

# 2023年大学生社会实践报告论文题目 大学生寒假社会实践报告论文(通用8篇)

作为一种正式的书面材料，报告需要具备条理清晰、准确的特点，以便读者能够轻松理解。附上我的离职报告，请大家悉阅，期待公司能够顺利度过离职过渡期，共同迎接未来的挑战与机遇。

## 大学生社会实践报告论文题目篇一

1. 标题：观点式标题，
2. 前言：作为调查报告的开端，简要说明社会实践的参加者、实践的主题、时间、地点。
3. 正文：为调查报告的核心部分，包括活动情况、经验体会、理性思考、存在问题等内容。
4. 结语：可以写出对此次活动的意见或建议。
5. 落款：署名和报告时间。写上团队名称，报告完成的时间。

社会实践调查报告的撰写必须是经过实地考察，实事采集，

求是的分析研究，撰写出有实际内容、理论水平和参考价值的调查报告。不得抄袭他人成果。

### 1. 社会实践调查报告材料的获取

(1) 必须亲自调查获取第一手材料，调查报告的材料必须是真实可靠的；

(2) 在调查报告中，应提供材料的来源，反映材料获取的过程。

## 2. 社会实践调查报告的写作要求

(1) 须注明调查的对象、时间、地点、内容和主题，以及调查的主要方法；

3. 须针对调查得到的事实，提出具有见地的看法或有价值的建议，以期对今后工作提供参考，发挥社会调查报告应有的社会价值。

### 1. 内容

必须包含标题、摘要、关键词、正文四个部分；如有引用他人文章的还要加注参考文献，具体顺序如下：

(1) 标题

(2) 摘要

(3) 关键词

(4) 正文

(5) 参考文献

### 2. 版式要求

(1) 纸张□a4纸

(2) 字号及字体：姓名用4号仿宋；院系、年级、专业、学号及电话号码小4号宋体；标题部分2号宋体字；摘要部分小4号楷体字，摘要黑体字；正文部分一级目录小4号黑体，其他部分小4号宋体字；引文小4号宋体字。

(3) 行间距：行距为19磅固定值，字间距为标准值。

(4) 页边距：上3.0cm□下2.5 cm□左2.8 cm□右2.8 cm□页脚1.5 cm□

1. 交稿的时间定于下学期开学后第一周晚点名。
2. 以班级为单位，由班长统一收齐后交实践部。交稿时须清点报告份数，并登记。

## 大学生社会实践报告论文题目篇二

xx时装设计公司创建于一九九八年，位于驰名中外的服装名城xx省xx镇。中文注册商标为“xx”□英文注册商标为“xx”□

xx是集女时装设计、生产、销售三位一体的私营服装企业，服装主要定位于中高层白领职业女士□xx以职业时尚为特色，寓喻于年青一代的职业女性专业化、积极向上的职业精神□xx设计准确捕捉时尚元素，充分注重女性体态、线条美，塑造女性高雅、青春丽人的内涵和气质。

xx服装制作精细，用料考究，质量上乘，是职业女性的最佳服饰选择。公司常年为东南亚客户设计加工最新潮流服饰，对于服饰文化有较深了解，能够准确地把握服装走向与动态。

20xx年7月9日下午，下着蒙蒙细雨，我跟着xx的经理来到广州国际轻纺城，开始了我在xx的实习工作。第一次来到xx布匹市场，我的感觉是“好大哦”，五月份的时候，我在广交会实习，已经觉得广交会的交易会是个很大很大的交易平台了，想不到xx布匹市场有好几个琶洲会馆那么大□xx布匹市场分为九洲布匹市场、长江布匹市场、五凤布匹市场以及其他的皮料市场，广州国际轻纺城是新建的交易平台并且已成为xx布匹市场的交易中心。布匹市场根据经营的产品种类进

行分区，所有的档口都采用英文字母罗马数字（如b1088□的形式编号，知道了档口编号，就可以很轻松地找到所属的档口。

20xx年7月11日，我独自一人来到轻纺城，经理安排我过来找布料。经过寻找，我在丰泰布行找到了需要的布，于是拿出经理的名片告诉对\_员跟进一批客户，到布行谈业务要找对口的业务员。

订布的时候，布行当你是上帝；当布料有质量问题要退货时，布行当你什么都不是。

.....

