

关于社会实践报告模板汇总

关于社会实践报告模板汇总（精选 33 篇）

关于社会实践报告模板汇总 篇 1

寒假期间，通过熟人介绍，我在一家酒店参与了社会实践。工作期间，有欢乐、有辛酸，但我明白一个道理，一分耕耘一分收获，只有付出了劳动才能获得相应的酬劳。下面是我的实践报告：

一、实践目的：

这个作为我高校里第一个长假的寒假，我打算不让它荒废。于是早在期末考还未结束之前就方案要出去打工，以此来让我的寒假生活更加丰富多彩，更加与众不同。我想，现在的打工是对我们来说是一种磨练。它能让我们提前体会社会上的一些事物，让自己匮乏的人生经受更加丰富，让自己以后能更快更好地适应这个社会。在学校里，我们学的都是理论学问，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们同学布置这样一个作业，社会给我们供应一个社会实践的平台。所以，有这样一个熬炼自己的机会真是很难得的。由于我们药学专业所从事的工作一般不会招收我们这样的短期工，所以这次工作虽然与我们所学专业没有太多相关关系，却一样让我学到了许多东西。

二、实践内容：

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。酒店的老板娘我熟悉，平常都叫她阿姨。人很和善。实践的主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、整理餐具等等。先说说我在那里的工作状况吧：第一天进去做事时感觉很惊奇，由于以前始终都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。每天 8 点半上班，始终到晚上 9 点半。刚进来什么也不懂，阿姨就叫了一个老生来教我们。第一天只是试工，大家都在努力学习，虽然说有点累，但我们每个同学都很乐观、很投入，都感到很愿意，由于这究竟是我们本次社会实践的第一步嘛。所以在那一天的时间里，虽然说有一点点累，但我们却都觉得挺充实的。我们每天需要做的工作就是在客人来之前把房间弄洁净，客人吃饭的时候，男生负责端菜，而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候，你必需站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开头的时候真的有点受不了。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作了才发觉酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素养不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开头一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样瞧不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上全部的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了。做为酒店也不好说什么。所以服务生的工作看似简洁，但操作起来还是挺麻烦的。由于这个缘由，刚开头工作的时候感到有一点紧急，但越是紧急我就越必需鼓起士气，因此渐渐的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，几天后老师就说我们已经做得不错了，可以自己招呼客人了呢。从客人进到酒店，到客人拍拍肚皮走出酒店，能让客人脸上始终挂着满足的笑容，老板娘还一度夸我们高校生做起工作来就是不一样呢。这份工作给了我一个独立熬炼、独立挑战的机会。

三、实践结果：

就这样，我顺当地完成了一个月的打工，还拿到了靠自己的双手得到的第一份薪水。在实践过程中，我也发觉了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的力量还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

其次，缺乏社会阅历，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

虽然在实践中存在着一些问题，但是我觉得仍有一些值得傲慢的闪光点的。本人参与社会实践有着不畏困难的精神，敢于实践，对工作布满热忱，细心真诚。

通过参与社会实践，我熟悉到，在生活中吸取四周人的阅历和阅历，把握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结阅历，吸取教训，使自己对将来布满信念，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础

也想到了一些解决上述问题的方法及策略如下：

第一，在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班工作，所以不应当总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应当在适当的时候调换一下实践岗位。

其次，由于我是学药学专业的，不太懂这方面的专业理论，也不知道自己的建议究竟对不对，但还是觉得假如想要建立良好的社会经济秩序，肯定是双方面的。商家和消费者都应当提高自身的素养，努力达到双赢。

最终，很兴奋能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的寒假过得有意义。在今后我要参与更多的社会实践，磨练自己的同时让自己熟悉得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和熟悉社会。而是要深化地探究，为自己的将来打好基础，在学校学会更多的书面专业学问，在实践中好好利用学问进行运作。真盼望以后能再有这样的机会，也盼望我们学校以后能有更多的同学有机会去参与这样的社会实践吧。

关于社会实践报告模板汇总 篇2

带着盼望与渴望，开头了我的找工作的征程。

这个夏日我没有选择躺在家里吹着冷气舒舒服服的看奥运，而选择了出去实践学习。正是由于有奥运这样的环境，更激起了我要在暑假参与社会实践的决心，奥运精神就是挑战自己。看看我能否在恶劣的环境中有力量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，熬炼自己的才能，培育自己的韧性，学会自己照看自己的同时证明自己的力量能否被社会所承认，更想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。

主要有两个方面的缘由：一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素养没有达到肯定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，既然是实践学习，就要敢于吃苦。

一开头，对自己期望很高，一般的活不想干。经过艰苦的找寻工作，许多的地方的聘请都要有工作阅历的优先，一听说我没有阅历就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，假如需要的话，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的缘由。

其次天，我便开头了我的暑期社会实践生活。刚开头的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培育长大成人，可现在只能擦擦地，抹抹桌子，心理倍感失落，再加上卫生部领班是个学校文化的，还对我指手画脚，的确心理上很不舒适。

