

最新大学生兼职老师的社会实践报告(模板8篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

大学生兼职老师的社会实践报告篇一

xx年的暑假轻轻从夏天中走来，又匆匆的从我身旁溜过，就他淡若无痕的一点，点在了我的心窝。有那么点不舍，但更多的还是对未来的憧憬。

原本在暑假来临前的我想了很多，但是真正进入暑假中我并没有得到过多的充实，在这最后一个暑假中我尝到了打工的辛酸，也享受了花钱的爽快，每到月末看到自己银行卡中的那一串数字。心中就有一种说不出的感觉，那感觉有点喜悦又有点小不满。不满是因为2个月的时间我只做了一千多块钱。但是后来想了一下我只是付出了时间操作了那些机器并没有过多有技术性的活，拿到这么多钱也是应该的。让我深深的明白“体力钱”确实难赚，只有有了技术才能拿到更多更多。

虽说钱是不多，但是这一千多的的确确是我自己一点一滴的站出来的，同时也让我体会到了未来上班所带来的艰辛必定比这个更大，在xxx的这个暑假我学到的的确太多太多。比如他们的管理模式我就深有体触，他们的营业是我觉得是按我高中时期的那种“正态分布”的表制定的，每天什么东西能卖多少都基本能达到而且还能算的清清楚楚，不同地域的xxx什么东西销售的多然后就会有不同的送货配比。这是中国的企业不会去想的问题，我想“xxx”必定不会像“xxx”做的这么

大，本质的区别也许就在这一点上面，因为“xxx”他们从一点一滴做起这是我们的国有企业所不必备的。然后我想说的更是他们的公司制度，他们的管理模式是人人都有升职的机会，别看我现在是一个时薪7.2的小员工但是如果我做得好同样可能升到经理或者二副、一副、甚至店长。当然这个过程可能需要我为xxx付出xx年甚至20年，但是我觉得这个管理制度的确很好，至少对于每个小员工来说都有可能做上小高层。但是我的理想却并不是xxx的那份固定薪水，因为可能一个店长一个月也只能拿到3到4千块钱，我所有的青春岁月都会在那家店子度过，同时我自己还觉得每天都到那里重复做着那些事情有点枯燥。这也有可能是我自己年轻不成熟的缘故，可能到了xx年后我会觉得那份工作很好吧。

说完了自己赚钱当然还要谈谈自己的花销了，也是在这个暑假，拿着自己的银行卡穿梭于超市之间，买下那些自己想吃的想玩的，花着自己钱的感觉别提有多爽快了。也是在这个夏天，我为家里也出了小小的一份力，就是跟着我妈去买些日常用品--！也就仅此而已，因为一次日常用品花销几百块同时又感觉生活的“鸭梨”真的是很大啊，要不努力好好的找份好工作，拿上一份不菲的薪水，要不就真的是生活都难自保了。在上班的间隙里我抽了十天忙里偷闲的跑到xx去玩了一趟，感受了xxx的漂流和徒步旅行的惬意。

这就是我的最后一个暑期社会实践了，没有太多的波澜起伏，没有太多的惊喜，有的只是那份属于我自己的宁静。

别了，我20岁的夏天。

大学生兼职老师的社会实践报告篇二

本文目录

1. 暑假兼职社会实践报告
2. 暑假兼职社会实践报告

3. 最新暑假兼职导游培训社会实践报告范文

xx年年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动(xx年年x月1日——xx年年x月15日)。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识;同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应具备以下基本的职业素质：

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这

些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有裨益。

目前，在导游工作中，“背书”的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中

得到锻炼。

暑假兼职社会实践报告（2） | 返回目录

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的打工旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月，回首这一个月，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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创业和社会实践能力。

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人际能力。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。

这次的认识时间是一个开始，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。作为一名在校学生，能在校期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大一学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在生活中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次烟草公司实践中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实践，我比较全面地了解了送货人员和收银人员的辛苦和不易，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来公司的我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到这里安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的知识与现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了烟草公司的基本情况和服务流程，从理论知识到实

