

大学生思修社会实践报告(优质11篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么什么样的报告才是有效的呢？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。

大学生思修社会实践报告篇一

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。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。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，那么你一定不会交得到很多朋友。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。我所学到的生活的是我在学校里无法体会的，这

也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了寒期打工。寒假虽然只有短短的一个月，但是在这段里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

大学生思修社会实践报告篇二

这次假期很长，我也利用了这些时间进行了一次社会实践。

这是我进入大学第一次实践活动，也是我第一次踏入社会之中，独自处理社交和工作。一开始对我来说确实有一些难度，但是随着时间的推移，我也逐渐的适应了下来。这也让我明白，陌生和恐惧无法打败我们，能够打败我们的是心里隐藏的懦弱和胆小。通过这次实践活动，不仅让我明白了实践的意义不止于证明理论，更是对我们个人能力的一种拓展和消化。只有这样，我们才能迈向一个更高的层级，拥有一片更加广阔的天地。

这次社会实践是在一家服装店做销售员，随着时代的发展，现在的服装实体经济越来越难做了，线上销售也已经完全蔓延到了我们每个人的生活之中。面对这样的一种现象，服装实体经济是有一点难的。更何况大家如果去实体店去购买，价格会更高一些，所以绝大部分的年轻人都会选择网购。

这次我真实的走进了这个行业之后，也发现了一些不同的现象，其实对于实体经济来讲，现在或许是在一个过渡期，每个人其实是想享受生活的，网购会给我们带来便利，但也会给我们带来时间上的推迟。而实体经济不一样，这是一种速卖方式，能够让我们直接拿到我们想要的东西。现在之所以实体经济变差是因为创新未到，而真正改变现有格局的就是需要创新。

在做销售的过程中，我遇到了很多不同的人，有的人很追求品质，追求衣服的合身度，所以对于网购来说是不予考虑的。实体经济之所以现在处于一种被动状态，是因为我们没有根据时代的进步而做出调整，传统的销售方式，传统的经营方式，并没有让实体经济有所进步。现在我们的网络确实很发达，但我们人是需要享受生活的，这也是女孩子为什么喜欢逛街的原因。逛街能够让我们享受到生活，也能让我们感受到购物的愉悦。

所以这次实践让我明白了一个道理，没有任何一个行业会突然之间被打败或者消失，能够让其失败的，是不前进、不创

新、不想问题。这也让我意识到了自己的学习，现在学习的方式很多，实现自己价值的方式也很多，如果我不去寻找，不去创新，那么我的成绩也注定不会有更大的突破。所以只有时刻谨记要在生活之中找到别人看不到的发光点，从而进行创新，这样我们才有更大的胜算！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

大学生思修社会实践报告篇三

在龙佳短短的三天带队中，我庆幸拥有此次机会参与暑期社会实践活动，龙佳别具一格的赏识教育，每一天的总结交流会都让我收获颇丰。在龙佳的每一天都在成长，每一个项目，每一个游戏在开展过程中存在的问题和不足，都得到了及时的反馈和解决。来到龙佳的第二天，就真正的感受到了这里有家的气息和氛围，和教官们能轻声地问候能默契地配合，和学员们由最初的有所顾忌到最终的融入角色，让我懂得了和学员们的相处之道：对学员们坦诚相待，融入角色，进入他们的内心世界，才能发现他们身上存在的不足和闪光点。从教官们的身上我看到了赏识教育的巨大能量，赏识教育有着批判教育无可比拟的正能量，一句肯定的话语，一个会心的微笑，一个称赞的手势，对学员们都是莫大的鼓舞，让我

看到了赏识教育取得的意想不到的效果。王子教练的话也让我倍受启发：“不要去改变别人什么，而是为别人增加什么。”来到龙佳我觉得自己增加最为明显的是自己慢慢地养成了一个好习惯，在自己的潜意识中早已把自己当成龙佳的一份子，教官们身上的那些优秀品质也一点点地融入自己的生活中，也许会因为这一些小小的改变，让我受用一生。

