海信、美的、格力、长虹等大公司坚持着长期的合作关系。并为美国的百得，瑞典的伊莱克斯，等著名公司供给各种家电和产业用的马达。

初次出来打工，也是长这么大第一次跑的这么远。可是还好，因为不是自我一个人出来的，和好几十个同学来的，总算不是那么悲催。

我们交给车间老大有他分派每个人的生产线，然后由每条线上的班长带领各组的新人区熟悉线上的机器设备每个新成员旁边都会有一个老员工，吃饭时间各组是叉开的。

拼命的工作，要到达产量真不是件简便地事，可能由于我们这些学生是新手，为了赶产量，流到我那检验的那一关，不合格的产品也是成把成把的(一版100个，一台检验机一次能够检验400个)，压力都很大，前线的也是忙得连汗都来不及擦，到了晚上9:15时，我们才做了8000出头没有到达产量，大家心里都很急可是也没啥，9:25我们犯下手中的活收拾工作台，夜班的来接班，第二天早上来到车间组长集合线上的所有人开会训斥然后回到岗位继续工作。接下来的就是盼着下班回宿舍，累的倒床就睡了。

两周一调班。

夜班的日子来了，夜班的厂区更是清静。晚上6:40从宿舍出发，路上买点吃的进到厂里首先换衣服，其次刷卡，来的早就到休息室里先歇着。7:40进车间接班第一天夜班可能是第一次上夜班兴奋也可能是白天睡得时间有点长，所以不犯困。可是，接下来的日子就很犯困尤其是23:30吃饭那会，困得都懒得去吃饭了外面还有几丝凉意。又一次，是在累的困得不得了，最终熬到饭点上，我没去吃饭，坐在外面的休息室的椅子上倚着墙睡着了，当我醒来时一看时间睡过头了，就赶紧整理衣服进了车间，早上七点四十下班吃过早饭回到宿舍大家倒床就睡中午饭都不用吃直接到午时醒来直接去吃点上班。

我们就这样在厂干了50天，到开学的前几天回来了。

经过这些天在外面的经历，我学到了也体会到了不少东西。

1、挣钱的艰辛

自我在学校里花的钱不是那么容易就到手的，不会再乱挥霍了，把钱花到该用的地方。也许我们从父母那儿的来的容易，可那是父母用血汗挣来的。

2、感恩父母

只身在外工作时要时常给家里打个电话报个平安，别让父母担心。

3、知识拓展

假期时间是个很不错的注意，不仅仅能够让我们提前接触社会并且还能锻炼我们的本事，有人说：大学是个小社会，社会是个大大学。我们在学校学到的只是皮毛，还有很多是学

学校里没有的教师教不来的，有时学校里学到的到社会上未必有用，还的我们到社会上学习。同时能够将自我的专业知识在社会上检验一下。

4、本事提升

出去打工能够提高自我适应陌生环境的生活本事，没有家人在身边什么都得靠自我能够提高我们的自立自强的本事，遇事应对本事，自我不再那么任性。

5、人际关系

俗话说：在家靠父母，出门靠朋友。人际关系很重要，不能和同事的关系混的太烂，坚持良好的关系是很有必要的，尤其是和自我共事的伙伴。学会与他人沟通、交流很重要。