不用跑市场的时候，我被安排到xx批发零售店工作。在学校，老师教我们一见到有顾客进店就要热情地上前招呼顾客；工作的时候，我刚想照老师教的做，却被店长拉住了。店长告诉我，要等到顾客有意询问价格款式的时候才上前，之前都是站在原地看着就可以了。我不解，店长再次解析，说如果我们表现过于热情的话，顾客会认为我们有很大的利润，如果我们表现得不是很重视这次买卖，交易成功的几率就更大。果然，在下一次有顾客进店看商品的时候，我一走上去很恭敬地问她是否需要帮助，她甚至不回答我就走了。

在店里工作的第三天，来了一位海南的李小姐，看起来也没什么特别，就像一般的白领。然而我们店长看到她却很高兴，像他乡遇故知一样聊了起来，差不多一个小时过去了，李小姐才选了几个款式订货。后来问起我们店长，原来李小姐也是做服装生意的，为人大胆豪爽，在广州、上海、海南等地开有多家品牌专卖店，听李小姐自己说她在xx的一家xx专卖店一个季度有600万营业额，利润有150万□xx在黄河一楼有一个批发零售店，在相邻的大莹四楼有专卖店，据店员说，有很多人宁愿到专卖店买贵点的，也不去批发零售店买，虽然

是一样的商品，在不一样的地\_的同时，也有经营床上用品。由于新开的一个门店装修需要大幅灯箱广告和招牌，我自学过一点这，于是毛遂自荐。我利用工作外的时间，做出了效果图，经理看了评价说“59分”。我很失落，自己用了那么多心思和时间做出来的作品居然不及格；我也不解，我觉得广告图片处理得很好，也装饰得很赏心悦目。经理说作品不及格就是因为我把重点放在了图片上，而不是我们产品的市场定位上。在经理的指导下，我把那些装饰去掉，突出“学生床上用品”的定位，然后才被采用。于是，我又着手跟进新门店的装修以及开张。从洗手间的抽风机到店内的空调，从室内的灯光布置到灯箱广告的安装，从人员招聘到工作的安排，所有大大小小，繁繁琐琐的事情。都让我受益匪浅。

这次的实习，使我体验到了在校大学生与公司职员不同的地方，在校大学生做事追求完美，公司职员做事追求效益；在校大学生想法天真，公司职员注重实际。作为一个在校大学生，我觉得我们要懂得虚心学习，能够吃苦耐劳，才可以成为一个出色的人。

## 大学生社会实践报告论文题目篇三

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，在现今社会，招聘会上的\_总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这群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，锻炼和提高自己的潜质，以便在以后毕业后能真正走入社会，能够及时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，距离放假还有一个月的时刻我就开始筹划自己的暑期生活，期望自己能够在暑假这两个多月的时刻里得以锻炼。

接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，必

须要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

最后我也是受益匪浅!由于时刻的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每一个月倒一次，每一天工作十一个小时，白班每一天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每一天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，之后才知道打工时刻长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有好处的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上方传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度个性的完善，对产品的质量要求也个性高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做必须的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有潜质的人。

除了每一天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也必须会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，因此在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你必须有所收获!在一个多月的打工生涯中，发此刻实际工作中不必须有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的

信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而决定一个人的工作潜质怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能有这次社会实践的机会，透过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

## 大学生社会实践报告论文题目篇四

裴斯泰洛奇曾说：实践和行动是人生的基本任务；学问和知识不过是手段、方法，通过这些才能做好主要工作。所以人生必须具备的知识应该按时间和行动的需要来决定。这说明知识和实践永远是分不开的，在实践中可以检验真理，也可以培养自己的能力，提高自己的效能，弥补不足。