于是我找到了一家经贸公司。虽然名头很响，可是我来是做卫生员，说白了就是打扫卫生的。

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境。曾经有个老师告知我：环境无法适应你，只有你适应环境。我不能转变这个现实，所以我要适应环境坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作的很轻松，首先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好先把脾气都收起来，尽快地熟识自己所在的工作环境。我所工作的地方是一幢高楼的八层，八楼的办公室特殊多，而且每天接待的人也许多。走廊就是卫生员的战场，尤其是人多的时候，那种场面让卫生员观察，真是担忧，由于人的素养有高有低，不知谁就不留意个人卫生，随地吐个谈啦，乱扔烟头啦什么的，这便利自己的同时也增加了卫生员的负担。所以卫生员就要一遍一遍，不辞辛苦的清理、清洗。我就这样不知疲乏的一遍一遍，一次一次的反复着。起初我做的并不好，虽然在家里我也干活，可是和这里的清理是不一样的，起初力不从心，于是我观看老手的清理，向他们请教，为了不打搅他们工作，我常常是在旁边悄悄地看，不久就驾轻就熟了，于是我抱着愉悦的心情欢乐的工作着，常常我们公司的老板还会从我身边经过，我就特别有礼貌的跟老板打招呼，领班来检查时，我也特别虚心的站在旁边，我的欢乐表现在我的微笑上，领导都感觉不错。休息的时候，我也主动找我们的领班和同事虚心地向他们请教和学习，常常大家也一起谈天，他们都那么朴实，而且普遍年龄较大，也很关怀我，我从他们身上学到了许多自己照看自己的力量，和照看别人的力量。卫生部的领班跟我说：“我知道你是高校生有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本事也是由做小事的本事不断地积累而成的。”

他为我指出了工作中的许多错误和缺点，我也始终很虚心地请请教领班，领班还对我说：“我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实，我在这个岗位干了将近 10 年了，我就踏踏实实的工作，你别看那些坐办公室的每天很让人艳羡的，但是我告知你，我在的这 10 年里，不知道换过多少人了呢，有些人在工作岗位上上去了，有些人下来了，上去的少，下来的多。而我在这里踏踏实实，领导都看在眼里，现在假如我要走，领导都会挽留我，我虽然干的是下层的卫生工作，但是也算胜利了，起码现在当上了领班。”领班还对我说：“你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应当多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，不怕累的人就能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，莫非到老了再吃苦吗？”的确，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想熟悉有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明很好一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些教导，他说：“一个人在他的同学时代最重要的是增长见识，熬炼力量，尤其在高校学习时候，选用暑期时间参加社会实践活动是一个很好的熬炼机会，赚钱不是主要的，作为同学，求知欲要特别剧烈，想方设法地想多学点东西，增长见识”。

三百六十行，行行出状元。将来无论做什么工作都要持有艰苦奋斗，虚心学习的作风，所以任何的学习只会对人有益，实践学习受益匪浅，有些学到的东西无法用言语表示，却会在今后的学习中潜移默化的发挥着作用。

总结我的这次暑期社会实践活动，我认为是一次胜利的，有用的，这次社会实践这将会对我以后学习起很大的关心。

关于社会实践报告模板汇总 篇 3

社会实践是每一个高校生必需拥有的一段经受，它使我们在实践当中了解社会，让我们学到了许多在课堂上根本学不到的学问，也打开了视野，增长了学问，为我们以后进一步了解社会打下了坚实的基础。这是我进入高校以来的第一个学期，当然，也是我第一次经受社会实践。

寒假我回到家，为了使自己假期过得充实，自己独立的去找了一份工作是圣旺酒类广场的，其实也就是售货员。由于这种你工作的难度不大对于我这种没有工作阅历的人来说，较简单上手。幸运的是，在我努力工作下，很顺当的和同事相处，工作也投入其中。我的工作主要是卖酒，间或也送货。

经过一段时间后，自己经常消失错误，马虎大意，马虎了事，心浮气躁。而且也接受了批判这使我明白了做任何事都一样，需要恒心、细心和毅力，那才会到达胜利的彼岸。社会实践活动带给我们的是欣喜，喜悦。在实践活动中我们感受到自己的微薄，体会到整个社会强大的分散力。一方面，我们熬炼了自己的力量，在实践中成长，在实践中学习，充实了自我，增加了口头表达力量，与人沟通，真正地走出了课堂。享受自己的成果，是自己沉醉在喜悦之中，有时会很累，但更多的感觉是我在成长，我在有意义的成长，在这之后，我明显的发觉自己变得开朗了，虽然我自己的力气不足以转变一些东西，但假如再多一些人呢，整个社会共同努力，这才是动力之根本，动力之源泉；另一方面，我意识到了自己的不足，没有阅历，没有与人沟通的口才。

