

最新大学生抗疫社会实践报告 大学生社会实践报告(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

大学生抗疫社会实践报告篇一

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。

第一篇 可怜天下父母心

我的学生叫xx第一次到他家做客，他正在书房里生闷气(因为他开始不同意请家教)马叔和阿姨热情地招待了我，与我在客厅里诚恳地交谈了很久。从xx的性格爱好谈到他的学业特长。因此，第次了解xx不是通过与他的直接接触，而是通过与他父母的交谈。在交谈中，我了解到以下情况[]xx有厌学情绪，懒于学习，贪于玩乐。”由于上述诸多原因，他的成绩很不尽如人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点中学，将来到大学去深造。而他现在的学习情况，让他的父母感到很灰心很失望。

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，父母对子女的那种期望是挚热的、无私的。他们看的很远，看到了子女的未来;他们做得很无私，甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情义深深打动，同时感到肩上的担子很重。他，对于没有任

何家教经验的我来说，毕竟是一个“挑战”。

第二篇 他，就是我的学生，一块尚未雕琢的顽石

他，叫xx□又高又瘦的个子，高高的鼻梁上架着一副学士眼镜。稚气未干的娃娃脸上，总是挂着一丝难以褪去的疲倦。这是他给我的第一印象。

家教的第一天，我给他讲解了期末试卷。试卷上的字迹很潦草，不论是英文还是汉文。由字知人，我想他在学习上一定很随意，对自己要求不严格。在讲解试卷的过程中，我发现他听讲时显得很疲倦，不时地打呵欠。如此的听讲状态，其效果可想而知。我也开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是帮助他端正学习态度。

第二天，我给他上了一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么。不时地点头表示同意。此后，我也经常给他上类似的课程，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。我为之而感到欣喜万分。

每天上午工作两个多小时，中间有一段休息的时间。休息时，他不会与我主动谈些事情，因为他的性格很内向。他很爱看报纸和杂志。休息时，他总要找一些报纸来翻阅，去寻找他感兴趣的东西(尤其是足球新闻)。偶尔也会在客厅里，将一个足球踢来踢去。他说，足球是他的至爱，由此也结交了好多朋友。

看来，看报和踢足球是他很感兴趣的事情，也许是因为这两者不会耗费太多的脑细胞。面对大量的习题和枯燥的课文，我想谁也不会产生浓厚的兴趣。在我看来，看报或踢足球事实上是消耗时间的一种方式，是为逃避学习而采取的一种方式。逃避学习，本身就是怕吃苦的体现。后来，他的母亲告诉我□xx的确很懒惰，不愿吃苦。从此，我便碰到了一个棘手

的问题：如何让他克服懒惰。因为我清楚的知道：他的懒惰是从小养成的，学习懒散已是他的“家常便饭”，在短时间内让他克服懒惰是不可能的。因此，我在以后的讲课中，对他的要求渐渐严格起来，并经常给他讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大。这是可以理解的。

大学生抗疫社会实践报告篇二

汇聚爱心，传递真情□20xx年6月24日□xxxx商院7名大学生志愿小组躬身实践，赴xxxx市儿童福利院参加了“大树荫福，爱心满屋”关爱特殊儿童成长活动，为特殊儿童送去关怀与温暖。

位于xxxx新村130号（邮政编码xxxx□的xxxx市儿童福利院主要经营收养，社会，孤儿，注册资本不详。

自走进福利院那刻开始，全体成员都尽力调整自己五味杂陈的心理，面带微笑，因为大家都想把最快乐、最坚强的一面带给那群天真可爱的弟弟妹妹们。刚走进智障儿童生活区，一个工作人员热情的接待并带领我们一处处地去关爱儿童。她们亲眼目睹了在负责阿姨的热心帮助下，小朋友们的成长很快乐。

虽然福利院的老师竭尽全力的呵护他们，希望他们像正常的孩子一样可以快乐健康的成长，但他们可能感受不到来自正常家庭的温馨，也不能像我们正常人一样能在父母的纵容下撒娇任性，有许多孩子还身带残疾，他们经历着一般人没有的艰辛，最需要的就是面对面的关爱。

之后，实践小组成员喂他们吃东西，并把自己精心准备的礼物送给他们，我们用最简单、最质朴的方式，尽自己最大的努力去让孩子们高兴。在那些孩子中，有些小孩比较热情，当他们看到小组成员的那一刻便不停地叫姐姐，那一刻她们的心融化了，小组成员感到前所未有的喜悦，从他们身上看

到了希望与快乐；有些小孩比较娇羞，不爱说话，他们常常一个人默默地坐着，她们不知道该如何与他们沟通交流。

虽然他们都存在着这样那样的缺陷，让人们没有办法和他们进行语言交流，但是人们通过彼此间心灵的交流，能及时地知道他们需要什么，能真切地感受到他们对于这个美妙世界的好奇。活动从头至尾，整个屋子里都充斥着笑声，洋溢着温暖的气息。

福利院的小孩年龄上至21岁下至6、7岁，有些小孩已经开始学习5、6年级的知识，而有些还在学习走路，福利院的老师耐心地教导他们。他们的教学设备齐全，有面包房，绘画房，发泄房等等。每个月他们都回给表现好的小孩发放奖品，还有金币，每个礼物上面都标有价格，他们可以通过积累金币来购买自己喜欢的礼物。这是为了让他们心中有一个消费的概念。

