

最新大学生暑期家教社会实践报告(大全14篇)

竞聘报告需要清晰、简明地陈述个人的能力、经验以及达成的成就。以下是一些优秀的实践报告样本，供大家参考和研究。

大学生暑期家教社会实践报告篇一

xx年寒假如期而至，我高高兴兴的回到了老家。老家的天气不像南宁那么的好，阴冷阴冷的，满天的乌云，太阳终究没有要出来的意思。然而每个季节都有每个季节的好处，老家是山区，所谓“开门见山”大概说的就是我老家那样的情况吧。

烧木炭上传统项目，相信大家没有烧过木炭的。冬天，放一火盆，加入木炭引着，一群人围着火盆聊天、吹牛、身上暖暖的，多好啊！而且，用木炭烤出来的腊肉，肉质晶莹滴透，可谓人间美味。

然而木炭要靠人来烧的，要有木炭窑，木材放入窑中密封，窑下面烧大火，让窑里面的木材受高温炭化，然后待冷却，再取木炭。

放最底下的当然是干材了，然后把烧碳用的木头按从小到大的顺序叠放在干材上，再把嫩树叶覆盖上去，最后盖上一层土，只留一头用于点火。一切准备就绪后，激动人心的时刻终于到来了，我高兴地说，“爸，我来点火。”

“好的”，我拿来打火机点燃了干材，一刹那间，滚滚白烟就升起来了，虽然这个时候没有太大的风，但是，那浓烟好像是专门更我作对似的，我到哪里它就更到哪里，害我无处可躲，直叫我泪流满面，哎！烧碳的确不简单啊。

然而，刚刚放的干材不足以把湿的木头烧到火候，所以还必须随时添些干材，我和爸爸两人轮流着来，每次都弄得我们一把鼻涕一把泪的，不知道的人还以为我们为什么事而哭呢！待我们估计炭火不会灭的时候，我们找来嫩叶把点火的口封住，照样的也盖上了土。第一天的工作基本完成了，就待第二天木材炭化了就取出来了。

一天的工作结束了，累得我腰酸背痛的，然而我的心中还是乐滋滋的，夜里还梦见了一筐黝黑发亮的木炭。

第二天的清晨依旧是在冷冷的寒风中来了，暖暖的被窝实在是让我眷恋。这个时候，老爸叫我了，“起来了，我们去收木炭了！”天气虽冷，但一想到我的木炭，我就有了起床的勇气，马上爬起来随老爸去捡炭了。炭坑仍然冒着轻烟，然而，现在的烟已经表示那么呛人了，却发出了淡淡的清香。

轻轻地拨开土层，上层的木炭就露出来了，有的还有火星，我欲把它扔到水里，老爸赶忙制止了我，“木炭放到水中会吸水过多，而且泛白导致质量下降，只需要用一点点水浇灭就行了。”

“哦，我知道了。”；

一个上午下来，我们终于把木炭捡完了，一过称，足足有一百多斤。接下来就拿到集市上去卖了，不想一到集市，就有一个老板说我们的木炭油光发亮，质量上成，一下子就全要了，没想到卖得那么顺利。我心里那高兴劲就甭提了。

看到自己烧出来的一根根木炭，我不禁想起了人生，人生就是一段从头烧到尾的木炭，从生下来那天起开始由父母点燃，一直烧到死亡那天，我们不断获取燃烧的质量促使自己能燃下去，这个能量的大小最终形成了我们一生中的亮点。

这个比喻是有点俗气，不入雅，但在我看来，却非常真实贴

切。木炭的特性就是只要有火，就能燃烧，如果炭质量好的话，当然就会给人更多的温暖与热量。而且单独的一根木炭是很难烧得好的，必须要几根一起，才能最后烧起熊熊烈火。如木炭般的人生必然是简单而有力的，专一而奋进的，温暖而又热烈的。

按照佛教里的说法，人生原本是简单的，简单才是真实的，真实的才是可把握的，可把握的才是有价值的。看过很多普通老百姓的人生，其实还是简单。只不过我们燃烧的方法与能量不同罢了。就人生而言，我们都是木炭一根。

大学生暑期家教社会实践报告篇二

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

光阴如箭，岁月如歌□xx年冷假又到来了。面对冷假，我们身担重担，需积极响应学院的号召及思想，积极地投身到社会实践中往。当我背着沉重的包袱回家时，总是有两种思想在挣扎着，一是回家帮忙的饿意愿，二是投进社会，感受社会实践的那份甘甜。

几经徘徊，有一种气力在鼓动着自已果断地作出了决择，选择回家帮忙的路……缘由很简单，那便是留给我们最初的感动，家人的繁忙，父母的付出。的确，他们的那份付出是忘我的，伟大的。从而在更深层次而言，作为一位中华儿女，我们更要留住那份惓惓的赤子之心，并将之弘扬，由于他们是我们中国的文化精华的一部份，对我们而言，那样做更是一份深沉的责任。

在此家里也是弄服装生意的，在帮忙之余能够学习的地方也是较多的，正所谓：“小生活，大道理”。而且我还是带着一份感恩的心而来，牢牢地记住，滴水之恩，涌拳相报的道理。

一份感恩的情，一颗学习的心，让我投进到家里面这门小经营当中，这次固然不是真正意义上的社会实践，但我在这次实践中收获的是一段快乐而又难忘的时光，我不但从母亲，顾客身上学习到了很多东西，更重要的是，我在这短短的时间里，体会到通往社会之路的几点：

第一点、真诚

您可以假装你的面孔，但尽不可以忽视真诚的气力。从商有从商的原则，对待客人我们即要真诚，更要遵守顾客至上的准则。你的一席微笑一瞥眼神，都会成心无意地震动到顾客的敏感度。与人为善，择善而从；敬人者，人恒敬之；爱人者，人恒爱之。我们真诚待人不但能从心灵上获得对方的信任，更是让顾客发自内心的感遭到我们对他的重视。