来到龙佳的另一件大事就是当裁判了，当裁判对我们而言是个“意外”，但同样也给了我们意外的收获。第一天当游泳裁判，有着说不出的骄傲和喜悦，第一次尝试有着莫名的成就感。但坚持几天后渐渐地感觉到裁判工作有点枯燥无味，伙伴们尽管还是尽心地做好裁判工作，但是可以明显感觉到伙伴们的激情在慢慢地消减，这也许就是对我们最大的考验。几乎没怎么间断，连续十几天的裁判工作，还好我们学会了“苦中作乐”，裁判工作虽然辛苦，但大家都是在愉悦和快乐中度过这十几天。这十几天的裁判经历还是让自己回味无穷，简单的裁判工作，也有着大学问：十分的用心+十分的耐心+十分的细心=合格的裁判。所以想当好一名裁判没有想象中那么难，也没有想象中那么容易。人生中最难得的是学会了将坎坷踏成坦途，无论面临何种境遇都能有“闲看云卷云舒，静观花开花落”的情致，这是人生中对自己而言最为宝贵的能力，相信这样的人生无论走到哪里都很快乐。

在这一个月中，给我印象最深的还是那群优秀可爱的教官们，说不清的感触，道不尽的感激，朝夕相处中带给我们许多的欢乐，让我们收获了许多成长。一个月的暑期社会实践，拉近了我们与社会的距离，让我们开拓了视野，增长了才干，收获了友谊。这一个月精彩我难以言表，期待还能有这样机会能够参与其中，能将这一份友谊和精彩一直延续下去.....

大学生思修社会实践报告篇四

我在酷寒中迎来了作为大学生的第二个寒假，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。虽天气寒冷，我毅然踏上了社会实践的道路。亲身体验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。

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，我来到了乐清市岭底乡，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。

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。

参加这次培训的同志们都很珍惜这次难得的学习机会，在最短的时间内完成了由教育工到学生的角色转换，认真、虚心、诚恳地接受培训，态度端正、学习专注，从教育局领导到学校校长都能专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，及时完成作业，如饥似渴地接受着新鲜的理念。大家都觉得机会是如此的难得，学习气氛十分浓厚，仿佛回到了学生时代。

专家、教授的讲座就象是一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，真是“听君一席话，胜读十年书”。各位专家、教授毫无保留的把自己在学习和工作中的经验拿出来与大家分享，深入浅出，可谓是异彩纷呈。刘华蓉教授报告：《教育管理中的危机和舆论应对和李雯教授的“学校安全工作理论、政策与实践”》，对指导实际工作有较大帮助，使我们不仅了解了全国学校安全的现状，也对如何做好学校的安全管理有了新的思路。更重要的是懂得如何处理校园突发事件和应对各种媒体，理解什么叫“媒治”。做好学校安全工作，需要脚踏实地，持之以恒，不能心存侥幸。余祖光副所长的讲座，使我对职业教育人才培养模式、影响因素及改革走向有了新的认识，理解了什么叫“工业文化缺失”。聆听了孙霄兵副部长对《国家中长期教育发展纲要》的解读，明白了基础教育改革的重点，知道了做为一个人才，不只要懂外语，更要懂国际规则、懂中国国情。

听专家、教授们滔滔不绝、挥洒自如的讲座，心中十分佩服他们的口才，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。想想如此才气从何而来？所有人都是走着同一条道，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，永无止境。就像听课时孙部长说过的一句话：“人生是一个长跑，要一直坚持下去。”学习也是如此，要让读书学习已像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。我虽然不能教育教学的专家，但我可以从现在起就行动起来，像专家一样投入到读书学习的活动中去，让读书学习也成为我生命活动中不可或缺的组成部分。对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借市教育局开展“学习工程”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的教育工努力学习，为培养出更多创新人才努力工作。