说实话，对于这种实践活动，我并不清晰其真正的含义。可是对于一个高校生而言，敢于接受挑战是一种基本素养。于是，我带着心中的问号，踏上了社会实践的“道路”，也结束了这个学习阶段。在这次售货员经受中，我将受益终生。这一次的学习虽然短暂，虽然接触的工作很浅，但是依旧让我学习到了很多学问和阅历，这些都是书本上无法得来的。通过学习我们能够更好地了解自己的不足，了解这个社会的方方面面，同时给自己在新的学期定下了学习目标，能够让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向胜利迈进一大步。

我打工时知道了同学打工真的不简单。有的公司把同学当成廉价劳动力，有的公司很江湖，辛辛苦苦赚来的钱还少给，有的拖着还不给，还有的干脆就不给。所以打工前肯定要签好合同，这也算我社会实践的一点阅历。那么现在打工自然是得先选好打工的种类，要找一些适合自己干的并且自己情愿干的，这样在工作中才不会感到无聊。

每天八点上班晚上六点下班，午休一小时，虽然时间长了点，但热忱不减的

我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了将来，在商店工作我虽然是以导购为主，但我不时还要间接做一些工作以外的事，有时要做一些清洁的工作，在学校里也有老师安排说今日做些什么，明天做些什么，但在这里，不肯定有人告知你这些，你必需自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的好坏就会得到别人不同的评价。

打工可真累啊，我是深有体会啊，但是打工不仅可以增加收入，减轻家里的负担，还可以通过打工熬炼自己，培育各方面的力量。打工是人生历练的过程，是人生很有意义的经受。边打工边学习，收获确定会比在学校里一味读书多得多。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”只是古代读书人的美妙意愿，他已经不符合现代高校生的追求，如今的高校生身在校内，心儿却更加开阔，他们盼望自己尽可能的接触社会，更早的融入丰富多彩的生活。时下，打工的高校生一族正渐渐壮大成立一个部落，成为校内里一道亮丽的风景。明显，高校生打工已成为一种势可当的社会潮流，高校生的价值取向在这股潮流中静静发生着转变。

回想这次社会实践活动，我学到了许多，从我接触的每个人身上学到了许多社会阅历，自己的力量也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要擅长与别人沟通是需要长期的练习。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。别人给你的看法，你要听取、急躁、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的力量做出确定。社会阅历缺乏，学历不足等种种缘由会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得简单解决了。学问的积累也是特别重要的。学问如同人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了学问，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很生疏，要想把工作做好，就必需了解这方面的学问，对其各方面都有深化的了解，才能更好地应用于工作中。

对于这次社会实践我有以下感悟

一.在社会上要擅长与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我熟悉许多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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。别人给你的看法，你要听取、急躁、虚心地接受。

二.在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的力量做出确定。就像刚开头时我到饭店那样有一点害怕，但后来是自信给了我士气。有自信使你更有活力更有精神。乐观，不管遇上什么样的困难，都要用乐观的态度去面对，信任会有所转变

三.肯努力，我始终特别信奉一句话，“努力就有盼望”不要觉得胜利遥不行及其实只要你在不停的努力你就靠胜利越近，“踮起脚尖就更靠近阳光”在努力的过程中千万不要放弃，说不定你距离胜利就差一步，而你却放弃了!要勇于面对各种挫折，挫折并不能阻挡有士气的人走向胜利。

四.虚心做人，特殊对于刚走出校门的毕业生至关重要，我们原来对于社会上的学问知之甚少，我们千万不能傲慢自大，自以为是，那是肤浅的表现，我们要虚心做人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。别人给的看法，我们要听取、急躁、虚心地接受。在实践

的这段时间内，我接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里或许有老师安排说今日做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告知你这些，你必需要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，究竟学校是学习的场所，每一个同学都在为取得更高的成果而努力。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，以提高自己的力量!记得老师曾经说过高校是一个小社会，但我总觉得校内里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是高校高校，同学还终归保持着同学的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习许多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的学问一点都用不上的状况。

五.这次亲身体验让我有了深刻感受，这不仅是一次实践，还是一次人生经受，是一生珍贵的财宝。在今后我要参与更多的社会实践，磨练自己的同时让自己熟悉的更多，使自

己未踏入社会就已体会社会更多方面 。

xx 年 2 月 24 日

关于社会实践报告模板汇总 篇 4

初进高校校内前,对期盼中的校内生活就有一份小小的规划,其中一项便是高校兼职。不知不觉中,大一大半的高校生活已悄然而去,随之而来的寒假生活让我们布满了期盼与向往。第一次,我开头打起了持续一个月的寒假工;第一次,上起了几乎朝九晚五的班;第一次,开头在职场生涯中面对社会...在这次寒假实践中经受了许多的第一次,也学会了许多。