凡事总要用发展的眼光看题目，金碑银碑，不如顾客的口碑，更不如有口皆碑。顾客对我们的许可，那才称得上是一笔巨大的，无以比拧的巨大的精神财富。

第二点、沟通

沟通可使很多事情变得顺利；沟通可使关系更加***，因此，我们便要主动的与顾客之间构造出一座沟通的桥梁，让我们能够更加清楚的知道，顾客到底需要甚么，又或在言语中，我们可以推论出甚么衣服才更加合适他，让他们能够买到心满意足的货物，从而另我们的商品交易能够更加顺利的进行。

实在，沟通不但在贸易上能够另我们获利，但对我这为学生而言，这更是一次难得的学习机会，另我的口才与交换能力有了一次质的奔腾，真可谓是实现了一次”共赢”

第三点、豪情与耐心

豪情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能

碰撞出最美丽的火花。的确，每个顾客的思想，喜好都是不一样的，面对各式各样的衣服，便会不由自主的挑剔起来，这便会令你既是烦躁不安又是一份无奈，面对如此烦琐的活儿，我们是不是可以坚持下往，靠的便是那份来自心灵最深处的豪情。

面对那样的工作，务必会让人感到身心的疲惫，但感觉是快乐的，由于我已把它当做了一次学习的机会，而我更是要牢牢地捉住这次难得的机会，所以心里很是满足，我明白，实在不管在哪一个行业，豪情与耐心都是不可以缺少的，豪情让我们对工作布满热忱，布满动力，愿意为共同的目标而奋斗。

耐心则让我们细致地对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补足进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能作到更好。

第四点、主动

事无贵贱，无长无少，道之所存，师之所存也，四周所接触到的人，只要他们有值得我们学习的地方，我们便要虚心认真的向他们学习，正所谓：“事事洞明皆学问，人情练达既文章。”当我们可以选择的时候，一定谨记把主动权把握在自己手中，也许我们的学习对象是会比我们的学历低一点点，但作为工人或是顾客的他们，有时候最少回字经验上要比我们多很多，自然也就有他们的可取的地方。

所以当我们用该的主动往请缨，能为自己赢得更多的机会，只要是勤问，勤学，勤做，就会成意想不到的收获。在此期间，自己接触其他人，和他们的交换机会也增多了，而正由于这样，我在工作中也逐步变得英勇，固然开始也会有所顾虑，怕主动请缨会招来没必要要的乱子，更怕那种另类的眼神会围绕着自己打转，但事实告知我应当对自己有信心，应当有勇气往尝试，即使在尝试中失败，也能让自己成长，

没有锻炼机会，谈何积累和成长？而这一切，只能靠自己往争取，等待只能让你在沉默中灭亡。只有主动，才能为自己创造良机。

第五点、讲求条理

条理性在我们的工作中也许其实不能轻易地审察出他的重要性，但在工作上，我们除要具有良好的逻辑思惟外，更重要的便是要养成条理性的好习惯。例如，当我们记帐簿时，由于生意比较火暴，交易的人数又相对较多，假如记帐时不留意讲求条理的话，不但不能正确的的记录像应的销售情况，而且将会致使往后翻查工作的不便。因此，条理性便站在了一个相当重要的位置了。处理一项工作，假如不讲求条理，一定会让你的工作手忙脚乱，效力低下。

实在，其他工作也是一样，讲求条理能让你事半功倍，记得曾在美国电视领域很有成绩的一个人说过，事情在有紧急性和重要性之分时，假如按条理分清主次，在逐一处理，那末你会觉得工作是那末轻松，养成讲求条理的好习惯，能让我们在在工作中更加收益匪浅。

小结

在这一段时间的实践生活中，凡事多观察，多留意。工作让我学会很多，晓得了很多，固然时间不长，但是他将为我以后的人生产生积极的作用，也将是我以后永久的回忆！

大学生暑期家教社会实践报告篇三

前言：实践，就是把所学的理论知识，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，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。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。

经朋友介绍我来到位于我我家乡美丽的杜鹃花都黔西水西大道91号的辉煌通讯手机专卖店，本次实践时间为期一月。

一、实践公司简介

黔西辉煌通讯手机专卖店成立于xx年，是一家以主营品牌手机，副营手机维修的手机通讯店，主营品牌有联想，三星，步步高，华为，苹果等知名品牌，店址位于美丽的中国杜鹃花都水西古城水西大道91号。

二、实践目的实践活动开展的目的是培养自己独立处世的能力。自己在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我自己都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。另外社会实践还可以丰富自己枯燥的暑期生活，充分发挥我作为大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为社会经济发展作贡献。更可以锻炼我为人处世，与人交流，处理事情的能力，更可以为自己以后的工作积累经验。

三、实践过程

来到店里是上班第一天，迎接的我的就是一节培训课，经理要求我们通过短暂培训，了解各主营品牌手机的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达店里后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完

后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在问题。

下面来谈谈我实践期间的一些感受：

辉煌手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no1质量no1价格no1服务no1在辉煌手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。xx手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

四、实践感悟

虽然实践的时间很短暂，但是我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，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，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努

力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人要么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个暑假里，我在这个辉煌手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在辉煌手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。

通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力。

五、实践总结

通过这次社会实践活动，我发现人是在不断前进中成长起来的。虽然会有很多坎坷，但总有解决的办法，做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己。我总对自己说：“勇敢点，挫折？怕什么，风雨后一定会有彩虹的！”这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我拥有着一个信念，那就是克服自己在成长中的困难，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移的朝着自己奋斗目标前进，我相信自己的明天会更加美好。

大学生暑期家教社会实践报告篇四

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

今年寒假我第一次参加了大学生社会实践活动。不同于中学时代的社会实践，我们到了大学，学习的知识具有了专业性，所以此次的实践活动也更具实践针对性和专业可行性。

这次，我把实践地点选定在湖北省荆门市石化医院，我秉持

着接触临床，增长见识；提供服务，奉献爱心；培养能力，锻炼自我；宣扬医学，服务百姓的宗旨，充分利用了实践的一周时间，走进医院，为病人提供了具有本校专业特色的相关帮助及服务，让病人及家属更好的亲身感受护理人员的魅力，身宣传单来与医了解医护人员的生活和工作特点及病人的生活和想法。

