

大学生社会实践实践报告(模板9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

大学生社会实践实践报告篇一

(2) 目的：通过社会实践，增加我们大学生接触社会，走向社会，培养工作能力，以及完善思想道德、增强社会责任感。

(3) 实践时间：

(4) 实践地点：

(5) 实践单位和部门：

(6) 实践内容：

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20xx年7月23日—8月5日是我第一次参加大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了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。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

二个星期的社区社会实践，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各年龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青年学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，

在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，让我从实践中得到锻炼。

我实践的xx社区是xx镇xx社区，隶属xx镇管辖，地处xx县城中心，占地0.8平方公里，共有居民2535户7335人。社区工作人员21名。

在我报到的第一天社区书记高杰就告诉我：社区最主要的工作就是在党和政府的领导下，依靠社区力量，利用社会资源，强化社区功能，解决社区居民问题，为社区居民提供各方面的服务，组织社区居民开展各种社会活动，促进社区协调和健康发展，不断提高社区居民的生活水平和生活质量。

xx说：社区工作者要有一定的社会责任感，社区工作者的宗旨和目标是帮助社区居民解决社会问题，很多社区居民都是社会的弱势群体，他们没有工作，生活来源困难，是靠政府救济、享受低保解决生活的，如果社区工作者没有一种崇高的理想，务实的工作精神和方法，就不能满足他们的需要，所以社区工作者要有服务居民，贡献社会的意识和社会责任感。xx还说，作为社区工作者要有平民意识，要把自己置身于社区居民一员才能体会和理解居民需要，充分尊重每一个社区居民的人格和平等权利，帮助他们解决最关键的问题。

她还说作为社区干部还要有一定沟通技巧，社区工作及要与社区居民打交道，还要经常与辖区单位联系，充分发挥辖区单位的作用，才能更好的为居民服务。社区工作面对的是不同年龄、性格的各式各样居民，要运用自己的知识技巧，建立信任关系，通过相互的沟通和合作，了解自己扮演的角色，最终达到自己解决问题的目的。

两个星期的社会实践。xx给我安排了三天的走访社区居民活动，带我走访的是社区干部xx大姐姐，大学毕业在社区工作已经二年了，各方面工作能力特别突出，也给我教了很多工作方法。通过走访改变我很多以前的认识，真没有想到在城市里

还有这么多生活困难的人，三天我们走访近20户，对我记忆最深刻的是xx家，她是一个xx族，今年43岁，看上去象50多岁的人，丈夫7年前与她离婚了，三个孩子跟她一起生活，大女儿只上到初中就因为家里没钱她就不上，到处打零工挣钱。二女儿开学上初三，还有一个儿子□xx因为初中毕业、再加上她汉语说的又不好，没有工作靠每月350元的低保金维持一家的生活，她自己患有风湿关节病，经常腿痛的走不成路，家里只有两间土平房和一个18寸的老式电视机，就再也没有一件像样的家具了，两间平房，进门一间有一个火炉子和一个土炕，供冬天取暖用，有一个矮小的方桌和几个木制小板凳，里面一间有一个双人床、两把椅子和一个衣柜，房间的土地面高低不平。十几平方米的院子里有一个草棚，下面盘着一个锅灶，她说这就是她们夏天生火做饭的地方。

杨姐姐说我们这次来她家，主要是帮她办理“十大慢性疾病医疗保险”，参加这个保险，她看病、买药可以报销70%，现在国家经济条件好了，为群众办的实事、好事也多了，杨姐姐一边和帕孜古丽拉家常，一边教我如何填写“十大慢性疾病医疗保险”登记表，一个多小时我们就完成了帕孜古丽家的走访登记工作。

在走访下一户居民家的路上□xx姐姐告诉我作为社区干部一定要做到“四知四清四掌握”，就是要知道社区居民每个家庭成员及社会关系、每个家庭经济状况、每个家庭成员政治表现、每个家庭成员遵纪守法情况；清楚社区就业情况清、社区重点人口情况清、社区流动人口情况清、社区贫困群体情况清；掌握社区基本情况及社情动态、掌握宗教活动情况、掌握居民热点难点问题、掌握各类积极分子情况。