大学生思修社会实践报告篇五

这次暑假，自己想要增加一点社会经验，学会一些为人处事的道理和方法，在家里的支持和介绍下，来到了家附近的一个超市做收银员。

我认为，社会实践不但能够增长自己的见识，增加社会经验，也能够赚一些零花钱，是一举两得的事情，所以我很爽快的就来到了超市当收银员。其实在去之前我也纠结了很久，因为我自己平时比较的粗心大意，害怕收错钱，要自己赔，但是妈妈说我能够慢一点收，不要着急，排队没关系的，所以我就去了。在一个月的社会实践结束之后，我也从来没有少收过钱，经常都是多收，也收到了其他阿姨的夸奖。

在超市，我的上班时间是从小早上八点半到晚上八点，一共是十一个半小时，虽然看起来比较少，但是在我们那个小地方已经算多的了。一开始确实受不了这么高强度的工作，也打过退堂鼓，但是坚持下来之后就觉得时间其实也过得很快。让我不满意的地方就是没有时间吃饭，每次到吃饭的时候就特别多的顾客，吃到最后饭都冷了。

因为是在一个小镇上的超市，所以不讲理的人确实比大城市的人要多很多。一开始我经常被这些人气哭，实在是太不讲理了。但是后来见得多了之后，我就学会了怎样与这些人打交道。有些人会为了几毛钱的事跟你吵架，因为超市的塑料袋是不收费的，所以有些人就会想方设法的多拿几个袋子，特别喜欢占便宜。对于这些人，实在是没有什么办法，只能让他们少占一些便宜，不能由着他们来。也是因为这些人，我经常受委屈。但是以后工作的时候，受的委屈肯定不会少，所以需要我自己消化，不要把私人情绪带到工作中去，不要影响工作。

不管在什么地方，做什么岗位，都会遇到一些不讲理或者喜欢占小便宜的人，这是无法避免的，需要我们自己持续的.调

节心态，去适合这些事情。虽然过程让我比较的不好受，但是我也成长了很多。在拿到工资的那一刻，心里充满了喜悦感，父母对我这个阶段的表现也很满意。我能够坚持下来，也离不开他们的鼓励和表扬。我用我这个月赚的钱给爸爸妈妈换了手机，虽然买了手机之后我的工资就没有多少了，但是我还是很开心。

希望以后还能够有这样的机会实行社会实践，让我多积累一些经验，对我以后的工作有非常大的好处。

大学生思修社会实践报告篇六

在今年假期的x月xx日到x月xx日期间，我在黄陵以纯专卖店做促销员，在整个社会实践过程中，我勤奋工作，积极主动思考，收获颇多，总结出来有以下几点：

来到店里后常听前辈说现在工作了才知道：上学期间是美好的。我虽没经历很多，但通过这次实践我也体会到了工作的艰辛。

由于我的工作是为顾客推荐衣服，从早上10点到晚上10点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以为顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第八天我真的都不想做下去了，尽管工作曾经接竣事。同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

你能否对一个陌生人微笑并主动上前打招呼？在以前的学习生活中没有工作的机会，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

地接受，在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。我从事的工作，靠的就是我们朴拙的微笑。面对顾客，即使我们的身体再疲惫，也要强打笑貌的工作。用强打笑貌来形容是有道理的，对于一个陌生人，面无表情的人，学会微笑，可以在最短的时间里拉近你们的距离，让他人有一种愿意亲近的感觉，顾客一旦接受你这个人之后，接受你的观点就会变得容易很多！更重要的是，学会微笑，同时也让我的性格变得开朗，更方便的和他人进行交往和沟通。

推销衣服是一项需要勇气和本领的工作，成功的推销衣服更需要专业的本领。

在推销的过程中，勇气是非常重要的。很多时候，面对冷面孔的断然回绝之后，我们都没勇气在继续下去了；面对形形色色的顾客，他们有的步履匆匆的走出，有的闲情奕奕的逛着，有的面无表情的让人生畏，有的则是和蔼可亲近人.....我们应该怎样走上前进行推销衣服呢？这就需要我们具有很大的勇气和屡败屡试的精神。在这个过程中，我们也慢慢学着坚强，学会长大。