我这次的实践内容一共分为五大部分。

一、熟悉医院环境，了解工作流程。我第一天独自一个人熟悉了整个医院的环境，以便于以后几天实践活动的顺利进行。同时我认真听取了医院里老医生的介绍，熟悉了医院各部门的职责和分部间的工作联系，了解其之间的相关配合及工作流程。在熟悉医院基本情况的基础上，我便按计划开始了我的工作。在熟悉医院的过程中，我发现虽然每个部门的工作性质都有一些差别，但是只有各部门各司其职并且合理配合才能使医院正常运转为患者服务，一旦哪个环节出了差错都会影响工作的效率和质量。所以，以后我到了工作中就必须认真对待本职工作并学会和其他人密切配合。

二、与患者沟通，了解其心理状况并作相应的心理疏导。我们每天都和患者进行谈心，感受他们患病后的心理状态和对医疗工作的感想，运用我们掌握的心理疏导的知识及技巧为他们做简单的心理疏导。为医患间筑起了沟通桥梁，院方也表示了对我们工作的肯定和赞赏。通过沟通，我们了解到大部分医患问题根结都在于双方不能互相理解和体谅。患者及家属对医生的工作生活不了解，所以容易产生对医务工作者的各种误会。同时，医务工作者也没能很好的及时与患者沟通，没能去设身处地的为患者考虑，所以使矛盾产生。

三、积极与医护人员沟通，悉心听取学习。我们不仅向身边的医护人员请教专业的医学知识和宝贵的工作经验，还向他们咨询他们的工作生活状况及他们对他们现在工作的看法以及关于医学实习生的不足之处和对我们的期望。我们了解到

医学工作的严谨和辛苦，我们的工作关乎生命，所以我们要一丝不苟，也正因为这一特性，我们的工作就格外辛苦和劳累。可即使如此，我们依旧会学好练好，不畏辛苦，为患者服务。

四、运用掌握的知识技能，协助治疗工作。我们在老师的允许下，定期对患者进行测血压量体温等检查，并听取老师对病人病情的分析。不仅增强了我们的知识，更锻炼了我们的实际操作技能，弥补了在校学生只可“纸上谈兵”的不足之处。

五、宣扬医学养生之道。在现代社会，尽管国家开始逐步重视我们的医学养身，可百姓对此并没有一个很好的熟悉度。所以我们通过发放前期准备好的医学养身宣传单来介绍一些简单的医学知识和有关冬季易患病的注意事项和防治方法。这一宣传活动得到了大家的热烈反响，很多病人及家属都会认真阅读传单并向我们提出各种相关的疑问，在老师的帮助和队员的努力下，他们得到了满意的解答。

为期一周的社会实践活动结束了，从中我也得到了许多启发和感悟，大体有以下几点。

一、挣钱的辛苦

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。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，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。因为工作的特性，我们更需学会的是处理好与患者间的关系。只有设

身处地的去了解他们的想法和患病后着急无助的心情，理解他们无法及时康复而担心烦躁以致质疑我们的工作能力的烦恼，去主动积极耐心地沟通，我们才能处理好和他们的关系，才能使患者积极配合治疗，使他们早日康复。

三、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照顾、关心和呵护，我们的日子都过得无忧无虑，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决。虽然这些年的住宿生活让我学会了在生活上的独立，可在工作中依然不够自立。在这次的实践中，我懂得了，虽然你可以请教其他人，寻求帮助，可更多的时候我需要的是自强自立，很多问题我们需要冷静地独立判断和处理。

四、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。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。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。

五、专业的重要性

当患者生病时，医生是他们希望的寄托。因为只有医生才能给他们健康生活的希望。所以我们的工作是如此的神圣，我们更应努力地在学校学好专业知识，在实践中锻炼能力，积累经验。同时，在这次实践中我还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。知识是会被遗忘的，只有反复的记忆巩固才能不断加深牢固记

忆。

短短7天的实习转眼就结束了，我最终还是坚持住了，耐心地为大家服务，遇到不懂的虚心诚恳地请教老师，在实践中不断总结，不断学习。我感到很充实，感到很有收获，我们认为这些长进是教室里学不到的，只有通过亲手参与才能感受医学的实践性，医疗工作的细致入微和义务工作者的无私奉献。

大学生暑期家教社会实践报告篇五

随着各科考试逐渐接近尾声，我大学的第一个寒假终于如期而至。在回家的公共汽车上，我不可避免地感到兴奋和害怕。毕竟，我不能像以前一样度过这个假期。怎样才能让这个假期发挥最大的意义而不被浪费？这是摆在我面前的一个紧迫问题。

回国后，我很快就沉浸在家的温暖和自由中，但我明白这只是短暂的自由，我要肩负起自己的责任。在家休息半个月后，来到万昌村委会开始为期一个月的寒期练习。我很清楚我在村里的实习和我自己的新闻传播专业没有直接关系，但是实习之后我知道了。这个月的训练和磨砺没有让我失望。也许我没有通过实践学到很多与新闻传播相关的知识和技能，但这次难忘的实践经历还是让我受益匪浅，也为我的人生画上了浓重的色彩。

7月25日，一切准备工作完成后，我走进万昌村，开始了我的实际工作。负责指导我的人是村长。做法没有我之前想的那么简单。我以为这么小的单位不会有太多工作，村长整天忙得没时间看。我也没闲着。既然来了，就做好自己的工作吧！那我就不会为浪费时间而内疚了。这是我当时的想法。在熟悉了村里的相关事务后，我开始完成村长交给我的任务。任务不难，但没那么简单。

很高兴在实习期间，遇到了第六次全国人口普查。村长给我的任务是收集村里真实人口和真实房屋的信息。我负责帮他完成前期资料收集，村长负责最终校对核实。这样村长也有时间完成更重要的工作和任务，我的实际生活也能得到丰富和充实。我很清楚这项工作的重要性。为了配合第六次全国人口普查，我一定要做好这项工作。

