

# 最新社会实践报告正文(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 社会实践报告正文篇一

20xx年暑假如期而至了，大学生活已经匆匆过了一年了。估计在我们每个人心里对“大学”二字又有了不同的定义，也是时候该想想步入社会该作何打算。所以今年暑假便想提前体验一下作为一个社会人的感受。

炎炎夏日烈日当头。正是因为有这样的环境，才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双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实践让自己进一步了解社会，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。“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正地去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

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。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。现今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招聘条件中，几乎都有“工作经验”。

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暑期打工。暑期虽然时间不长，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的能力。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。在这次暑期的工作中，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程度上的启发。这次的打工是一个开始，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。

## 社会实践报告正文篇二

刚上大学，对大学充满了希望，但经过一个学期之后才发现大学其实靠的是自己的自觉，你可以整天睡觉，浑浑噩噩的过，到期末时在挣扎一下：你也可以在学习上，班级里，部门中充充实实地过，平时就一点一滴地积累知识，到期末也能轻松地考个好成绩，这的一切关键取决于你。现在一个月的暑期来了，记得高中的时候都是在家里帮忙干农活，不过也就两三天比较忙，其他时间都在家里无所事事，想要出去打工，父母不放心也就没去，不过现在已经二十几岁了，况且也是个大学生了，倘若还如此柔弱，如此不了解社会，以后怎么能步入社会呢？所以今年的暑期我要出去做几天的兼职，我要让今年的暑期过得有意义一些，让它成为我生命中值得回忆的一个暑期。

走进了大学，待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。在现今社会，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。所以今年暑期的兼职也能人啊个我积累一些经验，我想就这样一点一点地积累，总有一天我也会变得

强大的。

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信，我们加入了暑期社会实践活动。在暑期时，我去兼职了彩电临时促销员。

其实这是我上学期在学校经过面试，而且考核通过的兼职工作，而且是第二次到大型电器卖场帮促销员帮忙卖电视，经过上一次元旦时两天的经历，这一次已经不会那么不知所措了，面对各色各样的人群，面对不同心理的顾客，我要根据顾客看电视时的眼神、态度，来向他们介绍不同功能的彩电，这是一个锻炼。

之所以会选择兼职彩电临促，是因为它能更全面的锻炼和提升自己的各方面的能力，不仅在胆量上，而且在与人沟通交流上，都可以得到很大的锻炼。对于下一个顾客，都是一个未知数，猜测不到，只能到他现在你面前的时候，你才能采取行动来应对，这样可以锻炼自己处理临时事情的能力，而且还提前感受到上司这个概念，在正促面前，真的有点害怕，其实也不太明白自己怕什么。

在兼职的这几天，每天都早起晚归的，晚上七点就得离开温暖的被窝，洗漱和吃完早餐之后还要坐一小时的公交才能到

达电视卖场，整天都要站着，知道晚上六点才能下班，尽管感觉很累，但也累得充实。

当顾客来到卖场后，我们临促要微笑地表示，然后就问顾客要多大的电视，液晶的还是le的，然后就马上向顾客介绍电视的各种功能，滔滔不绝，要让顾客一时反应不过来，给顾客留下电视的功能很多的印象，之后又向顾客讲了很多我们这个品牌的电视比其他品牌的电视强的功能，也就是独特之处。

对于这次的暑期实践，感觉很有收获，因为实践了，知道了也懂得了很多以前没接触过的事马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在一定的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。实践的主体是人民群众。实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都于实践。实践是认识的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 and 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。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记

忆深刻的经历。

## 社会实践报告正文篇三

为了提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到xx集团的xx店去当销售员1个月的卖茶销售活动，此次实践活动的有关情况报告如下：

由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，所以在暑假里去参加了社会实践。

在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说”不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解销售的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。

在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。在实践的这段时间我学到了要想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。常用的销售技巧有引导成交法，假设成交法，关键按钮成交法，富兰克林对比法，门把成交法，软硬兼施法，总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。

还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。本课程紧密结合实践，传授销售人员面对客户的表达和沟通技能，帮助销售人员快

速改进沟通方式，提高销售业绩。

1. 推销成功的同时，要使这客户成为你的朋友。
2. 任何准客户都是有其一攻就垮的弱点。
3. 对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。
4. 越是难缠的准客户，他的购买力也就越强。
5. 当你找不到路的时候，为什么不去开辟一条？
6. 应该使准客户感到，认识你是非常荣幸的。
7. 要不断去认识新朋友，这是成功的基石。
8. 说话时，语气要和缓，但态度一定要坚决。
9. 对推销员而言，善于听比善于辩更重要。
10. 成功者不但怀抱希望，而且拥有明确的目标。
11. 只有不断寻找机会的人，才会及时把握机会。
12. 不要躲避你所厌恶的人。
13. 忘掉失败，不过要牢记从失败中得到的教训。
14. 过分的谨慎不能成大业。
15. 世事多变化，准客户的情况也是一样。
16. 推销的成败，与事前准备的功夫成正比。
17. 光明的未来都是从现在开始。

18. 失败其实就是迈向成功所应缴的学费。

19. 慢慢了解客户的消费心里，不要急于求成。

通过几天的实践，我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，店老板在时销售量就高，而我则不行。通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，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。

第二，诚信是成功的根本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为店老板就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的'一点。

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”

