

2023年卖电脑社会实践报告(模板8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。那么什么样的报告才是有效的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

卖电脑社会实践报告篇一

为期1个月的实习结束了，我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，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛

围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实习。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实习。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实习是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的

商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实习的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让我售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的(当然在保质期内)。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神)。

在为期1个月的实习里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

卖电脑社会实践报告篇二

这个寒假，我去了佛山鸿运电脑城，进行了为期一个星期的打工历程，在其中获益良多。

打工的前一天，我向电脑索取了有关资料，介绍电脑城的品牌电脑展位：七喜、联想、神舟、ibm、hp、苹果、戴尔、lg、tcl、东芝、三星等品牌电脑应有尽有，除此之外，还对大水牛产品以及各种电脑耗材等进行了详细的介绍。经理要求我在实践过程中要主动与电脑城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问。

为了给自己尽量多的创造动手机会，我在之后主动找到了电脑城的技术员。接下来的时间，这里的技术员给我从主板、显示器、cpu到显卡、声卡、内存、机箱电源、鼠标键盘等产品作了一一介绍。他们要求我在实践过程中不但要学会如何装机，正确分辨计算机各部件的真伪，操作系统及部分应用软件的安，还要学会计算机经营，市场调研，社会公关等方面的能力，全方位地发展，真正地达到社会实践的目的。

从1月20日至2月8日我在电脑城进行社会实践。虽然天气寒冷，但我也在电脑城时学习计算机有关装机、装系统、故障派查、上门服务、计算机经营、市场行情调查等方面的内容。实践期间我争取一切可能的机会让我自己动手，除了学习理论上的知识外，还在技术人员指导下进行装机实战。虽然在装机的过程中遇到了种种的困难，但是经过我的努力，都在实战中一一克服。

在短短的20天时间中，自己装过至少10台电脑，而且电脑城的技术人员还让我陪同一起到用户家中为用户解决问题，而在上门服务中，更是遇到了一些以前想都想不到的问题，比如说就曾经因为对地区不熟悉而导致找不到地址的事情发生。在上门服务中用户电脑出现的问题也是五花八门，可以说涵盖了计算机硬、软件的各个方面这更是对技术人员所掌握的

计算机只是提出了更高的要求。曾经有一次就遇到了由于机箱内有异物导致的计算机频繁重启的问题。

通过前面1月20日—1月26日7天的实践，使我具备了一些装机的基本技能，了解了计算机内部各部件及如何装机等方面的内容。我对计算机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对计算机的总体认识和把握也有了显著提高。

1月29日，电脑城的技术员们决定利用。2月1日开展计算机技术义务咨询活动。为了保证这次活动的成功开展我和电脑城的技术员们夜以继日拟出了十多种不同的配机方案、知识问卷调查表、计算机使用过程中的常见故障及解决办法、计算机发展史等与计算机有关的内容。

2月1日上午，义务咨询活动正式开始，由于临近两所中学和繁华的主街道，在展台还在准备阶段就已经吸引了大量的市民驻足观看。到上午9：30义务咨询活动正式开始时，整个的活动现场已经被挤得水泄不通，实为近年来最火爆的一次。

在活动中很多市民向我们提了很多问题我和技术员们都耐心地一一解答，甚至派人到群众当中解决他们的问题。

这期间也有很多市民对我的配机方案表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。

在整个活动中最引人注意的就是计算机网络安全展台。几乎所有的市民对电脑的网络安全性提出了很多的问题，尤其是针对网络黑客攻击、计算机病毒和现时十分流行的流氓、间谍软件的问题为甚。

为此，为了满足广大市民对网络安全的强烈兴趣，电脑城还专门组织技术人员进行了现场的网络攻防模拟战，让广大的市民对网络黑客攻击有了一个直观上的认识。这一活动不仅吸引了大量的市民观看，更是将整个咨询活动推向了高潮。