三天的走访结束后□xx就安排我协助xx姐姐开展日常工作，杨姐姐在社区负责的是人民调解、社会治安综合治理、流动人口管理等工作，日常工作看是平凡，却很繁忙，汇总材料、上报报表、接待居民群众来访，调解居民间的邻里纠纷、登

记流动人员等，不知不觉一。

大学生社会实践实践报告篇二

社会是一个复杂多变的大家庭，从清朝时期提出的满汉一家亲，到中华五十六个民族的'大融合，至现在的全球一体化，无时无刻都体现着这个社会在变化.然而，作为当代大学生的我们，怎样去适应这个复杂的环境呢?我想那可能是在运动中求发展、在变化中求生存、在创新中求未来。

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战.俗话说：“不怕不会，就怕不学，大学生假期保安实习的社会实践报告。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识。

在临近期末时，我看到了20xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦!作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢?因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢?那就请允许我一一道来吧。

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助.就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦;找网吧当服务员，人家说不要男的;找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人;还找了盼盼门锁实业有限公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦!可我坚信“天无绝人之

路”，继续再次向前走着；怀着一颗早已疲惫不堪的心挣扎着，“黄天不负有心人”，我也终于找到了这份来之不易的工作——当保安。

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路；在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖；多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味；多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在；多少回等待饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味；多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西。人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功。战士我在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我。原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心。社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福。

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来；埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧！让我有一种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。

大学生社会实践实践报告篇三

社会是一个复杂多变的大家庭，从清朝时期提出的满汉一家亲，到中华五十六个民族的大融合，至现在的全球一体化，无时无刻都体现着这个社会在变化。然而，作为当代大学生的我们，怎样去适应这个复杂的环境呢？我想那可能是在运动中求发展、在变化中求生存、在创新中求未来。

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战。俗话说：“不怕不会，就怕不学，大学生假期保安实习的社会实践报告。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识。

在临近期末时，我看到了20xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦！作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢？因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢？那就请允许我一一道来吧。

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助。就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦；找网吧当服务员，人家说不要男的；找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人；还找了盼盼门锁实业有限公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦！可我坚信“天无绝人之路”，继续再次向前走着；怀着一颗早已疲惫不堪的心挣扎着，“黄天不负有心人”，我我也终于找到了这份来之不易的工作——当保安。

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路；在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖；多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味；多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在；多少回等

代着饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味；多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西。人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功。战士我在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我。原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心。社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福。

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来；埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧！让我有一种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。

大学生社会实践实践报告篇四

为了培养我们的自学和动手潜力、理解潜力以及实践潜力。透过此次实习，让我们能够在国际商业环境中切身体会商品进出口的交易的的全过程，能够在实际业务的操作过程中使我全面、系统、规范地掌握从事进出口的交易的主要操作技能。

1、实习单位简介：

金利达革塑有限职责公司，座落于“中国箱包之都”——白沟，始建于20xx年，是一家生产pvc压延膜、流延复合膜、无纺布、人造革于一体的专业企业，其中无纺布生产线4条□pvc压延膜、人造革、流延复合流水线各一条。从建厂以来，公司经营规模不断扩大，公司现有员工350人，厂区占地面积6.5万平方米，总投资1.2亿元，聘请了国内高级管理和专业技术人员，设备规模、精度、科技含量在全国同行业中处于领先地位。一向以来公司以国内贸易为主，自20xx年5月份开始放眼于国

外市场，努力透过国际贸易提高公司的营业效益。

2、岗位介绍：

本厂除了一线工人以外，其他人员归入后勤。后勤又分为办公室、生产部、库管部、销售部和财务部，其中销售部又分为内贸部和外贸部两部分。而我的实习岗位就是外贸部分，作为一名外贸业务员负责联系国外潜在销售商和进口商，推销本公司的无纺布和压延膜。

进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每一天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。再次，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够透过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉国际货物销售合同和各种商业单据是基本的，透过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。下面介绍下我的工作资料：

客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有生产部经财务部核对生产成本后交给我们业务部最低报价，以供进口商询盘。