际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累。

打工占用了我们大学里的第一个暑假的时间，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是公司的一员，和各部门同事密切合作维护公司形象和创造最大的利益。工作过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他新员工一样，从基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为一名服务人员，就要处处想着公司的权益，要把自己和收银紧密联系起来，要熟悉业主的信息，要另自己的一言一行都要代表公司的利益，时刻为公司做宣传，提高公司和自己的形象。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。公司的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。社会实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

暑假兼职社会实践报告（3） | 返回目录

xx年年暑假期间，在校团委的号召下，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我参加了暑假兼职导游培训社会实践活动(xx年年8月1日——xx年年8月15日)。

为期15天的实践中，导游中心经理逐日开始对我讲授导游事务、导游法律法规、中国旅游地理、导游事故处理等基本的导游技能以掌握必要的旅游常识;同时，我还掌握了著名景区景点的导游资料。培训结束后，经理还组织我跟随旅行团亲自体验导游的工作。

导游工作不仅是一门技术，同样也是一门艺术。身为导游应

具备以下基本的职业素质：

导游工作是一项服务工作。要想获得旅游者真诚的赞美，就必须努力探求服务心理，树立服务第一的意识，把为旅游者服务看成是自己光荣和重要的职责，这是导游员服务工作的基本要求，也是衡量导游员服务态度和服务质量的重要尺度和标准。

顾客是旅游企业的衣食父母，要使企业在日益竞争激烈的旅游市场上立于不败之地，导游员就必须诚恳待客，向游客提供真诚的服务。然而，与游客深入地交流与沟通则可建立导游者与旅游者的良好关系，创造友好气氛。

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

同时，在实践中，我也发现了旅游业一些方面的问题，对这些问题的思考和合理解决，对促进我国导游队伍建设，大有裨益。

目前，在导游工作中，“背书”的硬举措仍然普遍存在，即要求导游员背诵指定篇目导游词，并在年底进行抽查。这些方法和措施，虽然能暂时有效地提高导游员的业务水平，很大程度上杜绝乱导乱讲现象发生，但并不能从根本上解决问题，也不是长久之计。

由于人们对旅行社和导游员的工作性质和功能认识不清，从而引发了对旅行社和导游员的一些误解，游客认为外出旅游，通过旅行社安排和导游员带领进行参观游览，其中就有很大一部分本可节省的费用被旅行社和导游员所赚取了。其实，事实恰恰相反。旅行社和导游为游客提供服务，理所当然要

收取费用，但是这种费用并不是以牺牲游客利益为代价所取得的，而是一次性集中购买旅游相关要素，然后批发给游客，在批零差价中来实现利润。正是因为缺乏这种认识，使社会舆论对旅行社和导游员呈现出了一边倒的倾向，这种社会舆论单极化使游客降低了对旅行社和导游员的信任度，极不利于整个旅游业发展。

通过这次社会实践，我明白大学生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；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生兼职老师的社会实践报告篇三

今天是暑期社会实践的第二天，我们迎来了更多的小朋友。上午，我们继续学习绘画。今天的主题是《我心爱的事物》，要求大家将自己最喜欢的东西，在纸上放大画在中心，让大家一眼就能看到，再在它的周围添上环境。小朋友们的思维天马行空，有画小鱼的，有画小兔子的，有画卡通人物的，更有画恐龙的。但随之而来也产生了一些问题，比如知道自己的东西，却不知道怎样用画笔很好的表现出来，还有，不知道如何搭配颜色。我们耐心的回答和帮助小朋友，使他们的画面既有自己思考的东西又能呈现出作品的感觉。下午，我

们为了帮助孩子们调节心情进行了游戏环节。一开始大家一起玩“你画我猜”，有几个小女孩展现了自己不错的绘画水平，但也有几个年龄较小的孩子比较胆怯，不太愿意上台游戏。过了一会，大家和志愿者老师玩起了“击鼓传花”和“五毛一块”，气氛十分活跃。