(一)、实践前—努力+预备

记得在放假不久前,无意中我们宿舍人知道了沃尔玛在聘请寒假兼职人员,抱着一种试一试的心态我们去应聘了。当时发觉那儿人聘请真的很严格,竟然是先填一份信息表,再一个一个的面试。排着队,最终轮到我了,原来是很紧急的,进去一看,竟然是个 20 多岁的姐姐在聘请(我们原来还以为是 30/40 岁的阿姨呢),那个大姐姐真的是超温顺的,进去就是任凭聊一聊之类的,出来后都心里没谱,觉得似乎没应聘上(由于有几个人拿了推举信,而她跟我们说让我们等消息),还预备去看看其它的兼职。谁知,在考试结束那天,沃尔玛人力资源部的打过来问我们是否去,并告知我们需要带什么。听到生防疫中心办健康证这个消息时,我们真的是兴奋极了,马上开头着手复印推举信、同学证、身份证,找学校老师或领导盖章,去卫生防疫中心办健康证,忙了大半天,一切最终搞定。

(二)、实践中—努力工作

17 号我们宿舍 3 人(原来是 4 人,另一个人来的早,在前台工作)到沃尔玛人力资源部报到,主管(女的)把我们分在了不同的部门:我在玩具部;美晨在家居部;心洁在服装部。在不同的部门,我们另外还有不同的主管,我的主管叫马玉斗。我还记得第一天见面他给我的印象很搞笑,女主管把我带去那部门时说:“我看这姑娘挺文雅的,分到你这部门。”马主管就问我:“你喜爱玩玩具吗?”我当时就有点傻眼了,这是工作啊还是玩啊?不过还是回答了问题“还行”。主管就笑了:“呵呵,那你就到这好好玩吧,玩具许多。”你说这样的主管搞笑不?不知道他是不是看我有点紧急拘束才这样说的呢,不过到真的是让我放松了许多。

去了详细地方,我才知道原来玩具不只是玩具,怎么说呢,玩具和文具都属于家电部门的,我主要工作呢,就是负责文具和玩具。在那里,同事们都很照看我,我的班大多排的都是早上 9 点到晚上 5 点 40 的班,所以我称它为朝九晚五喽。由于我是新去的同学工,没什么阅历,一开头同事们都是边让我干些小事边教我一些东西,我也不好意思不干什么,所以就看看谁有事就帮帮忙,再就观察商品被小孩弄乱了就过去整理整理,后来慢慢的我知道的东西也多了,对商品摆放的位置也了解了,自然就可以帮到他们更多的忙了...

在上班时我也熟悉了不少人,比如大四快毕业来实习的福兰姐、面怒心慈的姚敏姐、说话声音大但很得我们喜爱的贾双姐、说话总是温顺没什么大脾气的艳玲姐、雷厉风行的兰副总、总穿着运动服的短发姐、“好孩子”庄姐、总穿着白色工作服的薛师傅、...在那儿和他们慢慢熟了,说话就越来越放的开了。有次我帮短发姐下楼拿标时,庄姐就笑着说“你又欺侮我家小妹了”短发姐就超无奈了,直说庄姐冤枉她。呵呵,在这里,怎么说呢,上班的感觉还不错,虽然有时会累点,但是却也是硕果累累,还熟悉了这么多好玩的人。

我想,在这里虽然只是一份兼职,但是呢,努力工作才不枉人家对你的好,才能学到更多,吃得苦中苦,方为人上人。每天面对新的一天,微笑着,开头努力工作,总有一天,你会发觉你其实在付出的同时也收获到了许多。只有付出才会有回报嘛!

(三)、实践后—工作结算+总结

为期不短也不久的一个月工作时间在 2 月 16

号结束了，17号去结算。去了人力资源部才发觉现金结算真的好麻烦啊，我们要在3楼和2楼来回找主管、副总、蓝夹的人、puc等签字，最终签好后还要等一会才可以拿到单子，然后再拿着单子去2楼窗口拿钱。花了几乎2个多小时，幸亏早上吃饭晚，不然中午饿的够呛。让我意外的是竟然给我发了个奖状（总共4个奖状，前台2个名额，其它2个名额），还有一份小礼品。所以得到这个奖状时我真的是意外许多，没想到会有奖状发，更没想到竟然会发给我，但是不得不说得到这个奖状我真的很快乐，很惊喜。这个奖状不仅是对我工作的另一种形式的确定，更是对我以后步入社会的一份鼓舞，我也信任我将来的工作确定会越做越好的！

说到总结，在这一个月里，我学会了对条码、如何使用中端、做索赔、上货、打印大蓝白标签、对珍贵物品进行上标、去标、给篮球之类的充气物品充气...最重要的一点是不仅学到了许多，也学会了为人处事要微笑，还熟悉了许多人。

这次寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校内，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才能、磨练意志，在实践中检验自己。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了许多东西，而这些东西也将让我终身受用。任何事情都要考虑周全。人的一生中，校内并不是永久的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，增长了才能，进一步明确了我们青年同学的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片宽阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中熬炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求进展。也知道了：不要埋怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。由于这个社会不会由于你的埋怨而转变的。不是让社会来适应自己，只有自己去适应这个社会才行！“机遇只偏爱有预备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，不断提高自身的综合素养，在与社会的接触过程中，削减磨合期的碰撞，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起抱负的风帆，驶向胜利的彼岸！