大胆的对各种各样的人，并努力的和对方保持一致，从而推出让他们满意的衣服，同时也是成功的学会了与人相处。其实，在很多时候我们是本身打败了自己。在没经验之前我们根据自己的主观思想给对方下了判定：是不可亲近的人。一定水平上，这是畏难而退的表现。只要你敢去接近，你就会发现很多人都是很随和，很通情达理的，他们都是和我们一样：平凡而又善良的。

本领也是一个很重要的方面。如何跟顾客沟通，如何挑选他们认同的衣服，如何说服试衣服等等都是很具本领的问题。但随着时间的积累，经验的增长，逐步找到了方法。比如给皮肤白的顾客介绍亮色的衣服，给丰腴的顾客介绍显腰俏的衣服，给肤质不太好的介绍暖色的衣服。

服装店销售永远做未来，今天把衣服卖出去并不是店的'最终目的，服装店最终目的应该是把衣服及顾客对我们的信任一起卖出去，让顾客成为长期支持者，形成自己的老顾客群，并且利用老顾客的转介绍给店里带来更多的新顾客，可以这么说，老顾客在门店购买中占的比例直接反映该店铺的竞争水平！这些都是在这短暂的假期实践中学会的知识，我想这是书本上学不到的，它也将成为我人生经历中的宝贵财富。

实践的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是实践生活的全部吧！假期虽然只有短短的一个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志力，同时积累一些社会经验和工作经验. 这些经验无非就是我们所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就显现出来. 我们除了学习书本知识，还需要参加社会实践. 通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识以及知识转化成真正的能力要依靠实践的经验的和锻炼的本领.

在这次假期的时间生活中，我懂得了理论与实践相结合的重要性. 或益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发. 这次的打工是一个终点，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。

大学生思修社会实践报告篇七

通过xx计划，我进入了县市场监管局食品科实习。对于我来说，能够亲身体会社会实践能够让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的韧性，通过社会实践提高自己的能力。

在科室内，我感受到了忙碌但井然有序的工作氛围，每个人都有自己的工作任务，都担任着不同的职责。在实习单位领导和相关同事的`关心和指导下，认真完成领导交付的工作，和同事之间能够通力合作，共同参与视频会议，关系相处融

洽而和睦。在工作上我积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。

作为一名新时代的青年，我们应该担当起应尽的责任，牢记xx计划的初衷，用自己的力量为家乡做一份贡献。

大学生思修社会实践报告篇八

暑假，在不知不觉中悄然而至，是的，许多同学还没意识到，一个学期又结束了。7月中旬，校内里的荷花起先一朵朵的绽放，肆无忌惮，一如我们怒放的青春时间。此时的校内，没有了往日的喧嚣，宁静的让人不知所措。暑假让校内里的'人接连的离开，北上或者南下，散落在各地。漫长的暑假里，每个人有每个人的想法。有一些人，带着对财宝的渴望，成群结伴的踏上了远去的列车，去淘自己人生的第一桶金；又有这样一群人，怀揣创业的激情，与志同道合的挚友起先在如战场的商场上摸爬打拼。有一群人，安逸的待在家里，看自己的书，做自己的事。一个暑期的活动，流了汗，也遇到了许多困难，但是我们都跨过去了，在这个短暂的暑期，我们在付出中不断收获，不断充溢自我。这次的实践活动，让我在社会交往，人际阅历上向前迈了一步。

大学生思修社会实践报告篇九

用人单位喜欢招收有工作经验的新员工，主要是出于以下三个方面的考虑：

第一、员工必须具备在完全社会环境下的生存和人际相关能力。

第二、员工对工作环境中的被管理状况有基本的认识和接受度。

第三、具备基本的职业素质和工作技能。

这其实是通过阅人和经事来增加社会经验，使得大学毕业生从完全学生状态逐渐向社会人状态转变，以便进入用人单位后，能有更好的衔接和过渡。若是大学生在校期间就能通过一定的形式进行实践和经历，那么毕业时照样可以弥补上缺乏社会工作经验这个空白，不一定要等到完全走出校门后才能积攒工作经验。