为了开拓自身的知识面，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，我们四十三个人怀着同样的梦想参加了这次的暑期三下乡活动，在活动中我们受益匪浅。

我们不仅下乡带去知识，还深入农村，了解当地的民情。参加这次的暑期三下乡，使我有了一个验证自我的机会，使我无论是能力上还是心灵上都有了更深一层的进步，同时也看到了自身的缺点和不足。

维持了十二天的暑期三下乡社会实践结束了，辛苦而充实，沉重却又充满欣慰。经过这半个月的旅程，受益匪浅。我们团队四十三个人给茂名市高州高丰小学那群淳朴的孩子以及热心的村民带去了些微薄的帮助和浅显的知识，却带回了多少钱也买不回的一种态度，一种责任，一种深刻，一种认识。

明朝的王廷相说过：讲得一事，即行一事，行得一事，即知

一事，所谓真知矣。徒讲而不行，则遇事终有眩惑。确实，这是个奇妙又难忘的社会实践，一方面，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，那么我们所学的就等于零。

另一方面，通过实践可为以后找工作打下基础。通过这段时间的实践，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。

实践报告相关

## 大学生社会实践报告论文题目篇五

作为一名当代大学生，绝不应该是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践能力的培养。当今社会需要的是实践能力强的，能迅速完美的解决问题的人才。

这一年暑假，我应聘入一家自助餐厅——广场当服务员。从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应该着重培养的能力、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。闲话不多说，下面让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

### 第一章专业篇——人应该有一技之长

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看中的是求职者在专业领域的影响力和实际操作能力。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家



餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学生求职的重要性。对于我而言，一个计算机专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在现在努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其社会，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与计算机无关，但我也主动的工作。

总之，现在的我务必在大学期间将自己的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下计算机专业必要的证书，努力成为计算机领域的佼佼者！

## 第二章人际篇——为人谦逊，善于交流，勇于表达

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，好的人际关系可以帮助个人在职场上路路顺风，而坏的人际关系显然会阻碍一个人的职场发展。在我做服务员的那段时间，让我深深的体会到了处理人际关系的重要，如何和上级领导处理好关系，和同事处理好关系，作为服务员更重要的是要和顾客处理好关系。“为人谦逊，微笑待人”是我在工作期间总结的八字箴言，看似简单，确实有实实在在的效果！

科学依据已经证明，优良的人际关系和和谐的工作环境对个人的工作有重要的作用。学者如是说：“和谐的工作环境可以带给人主动的暗示，而人在喜悦、主动的状态下可以发挥出超出平常的工作效率”。而尴尬的环境往往使人心烦焦躁，从而降低工作效率。

另外，善于与人沟通，勇于表达自己对于一个人的职场发展至关重要，沟通是思想与思想交流的途径，人与人之间的式关系，离不开沟通，离不开交流，善于交流是一种能力，在社交场如鱼得水的人人往往在事业上会大有所成！

### 第三章创业篇坚持梦想，不抛弃不屏弃！

在我心中一直有一个自主创业，做一个成功的企业家的梦想。这次暑假服务员经历让我对创业又有更加深刻的认识体会。

闲暇与餐厅大厨交流的时候，听说了董事长与负责人当年白手起家的创业故事，被其坚持不懈的创业精神所感动。二十几年前，董事和负责人仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自，带着自己梦想，开了一家小小的xx米粉店，当时xx米粉的名声还没有打响，他们生意堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出茅庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有屏弃，一直摸索着更好的经营方法，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，但是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业终于有所成就，而今，餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

成功无疑表明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自己的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

- 1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，不过是欲望的别名，你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。优良的商业感觉，是创业者成功的最好保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

言已尽，而意未穷，此次暑假实践经历让我对自己的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自己的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以主动乐观的态度去面对生活，不管生活又什么曲折，保持主动的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毋庸置疑，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自身素质，成就一番事业！

## 大学生社会实践报告论文题目篇六

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面,也是大学生自我能力培养的一个重要方式,结束社会实践之后就需要写实践报告。下面本站小编给大家带来20xx大学生暑期社会实践报告范文,供大家参考!