本日的咨询活动一直持续到下午7时，直到结束时，仍有不少的市民仍在进行咨询。今天的咨询活动可以说举办的非常成功！受到了经理的表扬！

卖电脑社会实践报告篇三

同晋中市及其相关景区工作人员对皇城相府、云台山、龙门石窟、少林寺、秦始皇兵马俑、华山这6处5a级景区进行考察学习，下面我从以下几个方面谈一下：

一、 客服中心

客服中心是景区的窗口，是为游客提供服务的地方，是景区硬件

服务设施的第一大元素。在这里集中了景区全部的服务功能，例如：咨询、投诉、游客休息区、游客大厅开水供应、景区宣传资料、景区活动节目预告、影片播放、婴儿车、轮椅、拐杖的使用，小件行李存放、邮政服务处、医疗室、话吧、手机充电机、意见箱等一系列为游客服务的设施都在客服中心体现出来。

建议：景区站在创5a的角度上去完善以上的服务设施，同时对目前的实际情况进行分析完善，使现有资源得到充分利用。

二、 景区讲解员

首先，国家对于5a景区的讲解有一些要求，禁止大声说话，所

以龙门石窟、兵马俑都采用了一对多的音频发射耳麦，这样有效的解决了在讲解的过程中互相干扰的问题，同时也给讲解人员节省了体力，其次，从仪容、仪表来看，各景区对讲解员都进行了服装的统一(四季装)，同时各景区对讲解员进行考评、分级管理制，使每个员工都有一种拼搏、奋斗的精神状态。

建立了讲解员信息栏以供游客选择，同时还区分外语导游等。建议：加强对讲解员队伍的培养，完善讲解员信息栏，规范队伍，补充或培养外语导游为后期的发展做准备。

三、 景区中心调度室

在6家5a级景区中有两处与我们相近——云台山、华山，这两

家都建有高清信息中心机房，和我们景区相比不相上下，这都靠公司领导的超前理念。在云台山、华山信息中心有个更大的功能就是指挥调度(今年温总也有相对的调整以客服中心为总调)，在这两家景区的中心指挥调度室内，可以清楚的看到他们在游客密集处布的点控和相对风光美丽但却比较“险”的地方布的点控，这样有效的对景区全景和实际情况进行掌握，有助于对景区的情况进行部署安排。在指挥调度中心里有与我们相一致的功能、售票信息系统，停车场信息系统与监控系统。

建议：根据实际情况与考察中的经验对网络部的功能进行调整，把背景音乐系统分散给各景点处理，以便按照各景点的需求播放，将广播系统移交于客服中心，以便于为游客服务，同时还要加快景区数字化的建设，完善监控和广播的覆盖范围。对于石膏山景区进行wifi覆盖，从山门开始如连接上必须自动弹出石膏山官网，一方面为游客提供服务，另一方面也可以更好的宣传石膏山，建立并加强石膏山微信二维码的宣传与手机电子导游二维码的建设，使景区实现真正的数字化。

四、 标识牌在考察的6家5a级景区中他们在各自的标示牌上有自己独特的风格，其中突出的要数龙门石窟和少林寺的标示牌，这两个景区的标示牌设计上充分展示了各自的文化元素，使之与景区景观融为一体。在文字说明上，采用四种语言文字——中、英、日、韩，材质大多为铁皮、钢片外加无反光材质粘贴工艺制作而成。在树木介绍牌的制作上，华山景区采用地插式方法对树木与草本植物进行说明性介绍，明确的说明了拉丁学名(石膏山在制作中用学名展示，发生了人们以为学名是英文等误解)。

建议：联系标牌规划公司对景区的标示牌进行统一规划、制作，使景区文化元素融入标示牌系统中。使标示牌除去其本身具有的功能外还可以让游客充分的感受到景区的文化特色元素。