报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好给客户的正式报价。

业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审

批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

下达生产通知：销售部在确定交货期后，满足下列状况可下达生产通知，通知生产部按时生产。

验货：在生产部把货物备妥之后，销售部要对所定货物进行查验，质量是否过关，是否贴合客户的要求，因为要想稳定客户资源，对于商品的质量必须要保证。

制备基本文件：根据生产部带给的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

发货：通知货代来公司收货，并且把所以必备的单据叫给货代。

确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

经过金利达革塑有限职责公司的外贸业务员的实习使我明白到：

1、理论与实际工作运用存在差别。

学好专业知识理论是在实际中应用的基础，但是不能照搬过来使用。因为学校所学的理论大都是一种理想状态下的理论，或者说是一种有假设条件的理论。不管是显性的还是隐形的，总之都是存在一些假设的。但是现实社会工作中是没有如果真的，现实是在既定的条件下你改怎样做才能到达目的。

2、将国际贸易的理论和实践结合起来。

透过实习我发现贸易这专业是门实践性很强的专业，它不光要求我们有扎实的理论知识而且务必具有很强的动手操作潜

力，更重要的是学会如何与人沟通，怎样建立商业关系，这些是课本中学不到的，只有融入社会的大舞台并不断的历练才能得到提高，还有加强各方面素质的提高。贸易工作同时是一个涉外行业，因此对各方面的要求都很高，对外代表的不仅仅是个人形象，甚至是国家形象，因此务必加强自己各方面素质的修炼，如礼仪等。熟练掌握好本专业的知识。专业知识是我们从事贸易工作的基础，贸易工作的高风险要求我们务必熟练地掌握好专业知识。

3、自身定位，加强外语学习。

在所有的工作和活动中无一例外的涉及到外语，外语是我们对外交流的桥梁，因此在以后的学习中务必加强对外语的学习，同时加强口语的练习，这是我们搞外贸的基础，因此务必掌握好这门工具。不断强化自身，并充分认识自己，避免眼高手低，增加实际动手潜力，在社会这个大学校园里，不断完善和学习。

4、提高自己的社会交际潜力。

在工作中我会经常性的向同事请教问题，与他们进行讨论。除此以外，还会代表公司去和对手方谈判。这样经过不断地磨练和学习，我变得很成熟、理智。其次，我独立解决问题的潜力和广泛利用各种可能资源的潜力得到了提高。

透过实习使我学到了许多知识，获得了必须得外贸经验，总之，实习生活是丰富多彩的。再一次感谢金利达革塑有限职责公司给我提高的实习岗位，祝公司蓬勃发展，不断壮大；也感谢季小江老师给予我的实习指导，祝老师工作顺利，身体健康。

大学生社会实践实践报告篇五

一、实习目的：

通过实习,认识管理,较为全面地了解企业的经营环境,经营特点,市场范围,弄清楚我国企业管理体制的演变过程,了解企业各项职能管理的特点和在企业经营中的作用,学习企业成功的管理经验等,为进一步学习专业课程打下一定的基础.同时通过对企业实际的调查,研究,初步培养学生理论联系实际的能力和提出问题与解决问题的能力.

二、实习时间:

2013年7月15日至7月24日

三、实习地点:

芜湖路,江淮汽车制造有限公司,合肥三洋荣事达电器有限公司,安徽国祯集团股份有限公司。

四、实习内容:

1、7月15日至18日

根据政府的新政策,打算把芜湖路建设一个新的娱乐文化美食商业圈,我们受学校安排担任芜湖路娱乐文化美食商业圈的市场调查。我们调查小组分成了四小队进行调查,刚开始调查进展的并不顺利,加上调查的时候天下大雨更加加重了调查的难度。而调查的时候那些人并不配合你的工作,冷漠对待。我是被拒绝无数次,但是我没有气馁,坚持不懈。然后我仔细分析如何才能让别人接受我的调查,应该去哪些场所比较合适,经过无数的失败之后终于对调查有了一点认识,知道怎样去和别人沟通,让别人接受调查。最后在大家的共同努力下我们小组顺利的完成任务,而且大家收获都不少。感触最深的就是对一位大爷的问卷调查,调查完了之后和他聊了很久,很深。经过此次调查让我深刻的认识到了实践的重要性,只有理论与实践结合才能学好工商管理这门学科。

大学生社会实践实践报告篇六

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

20xx-7-18至20xx年8月20日

xx超市

私人永和饭店

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，

就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位分属各个货架。

比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，不可以闲谈也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，不可以把手机带在身上，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是

忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。

如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

大学生社会实践实践报告篇七

这个学期，我有幸获得了一次到小港村小学当助理班主任的机会，这应该算是我人生中的第一次实践，使我深受启发。在实践期间，经过自己的'亲身体验和观察，我深切地感觉到，做一个小学班主任真的很不容易。虽然班主任工作多少有些苦，有些累，但我下定决心，不管如何辛苦，我也要在实践期间将普通而又平凡的班主任工作做好。

在实践期间我的教学工作每走一步都是脚踏实地的，从没有丝毫的放松过。除了备课，上课以外，我还坚持每天帮助老师批改学生的家庭作业，做到批改后让学生及时改错误。我们班的学生很多任课教师都说，纪律不是很好，学生的听课状态也是一般，也很不怎么爱发言。三年级学生由于年龄小，自控力差，上课的时候经常都会出现纪律涣散现象。

我所接管的三（4）班更是如此，听一些老师说，我们班是全级最调皮的学生，那些学生谁都不怕，只怕班主任，根据我所了解和观察，确实只这样。因为我去听他们原来的不是班主任的语文老师上语文课，一听果然不出所料，纪律真的不怎么好，除了很多不听课开小差，还有一两个同学经常都插

嘴，妨碍老师教学。一开始，我也遇到了其他老师所遇到的问题，但是后来我慢慢意识到他们的心理，大多是因为课堂枯燥，对老师讲的内容没什么兴趣，所以上课注意力不集中，也就对老师提的问题不怎么搭理了。根据这个特点，我在教学设计上更多地趋向趣味性，加入了很多猜字谜，玩游戏，当小老师等等，更注重运用他们喜欢的教学方式。在语文课堂上进行趣味教学，尽量吸引学生的注意力，组织好学生的纪律。渐渐地，在我的课堂上，学生的发言总是络绎不绝，争先恐后，连一些差生的表现也积极了很多。

按城市划分，从事销售工作的，深圳的平均年薪为最高，高达68000元。经营和管理工作者，广州排名第一，约为63083元，深圳紧跟其后，为62083元。公关/市场/广告职业者，广州以50833元胜于北京（35050元）。编辑/记者/翻译职业者，北京当仁不让，其年薪为56000元，第二名深圳被甩到30000元。财务/审计的高薪收入还是产生在经济中心上海市，其平均年薪为43333元。

后来的几天我们一部分人去了楠溪江景区做了募捐活动，一共募集到700多元人民币。我们还为留守儿童送去温暖，送去祝福，送去他们所需要的学习用具——书包。最后一天晚上，我们实践队在当地一所祠堂开了一场晚会，虽然来看的人不多，有些准备还没有做到位，可我心里还是很开心的，毕竟这是我们的第一次晚会，就算有什么瑕疵，它在我心目中也是完美的。在晚会中，我担任了舞台设计的工作，为了舞台的效果，我们不惜找来了一些绿色植物来设计舞台，还借来了地毯和后台的幕布，还有演讲的桌子，以及音响电脑等。虽说不易，可我们还是做到了。费了一下午的时间设计好舞台，看到他们对舞台的热烈赞美，心里还是美滋滋的，也不妄费我们这么用心的设计了。

在当代，大学生就业确实是有相当大的难度的，每年都有很多毕业生找不到工作。在我看来，主要原因还是能力问题和就业技巧。能力主要分在校学习的基础知识、生活中积累的

一些经验和自己的交际能力，这一点的重要性几乎是决定性的。这些能力是不可能短时间内可以培养出来的，它是岁月的沉淀，需要我们随时积累。

金钱、享受对幸福的影响。不可否认，金钱和物质财富是个人幸福实现的物质基础，也是培养正确幸福观的物质前提。一个生活在物质匮乏社会中的人，为了生存他不得不每天四处奔波、居无定所，他不可能体会到人生的幸福，对他而言生活就是痛苦的感觉，幸福是可望不可即的。但是，物质财富应在幸福生活中占多大比重？性别比较发现，男生比女生更注重金钱在幸福中的作用，这与男女生未来的社会角色有一定关系。调查中，只有17.5%的人为自己的经济状况烦恼。应该说他们在物质生活上是丰富的幸福的，然而，我认为在未来的社会生活中，大学生在此方面的关注度应该会增加。