这个漫长的假期里我参加了我村里组织的暑期社会实践活动,虽然几天的活动时间让我觉得很累很辛苦,但我从中获得了锻炼自己,并且学到了很多在课堂上学不到的东西。通过几天的实践活动,使我懂得了一些关于社会基层建设的心得体会□

在炎炎夏日烈日当下,正是因为有这样的环境,才激起了我要在暑假参加实践活动的决心。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活,同时,也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,锻炼自己的才能,培养自己的耐性,更重要的是体验一下自己所学的东西能否被社会所用到,自己的能力能否得到社会上的承认。想通过社会实践,找出自己的不足和差距的所在。

社会实践活动给生活在城市里的大学生们提供了广泛接触基层,了解基层的机会。深入基层领导谈心交流,思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多在书本中学不到的东西,汲取丰富的营养,理解了“从群众中来,到群众中去”的真正涵义,认识到只有到实践中去,到基层中去,把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来,才是青年成长成才的正确之路。

“艰苦知人生,实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动,使我逐步了解社会,开阔了视野、增长了见识,并在社会实践活动中认清了自己的位置,发现了自己的不足,

对自身价值能够进行客观评价。在这无形中使我对自已有个正确的目标，增强了我努力学习的信心和毅力。作为一名大学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学们找到了理论与实践的最佳结合点。龙其是我们学生，只重视理论学习，而忽视实践的环节，往往在实际工作岗位上发挥的不是很理想！

社会实践的要求是：认真贯彻以人为本，全面协调科学发展观，全面贯彻教育的方针，遵循学生成长规律和教育规律的环节。以了解社会、服务社会为主要内容，要以形式多样的活动为载体，以稳定的实践基地为依托，以建立长效机制为保障，引导走出大学校门、深入社会、深入群众、深入实际，开展教学实践、专业实习、社会调查、生产劳动、志愿服务、科技发明和勤工助学等。在实践中受教育、长知识、做贡献、树立正确的世界观、价值观和人生观；努力成为祖国事业的合格建设者。

课本中的知识是没有生命的，但如果将它很好的应用到实际生活中去，它就会挥发出无穷的力量，散发出生命的光彩，因此，我意识到了学以致用的重要性，发挥自己的长处，在最需要我们的地方发光发热。人们常说：劳动最光荣了！这几天里我参加了村里组织的活动中，当我体味到劳动时，我才更进一步地融会了这句话的精神。劳动确实是很辛苦，但确实是先苦才能甜啊！劳动累时大汗淋漓的感受。这些都不是能从我们在平时的学习生活中所能触摸得到的，这种感受是作为一名劳动者的内心深处中才能体会到的。

## 一、调查目的

受浙江知识产权局委托，赴公司进行专利问卷调研，了解企业或个人对于专利的申请、运用和保护的情况，鉴于此作为

国家专利政策的实施方向。

## 二、调查对象

宁波市慈溪市指定被调研企业及个人

## 三、调查方式

携专利问卷前往指定的不同企业找到公司的专利负责人做问卷调查并留下其联系方式，盖好公司公章。个人问卷要求填写相关真实信息。

四、调查时间□xx年7月20日——xx年08月20日

## 五、调查内容

专利问卷分为a与b卷，分别为企业专利权人信息和专利信息，主要针对公司对于专利的申请、运用和保护的情况。

## 六、调查结果

问卷完成率在95%左右，成功地完成了老师规定的完成率，靠自己实践奋斗而获得社会经验和锻炼的能力。

## 七、感想

第一次参加大学的暑期社会实践活动，我明白了大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，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。社会才是学习和受教育的大课堂，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。我在实践中得到许多的感悟！