五、 旅游产品

旅游产品是旅游活动中的又一个亮相，在这6家5a级景区中，

都分别有其独特的旅游产品，皇城相府的地方土特产品麦糖，龙门石窟的唐三彩，少林寺以佛文化为主的佛经、念珠等，秦始皇兵马俑的小型兵马俑及其地方特产，华山的宝剑及其蓝田玉石等等，每个景区都将自己的特色产品与文化元素结合在一起，在这些产品中有许多相同的，但是最大的亮点还是，有这种独特文化元素的，更具有意义。建议：在石膏山的旅游产品开发中要更多的去挖掘景区中的文化元素与特色，使之与旅游产品更完美的结合，突出景区产品的特殊纪念意义。

六、 从文化方面分析

等时代的人物对佛教的推崇而衍生出来的佛教题材的石刻，使其也具备了独特的文化气息。少林寺以一部《少林寺》而展现在观众眼前，在后期的发展中更多的以武文化元素展现

少林寺的特点。秦始皇陵兵马俑以其特殊的资源以秦代兵马俑为主线贯穿了秦时文化。华山以自然景观为主，属于观光型旅游，但是在华山的旅行中我们也可以充分感受到，金庸先生笔下的侠义江湖华山论剑和神话故事中宝莲灯为华山做的广告，这都是华山的文化特色资源。相比较云台山虽然是成功的多年5a景区，但是在文化方面的挖掘没有充分体现出来，我是第二次去云台山，但是已经没有第一次去时的那种激情，这个地方目前仍是观光型景区，在这里游览后没有太多深刻的东西留给我们。建议：石膏山景区应该深刻挖掘景区文化特色元素，将单一的观光型旅游向休闲度假型、科普教育型转变，让游客在观光之后，可以给他们留下深刻的记忆。

在石膏山的工作中我们应该站在更高的角度上去完善景区的基础

卖电脑社会实践报告篇四

寒假临近时我便在计划如何度过这个寒假。今年我即将满二十岁了，但是在家还是个连饭都不想做的孩子，于是我便想自己养活自己——出去打工。寒假工并不是那么好找。经过在网上的一番搜寻，我终于找到了一份工作，那就是在“火宫殿”酒家当服务员。但是，这也意味着我的寒假都要在店里过了，包括春节期间。第一次出来打工的我，便要在外面过年，这是一次挑战啊。

一开始总会有点不习惯。从学校里走出来，干什么都觉得辛苦和麻烦。第一天就碰了一场婚宴，忙得不得了。我有点想放弃的意思，但是善于观察的主管看出了我们同来的几个寒假工的心思，于是给我们开了一次小会。她说，“我知道你们90后家里都很富裕，出来打工肯定不是为了养家糊口。那我很想知道你们出来打工的目的是什么？”回答几乎是一致的，那就是锻炼自己。其实主管当然知道我们的目的，她只是想让我们自己先确认一下。接着，她说：“说说你们第一天的

感觉吧。”这时，回答就五花八门的了，有的说赚钱很辛苦，有的说父母不容易，还有的说读书很舒服。然后她说：“我们公司让你们学生来打寒假工，也是为社会提供一个平台，为学生提供一个平台来锻炼你们自己。在这里，你们做的事情肯定不如老员工多，但是你们的待遇跟他们是一样的。并且，所有的老员工都会教你们，关心你们。”听到这里，我突然有一种在学校的感觉，同时，放弃的念头也烟消云散了。

后来才知道，我们的经理，主管，领班和一些员工，都是党员。他(她)个个都热情体贴，有一次有位老员工生病倒在了岗位上，主管和领班在第一时间就送她去了医院，平时也常常嘘寒问暖，我便懂得我们为何受到如此的关心爱护。