信息采集看似不会太难，但却是一项细致的工作，因为要保证信息的准确性。而这也锻炼了我与人交流的能力，让我逐渐从害羞走向灵魂的成熟。为了收集信息，我去了村里每个农民的家里和他们交流。对我来说，这是一个不断克服胆怯，不断超越自己的过程。遇到主人不在的时候，我也有过照顾他的经历。在和这些农民交流的过程中，从他们的口中，我听到了很多农村的趣事，以及他们自己平凡却不平凡的生活经历。他们中的一些人给我留下了深刻的生活经历和对事物的看法。当然，知道我的出身后，也有人问我在学校的经历，我也很乐意和他们分享一些我的过去。在整个过程中，我听到了他们的赞美和恭维，理解了他们的惊喜。总之，在我看来，他们就像现实中的百科全书。“真实人口”和“真实住房”的信息收集工作进展顺利。虽然中间有一些困难和挫折，也有一些疑惑和困惑，但最后都顺利过去了。之后花了两天时间把收集到的数据以表格的形式整理出来，交给村长，得到了肯定。虽然我知道工作并不完美，但是因为有些情况超出了我的能力范围，是我目前无法解决的，我尽力了，没有遗憾。

实际上，最让我觉得不足的是村里的硬件设施。村民的娱乐方式很简单，村官办公条件极差。没有正式的办公场所，也没有专门的会议室。但是在这么简单的环境下，村里的一切工作都在有条不紊的进行着。完成信息收集后，我在村里开展了宣传工作。有一次，村里开了一个关于水利灌溉的会议，要求所有村民参加，村长委托我提前通知所有住户。按照要求，我挨家挨户去通知开会，村民们都很爽快地答应了，这让我感到欣慰。但是当会议真正开始的时候(会议是在村长家

开的，屋内屋外都是人)，我发现还是有些人不在场。仔细考虑后不难理解。并不是我的通知工作没有做好，看热闹的局面让我松了口气。

虽然在村里的这段社会实践中，我的工作细致而繁琐，都是平凡的经历，是我从来没有过的。这种做法不仅丰富了我寒冷时期的生活，也锻炼了我的能力，使我从成熟走向成熟。通过这次经历，我明白了，每个人都有自己的使命，这就需要我们尽自己最大的努力，才能让人生真正变得有意义。对于村官来说，他们的使命是对村民的责任，村民的满意是对他们最大的回报。

我也很期待下一次实习的机会和经历，但也希望下一次实习能和我的专业直接相关！

大学生暑期家教社会实践报告篇六

假期的时间总是过得很快，今年我的寒假和以往相比有些不同，以前可能只会在家看书，或是和好久不见的朋友聚会下，今年为了充实自己的寒假生活，并减轻家里的经济负担，多数时间都用来在肯德基打工。这次亲身体会让我有了深刻感触，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会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，体会社会更多方面。

我工作的肯德基是一家汽车穿梭餐厅，这应该也是沈阳仅有的一家肯德基汽车穿梭餐厅，有的时候我会被分到dt口，也就是只给车点的通道，算是一个很特别的工作，对这种点餐方式也有了一定了解。这家餐厅离我们学校很近，这也是我选择在这里打工的原因。在这里，很多伙伴都是和我一个学校的同学，但普遍是本科生，都比我要小，不过他们来的比我早，是我的前辈，很多事情我都要向他们学习。由于校友的关系，我们总能很快地熟悉对方，通过工作也认识了很多朋友，我觉得这这也是一个很大的收获。

万事开头难，可能有人觉得只不过是服务员的工作能有什么难的。我想说的难是指我们刚接触的时候很不熟练，就拿我的工作举例子吧，我负责前台的收银工作，以下是我刚工作时遇到的一些难题：1. 找不到顾客所点的菜单位置，服务速度慢；2. 收银找零钱的时候经常找错，有一次居然丢了80多元钱；3. 有时候会负责炸薯条工作，开始连炸薯条的提篮都拿不起来。4. 由于是新人，并且性格内向，开始时不太敢和大家说话5. 在货没有顾客还坚持要点的时候，无法正确处理和顾客的关系，经常因为这样的事受委屈。6. 一天站8小时有点坚持不住；7. 冬天寒冷，上早班的时候特别冷。这是我一开始遇到的问题，实话说肯德基的工作是我没想到的劳累，但是好在熟能生巧，经过了40天左右的工作，现在我已经算是一名可以独当一面的员工了。我记得开始的时候我总找错钱，连续三天我都丢了十元钱，会计姐姐结账的时候跟我说少十元，昨天少十元的也是你吧的时候，我真的心里有些不好受了，因为我有种好像偷了别人的钱的感觉，但事实上我都不知道钱少在哪了，伙伴跟我说可能是新钱没撵开，多找人家了。之后我每天都认认真真的给别人找钱，但还是经常找错，有时我真想和经理反映把我调到一个不要收钱的工作吧。大概是上了15天班左右的时候，突然间钱不错了，然后就再也没错过，后来还是那个会计姐姐，说很喜欢我，说我稳当，很少找错钱，那个时候才真的有种开心的感觉，并不想着调岗位的事了。

刚入职时，跟师傅学习时照下来的点餐界面，由于总是记不住位置，所以照了下来，每天回家看看，还要能看著名称想到价钱。但随着时间久了，价钱就基本记得差不多了。师傅教我们很多东西，包括怎么欢迎顾客，每一步都改做什么，怎么做不容易出错，那个时候大家都崇拜师傅的。

给顾客看的点菜单，上面都标有价钱，开始我们都是照着这个背价格的。工作中一件让人头疼的事是来吃肯德基的孩子偏多，孩子一般都点儿童套餐，但是父母不懂，就说来一份儿童套餐，可是儿童套餐是自己搭配的，这个时候这张点菜

单发挥了极大地作用。

以前我也会做服务员学不到什么，但是随着与这份工作接触的越来越多，我学到的也开始变多。通过与伙伴们沟通，可以学到别人的知识别人的阅历，这也是个不错的经历。通过与顾客间的交流，学会了怎样避免摩擦，学会了耐心的处事对人，这对将来的职场生活也是有益的。通过工作，认识到了做事情态度必须认真诚恳，要诚意的向人学习，不懂就问。应作一个守时的人，这样才能赢得别人对你的信任。尊重是相互的，如果我们想得到别人的尊重，那么首先要学的就是尊重他人。