最终，就以我看到的一句话结尾吧，盼望将来的自己更加努力，好好做好每一件自己的事！——“我不去想，是否能够胜利。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。我不去想能否赢得爱情，既然钟情于玫瑰，就英勇的吐露真诚。我不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留给世界的只能是背影。我不去想，将来是平坦还是泥泞，只要喜爱生命，一切，都在意料之中。”

关于社会实践报告模板汇总 篇5

在这个炎炎夏日，我迎来了高校生涯的第一个暑假，社会实践报告心得。这个假期我没有选择自己所学的专业去实践，而是参与了中国电信举办的高校生暑期社会实践活动，这个活动为期11天，在这11天中，我过的非常充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的学问，它让你开阔视野、了解社会、深化生活、回味无穷。也对自己始终非常想了解的3g手机学问有了更进一步的深化。社会实践作为广阔青年同学接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年同学的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用学问，增加社会阅历，提高实践力量，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参与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。既于同龄人有了学习上的沟通，也对社会，对工作有了肯定程度上的

了解，真是受益匪浅。

通过这次的社会实践我了解到，实践，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，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进展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的学问可能在今日就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，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学问，还要不断从生活中，实践中学其他学问，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。

在实践的这段时间内，我和组员们去营业厅了解各个公司的手机现状，向自己的同学进行调查，这些都是在学校里无法感受到的，而且许多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时还和别的组的同学一起合作，在学校里或许有老师安排说今日做些什么，明天做些什么，但在这里，不肯定有人会告知你这些，你必需自觉的去做，而且要尽自己的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价，心得体会《社会实践报告心得》。在学校，只有学习的氛围，究竟学校是学习的场所，每一个同学都在为取得更高的成果而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的酬劳而努力，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，以提高自己的力量!记得老师曾经说过高校是一个小社会，但我总觉得校内里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是高校高校，同学还终归保持着同学的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系简单，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校进行的聘请会上所反映出来的其中一个问题是，同学的实际操作力量与在校理论学习有肯定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习许多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的学问一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简洁的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简洁，但为什么书本上的学问让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?或许老师是正确的，虽然高校生生活不像踏入社会，但是终于是社会的一个部分，这是不行否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教育，有些问题有了有课堂上地仔细消化，有平常作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的学问层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的高校生，应当懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着高校生要留意到社会实践，社会实践必不行少。究竟，3年之后，我已经不再是一名高校生，是社会中的一分子，要与社会沟通，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了熬炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才选择了法学为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简洁的部分，但能把自己在学校学到的学问真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，同学听讲，理论部分占主体，而我自己对专业学问也能把握，本以为到了企业实践应当能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此简单。平常在学校，作业错了改一改就可以交上去了，但在公司里，报告肯定不行以出错，由于质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就由于这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不行能在这个社会上立足的，所以肯定要特殊当心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在公司里出错是要负上责任的，这关乎公司的利益损失。

许多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学学问，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力气，我们应当在今日努力把握专业学问，明天才能更好地为社会服务。

关于社会实践报告模板汇总 篇6

活动班级：甲8班

实践地点：xx银行成功支行

参加人员：

在 20xx 年过去的同时，20xx 年的寒假随之到来。我们在将要度过一个期盼已久的假期之时，也应当思索如何使自己的高中生活充实精彩，如何在象牙塔里学习的同时，可以与社会保持接触。因此，在这个假期，我们 20xx 级甲 8 班 12 位同学来到 xx 银行成功支行开展调研活动。

一、实践调查目的

社会实践调查活动是引导我们同学走出校门、走向社会、接触社会、了解社会的良好形式之一。实践过程是开拓视野、提高思想觉悟、促使我们健康成长的有效途径，为将来走向社会打下坚实的基础。我们班 12 位同学，通过来到 xx 银行成功支行，有助于我们了解更多关于银行方面的学问，增加对社会的认知度。

二、实践调查内容

20xx 级甲 8 班共计 12 人来到 xx 银行成功支行进行参观，了解了银行的作用和业务等方面的相关学问，收获颇丰。

三、实践调查行程详述

20xx 年 1 月 30 日下午 3 点，我们一行人 12 名同学怀着无比感动的心情来到了 xx 银行成功支行，进行了近 2 个小时的假期社会实践活动。

来到银行门口，就看到了几个蓝色的大字“xx 银行”，旁边还有一个蓝色的类似古钱币的建设银行标志。

进入一楼办公大厅，我们就有一种特殊洁净、整齐、舒适的感觉。整个大厅布局大方，装饰简洁明快，柜台摆布科学有序，工作人员着装整齐大方，各司其职，整体工作环境井然有序，温馨而专业。在办公区的走廊上贴着银行职员平常活动的照片，看着这些照片，可以感受到他们平常的工作及生活状态。