经过第二天的实践，我明白了老师课前一定要做好充足的准备，要想到学生们会在课堂中遇到的各种问题，这样才能从容不迫的应对。

今天是暑期社会实践的第三天，不知不觉中实践活动已经过半了，我们也和孩子们从不熟悉变得熟稔起来。今天上午我们带领小朋友们彩色砂纸进行绘画，小朋友们对这种新式的绘画材料感到好奇和新颖，所以在画画的过程中十分认真。虽然我们做好的范画想让孩子们照着画，可是孩子们却更愿意自己想象，自己创作。旁边的家长前几天还说孩子小不教他们画他们不知道画什么，孰不知孩子有自己的想法和创造性，我觉得我们应该鼓励孩子将自己的想法画出来，而不是一味的去要求孩子把一样事物画对、画像。下午我们进行了折纸课程，孩子们学习了爱心的折法，纷纷将自己折好的爱心送给自己的妈妈，妈妈们也十分欣喜。

今天是暑期社会实践的第四天。上午我们交小朋友们剪团花。从开始折再到画、剪，大一些的孩子学的很快，小一些就需要我们一步步的讲解和帮助。最后大家还在自己的团花展示纸上进行了精心的装饰。从整体来看，女孩子明显要比男孩要耐心、细心，有些男孩子剪了一张又一张也没有人家的精美，到最后竟用手撕起了纸，对我说不用剪刀也可以，我竟无言以对。我们进行明天的汇报演出的节目排练，小朋友们有的唱歌，有的拉小提琴，有的朗诵，还有表演小品的，可说是热闹非凡呐。大家满怀期待着准备着明天的汇报表演。

大学生兼职老师的社会实践报告篇四

暑期社会实践的第二天，又出现了新的状况。期初安排孩子在纸上画出自己喜欢的动物并进行上色，出乎意料的是，大家在一个小时内完成来了任务。于是便出现了不能控制的状况：孩子们之间出现矛盾，嫌弃组织的活动太过无聊以至于最后有个别孩子闹着要回家，不合群等等。真的觉得无能为力了，可是防止孩子们出事，耐下心来去安抚他们待在活动室里面。最后还是社区的阿姨帮助我们解决了这些状况。一上午下来，还是有点筋疲力尽，想到这些状况可能以后再工作过程中都会遇到，现在可以在实践中找到解决的方法，一下子就找到了继续下去的动力。加油吧！

时间不知不觉的已经过去好几天了，暑期社会实践也只剩下一半不到的时间了。不由得慨叹时间过的真的太快了。今天对于孩子们提出的那些问题已经能够熟练的回答而不是支支吾吾不知道如何解释，画画剩余的时间已经可以和他們打成一片玩各种各样的游戏，聊天什么的也都可以啦。其实也还有点感情哒，毕竟相处了这么长时间，对于我们提出的任务他们也都能又快又好的完成，很是让人感到欣慰。

今天脱离了在室内教学的局限性，转而到室外进行活动课。室外活动比室内真的轻松很多，可是还是要担心他们的安全问题，幸好社区的阿姨帮助我们管理那些孩子们，年龄的差异比较大，到了活动场所便相应地抱堆儿活动。还好一上午孩子们玩的都很开心，确实可以加强孩子们课外活动的时间，劳逸结合，也有利于更好的促进学习的效率。明天，就是暑期社会实践的`最后一天啦，说实话还真是有点舍不得这群小孩子，和他们在一起玩耍也很开心，这种无忧无虑的日子真是让人怀念！

大学生兼职老师的社会实践报告篇五

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一

个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

一. 就业形势严峻，要提高技能，适应社会需要。

就业问题是一个社会问题，供大于求的局面近一时期难以改变，特别是近一时期受经济危机的影响，就业严峻尤其表现突出□xx市人力资源市场每天都是人头攒动。自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题，大学生也成了就业困难群体，面临“毕业即失业”的困境。大学生的就业问题，不仅关系到千家万户的切身利益，更关系到国家的经济建设和社会稳定，关系到社会主义和谐社会的构建。近年来，大学生就业一直遭遇“寒流”，而且一年“寒”过一年，已经引起社会各界的高度关注。据教育部统计□20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看□20xx年高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢？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走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，

才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位；体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾；体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人看来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。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。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。目前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。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