我的工作主要是协助其他服务员，帮她们打开水、备餐具、上菜、收餐具等，因为大厅里的服务员基本上都是女孩子，所以我们同去的几个男生就成了有力的劳动力，什么累活重活我们几个男孩子总是抢着干。我相信一个男人就是这样成长的，今后也要如此守护自己的家人，为她们顶下一片天空。有一次来了一个韩国的旅行团，有位客人在座位上招呼我，他可能不会中文或英语，所以就用手式告诉我他要擦嘴的纸。我匆忙拿过来就一只手递了上去，只见他眉头一皱，手挥了挥，一副不满意的样子。我满脸疑惑，心里很是紧张。这时旁边有人提醒我说：“两只手”我才知道是我不礼貌。于是我再次用了两只手郑重的交给他时，他点了点头并且竖起了大拇指。我尴尬的笑了笑。导游看到了我的胸牌，知道了原来我是寒假工，还只是个学生，就跟客人解释了一下，他开心的笑了笑，随手掏出1000韩元要给我，我坚决不要。最后他临走时还给我握手合影，导游翻译说，他要我加油学习，要舍得吃苦，还说现在中国许多孩子不如韩国的孩子能吃苦。后来我想，一是许多家庭不给小孩出去锻炼的机会，把小孩圈养在家中；而是社会给学生的机会不多，很多地方都不愿要没有工作经验和只能做短期的学生。所以我感到我非常幸运，因为我的家人相当支持我出来打工，又幸运的碰到火宫殿这样的企业提供的机会。

作为一个土生土长的长沙人，我对火宫殿是再了解不过的了。这里古代是有一座火神庙，因为香火旺盛旁边就聚集了很多小摊和酒店。到了现代已经是具有了相当长的历史和口碑。解放后，出于对文物(火神庙)的保护，重新扩建了火宫殿。

但是我却不知道，火宫殿竟是一个员工超过500人，寒假工超过100人，有工会，有自己的报纸的企业。我在火宫殿打工期间，公司内搞了几次大活动，如去田汉大剧院搞文艺表演，去同程大酒店搞团年饭等。企业的文化氛围非常好，每个月都会评“服务之星”和“勤奋好学奖”之类的鼓励员工积极认真生活。我想，这一切都离不开党员的带领和模范作用。若是在其他私营小企业，生产关系得不到调和，员工生活也枯燥变味，就会闹出像“富士康”那些悲剧的频繁上演。这还让我想起来在学校时，辅导员和下班党员的细心照顾，没有他们我的大学生活会迷惘，会无奈，会走向绝望的深渊，今天也不会出来打工。因此，成为一名优秀的共产党员成了我新的目标。

在除夕夜里，我没能回家，在店里同几百名员工一起看电视，吃东西，人多很热闹，虽然没跟家里人一起，但是不会感到社会的冷漠和心灵的空虚。同那些普通的劳动者，感受他们的朴素和力量，这将在新的一年里给我带了新的生命。此时，我才觉得我的生命渐渐的完整起来。以前就听说，一个普通的劳动者是最幸福的，现在我是懂了。

快要离开的时候突然又舍不得。一个月的时间里我懂得了很多。一是任何简单的事情不是那么容易做好。就像摆台，十副碗筷要又好又快的均匀摆好，准确定位，做起来不是那么容易的。“刚来的时候面对客人都不敢说话，现在你们不仅能够向客人自如的推荐菜品，还能陪客人侃侃而谈，”主管说，“你们的进步我们都能看得到的。”最后我们拿到了一个月的工资，有1200元，纷纷都舍不得用，而我回家做的第一件事就是给爸爸妈妈。他们说这是我自己辛苦赚的，还是留给我自己。而我想说，比起我父母为我所做的，我这点辛

苦又算什么。尽管现在赚了点钱，但是面对父母，想起曾浪费的，还是有点惭愧。

我自己对这次寒假实践的总结是“胆子变大了，做事主动了，思想前进了，目标明确了。”今年的暑假我还要进行社会实践再出来打工！

后记：这篇寒假实践报告现在也只写出了我实践的小部分生活。我相信如果不是出来体验过，这篇报告我连几百字都挤不出来。我只想说我真的体会很多，而这些并不是那些大段空洞的文字所能比的。