银行的田行长为我们做了全程的讲解，通过田行长的介绍，我们了解到银行的作用和业务，知道了银行不仅可以存钱、取钱，还有许多的其它业务，如基金、托管、信贷还款、信用卡、投资理财业务等。小孩过年的压岁钱也可以存在银行还有利息呢。田行长还告知我们现在建行卡已经开头升级啦，从一般的磁条卡变成了芯片银行卡，它带有一个芯片，能够存储加密数据，防止卡片数据被复制，具 H:20xx 年之前资料软件 I 盘资料文档 zpzpmmexport.jpg 有更高的平安性，拿着建行卡还可以乘坐公交车呢。

在一楼营业厅的东侧，我们参观了智能服务区，田行长兴地向我们介绍了今后的金融行业将要向智能方向进展，他还嘱咐我们要努力学习，将来用自己学到的学问也能为金融行业贡献自己的一份力气。

我们又来到二楼营业大厅，大厅里又好几个柜台办理业务，正在工作的人员面带微笑、平易近人，服务中的每个细节也都折射着管理思想的严谨。在工作人员的指导下，我们了解了如何使用文明用语、叫号机、自动取款机、存取款时发生特别该如何处理，在使用自动取款机时，自己的密码不能任凭泄露，取钱时应当站在黄色的一米线外。

在参观过程中，我们深刻地熟悉到前台地工作需要特殊谨慎、仔细，员工的微小疏忽和错误都有可能给客户带来很大的麻烦，甚至给银行和客户带来很大的损失，工作人员要谨记不能违规操作，要细心在细心。

两个小时的参观活动不知不觉就结束了，同学们纷纷表示受益匪浅。

四、实践调查体会

这次参观学习不仅丰富了同学们的假期生活，还切实让我们领悟了建行的文化，看到了建行的先进性，感受到了建行在激烈的竞争中所具有的强劲的优势。同学们更加深刻的熟悉到，肯定要努力学习科学理论学问，不断提高个人素养，才能为走向社会打下坚实的基础，才能适应高速进展的社会需要，将来为社会、为国家贡献自己的青春和才智。

关于社会实践报告模板汇总 篇 7

一转瞬，时间如箭似梭，将暑假一下子拉到了终点，高校生活的第一个暑假，除了跟家人一起度过温馨的新年和暖和的元宵之外，还在社会实践中学到许多。回想起来自己铺张了许多个暑假，暑假虽然不如暑假那般长，但在能挣点足够的生活费之余，乐观多投入到社会这个圈子里，既熬炼力量，又能增长见识，何乐而不为呢？

超市里每天都会遇到各种各样的顾客，间或也会遇到外国的伴侣，这个时候正好是练习自己英语口语的机会。大多数时候还是一些家长呆着孩子来买开学的学习用具，这样的场合，可以培育自己的沟通力量，和自己的表达力量，这些都是在学校里学不到的，是靠自己和社会上的积累得来的。现在的我们赚钱不是主要的，作为同学，应当一种学习的阅历来看待工作，不管是什么工作总会有值得我们学习的地方，这种学习和实践社会的机会是很宝贵的。也是以后自己找工作，实践社会的资本。

当你只有技术没有 idea 时，只能被派去做一些杂活；而当你有自己的 idea 能独当一面时，就会被委以挑战性的重任。我想：不只电视台的工作是这样，其它的行业也应当是这样。由于，技术人人都可以学，而对于自己的 idea 你则拥有“专利权”因此，不要可怕将来从事的工作需要把握新的技术，其实，技术不难学到手，难的是在工作中时时让自己的脑袋运转，激荡自己的独特的思想和想法。只有这样，你才能在工作中突出自己，显现自己的价值。

暑假，有着我们童年最美妙的记忆，总喜爱在暑假里约上几个玩伴，一起捉鱼，一起游泳，一起到隔壁大爷家的瓜田里偷吃西瓜。暑假就像一个魔镜，赐予了我们全部童年的欢乐，但是我们长大了，我们已经是名副其实的高校生了，已经是国家的栋梁了，正是由于有这样的缘由，正激起了我要在暑假参与社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有力量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，熬炼自己的才能，培育自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的力量能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

付出辛苦的劳动，收获一份宝贵的经受，得到一种在书本上学不到的学问。通过这次在工地上当水电工的经受，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早 6 点到下午 7 点有时会更晚，只要只要工地有活，中午也没有时间休息，真的好累啊！刚去的前两天我都有放弃的念头，但是我想就这样放弃了实在不甘心，我告知自己肯定要坚持、肯定要撑住，不能半途而废。渐渐的适应了那的生活和工作。

刚去的时候啥都不会，只能看着那些娴熟的工人们干，假如只看他们干还好，应当很快就能学会究竟咱是个高校生呀，但是老板怎么会让你在那闲着看别人干，老板不停让我搬些东西，白天累得要死不说，到了晚上老板还要讽刺一样的来句高校生不适合干这行呀。我是气的那个要死呀，工地上有工作图纸，可是老板根本不给我时间看，你说我怎么学得会，但是咱究竟也活了几十年啦，通过各种方法，很快我就学会了怎么去依据图纸干那些娴熟工人才干的活，可是老板根本不买账，找就让我跑来跑去搬东西，哎，郁闷呀！这日子可真难熬呀，老板说什么都要听，对错都不重要了听就好了。我学会了忍耐，学会了多干活少说话。