在大学几年的读书期间，可以通过多种形式获得社会化的工作经验，只不过许多大学生没有留意到而已，或者只是简单化地看待这个问题。那么究竟要如何创造有效的社会工作经验呢？可以通过以下几个方法。

例如寻求红十字会员、青年志愿者、社区义工等工作。这类工作一方面展现你健康积极的心态，证明你有颗愿意帮助他人的心灵；另外一方面也是培养你的组织性和协调性，培养你如何与他人相处的能力。

现在许多著名的大公司都开始把各类宣传活动由各类空中媒体转移到消费者身边，也就是从线上的品牌传播转移到线下的品牌关系建立。这类活动多为临时性，需要大量的短期工作人员，作为课程不是很紧张的大学生，可考虑去多参加一些这样的企业商业活动。

在这类活动中，大学生可充分感受到企业化事务安排的计划性和流程系统性，事件计划与实践之间的紧密关系和差距分析，还有机会参与一些突发事件的处理。要尽可能地与企业工作人员多接触，感受他们的工作作风和处事方法。

聘请私人助理在许多高级白领中蔚然成风，由于工作时间自由，工作项目简单，较为适合在校学生担当，这也是给在校大学生一个新的锻炼机会。

通过与在职人员的共事，贴身式地了解在职人员的工作方式，以及某些工作的处理方法。简而言之，把在职人员当作一面

镜子，来对照自己在工作方面的不足之处。

现在大学生毕业之后就一步从校园跨到了企事业单位，中间没有一个缓冲或学习的过程，导致许多大学毕业生还抱着学生心态到单位工作，缺乏应有的对人情世故的了解和对基本工作技能的掌握。这也是一些职场新人在工作不久后却离职去读研究生的原因，核心是因为想逃避。

逃避是消极的，积极的做法是在学校中就要有意识地去参与与实践，学会调整自己，这才是良好的开端，只有这样，才能规划好未来的职业道路。

大学生思修社会实践报告篇十

记得义务家教老师面试的时候，师妹（面试官）就问我这样一个问题：您为什么想做义务家教而不选择去做有偿的家教呢？回想在那时，我想也没想就跟她这么说：“这边（指江门地区）有偿家教太廉价了，不想去，如果做的话会觉得太累；而义务家教是带着一颗爱心去教学生的，不会觉得累，因为我能用我所学的知识传播爱心。”

我不知道是不是因为这样的一句话我通过了面试，不过这些日子，在义教的过程中我的确有了很多体会。以前，在广州做有偿家教真的会感觉很累，因为自己是带着赚钱的目的去家教，而现在的义务家教大大地满足了那颗甘愿奉献的心。以前，接触的都是有钱人家的孩子，而现在接触的是普通得不能再普通的家庭，多一种亲切感，相比之下，我更喜欢义务家教。

在跟学生沟通的过程中，我不仅了解了他所学习的教材，还了解了他的兴趣、爱好和心里的一些想法。我觉得做一个老师，应该先了解学生，不仅仅是了解他学习方面的，更重要的要了解他的一些爱好兴趣，这样才能很好的跟他沟通。沟通是很重要的一部分，好的沟通是成功的一半。因为我们要

扮演的不只是老师的角色，还要在适当的时候扮演朋友的角色。要把握好什么时候该是当老师的时候，什么时候是扮朋友的身份。

当确定好角色后，我们需要对学生的大致水平进行一个大概的衡量。对于较差的学生，要从基础知识抓起，把握好基础这一关；对于中上的学生，要巩固好基础，同时给他们一点思维扩散的题，把握好，能让他们在稳中有所提高；对于尖子生，要想办法减少他们犯非智力因素的错误，并在平时给他们出一些难题，最好是课外的。