今天走进智障儿童，让我们学到了很多，收获了很多。帮助他们，让我们从心里感受到快乐的同时也为那些智障儿童的坚强感动欣慰。希望我们今天这小小的力量能够给孩子们带来极大的鼓舞与快乐。下午，在班长的带领下，我们与这些孩子们交流完，便恋恋不舍的离开了福利院，踏上了回校的旅程。

这次经历真的很有意义，不仅是一次社会实践，也给每个人都上了一堂教育课。进福利院的每个人心情都是严肃而又紧张的，那是一种尊重，也是一种大爱。关爱智障儿童，真心温暖童心，关爱留守儿童，让爱充满人间！

大学生抗疫社会实践报告篇三

寒假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，投身社会的良好情势；是培养锻炼才华的好；是提升思想，修身养性，建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。

通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

通过在店内工作的将近一个月时间，不但通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

1、挣钱的辛劳。

天天辛辛苦苦重复一样的工作，小心翼翼的进行平常工作，才可以得到工资，这次的体验让我真切感到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

2、人际关系。

在这次实践中，让我很有感慨的一点就是人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解，才能有深入的感受。

3、具有随机应变的能力。

要具有随机应变的能力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的能力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败。

在这次为期较短的寒假社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些

在学校看不到的东西，也学到了一些在大学里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践的收获。

大学生抗疫社会实践报告篇四

主要代理的品牌有：华硕、宏基、联想、戴尔[hp]等国内外电脑品牌，之所以选择该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行情况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的情况下自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是三天，地点在广埠屯电脑商城，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售华硕电脑，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习实践中，实践中学习。

（二）正式上班阶段：

和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在旁边指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，

收获部的员工每天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一直19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一直不是很理想，总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程应该很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天心情也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一起收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。八月份的销量在九号的时候有了一次突破，达到了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从华硕促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，非常感谢广埠屯电脑商城给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的商城员工和促销员。

大学生抗疫社会实践报告篇五

大二学年的暑期如约而至、针对这次社会实践、我有幸参加了学院支教队的招募、并从中脱颖而出成为了这支队伍的一员。背起行囊、带着最初的渴望、在书记和副书记的带领下、同另外名同学一起开始了一场首踏支教行。在省市县镇小学、从月日到月日这一个月多的时间里、我们一席个女生和个男生一起开启新的生活篇章。而与我们朝夕相对的即是一群学生、小至幼儿园、大至小学六年级。

作为一个普通的班级、我参照着这所小学的课程表为这个小学生量身打造了专属于他们的课程表。当然、也属于我们这个老师。因为有的学生的家距离学校有好一段距离、所以我将课时从固定规格中的4+3模式浓缩为4+2模式。安排两个班级的课表、可真是煞费一番苦心。而我在这个支教过程中、则是担任高年级的作文老师和低年级的普通话老师、偶尔因为低年级的学生太过调皮而帮着体育老师代课。

我们习惯将完整而有规律的一天安排为：上学、放学；吃饭、午休；上学、放学；吃饭、晚休、其中偶尔穿插着数个同小学生们在操场、教室、宿舍、总之在这个学校的角角落落里闹腾的时间。不知是不是因为面对的人是一群孩子们、我这个名副其实的95后不曾感到一丝不好意思、甚至在第一次见面是就将手搭在他们的肩上、可以说在这个混熟的过程中、我如鱼得水。当然这里面不乏有难以搞定的学生、或是上课时嬉笑得中规中矩、或是一副不苟言笑的镇定自若。而在这样一个过程中、至始至终都要学会这不以大学生的姿态来高高在上的对待这群小学生、我们需要的是一个平等交流与沟通的氛围。

而在这里、我也不得不在这一个月的支教活动后对支教衍生

出另外的看法。毕竟网络上反对支教活动的号召不绝于耳、因为觉得正处童年中的孩子们被硬生生的剥夺了假期、更甚至是在支教队员潇洒的离开后徒留孩子们过多的想念。当然、我不否认这样的说法有其根据性、但是我也想用“利大于弊”四个字概括一下我眼中的支教。

第一、学生们是自愿报名参加支教活动、小学校方及参加支教的我们并没有硬性强求任何一人参与。

第二、当然、其中不乏有家长强制要求自己的孩子在暑期进行上课、但这只占五分之一的比例。与孩子们参加培训班相比、也许我们带不去太多的知识、但是我们带给了他们更多的快乐。我们也和学生们达成了协议、如果他们之中的部分人实在不想来、我们甚至可以和其家长进行洽谈、还孩子一个完整的暑期。

第三、我们不教常规知识、例如数学和语文。年级和年纪的各不同造成了我们不想教他们已经学过了的东西、也不想教他们即将会学的东西、毕竟在某个时刻会减少他们的积极性。而是将手语、手工、魔术和日语这些他们鲜少接触的东西带进他们的生活。

第四、谈谈所谓的“弊”。除了给校方带去的日常麻烦之外、似乎只剩和孩子们平日接触中所积累的感情不曾被轻易的抹去。