人在矮檐下不的不低头啊！没有必要为了一时心快和老板起争吵啊！应有大肚能容天下事的气量，心有多大就能干多大的事。用光明的眼去看世界，它真的好漂亮。专心去体会，你会得到意想不到的感觉！生活其实很真很美很真实啊！有多少人没有工作，有多少人每天为了一家的生计而奔波。有多少小孩没有书读，有多少人背井离乡查找生活源泉啊！和他们相比我是幸福的，我是欢乐的。我有书读，我有家里帮我，给我钱花，不知道忧愁为何物的我现在知道挣钱是多么的不易。我是那么的不知足啊！总想什么都靠别人来帮我，现在我知道了谁也不能一辈子都帮你，伴在你左右的只有空气，只有自己才可以让自己依靠啊！

由于老板实在人品差，我来没几天许多工人就撂挑子不干了，工地上没人会干啦，老板开头奉承般的教我怎么去完成一些难点的工作，然后我就成了这个不大的工地上的主心骨啦（不过此时只有 3 个水电工了），由于干水电需要拧各种管子，于是没等几天满手都是伤，心里也很痛。但是我不会说放弃，我不允许我自己放弃，人就该有耐力。可是老板究竟是老板，压榨工人是他的本性，随着时间推移，我的工作量也就越大，真的好累好累。我在这次实践中学到了许许多多。和我一起打工的还有几个农村小孩，他们都不念书了出来打工，家里很困难，没有方法啊。他们真的好可怜，但是真的没有其他的选择了，不是吗？

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。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，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进展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的学问可能在今日就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，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学问，还要不断从生活中，实践中学其他学问，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。

而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的学问一点都用不上的状况。或许工作中运用到的只是很简洁的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简洁，但为什么书本上的学问让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？或许老师是正确的，虽然高校生生活不像踏入社会，但是终于是社会的一个部分，这是不行否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教育，有些问题有了有课堂上地仔细消化，有平常作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的学问层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的高校生，应当懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着高校生要留意到社会实践，社会实践必不行少。究竟，2年之后，我已经不再是一名高校生，是社会中的一分子，要与社会沟通，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了熬炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

许多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学学问，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力气，我们应当在今日努力把握专业学问，明天才能更好地为社会服务。

社会实践有利于高校生对理论学问的转化和拓展，增加运用学问解决实际问题的力量。高校生以课堂学习为主要接受方式，这对高校生来说特别重要，但这些理论学问并不代表高校生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使高校生接近社会和自然，获得大量的感性熟悉和很多有价值的新学问，同时使他们能够把自己所学的理论学问与接触的实际现象进行对比、比较，把抽象的理论学问渐渐转化为熟悉和解决实际问题的力量。

实践队一共有二十四名队员，按义教地点分成了两个小队，一队为贝岗队、二队为穗石队。由于实践人员是通过全校报名面试筛选的，队员们都有实践的阅历和肯定的团队合作力量。在本次活动中，二十几个来自不同专业不同班级的队员们就这样走到一起，一起亲切地慰问孤寡老人、一起为需要关心的小孩热心家教、一起清扫街道拾捡山坡垃圾、一起做问卷调查宣讲亚运，团结互助、热忱奉献，共同完成了实践的每一项内容。由于本次的实践地点就在高校城，路途近而免去了奔波之劳，但时间只有七天，且实践内容较多，每天反复来回于各自然村与学校之间，行程相对较紧。

关于社会实践报告模板汇总 篇8

社会是大课堂，实践长真学问，春运志愿者社会实践报告。假期对于我们高校生来讲是一个难得的.机会，由于在这段时间里我们可以做许多自己想做但平常有没有时间做的事，满满当当的支配假期生活，欢乐而又充实。假期是高校生充实自我，增加阅历的重要阶段。许多高校生都有着自己精彩的假期方案，打工是一种身心的磨练，在赚取生活费用的同时，又可以亲身感受社会这个熔炉；有的高校生抓紧机会去进修，参与雅思、托福、考研等培训班，让自己的学问得到更加完善的补充；有的高校生则预备跋山涉水，去游历神州各个地方，扩大自己的视野，丰富自己的阅历……而我则盼望能够传播文明、传播爱心，实现自己人生价值。所以我选择了xx年济南铁路春运志愿者的活动，成为了一名光荣的志愿者。一年一度的春运随着寒假的到来而来，每年的这个时候，铁道部的工作都是特别的多，为此省团委向全省在校高校生发出招募志愿者的信息，看到这个消息之后，我毅然通过学校报名参与了这个活动。刚开头没有志愿者服务的时候，我原本以为这个工作应当会很轻松的，可是不然，做一名合格的志愿者，把春运工作做好并没有我们想象的那么轻松、那么简洁。