卖电脑社会实践报告篇五

每年六月份快要毕业时，学校都会组织跳骚市场，这是供快要毕业的大四的师哥师姐们出售自己不需要的物品的时机。每当这个时候学校到处都有摆摊的，通过这个机会你就可以到跳骚市场上淘一些自己需要的物品，也可以卖一些自己不需要的物品。今年的跳骚市场规模比以往的都要大，我们宿舍里也有很多不需要的物品所以趁此机会在跳骚市场摆摊出售准备趁机赚一笔。

其实我觉得摆摊就像营销一样，虽然很小，但是也一样有营销策略。首先，在营销学中顾客最有可能在一系列店铺的三分之一处购买，所以首先选好摆摊的地点最重要。其次，顾客对于物品的价格很敏感，大家都认为凡是摆在跳骚市场的东西都应该很便宜(不论是新的还是旧的，不论是有没有收藏价值的)。所以在定价上一定要有波动性，只要认为有价值的物品一定不能让价，这样的物品是卖给行家的。而对于那些自己认为价值不大的东西就可以适当的让价，消费者对于让价大的商品购买欲望都是比较强。第三，适当地对产品进行推销，当有顾客停留在摊前时，要估计顾客感兴趣的物品并对其进行推销。第四，其实我们也有很多竞争者，最大的就是学校的书摊。因为我们有很多书书摊上都有卖而且是新的，

就像周国平、张爱玲、论语等等。所以我们的卖价以定要低，而且可以采用买书送杂志的促销方式。

这两天我们每个人都收获颇丰，不光是钱上，还有经验。面对不同的人、不同的态度、不同的需要，我们所应当有的反应。这其实可以算是一次小小的营销活动。锻炼了我们与人相处的能力，也增加了我们的销售经验。可以说是收获颇丰，受益匪浅。

卖电脑社会实践报告篇六

实践地点□xxxxxx兴民商店

实践目的：通过暑假实践了解社会情况，在这个基础上把所学的理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

实践过程：为期1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月实践活动做一个工作小结。

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。通过实践可以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下，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。

我选择的实践地点是村里的兴民商店。虽然很小，但是很近，而且我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无

论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。我需要做的是收银员的工作。一天下来，一直不停的在站，很累。蓬头垢面的回家，倒在床上，似乎我已不是我，我已属于另一个世界。这种累是这近二十年以来，我从来没有经历过的。几乎在责骂自己的自找苦吃，可冷静下来后，想想该干的工作还是要干，该坚持的必须要坚持。

一个月下来，虽然很累，但是我感到很充实，因为我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，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

实践结果：为期一个月的实践活动结束后，我领到了500块工资，虽然不多，但对于我的人生旅途却是一段难忘的经历。而且在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐，这些都是在学校里无法感受到的。而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作。在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到最好，不一样的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，以提高自己的综合能力！

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，是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。因此，社会实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历实践。

卖电脑社会实践报告篇七

二十一世纪的大学生，肩负着建设中国特色社会主义、实现中华民族伟大复兴的历史使命，是我国社会主义事业的建设者和接班人。毫无疑问，大学生的幸福观已成为全社会关注的焦点，大学生的幸福观必然会引领一个时代的幸福观。因而，进行大学生幸福观的调查是非常有必要的。同时，对大学生幸福话题的观照应成为高校思想道德教育的重要内容。引导大学生树立科学、理性的幸福观、提高大学生追求幸福的品质和能力、帮助大学生实现对幸福生活的建构，是大学生幸福教育的基本内涵。为了了解我院大学生幸福感状态，构建和谐校园，我组对我院大学生进行调查，重点分析我院大学生在友好关系、自我价值、健康关注等方面的情况。