今年的暑假注定不平凡，因为从我们暑期专利调研慈溪小分队接收到指导老师的下发的129份企业以及个人专利调查问卷起，我们的为期一个月的调研任务就开始了。我当选了我们组的组长，负责这项暑期实践项目在慈溪的工作任务。7月18日我从慈溪乘车赶到宁波市区，开始了这艰辛的历程。刚开始几天，我先分配相应的问卷到我们小组成员手中，让他们着手完成自己的任务，介于公平，我根据每人的现实情况分配了问卷，小组总共7个成员(包括我)，在一个星期之内每人都接收了任务，至此，我的分配工作结束，期间我还发邮件短信，打电话联系老师，及时通知我们组的问卷分发状况以及其中出现的问卷错误问题。

从问卷下发的第二周起，我开始落实自己的任务。因为我先选择了几家附近的几个镇的企业，所以我骑车去做了调查。一周后，我乘公车又去了较远的几家公司和个人住址。期间碰到不少的冷漠拒绝，但我一次次登门，一次次请求，最终在老师和科技局的帮助下坎坷完成了大半任务。调查中，我要感谢王宇华和廖红老师，她们帮助我解决了很多调查中的难题。我也会在每周三周六询问每位调查成员的调查状况以及出现的问题，向老师汇报工作进度。老师发来的相关文件都认真阅读，具体落实里面补充的要求。在调研期限的最后一周，我们小组分组进行远的镇的调查。当然组队任务的问卷数目是根据实际情况划分到参加此次任务的每位组员完成数中。炎热的天气，漫长的道路，不可预料的冷遇，一次次打击着我们组员的信心，磨练着我们的意志。为了确保每份问卷的完整性和准确性，我们在当场进行问卷后，回去仍然要根据规则检查几遍。有时一天下来，人晒黑了，又受到冷漠的待遇，在没有交通工具的条件下行走十几公里就是为了

寻找可能已经不存在的公司或个人，疲惫得竟然可以在回家途中的大巴车上美美地打个瞌睡。

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

## 活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

## 活动的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。(材料见附页)

## 活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到



了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束后，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

### 活动的总结

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

## 大学生社会实践报告论文题目篇七

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，下面是整理的关于2019年大学生寒假社会实践报告论文，欢迎借鉴！

在学期快要结束时，我通过宣传栏里的招聘启示找到了一份家教的工作。地点就在淮阴区的一家名叫“师院辅导班”的补习班。该辅导班针对小学到初中。和负责人商量后，我决定教小学四年级到初三的语文。更据需要，小学是在上午上课，而下午则是初中。四、五、六、初一年级的语文课每天都要上，而初二、初三的则是一周两节。通过本次实践，既是为了提高自己的能力，也是为了体验生活。经过一个月的实践，现总结如下：

为了给各年级的学生上好语文课，我想上课前都做好必要的备课工作。然而，当翻阅小学课本时，自己却不知从何做准备。于是，我上网查阅资料，才发现小学生只要教会他们拼音、字词，以及如何对文章阅读，当然还有改错、修改病句、近义词□反义词等等。但毕竟时间有限。所以，我决定注重拼音、字词，以及古诗词，通过每天帮他们复习字词，纠正发音，来提高他们的基础知识。

当然，这只是小学生的课程安排。对于初中生，我从他们的要求出发，课程安排为，讲解古文、现代文训练、作文练习这三个板块。

第一天上课时，面对一帮调皮无知的小学生，我却有些担心了。因为他们说话时总带着淮安口音。于是，我总会“强迫”他们用普通话把我没听懂的再重复一遍。事实也证明，很多学生对拼音掌握不好。

出现了这三种情况：一是会拼音不会写汉字，二是会汉字不会注音，三是拼音和字都不会。当我问及他们原因时，有人竟读成英语里的发音了。

虽然我不是正式的老师，但，我在教学生的过程中，注意到了与学生培养良好的关系。做任何事情，想要做到顺顺利利，就必须与周围的人相处好。学生也是如此，在平时的教学过程中，我始终把自己当成他们的一位朋友，而不是高高在上、一脸严肃的老师，这样，学生也愿意与自己接触。