课间的时候，经常都会有很多学生来级室告状，谁拿了我的笔，谁打了一下我，谁说我的坏话等等，一些无足轻重的小事。刚开始觉得他们好烦，那么小的事情也值得他们，天天地跑来级室告状。但是我看见那里的老师都很耐心地给每一个同学来解决他们的小矛盾，觉得真是佩服他们，天天为这些小事来费口舌。后来问老师，老师很认真地跟我说，这些小事在我们看来是小事，但是在小学生看来却不是一件小事。如果他们知道老师是不管这些小事，他们之间就私下解决，解决不了就打架，打伤了人就不是小事了，我们要耐心地给他们解决这些小事。听了老师的话才恍然大悟，看来这些小事真的不小，后来有一些学生向我告状的时候，我不再是说：“你不要理他就行了。”这句话了。而是，更详细地了解他们之间发生矛盾的，并公正地给他们判断谁对谁错，给他们讲一些道理，让他们心服口服，并要求错的同学给另一个同学道歉。

大学生就业问题早已成为社会问题中的重要一环，年复一年毕业的大学生都在为就业而四处奔波。社会对大学生就业问

题的看法也是参差不齐[]20xx年发生的金融危机无疑又使这一问题雪上加霜。这一问题成了国家亟待解决的问题之一。

作为一名教师，我爱班上的优等生，更爱班级的后进生。在学习中，不让一个学生掉队。如我班黄可同学，每次上课发呆，不肯做作业，每次叫他做作业，他总是说不会。我没有放弃他，而是手把手的教他写字，抓住他的点滴进步，不断鼓励他，在学生面前夸奖他是个聪明的孩子。课堂上，我也经常都会叫他来回答问题，并在课堂上尽可能地表扬他。

渐渐的，他不但能完成作业，而且成绩也有了很大的进步。每天早读前，我都会提前检查他的作业，看到有错的地方，就帮他指出并改正。在一些主题班会上，我也尽量争取机会让他上台表演，以增强他对自己的信心。一段时间后，我明显感到他进步了很多，上课比以前爱听课了，作业也完成得越来越好了，看到他的进步，心里真的感到很高兴。我们班的学生下课后或上课前，总爱跑到我这里跟我说话、聊天，也有问学习上的问题，感觉跟学生们的距离拉近了好多。

大学生社会实践实践报告篇八

过程名称：毛坯预处理检验重点：毛坯质量

过程名称：粗调检验重点：直线度

过程名称：刨加工检验重点：宽度

过程名称：拉阳榫检验重点：对称度

过程名称：钻孔检验重点：孔距

过程名称：锯加工检验重点：长度

过程名称：滚阳榫检验重点：对称度

过程名称：铣底检验重点：高度

过程名称：清洗、油漆检验重点：总检

（三）设施选址问题我们在第七章学习了设施选址问题，故我在这个问题特意向该厂的总经理问为什么该企业要选在江湾路旁边？他解释说由于电梯导轨的毛坯和产成品都是主要通过大卡车运输，故要设在交通设施方便的地方并且要靠近高速公路，而江湾路就符合这些条件。我想了一下总经理的话觉得他的话是很有道理的，由于该厂的产品大部分销向其他省市，无论选用什么样的方式去运输都可以！（四）存在的问题当我看到该厂的电梯导轨毛坯和产成品堆放在一起的时候我就皱起眉头了！听曾老师说过企业不能把原材料和产成品堆放在一起，这样会降低企业的生产效率，而该厂就是犯了这个错误。而其他他们厂房有三个大门，一个留给员工的上班进出，一个是大部分时间是关闭的，最后一个是用来卸货和装货用的。当有公司要过来同时卸货和装货的时候必然导致排队，这样不利于企业的效率。

小结：

然这次实践的业务多集中于比较简单的工作，但是，这帮助我更深层次地理解工厂实业的流程，对以后的毕业提供了极大的帮助，使我的管理知识方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实践尤其显得重要，特别是目前的就业形势下。从这次实践中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，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，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

关于大学生社会实践实习报告汇总十篇

有关大学生社会实践实习报告模板汇总九篇

社会实践实习报告汇总六篇

大学生社会实践实习报告三篇

大学生社会实践实践报告篇九

xx年7月--9月，我和另两名同事分配到**支行实习。**支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在**市*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有**卷烟厂、**公司等优质客户，更不可忽视的是**拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的

沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用***系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户**与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在**实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”

的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。