当然，作为老师的我们在出题的过程中，也是自己提高的过程。我们可以积累一些以前学过却已经忘记的知识，这也是我们的收获之一。同时，在查阅一些资料的过程，我们也学会了怎样很好的利用现有的资料。我每次给学生上课都会给他出一些跟他课本知识相关的知识，或是上网找，或是自己出，或是自己查资料书（包括教材）。在查阅资料的过程中，我更深一层地了解了初二的英语教材，对江门英语的教材有了一定的了解。对于向往三尺讲台的我，是有帮助的。如果我没有参加这次义务家教，也许我没有动力去了解这方面的知识。

在平时，如果我的时间允许的话，我会跟学生聊很多方面的事情，

比如，问问他最近各科学习的情况，或学校的一些新闻等等。总之，

目的只有一个：跟学生建立良好关系，为讲好课打下基础。

总的来说，在这次义务家教的过程中，我明白了“沟通”的重要性；明白了“要给学生一滴水，作为老师应该要有一桶水”；我明白了“为人师表，进德修业”；我明白了“学无止境”……记得义务家教老师面试的时候，师妹（面试官）

就问我这样一个问题：您为什么想做义务家教而不选择去做有偿的家教呢？回想在那时，我想也没想就跟她这么说：“这边（指江门地区）有偿家教太廉价了，不想去，如果做的话会觉得太累；而义务家教是带着一颗爱心去教学生的，不会觉得累，因为我能用我所学的知识传播爱心。”

我不知道是不是因为这样的一句话我通过了面试，不过这些日子，在义教的过程中我的确有了很多体会。以前，在广州做有偿家教真的会感觉很累，因为自己是带着赚钱的目的去家教，而现在的义务家教大大地满足了那颗甘愿奉献的心。以前，接触的都是有钱人家的孩子，而现在接触的是普通得不能再普通的家庭，多一种亲切感，相比之下，我更喜欢义务家教。

在跟学生沟通的过程中，我不仅了解了他所学习的教材，还了解了他的兴趣、爱好和心里的一些想法。我觉得做一个老师，应该先了解学生，不仅仅是了解他学习方面的，更重要的要了解他的一些爱好兴趣，这样才能很好的跟他沟通。沟通是很重要的一部分，好的沟通是成功的一半。因为我们要扮演的不只是老师的角色，还要在适当的时候扮演朋友的角色。要把握好什么时候该是当老师的时候，什么时候是扮朋友的身份。

当确定好角色后，我们需要对学生的大致水平进行一个大概的衡量。对于较差的学生，要从基础知识抓起，把握好基础这一关；对于中上的学生，要巩固好基础，同时给他们一点思维扩散的题，把握好，能让他们在稳中有所提高；对于尖子生，要想办法减少他们犯非智力因素的错误，并在平时给他们出一些难题，最好是课外的。

当然，作为老师的我们在出题的过程中，也是自己提高的过程。我们可以积累一些以前学过却已经忘记的知识，这也是我们的收获之一。同时，在查阅一些资料的过程，我们也学会了怎样很好的利用现有的资料。我每次给学生上课都会给

他出一些跟他课本知识相关的知识，或是上网找，或是自己出，或是自己查资料书（包括教材）。在查阅资料的过程中，我更深一层地了解了初二的英语教材，对江门英语的教材有了一定的了解。对于向往三尺讲台的我，是有帮助的。如果我没有参加这次义务家教，也许我没有动力去了解这方面的知识。

在平时，如果我的时间允许的话，我会跟学生聊很多方面的事情，

比如，问问他最近各科学习的情况，或学校的一些新闻等等。总之，

目的只有一个：跟学生建立良好关系，为讲好课打下基础。

大学生社会实践心得体会

大学生思修社会实践报告篇十一

我的学生叫马宁。第一次到他家做客，他正在书房里生闷气(因为他不同意请家教)。马叔叔和马阿姨却是热情招待我，并与我在客厅里诚恳地交谈了很久，我由此了解马宁的性格爱好和学习特长，同时也知晓其他情况：马宁有厌学情绪，懒于学习，贪于玩乐。综上所述，他的成绩很不尽如人意。

在交谈中，我可以感受到父母心中那种望子成龙的殷切期望和恨铁不成钢的急切心情。同时也感到自己将要承担责任的分量。