谢谢你的爱心，是肯德基每年都会举办的“捐一元 献爱心 送营养”活动，该活动是中国扶贫基金会携手百胜餐饮集团、联合国世界粮食计划署[wfp]于xx年联合发起的旨在帮助四川地震灾区及贫困地区学生的营养救助项目。在之前我们还进行了培训，如何说的有说服力，如何能打动人，当然我们的目的不是赚钱，所有募捐的钱都会捐赠给灾区儿童，我们只是起到一个唤醒大家爱心的作用。开始时候我还不好意思说，因为有种向人家要钱的感觉，但是我想说的是顾客给了我很大的感动，在我询问的时候，多数人都是可以接受的，都愿意奉献出自己的一份爱，突然觉得世界还是很温暖的。

第一次参加社会实践，我明白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。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务我们要走出校园，踏上社会，我们能否不辜负他人的期望，要好好锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

在这次社会实践中，除了培养出了我各种能力之外，还让我了解到一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展和进步，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。认识对实践的反作用主要表现在认识对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

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。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，从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。我们是未来的希望，所以我们要从现在开始从各个方面努力完善自己，要有吃苦耐劳的精神，要不怕辛苦，要懂得处理人际关系，在正式工作前，我觉得有这样的经历是很有必要的，这样才能更有勇气去迎接未来的挑战。未来在我们脚下，我相信，只要我们能严格要求自己，我们都会拥有一个光明的未来。

大学生暑期家教社会实践报告篇七

本站后面为你推荐更多大学生寒假社会实践报告！

来到大学，很明显的感觉就是自身的实践要比以前的多了很多。不像是以前那样只是学到课本上的东西，更多的自己的动手去实践，尤其像是我们的专业“机械设计制造及其自动化”，更多的是自己去设计模型，在已有的基础上去把模型做出来。当然，现在的我们也只能设计一些比较简单的。在

大学里不单是要学会课本上的，更有一点的是自身的学习，不断地实践去完善自己，提高自己的综合素质。每个人在这方面的方式都会不一样。兼职，或许是大多数大学生都会选择的。

调查时间□20xx年1月14日

调查地点：常州市

调查对象：在校大学生调查内容：关于在校大学生的兼职情况，以及其中所反应出来的问题

调查方法：问卷调查

目的：大学生的空闲时间很多，但是在学习理论知识的同时又要增强自己的实践能力，而兼职是提高大学生实践能力的主要途径，对此，为了了解大学生对兼职的看法以及选择兼职工作的类型等，我们开展了此次调查活动。

首先，随着年龄的增长，越来越多的学生，尤其是大学生希望得到更多的认可及肯定（包括自身的各方面，学习，能力等各方面）。这样的认可和肯定在一定的程度上有助于大学生更好的树立自己的自信心。每个人都希望能得到别人的认可，尤其是上级领导的肯定，因此就希望有更多的机会在他人面前展示自己。而这样的机会在大学里面却很少，且这样的机会也仅限于个别特别优秀、拔尖的学生。所以，更多的大学生愿意通过到外面兼职来提升自己，并得到他人的认可。

其次，更多的大学生选择利用课余时间去做兼职，除了为了得到他人的认可，使自己的自信心能倍增外，也希望自己各方面能力能得到更多的“量”上的提高和些许“质”上的锻炼。学校是有提供机会给大学生去锻炼的，只是很少，所以大学生寻求更多的是“量”上的一种提高。而“质”上的锻炼，是在“量”的提高后选择适合自己，自己有兴趣，能够真正

提高锻炼的兼职工作进行实践；而通过兼职一个“量”上的提高自己的能力，在毕业前的工作实习上才有一个“质”上的锻炼和提高。所以大学生在选择兼职的前夕更多的是为了一个“量”的提高，为实习工作做一个“质”的铺垫。

第三，大学生愿意去兼职，是为了扩开自己的交友圈及开阔自己的视野。这点以女生为重。在大学里，每个人的交友圈还是比较小的，（以我们学院为例）仅仅局限在班，系。且在女生多的学校里，女生希望通过兼职，接触社会结交多一些的异性，以此来扩开自己的社会视野。当然，男生也愿意通过兼职结交更多社会的人士，为以后实习毕业提供更多的选择。第四，大学生愿意去兼职的目的除了锻炼自己以外，更多的是希望通过自己的努力赚取生活费或者零用钱。随着年龄的长大，每个人在各方面的花消会有所增加。虽然大学生应当过纯朴简单的生活，但由于出门在外一些额外的花消也会有，尤其是男生。男生喜欢三两朋友结伴聚餐，往往男生会轮流着请客；如果男生要购置更好的电脑设备，或者有女朋友的，花消就会更多。女生也会把钱花在装扮的上面。一方面花消大，一方面不愿意和家里伸手要求更多的生活费，因此就选择去兼职赚取些零用钱。

兼职就是一种实践的方式，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，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。

每个人都在不同的实践中得到不同的锻炼，我相信最后的结果大家都有统一的观点，那就是不断地完善自己，提高自己。

对于兼职，每个人都有不同的看法。对于一些期望得到更多他人认可，和期望得到更多能力上提高的同学来说，在大学期间利用课余时间去做兼职不是一件坏事。但对于一些希望在大学期间打好理论基础，到实习后工作后再真正去实践的同学来说，兼职也会在某程度上浪费其时间。高等教育专家潘懋元先生说，“他们所提倡的是“适度”打工，不是全身心投入到兼职中去，毕竟学生的课余时间也是有限的；也不是毫无选择地去打工，而要有所针对性，尽可能从事一些有助于增进知识，积累经验的工作。作为在校大学生，兼职必须注意把握好这个“度”字。”

我们还是提倡在大学生期间，把握好时间和机会去学习，和锻炼提高自己的能力，也就包括兼职的。但，兼职的前提是有个“度”，量要掌握好，不要为了兼职而荒废学业。兼职可谓是让学物质与精神双丰收的好方法，同学们可以做兼职来充实生活，对于家庭经济状况不好的学生来说可以通过打工可以减轻家里的负担。如果挣的多得还能留着自己用。而且通过兼职与各行各业的接触不仅能积累一些工作经验，还有利于提高应变能力、心理承受能力、拓宽人际关系网，从而丰富人生阅历。