作为学校要坚持面向市场的办学。为什么技校生、高职生比我们容易的能找到工作，因为他们有较强的动手能力、到单位都能用得上。普通高校不能像技校、职校那样随着市场需求的变化及时调整专业设置，重理论轻技能，造成一方面，某些专业过剩致使一批大学生成为失业者，另一方面，由于某些专业技术工种断档而导致技术工人严重不足。高校要紧密联系社会需求，积极把握经济社会走势和就业市场的变化情况，主动适应人才社会需求，灵活调整专业和课程设置。加强培养宽口径、厚基础、强能力、高素质的复合型、实用型人才，提高学生实际操作能力，适应环境变化能力，拓宽理论功底和知识领域，增强社会适应能力。把教育与就业联系起来，紧紧围绕社会需求，大力培养多层次实用人才，以适应市场需要。培养受欢迎的人才推行理论与实践相结合的教学模式，提高大学生实际工作能力。

二. 创业要有科学的经营理念。

作为一个经营者创业不可以盲目，要有创业策略。在创业之前，要对市场进行考察调研，商铺位置、服务人群、主要服务对象、促销手段、同行业商品价格、行业政策规定等等都要做到心中有数。

在经营方面，作为一个服务行业，顾客是上帝的服务是必然的，要想获得更多的利润就必须提高销售额。这就要求我们想顾客之想，急顾客之急，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。首先在店面的选择上，应选择对经营有利的地段。产品质量，店面的环境卫生，服务态度，诚信，会创新等等。在一些细节上也应十分注意，比如说产品的摆设，好的产品摆设给人一种良好的

感觉。当然，广告和宣传也是是少不了的。

我所打工的面包房在经营方面就存在一些问题。一是老板投资主体不明确。店铺是两个人投资的，可能是没有明确两人投资收益分配问题，所以两个人老板对经营问题都不关心，很少到店里去，谁都懒得负责。二是开业时间选择不适时，店铺位于小学门口，主要的服务对象是学生，但开业选择在学生放假期间，不仅加大了投资成本，还给顾客造成生意不好的错觉，给人一种店铺不咋着的感觉，可能会失去非学生群体服务对象。三是行业政策规定不了解，食品安全问题政府非常重视，国家对食品加工、销售等都有明确规定。但我所在的面包房对此不很清楚，从业人员没有健康证、商品没有明码标价、不标注生产日期。食品监督、卫生、物价等单位经常到店里检查。

三、求职应聘成功谨防上当受骗

近年来，大学生就业成了每个在校大学生人人关注的问题。我认为，在应聘时，一定要到有资质、信誉好的职介中心找工作，提防非法中介机构陷阱，谨防上当受骗。应先看该职介中心是否有劳动部门颁发的《职业介绍许可证》和工商部门颁发的《营业执照》，只有具备这两证的职介中心，才能从事职业介绍工作。一般情况下，每个地市的劳动部门都会定期在劳动部门的“劳动力市场”或“人才交流中心”进行招聘会。政府举办的中介机构，正规、可靠、他们还指导你签订协议合用、跟踪访问，当你与用人单位发生争议时他们还帮助协商处理。当选择好就业单位时，要防范其收取押金、风险金、报名费等行为。与用人单位一定要签订书面协议，讲好工作内容、谈好劳动报酬，上班时间，以便发生争议时有书面证据。

在求职成功开始工作后，要注意一下几个方面：一要善于沟通。作为服务行业，要报顾客看成上帝，要善于跟顾客沟通，要了解他们的需要，征求他们对商品的品种、设计造型、口

味口感、价格等方面的意见建议。当然，也要善于跟老板沟通，有问题就要向老板反映，向老板反馈顾客意见建议、提出合理化建议；二要有耐心和热情。工作时要面带微笑，热情的招待会让那些顾客感觉很舒心，也会乐意购买我们的产品。对于顾客的要求要耐心听取并努力满足他们；三要勤劳。我每天都会早早的到店里打扫卫生，哪里不干净就打扫哪里，一天要打扫好多遍。做为一个食品行业，最重要的是给人一种干净的感觉，这样销售额也会提高。