2、展示产品的技巧

(3)善于抓住顾客心理是销售成功的保证。现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍

产品的效能，使其产生物有所值的想法。

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

通过一个多星期的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

## 社会实践报告正文篇四

当促销员走进大学时，我们离走进社会也就越来越近了。就业围绕我们头绪，成了想不尽的问题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可整天呆在校园里的学子们社会经验又会拥有多少呢？于是为了提高自己的能力，增加团队工作经验，不少人竞选班委、学生会职务；在档案上留段字为日后的工作添筹码。有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗？答案是不够的。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。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

实践也是检验真理的唯一途径。在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺，以便我们日后学习有个侧重点。另外，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，也出现了的问题，有了更艰巨的挑战，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。

20xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，我一脸幼稚、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。就好象上台前紧张兮兮，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。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会

中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。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。

有个事实众所周知，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，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。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。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？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，理解能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。

## 社会实践报告正文篇五

转眼之间，寒假又到了，大三过了一半，离毕业越来越近，实习、找工作、写论文、考研等就成为我们的计划了。假期是大学生充实自己、增加阅历、了解社会的重要阶段。作为社会中的一员，大学生都有着自己精彩的假期计划：打假期工，是一种身心的磨练，在赚取生活费用的同时，又可以亲身提前感受社会的现实；有人进一步去学习，参加雅思、托福、

考研等培训班，让自己的知识得到更完善的补充；有人则准备跋山涉水，去游历神州各个地方，扩展自己的视野……而我在即将毕业之前，为以后的工作积累经验，我选择了去媒体实习这项活动。

大学三年，基本的理论知识都基本掌握了，现在正是投入到实践中去。这个寒假我去了电台实习，主要实习怎样当记者、采访、写新闻，把以前老师上课讲的知识运用到实践当中。这是我大学以来第一次的媒体实习，以前的寒假都是去兼职打工的，这次实习从中我成熟了许多，学到了很多课堂上学不到的东西。在实习过程中，不能只是在实习中观察老师前辈们怎么做，更多的是要亲身去尝试。

第一次踏进广西人民广播电台时，我既庆幸又紧张，庆幸的是来到期待已久的电台实习，而又紧张实习的时候会出错、什么都不懂。所以，第一周实习的时候，每天都呆呆地坐在办公室看记者前辈的稿件，学习他们怎样写，虽然在学校时也学过广播新闻的写作，但这是我第一次投入到实践中，刚开始有点不适应，接下来时间久了就懂得他们的写作手法，但只是了解广播新闻的写作，并没有实际操作，因为我在的那个部门是新闻中心，主要是时政方面的新闻，老师们并不放心给我们实习生自己去完成，所以很多时候都要我们主动去争取的。平时没有采访活动的时候在办公室帮编辑写写稿签、接接电话，有时打扫打扫办公室，虽然都是一些简单、闲杂的工作，但从中都会学到很多为人处世的東西。在之后的`实习中，我没有想到会学到这么多东西。

在电台实习，首先让我学到的是：做什么事都要学会主动。我们去实习没有专门老师带，记者有采访任务的话，都要实习生先和记者联系好，到时跟出去采访，在外面采访的时候要主动发现问题、提出问题。就像办公室的主任说：“主动一点好啊，我就比较喜欢主动一点儿的人。”

第二，就是要真诚地学会和人打交道。除了和其他实习生打

交道，怎样和自己的老师处理好关系也是非常重要的一步，这直接关系到我们的实习质量，说远了，还能为你在以后的实习和找工作打好基础。所以，在外面实习，我们要时刻注意自己的言行，因为这不仅仅关乎我们自己，更因为我们代表着学院。刚进电台时，大家都是陌生的脸孔，不过你只要微笑着和他们打招呼，每天早上见到他们都要微笑的对他们说声“早”或“早上好”，下班回去时也要和他们说“我先走了，明天见。”从心底真诚的一声问候，都能给人好的印象。

再来，这次电台实习工作也让我懂得了，不管自己多聪明多能干，也要注重和别人合作。有时采访回来的录音材料要紧急处理，而自己又来不及，就要和别人一起合作；或者遇到一些无从下手的新闻时，就询问记者前辈的意见，和他们一起讨论沟通，而这些，都是要自己主动去做的。这样的合作沟通之后，思路更明确下笔更容易了。

还有，对工作要有热情、有自信。对采访的工作始终保持高度的热情，才有可能把新闻做好。寒假是电台以及其他媒体的实习生非常多，与我在广西电台实习的学生就有很多，其中有来自其他重点高校的毕业生。他们的专业知识我深知是不能跟他们比的。但是如果你表现的过于谦虚甚至软弱，他们，甚至台里的人就会认为我们学院的学生只不过是个小角色而已。所以你必须表现的更有自信。

最重要的一点也是要重视写作能力。虽然电台的记者并不像报社有那么多的新闻稿件要写，但写作能力必须要很强、很熟练。稿件要求简单、口语化，所以对于一个事件，怎样抓住事件的关键，简明扼要地表达出自己的观点，良好的文字能力是首要的。

这次的实习是我们综合能力的一次全面考察，除了考察我们的专业水平和理论知识以外，还考察了我们的为人处世态度，做人原则以及处事方法，简而言之，就是考察我们是否懂得

怎样做人。勤奋是首要的，通宵达旦这些都应该是常事，因为我们是实习生，是来学习的；主动的多和与老师前辈交流，不要窝在办公室里异想天开，要及时和记者沟通，善于和记者交流，要放得下面子，尽全力去争取，即使不一定能做得很好，但起码自己努力过，最重要的是过程。