我们以此对合肥学院大一至大三的三个年级的大学生进行了问卷调查，结果显示拥有正确幸福观的人在很多方面表现的更为乐观。此次调查的目的是为了更多人树立正确的幸福观，从而获得幸福，基于调查，提出提升我院大学生幸福感的一些建议。

调查课题：关于合肥学院大学生幸福观的调查报告

调查时间□20xx年12月7号—20xx年12月10号

问卷制作：调查问卷，精心设计了十四道富有代表性的题目。根据性别、出生和教育的环境等影响大学生幸福观念的外在条件分析，我们确立了四道基础题，为大学生幸福观的差异的分析做了良好的铺垫。后十题分别从人际交往、释放压力、家庭收入和职业选择等对幸福有影响的方面进行剖析，具有良好的代表性和客观性。综合整个问卷，题型设计新颖，引发答卷者内心深处对幸福真实地思考。

问卷形式：于20xx年12月7日，对合肥学院12个系的大学生进行了随机调查，对不同年级、爱好的学生都有调查，基本上

涵盖了大学生中各类人群。其中男生占46.8%，女生占53.2%。调查问卷回收率100%，有效问卷105张，有效率99.5%。运用相关软件对数据进行了全面的分析，统计图表用excel来绘制。

调查内容：合肥学院大学生自身的基本信息，怎样缓解压力、获得幸福及对幸福的看法。调查内容主要根据大学生的日常生活面向全校大学生设计的。由于大四在校生并不是很多，所以大四学生占到的比例很低，但并不影响我们最终幸福观的调查结果。调查内容基本上是对学生生活中喜怒哀乐的询问，真正的幸福是不能描写的，它只能体会，体会越深就越难以描写，因为真正的幸福不是一些事实的汇集，而是一种状态的持续。”幸福不是给别人看的，与别人怎样说无关，重要的是自己心中充满快乐的阳光，也就是说，幸福掌握在自己手中，而不是在别人眼中幸福是一种感觉，这种感觉应该是愉快的，使人心情舒畅，甜蜜快乐的。调查结果：综合调查内容所涉及的题目，我们对大学生幸福观的基本情况已有所了解，同样，我们秉承着真实客观的原则运用相关软件对数据的处理和分析，最后，我们把此次调查的结果概括为以下三个方面：

一、大学生幸福观主要受家庭出身、教育环境影响。主要表现为：

当代大学生可能多为独生子女，以前的生活上可能被照顾的精细入微，可当他们真正离开父母等亲人的羽翼独自面对新的生活时候，他们是极不幸福的。而出身略差的同学早早已锻炼出独自生活的能力，相对独生子女来说，他们的适应能力很强，因而在各个方面表现的更为幸福。

二、大学生幸福观受个人性格影响。统计分析，个人的交流方式和生活态度是决定一个

人能否正确处理人际、工作等必须面对的问题的重要方面。由以下表格可知在与人交往方面，外向的性格、更多的朋友

将会带给你幸福，根据对我校大学生的调查，拥有开放的性格对个人的幸福观有很大影响。

三、个人同样与性别有着很大关联。下面是根据调查数据而得出的我校男女大学生基本幸福情况：

根据对大学生课余生活及各方面的调查，有23.2%的男生很幸福，有很乐观的心态面对未来；而37.3%的女生很幸福，相对于男生比例更为可观。有52.6%的女生是较为幸福的，她们有着明朗的心境；男生则占有61.5%的比例，对比可知，男生更易于追求生活。13%的男生和9.1%的女生表现地不幸福，他们大多处于一种迷茫状态，暂时失去了前进的方向。很不幸福的男生和女生分别是2.3%和1%的比重，基本上放弃了对幸福的追求。