以上就是我这次暑假的社会实践报告，社会实践是最为一个大学生必不可少的锻炼活动，他给我们更好的进入社会打下了坚实的基础，让我们对社会有了更进一步的认识，让我们明白大学生的未来不是个未知数，让我们更好的迈向美好的明天。

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。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，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，不断地提醒自己要大 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。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比

想象的容易多了。就好像上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

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月累，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。

其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。

我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从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，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。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。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活

和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我认成是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉的去完成，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可

能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，2年半之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

实践单位： 肯德基

实践时间□ 20xx年6月30至20xx年7月30日 共 30天

今年的暑假是我过的最有意义的暑假，因为这个暑假是我自己靠自己的劳动来养自己，独立的过了一个暑假。因为我在暑假有了一个打工的机会——在肯德基做服务生。

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！

在实践中我明白了人际关系有多么的复杂，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)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。让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。更重要的是我在社会实践中学会了自强自立！凡事都要靠自己！

现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立。

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，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！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论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，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。及自己最大的努力去完成自己的工作，要有自信要对自己的工作负责，要有责任心去做到最好。

这次实践让我知道，社会和学校是不一样的。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。接受各种的挑战而令自己变得更加强大!

通过社会实践的磨练，我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。虽然现在的我还没有能力做的更好，但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

这次实践让我知道工作要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种

原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生长来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。而且必须要与人们多做交流，一定要做到良好的沟通。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。最好是能在社会实践中把经验与所学到的知识相结合。并且要不断的使自己的知识变得更加的全面和具体。从而令自己的工作做得更好。

肯德基工作的这段时间里，有一次我们开员工大会，主题是餐饮业的良心，食品安全。因为那段时间在网上出现了许多关于肯德基的负面报道影响。通过这次事件我知道各行各业都有自己的责任和规矩。而且这些规矩都是以不危害顾客的安全和利益为前提。在刚开始培训的时候，有一条就是想顾客之所想，就是说在顾客需要的时候就能够及时帮到顾客，一切以顾客为第一位。各行各业都应该以顾客为第一。这也是我所要学习的，因为在以后我不管从事什么职业，如果不能把顾客放在第一位，那么我就会失败，正所谓民心所向，是为了赢得顾客的信任。

社会虽然比学校要复杂很多，但是社会上有课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

大学生兼职老师的社会实践报告篇六

转眼间，一个炎热的假期就要过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉沉的充实。在这个暑假里为了不让自己在放松的生活中忘掉奋斗的目标我为自己找了两份工作。周一到周五给一个小学毕业的女生进行上

初中前的功课衔接，周末在世贸广场派发诺亚舟公司的宣传单。

暑假期间，我找到了一份家教的工作。这是我自开学以来找到的第一份社会兼职工作。得到此份工作时，我的内心既兴奋又感激。兴奋的是，自己得到了一个锻炼自己的能力同时体现自身价值的机会。于是，我的暑假生活又增添了一道绚丽的风景。这道风景让我学会了许多，体味了许多，思考了许多。

转眼她就要开学了，我也结束了家教生活。她的学习态度比以前端正了许多，学习也知道使劲了，以前的疑难问题基本得到了解决。这就是我家教的效果。他的父母很感激我这段时间对她的帮助，要我不定期地给她打电话来督促她。我会坚持这样做下去。

家教生活让我想起了很多东西，得到了很多感触。我以为，如果说家教培养了我的耐心与宽容，关心与责任，那么在药店实习的经验更让我懂得了在残酷的显示竞争中，保持一种平和的心态是如此难能可贵。而这些将是我在踏入社会后需永远铭记的耐心，宽容，关心，责任，友善。我想，这应该是我今年盛夏收获的最丰硕的果实。

我的第二份工作是在周末不用上家教的时间去世贸广场派发诺亚舟公司的宣传单。现将此次实践活动的有关情况报告于下：

发传单，许多人认为这是一项极为简单的事情。的确，这种说法有道理。但是，它也不是一件简单的事。因为，并不是每个人都愿意你递给他那张宣传单，而且大多数人也不会仔细看你发给他的张在他们眼中被视为是废纸的广告宣传单。