暑期同学聚会，在谈及大学生兼职话题时，昔日过早走上社会的朋友说道，现在的社会最重要的并不是文凭（当然文凭固然要紧），但是最重要的还是个人的能力加上社会的经验。就说我的行业国际物流，现在很多公司要招的人不是大学生。而是很多都不是本科，有社会经验的。所以刚刚毕业的大学生想进这一行很不容易，除非是不拿工资的。社会是残酷的，但也是现实的，没有能力就要被淘汰。所以我觉得有时候是应该学点个人能力，社会经验的。但是大家打工要明确一个事情，

你打工不是为了钱而去打工，钱是次要的，重要的是要让你学到东西，那才是真正地“赚到”了。

另一个同学补充道：“虽然这个暑假我没有赚到钱，但是我也增长了见识，以前真的是两耳不闻窗外事，这一个多月来看到和听到了很多别人的经历，以后走向社会的时候，也会有意识地保护自己。以前我见到陌生人就不愿意说话，可是在这里找工作，你不张嘴说话别人就不可能给你机会，所以我现在变得外向了许多。”虽然结果不同，但内心的感受却殊途同归。

在我们的问卷调查中，多数大学生表示，假期打工赚钱并不是主要的目的，为自己积累社会经验才是他们最终希望的。如果这四年“一心只读圣贤书”，什么阅历也没有，“书呆子”将来毕业时是很难找到一份好工作的。他们愿意在假期进行社会实践，这对他们的未来是有所裨益的。的确，大学的学习主要是理论学习，以及实践体验学习！作为学生，我们的天职就是学习，我们要高质量地学习，我们要全面地学习。但是现时的教育资源给学生提供实践体验学习的机会非常少，残缺的学习导致了学习质量的低下。谁愿意成为一个书呆子？解决这个问题一个很好的途径，就是兼职打工！它能够直接地弥补和充实大学生所缺乏的社会实践体验学习。迈入大学之门的学生，已经成为成年人。作为一个成年人，在大学生涯开始的时候，就逐步锻炼自己不再完全依靠父母的能力，这种积极的人生态度，会促使自身能力的提高和人格的完善。同时在求职过程中，也会使自己提前步入社会、了解社会、适应社会。特别是在寻找打工机会的过程中遇到的各种挫折，会使自己提前经历活生生的挫折教育，这就为大学毕业后的求职做好了精神准备，也提高了克服困难的能力。相对于那些出身于富裕家庭的大学生，尽管他们在学校可以相互比阔，享受着常人没有的高消费生活，但这种物质上的富有和享受，并不能代表精神上也是富有的。大学生“打工皇帝”可能生活得很艰辛，但是他们自强不息的精神，将会成为他们终身受之不尽的宝贵财富。

大学生暑期家教社会实践报告篇八

20xx年寒假我来到了联想售后服务部实习，从前家里的电脑出现故障，不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，如今，我却要给别人解决问题了。想到这里，心中竟升腾起一阵自豪。

本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

计算机蓝屏的原因有：

- 一、系统重要文件损坏或丢失引起的（包括病毒所致）
- 二、内存超频或不稳定造成的蓝屏
- 三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏
- 四、硬件散热引起的“蓝屏”故障

计算机经常死机的原因有：

- 一、系统出现错误包括病毒所致
- 二、主板的芯片或者其他的零部件损坏
- 三、显卡接触不良
- 四、内存接触不良
- 五、cpu风扇散热不良

六、计算机的电源为题

七、硬盘出现故障等

计算机黑屏的原因：

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良

二、主板没有供电

三、显卡接触不良或损坏

四、cpu 接触不良

五、内存条接触不良

六、机器感染病毒或bios 被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，

向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是从小爸爸给我的忠告。在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。他说，“虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

大学生暑期家教社会实践报告篇九

短短假期一晃就过去了，新的学期马上开始。我利用寒假的时间在**厂部进行了社会实践学习，一下就是我实践的收获的体会和心得。

**厂的会计部并没有太多人，设有一个财务部长，一个出纳，两个会计员，而教导我的是老会计。刚到会计部就叫我先看她们以往所制的会计凭证。由于以前的暑假有过类似的社会实践经验，所以对于凭证也就一扫而过，总以为凭着记忆加上大学里学的理论对于区区原始凭证可以熟练掌握。也就是这种浮躁的态度让我忽视了会计循环的基石——会计分录，以至于后来让我尝试制单的良好用心。于是只能晚上回家补课了，把公司日常较多使用的会计业务认真读透。毕竟会计分录在书本上可以学习，可一些银行帐单、汇票、发票联等就要靠实习时才能真正接触，从而有了更深刻的印象。别以为光是认识就行了，还要把所有的单据按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为记帐做好准备。

制好凭证就进入记帐程序了。虽说记帐看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。因为一出错并不是随使用笔涂了或是用橡皮擦涂了就算了，每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。而写错摘要栏，则可以用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，一定要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

所有的帐记好了，接下来就结帐，每一帐页要结一次，每个月也要结一次，所谓月清月结就是这个意思，结帐最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算机都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行。一开始我掌握了计算公式就以为按计算机这样的小事就不在话下了，可就是因为

粗心大意反而算错了不少数据，好在教我先用铅笔写数据，否则真不知道要把帐本涂改成什么样子。

从制单到记帐的整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下手工做帐到底是怎么一回事。很要耐心的跟我讲解每一种银行帐单的样式和填写方式以及什么时候才使用这种帐单，有了个基本认识以后学习起来就会更得心应手了。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的'精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。除了跑银行出纳还负责日常的现金库，日常现金的保管与开支，以及开支票和操作税控机。说起税控机还是近几年推广会计电算化的成果，什么都要电脑化了。税控机就是打印出发票联，金额和税额分开两栏，是要一起整理在原始凭证里的。其实它的操作也并不难，只要稍微懂office办公软件的操作就很容易掌握它了。可是其中的原理要完全掌握就不是那么简单了。于是我便在闲余时间与出纳聊聊税控机的使用，学会了基本的操作，以后走上工作岗位也不会无所适从，因为在学校学的课本上根本就没提过这种新的机器。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢?经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，