四、影响大学生幸福的因素所占比例情况

大学生幸福与否主要在日常生活的细节中体现。大学生幸福比例差异有的很明显，造成这种状况的原因可能来自于两个方面。一方面，在校园里，舒适、闲逸的生活和父母的绝对经济支持，使很多大学生忘却或暂时忘却了外界压力带来的紧张感，很少去接触外面的世界。有些学生的确是每天都只是读书，缺乏对什么是幸福的正确认识。另一方面，大学生已开始规划自己的未来，如果有很好的前景，固然他们现在时幸福的，未来当然也不会很差。如果大学生只是着眼眼前瞬间的幸福忽略了长久的幸福，那么他的人生就是不幸福的。

由此，我们得出结论，当代大学生基本上拥有正确的幸福观。而且，大学生要注意个人性格的培养，乐观开放自我，将会获得更多的幸福。

建议：

针对我院大学生主观幸福感的状况及其影响因素，我们建议

从学院和大学生本身两方面进行教育和引导。

建议学校多引导大学生正确认识和处理好挫折与成功的关系，充分认识自己，明确方向，避免盲目，树立目标，坚定信心引导学生对挫败正确归因，消除悲观，战胜挫折，振奋精神，增强韧性，并及时为大学生提供必要的心理辅导和帮助，保证他们以积极乐观的态度去适应环境，去创造幸福美好的未来；加强校园文化建设，从不同侧面与不同层次为大学生创造参与社会生活、提高环境适应能力的条件和机会；使每个学生都能通过参与各种活动了解自己，认识自己在一定的集体或社会活动中的价值，使自己的思想和行为与社会规范和主流文化保持一致，以“在业余生活过得充实、丰富，有意义，在健康、积极、优美的校园文化生活中满足需求、增长知识、发展智能、陶冶情操，增强他们的主观幸福感。”加强心理健康教育课程建设，为他们开设大学生心理卫生、人际关系心理学、职业心理学等课程，以帮助大学生了解和把握自身发展规律，改善自我认识方式，从而能够促进自我调适，更好地顺应社会发展。

附件： 合肥学院大学生幸福观调查问卷

1、请问您的性别？

a 男 b 女

2、您是否是独生子女

a 是 b 不是

3、请问您所属的年级是？

a 大一 b 大二 c 大三 d 大四

4、请问您来自哪里？

a大城市 b中等城市

c小县城 d 农村或山区

5、您在与人交流方面是否感到困扰？

a□没有 b□偶尔有

c□经常有 d□一直都有

6、您觉得在生活中自己有几个无话不谈的朋友。

a□10个以上 b□5—10个

c□2—3个 d □2个以下

7、您觉得自己的课余生活的丰富程度。

a□非常丰富 b□一般

c□丰富 d□不丰富

8、当您遇到烦恼时最喜欢倾诉或求助的对象是

a□自己 b□家人

c□朋友、同学 d□老师

9、当您压力很大时，您经常采用何种方式释放

a□听歌，看电影 b□喝酒，抽烟

c□吃零食，上网 d□其他

10、凭借您对人生的感悟，人生最幸福的时光会在哪一阶段

a□天真无邪的童年 b□花季正浓的中学

c□多彩的大学 d□甜蜜的恋爱时期

11、您觉得父母的经济收入对你的幸福是否有影响

a□很大影响 b□影响一般

c□或多或少 d□毫无影响

12、您觉得拥有了什么就等于拥有了幸福

a□亲情 b□友情

c□爱情 d□事业 e□金钱 f□名誉 g□其他

13、未来从事什么样的职业，将会最大程度上给您带来幸福

a□普通、轻松闲暇、底薪

b□普通、繁忙充实、高薪

c□国外、薪水福利优厚

d□国内、高管高薪

e□其他

14、您认为幸福的标志是

a□生活、事业轰轰烈烈

b□生活、事业平平淡淡

c□家庭和谐美满

d□爱我和我爱的人身体健康 e□做自己

f□(填下你心中所认为的幸福)

卖电脑社会实践报告篇八

在注重素质教育的今天，学生假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为学校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们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。

这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升·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，让我懂得钱的来之不易，让我懂得人要打拼出属于自己的一片天空。