我的工作也不仅只限于此，必要的时候我们还需要举着我们的宣传牌四处走走，增强影响力。

几天下来，虽然很累，但让我们感到很充实，因为我们从中体会到劳动的快乐并且积极向社会迈进去一步。也许有了这次的体验，会使我们在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一个陌生人。

人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以劳动本身也是一种快乐，大学生打工，对整个大学生生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情，它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性，给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

打工使我懂得什么是尊重劳动。当我做促销员，每小时换取3块钱的时候，我才从心里明白钱的来之不易和珍贵。所以经历打工和想象打工是不一样的，这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解，其实还差得远，你只有真正经历过了，这心坎上才有一道记号。

如今我瘫软在床，回顾着我这几天来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的大学生打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来！！

文档为doc格式

大学生兼职老师的社会实践报告篇七

实践总结：

教学实习的基本目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以便把学生培养成为能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的高素质复合型人才。

具体表现在三个方面：

1、运用和检验教学成果。运用教学成果，就是把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性地应用于实际工作，并从理论的高度对教育教学工作的‘现代化提出一些有针对性的建议和设想。检验教学成果，就是看一看课堂教学与实际工作到底有多大距离，并通过综合分析，找出教学中存在的不足，以便为完善教学计划，改革教学内容与方法提供实践依据。

2、了解和熟悉学校的运行。对师范类专业的学生来说，实际能力的培养至关重要，而这种实际能力的培养单靠课堂教学是远远不够的，必须从课堂走向实践。

3、预演和准备就业工作。通过实习，让自己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，从而缩短从校园走向社会的心理转型期。

我和我的一些同学7月15日来到安徽池州石台县石台中学，到8月15日实习结束。我被分到高一（1）班进行实习。

实习的基本内容包括两部分：课堂教学和班主任工作，基本情况如下：

1、课堂教学：

完成教案数为六份，试讲次数为六次，上课节数为六节；批改作业五次；监考十场；自习辅导十二课时。

2、班主任工作：

组织一次主题为“网络的利与弊”的班会；组织本班学生与实习老师之间的篮球赛两次；找学生单独谈心、了解情况十一人次。这次实习令我感受颇多。

一方面，我深感知识学问浩如烟海，使得我不得不昼夜苦读；另一方面我也深深地体会到，要想成为一名优秀的教师，不仅要学识渊博，其它各方面如语言、表达方式、心理状态以及动作神态等也都是要有讲究的。

每上完一节课后我最大的感受就是：当好一名老师真不容易啊！试教工作开始以后，我每天的工作就是听优秀化学教师的课——写教案——试教——修改——试教，这样反复练习，完善。

直到把一节课要讲的内容练到烂熟于心为止。即使这样，在我第一次深入课堂时，我还是遇到了许多师范学校里没学过、事先也没有料到过的难题。毕竟试教的时候和正式去教室上课的时候的心态是很不一样的教学生知识如果我们仅仅只懂得书本上的知识的话，那是远远不够的。俗话说的好“要给学生一碗水，自己就要有一桶水”。

上好一堂课不仅要求我们能够旁征博引，而且平时学生也会提一些书上没有涉及到的知识，这时候你不仅要自己对这些知识点有所了解，而且更为重要的是你要能够以学生容易理解的平实的语言将它表达出来。这一点我深有体会，比如有一次我分析基础训练的时候，有一个题目是说“往饱和的碳酸钠溶液里通入二氧化碳气体时会有什么现象发生？”此题只要知道了碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小，就能得出“可见到有白色晶体析出”的结论。

由于事先我觉得此题很简单，也就没有深入地思考。出乎我意料的是，无论我怎么讲，同学们也无法理解为什么碳酸氢钠的溶解度比碳酸钠的小。

大学生兼职老师的社会实践报告篇八

这是我第一次经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅

然踏上了社会实践的道路。想通过，亲身体会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。

在现今社会，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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xx—x[]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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校

是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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，你要听娶耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。