而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数。

经过这次实践学习，我可以运用书本上学到的知识用到工作上，得到了一个很好的学以致用机会，不但加深了对知识的理解，而且也让我初步了解了工作的程序，我想这些都是对我以后的学习有非常大的帮助吧！

大学生暑期家教社会实践报告篇十

xx书店让我的假期生活变得美丽，让我告别了孤寂，让我因充实而快乐，因快乐而幸福，因幸福而自信。美丽的假期生活，让我受益匪浅，也将会是我人生中的永恒回忆。

有人说大学是象牙之塔，大学是恋爱的天堂。我不敢完全否认它们，因为事物只要存在就有它存在的理由，我只想稍加修饰一下：如果你觉得自己是象牙塔里的宝贝儿，那你体会过塔外的酸甜苦辣咸吗？如果你们觉得自己是天堂里的快乐鸟，那你们用你们的翅膀尝试过天堂外面的风土人情吗？大学是一个小社会，步入大学就等同于开始进入了人生的战场，在这里不会有人强迫你去干什么，但是我们也不能在这所充满激情的大学里迷失自己，更不能玩物丧志。必定有一天我们会走出小社会，进入大社会。有一句话说得好：“与其坐失良机，还不如主动出击”，所以在今年的寒假里我就去尝试了一下与社会接触。我通过这数十天的经历，深刻地认识到社会实践是一笔巨大的财富、是体味人生的百味筒，是验证实力的试金石；社会才是一所更能锻炼人的综合性大学。我们的工作在那里，必有一天我们要扛着我们的仪器，带着我们的课本知识奔走在它那包罗万象的怀抱。

由于从业经验不足，不习惯保安的作息时间，我当时觉得很累，很累，再加上工资不高，我干了八天，就这样带着疲惫和愧疚回到了自己等待已久的家里。“儿行千里母担忧，母行千里儿不知，”就在那刻我深深的体会到母亲给我的每一块钱都饱含着汗水与爱心。一回首，母亲的手上、脸上已全是爱的沧桑。我们都大了不要动不动就伸手向父母要钱，更不应该挥霍父母的心血。从现在开始，我们要学会回报父母，用实际行动去换取父母的微笑，用自己的成就给父母交一份满意的答卷。记住父母本不求回报，只要子女幸福。

大学生暑期家教社会实践报告篇十一

为响应我院举办安徽工程大学第x届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡一无为县，实践场所就设在无为最核心的地区一无为商之都；此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务；实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要各项准备工作。

对于此次实践有几大问题需要解决。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对四项问题的具体解决方法：

（一）销售内容；为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过

俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇；二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量；三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

（二）销售地点；所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功少不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段一无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

（三）销售时间；就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

（四）销售策略；对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么？因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归；但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，两个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。

随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进20xx多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

（一）天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前

提。

（二）价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。

因此我将产品价格定在8元每个（小板），价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了！另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

（三）展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。

（一）此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。

（二）迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是

销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

大学生暑期家教社会实践报告篇十二

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。

仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。

来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到

有些惭愧)。

倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。

就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。

一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。

其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。

我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。

到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。

具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。

随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。

是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。

大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。

他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。

什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。

那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，

一会没听明白给我走人。

我们都笑了。

笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。

我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。

当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。

说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。

不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。

看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。

一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。

发了他不就咨询了嘛。

你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。

之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。

于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。

想归想，还是要付诸实践才行。

半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。

看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。

原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。

不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。

老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让

别人明白，这是很令人自豪的事情。

我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。

我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。

虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。

顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。

社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。

予人玫瑰，手有余香。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。

我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

xx年的暑假，是我上大学以来的第一个暑假，这个暑假，是一个不平凡的暑假，因为我们进行了一次为期七天的暑期社会实践，这次暑期社会实践，让我获益匪浅。

我是一个在葛洲坝出生、长大的孩子，我们全家人都是葛洲坝的职工，这是一个独特的群体，这个群体的诞生和发展见证着共和国的成长。

葛洲坝工程的修筑是我们中华民族历史上的一座丰碑，因为，它是在我们国家最艰苦的时刻，由一群平凡却伟大的人来建筑的。

那个时代的中国，一穷二白，没有什么重型机械，没有什么技术，更没有在世界级别的. 大江大河筑坝的经验，十万工人肩挑手扛，硬是造出了万里长江第一坝。

我一直在想，到底是一种什么样的力量让他们能够如此?当年到底是一种什么样的情形?历史究竟是怎么样的?怀着这样的

疑问，我就设想着走访一些当年的建设者，想听听他们的故事，把他们的故事记录下来。

我想，最真实的故事都存留在这些事件亲历者的记忆当中，随着他们的老去，这些记忆也将逐渐消失。

这些都是珍贵的历史，珍贵的资料，我应该有义务去记录、保留这些东西，让这些宝贵的东西能够留传后世。

这就是我有关这次暑期社会实践的一些构想，就是从这些最初的简单想法出发，才逐渐形成了现在的一整套的方案。

我拿着我的想法与一些同学沟通，可幸的是，我的朋友们都赞同我的想法，于是，我们这支队伍就建立了起来，我们建立了一支精明强干的队伍，他们是：李宽、殷莉锋、陈其璟、聂艾玲、田娟。

谢谢他们对我的支持。

在出发之前，我们进行了周密而细致的准备工作。

我们认真的讨论了我们的主题、具体执行方法，又仔细查阅了许多资料，还多次向我们的指导老师请教。

因为我们的准备非常充分，所以我们大家对于这次宜昌之行信心满满，志在必得。

二零一零年七月九日，我们踏上了前往宜昌的征途。

当天下午，我们就来到了葛洲坝机械船舶公司的离退休处接洽有关事项。

第二天我们就开始了正式的采访。

采访了黄师傅、任师傅、朱师傅、刘师傅。

他们都各自从不同的角度向我们讲述了当年建设葛洲坝的艰辛历程。

刚开始的时候我们大家还对于这个宏伟工程是怎样建立起来的充满了好奇，听了他们的介绍，我们逐渐对他们的精神产生了敬意，什么是葛洲坝精神，他们言行体现的就是葛洲坝精神。