在和初中生交流时，感觉还好，但于小学生交流起来，似乎有些吃力，因为我没有注意到他们的知识层次，所以，我讲到一些事情时，学生就感到无聊乏味了。自己做学生的时候，可以随心所欲的跟老师说话，只要自己好就行了。但是当老师以后，发现自己面对的是全班同学，要关心到每一个人，要耐心对待每一个人，这可真不是一件简单的事。每个学生都有不同的问题，对不同的人要采取不同的方法。并且老师和学生还要建立好关系，要不学生会对你不满意。对好学生要鼓励加批评，不同情况不同对待，要让他们胜不骄，败不馁。对学习不好的学生，要多多鼓励，给他们自信，发觉他们的潜力。这需要和他们沟通，还要想方设法让他们对你心服口服，让他们肯听你的话。老师要对每个学生负责，帮他们找到自己的支点，能够正确的对待学习。但由于时间有限，我没办法对学生逐一的引导，刚开始对他们有一些了解，工作就结束了。总之，我认为老师应该能让学生把自己当作朋友，喜欢想自己所讲的，仔细的去聆听他们每一个人的心声。每个学生都希望得到老师的重视，所以对待学生的态度要正确，不让他们觉得自己被忽略了。对他们要正确的引导，找到人生的方向。

无论在给小学生，还是初中生上课时，我都发现，学生对于那些需要掌握的、纯粹的知识缺乏兴趣，每当讲到写理论性、或者老套之类的知识时，学生不是讲话，就是睡觉。联想自己做学生时，也深有体会。现在的学生，都不太爱听课，只喜欢听一些他们感兴趣的话题。所以老师要善于观察发现学生感兴趣的，带到课堂上，吸引他们的注意力，然后引导到所讲的课上。这就需要知道现在的学生喜欢什么，对什么感兴趣，这样才好让他们对学习产生兴趣。让自己的思想跟上

学生的脚步，需要和学生交流。也可以讲一些启发学生的故事，激励他们学习。也要适当的给他们一些压力。现在科技发展了，多媒体教学也基本上普及，老师可以制作有趣的课件，引起学生的学习兴趣。总之，老师要学会用新的方法，让自己的课堂生动有趣，让学生感兴趣。所以，我在将课时，有时会联系新近上市的电影，以及自己平时看的历史书籍中的故事来讲解，事实证明，这再一定程度上起到了作用。

在35天的日子里，面对不同年级、不同年龄的学生，需要有足够的耐心，每个年级总有那么一到两个不听话的学生。他们或不写作用、或上课讲话、或打闹争吵。面对这些，我曾在十几天之后有了疲惫之感，但课还是得去上，学生还是得去面对，所以，我学会去忍耐，忍耐这些让人不开心的事，学会坚持，坚持一份工作，坚持一种信仰。我想，这对以后的工作也是一个较早的适应。

总之，作为当代的大学生，我们要肩负责任，勇敢的面对生活。海明威曾说过，一个人可以被毁灭，但不可以被打倒。无论在今后的日子里，我们面对怎样的困难，都要有一颗积极的心去面对它们，坚持崇高，坚守朴实！

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。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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。其实有谁一生下来就什么都会的，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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，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。

今年暑假，我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。这次的社会实践收获不少。

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二. 在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心

的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某位名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

## 大学生社会实践报告论文题目篇八

虽然我现在还是一个在校大学生，但不得不让我更深切地体会到就业的压力。学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟xx人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次暑假的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹。

这次暑假实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为xx公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：

一、有正面的语言表达，不用负面有语；

二、能用我则不用你；

三、能不用“不”则不说；

四、涉及企业形象，避免就事论事；

五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等

有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的. 实践作为铺垫，我相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作！