葛洲坝精神有以下几点体现：

一、对国家的忠诚，对民族的责任感。

当年的条件这么艰苦，是什么支撑着他们一直在奋斗，正是这种对国家的忠诚，对民族的责任感。

这种精神支撑着一代又一代葛洲坝人，所以现在又许多年轻一辈的葛洲坝人到祖国一些贫困的、边远的山区里建设水电站，为的就是我们伟大祖国的富强和复兴。

我们采访的黄师傅就是一个对国家高度忠诚，有崇高责任感的人，他在工作时，是十分认真负责的，从来不收别人一分钱，只要是组织安排给他的任务，无论多苦多难，他都尽自己全力去完成。

退休之后，他还总是做许多义务劳动，在汶川地震，玉树地震时，他总是捐出自己微薄的退休金。

他的这种精神让我们这些晚辈深深的崇敬和感动。

二、开拓进取，勇于创新。

任爷爷告诉我们，当年我们中国还比较贫困，许多设备和技术都跟不上，也没有经验。

只有边建设，边摸索。

任爷爷以大江截流为例子，告诉我们的道理，没日没夜的截流，只要有一丝松懈就会功亏一篑。

而且他还告诉我们，当年葛洲坝曾经因为质量不过关而被炸掉重建，但是这些难关都被他们攻克了。

三、不畏艰难，迎难而上。

朱爷爷告诉我们，当年的生活很艰苦，喝不到开水，没有住房，条件很艰苦。

大家的生活都很困难，有很多人生病，但是没有一个人退缩，全民皆兵，男女老幼齐上阵，人人出力，硬是按期完成任务。

这些就是葛洲坝精神，也是我们要这次采访体会到的精神，这种精神让我们十分震撼和感动。

大学生暑期家教社会实践报告篇十三

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

不久，我在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真，很难缠，只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的，也许是由于我的工作时间短，对他们没有竞争吧！

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

大学生暑期家教社会实践报告篇十四

每一次的追梦，都会留下一个足迹；每一次的成长，都需要一段经历；每一次的人生，都有一个故事。

在_年的寒假，我参加了一个社会实践，这个假期是一个使我难以忘怀而又充实的假期。在和几个同学的商量下，我们几个用这个假期出去打工，于是我们就背起行囊来到了__的一个工厂里，这是我们第一次经历社会实践，对于一个学生来说，敢于挑战，敢于接受是一种基本的素质。

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式。因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会，了解社会，提高自我能力的重要机会。

大学生活是紧张而又充满期望的日子，学习的闲暇时间总是憧憬背起行囊，远离亲人朋友以及师长的护佑，去走真正属于自己的路。然而，当我们终于可以像刚刚长满羽毛的雏鹰般离开长者们挡建好的巢穴，独自一个人走上社会这个大舞台时，却发现人生的道路原来是如此的坎坷不平，任何人的成功都是经历一番暴风雨的。

在这次社会实践中，我是在一家电器厂工作的，我们每天从早上8点开始上到下午的5：30，除吃饭时间，而且吃饭的时间只有45分钟，晚上如果公司还要规定加班的话，你必须加班，要加到晚上二十一点或二十二点，甚至还有可能更晚一些，但是你没有理由退缩，每个人都有自己的工作要做。虽然上班的时间长了点，但我还是仍然坚持了下来，因为我知道我不能因一己私利而影响他人的工作，这样会降低公司的生产效率。

在那里上班，不一定有人会告诉你今天该做什么，什么事情都必须地去做，而且要尽自己的努力做到，一件工作效率会

得到别人不同的评价。

通过这次实践活动进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的耐性和意志力，在这次实践中发现自己所存在的缺点和现在的一些差异所在，刚开始去上班的时候，什么都不懂，所以要向别人学习，不懂的时候总有一些冷眼光投向自己，这时候虽然自己心里很委屈但你仍然要坚持，在这次实践活动中让我学到了很多事情即使自己不想去做，但你必须去做，使我知道了人在社会有很多事情由不得我们，很多时候有太多的不得已，即使有时候自己很累很累，你都必须坚持下来，不能任性，因为那是你的工作，既然选择了就要坚持。

刚上班的时候经常犯错误，是因为做事的时候不够专心，认真，细心，反而导致犯了很多的错，刚开始上班的时候没有学会遇到什么事情都要调整自己的心态，在那里我们生产的产品大部分是家具配件的生产，晚上住的是六人间宿舍，因为也许我们是新来的，舍友们对我们也不是很友善，但我们也没有发生争吵，就这样经过一个月的相处，她们也渐渐对我们改了态度，我们由陌生感到熟悉，这时我们对周围的环境也慢慢的熟悉了，我们所在的地方是一个工业区，周围全部都是厂房，有时候我们去买点东西都需要走40多分钟的路才能到达，这时时间又紧，于是我们就有了紧张的充实的生活。

除了每天上下班，生活没有多少乐趣，在与大多打工者相处长了之后，发现自己在人际交往发面有了很大的提高，同时也学会了如何与别人交往，也得到了友谊，我发现我们只要真诚的与别人相处，别人也会真诚对你，我还发现如果我们身处他乡，没有朋友，那我们的生活也许会多些遗憾，因此我们要学会大胆与别人交往，用自己的热情去融入别人的世界，最终你就会获得一份真挚的友谊。

在这次打工之旅中，我发现了在实际工作中用到的专业知识

并不多，而更多的是要求我们要有一定的心里素质，比如，耐心，信心和细心。做一件事情，我们需要脚踏实地，一步一个脚印的去做，只有这样，把基础部分做好，才能得到别人的认可，同时才能有更多的机会去展示自己，表现自己。

通过这次实践我学到了很多知识，无论是工作上还是在生活上都给我了一些生存的经验，同时，也为我今后的生活积累了一笔宝贵的财富。为我毕业后踏入社会打下了良好的基础，让我在今后无论遇到什么事都能从容的去面对，为我不久之后走向社会做好准备，无论我们身处怎么样的岗位，只要努力，肯吃苦，我们都会有各种收获，只要我们有恒心，毅力，这样你的人生将会是成功的。