由于我的二学位和志愿者工作时间上有所冲突，所以，为了更多地投身到志愿者项目上来，大年初四一大早，当人们还沉醉在新年的气氛中时，我就来到了距市区十几公里的京

沪高铁济南西站。由于是提前上岗工作，当天来志愿服务的就只有我一人，经过西客站客服中心的姐姐一番培训，我正式走上了工作岗位，我被支配在三楼候车大厅济铁青年志愿者服务站。刚开头的时候，我对这里的一切都感到很新奇，对工作也很奇怪，我的工作基本就是给人答疑解惑，给乘客指路。由于还没有过完年，西客站的旅客并不是太多，所以第一天我的工作也比较轻松。不过我还是发觉了一些问题，比如有旅客到服务站问有没有镊子之类的小东西，很圆满服务站没有，我觉得既然是服务站就应当尽可能的供应给旅客关心，一些车站所允许的小工具还是应当必备的，这也是应当改进的地方。

之后几天，我先后被支配在候车厅入口，安检口，售票厅工作过，经过几天的兴奋期之后，迎接我的便是疲惫期了，一天长时间的工作经常让我疲乏不堪，但看到经过我关心后旅客的笑脸，我便有一个信念：那就是再苦再累为了关心旅客为了受关心旅客的笑容也要坚持下来！

每天我都会遇到各种各样的旅客，间或也会遇到一些外国伴侣，这个时候正好是练习自己英语口语的机会了。不过大多数时候，我遇到的还是返乡的人们，这样的场合也可以培育自己的沟通力量和表达力量。这都是在学校里学不到的，是靠自己社会上积累得来的。在这次春运工作中，我还遇到过许多事情，比如有一为奶奶，原来想出站但不熟识西客站结构糊涂的来到了候车厅，她向我打听怎样出站，我在给她指路后看到她拿了许多行李，便关心她拿下去，她一个劲的感谢我，说有我们这些志愿者真好，我听了这些之后感到我作为一名志愿者有着无比的骄傲和光荣，这让我更加有信念去完成今后的工作。还比如，有些旅客由于有事情要离开，便需要我关心他们看管行李，我觉得这是他们对我们志愿者的信任，由此，更让我感到作为志愿者的责任与光荣。还有一位赶车的大叔急赶忙忙的问我他该去哪个检票口怎么走，在我解答之后，他对我竖起了大拇指，这是对我工作的确定与欣赏，加深了我作为志愿者的责任感与骄傲感。当然由于一开头不熟识工作我也曾经给别人指错过路，也供应给别人过错误的信息，我自然尽力去补救过，但同时这些错误激励我在今后的工作中更加仔细负责，担负起肩上的责任。

关于社会实践报告模板汇总 篇 9

在此次餐厅练习中，坚苦时候严峻的考验着我们。在餐厅工作的同时，也不行禁止的同其他部分产生关联。如许，我就在连续的关联中和在正式员工的介绍下，对餐厅的客房、前厅、销售、财务和工程等部门都有了必定的明白。同时，我还主义消耗一些餐厅办理的资料，时候富有本身对餐厅学问的储蓄。

餐厅作为办事行业，从业人员的本质凹凸很大程度上感化着办事结果的好坏，并进一步感化办事收益。是以，应大力大举进步员工本质。以人力资本部为核心，为员工量身订制生活成长筹划。餐厅历来把客人的特长放在首位，如今在业内，也有人士指出，应提拔员工特长的职位处所。由于员工直接对客办事，只有员工的需求获得了满意，才华更好的办事于顾客。如许立足于员工，办事于客人，在满意客人必要的前提下，为旅店篡夺最大的特长。一样，由于餐厅是办奇迹，由于如今追求想客人供应人道化办事，所以，我们餐厅内部办理中，也应当履行人道化办理。由于我们的基层员工是直接面对客人的，他们办事质量的好坏，直接干系我们餐厅的集体形象。而员工特长的满意程度，又感化员工上班的工作效果。所以，有一个人道化的内部办理，有一个人道化的企业文化，更能提拔员工的本质。让总经理，总监走近员工，走入员工的糊口生涯，不是一件坏事。

全国一个必经程序。每一项操纵，每个举动，每个心情，我们都能应当给出一个依据。典范化的办理，有益于员工的办事水准的进步和餐厅办理程度的进步，周全化的办理更是必不行少的。记得我们在欢迎VIP之前，总监老是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是不是是担心心我们，干吗非得反复的看？答复是：不是担心心，是确保十拿九稳！小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、颜色的搭配，及其灯光的完好和安定通道的顺畅，这不行是交易地区的查抄，其范畴要触及到四周几个交易地区。

在这里还应当提下投诉的题目。我在餐厅练习时，我们经理凡是说，这段时间我们异国投诉，特殊好。我感受这个见解不好。许多客人在对办事不满足时，都不投诉的。其实不是说我们的办事没出弱点。有投诉才有进步，我们应自动向客人明白我们的办事结果。当真

谦和介绍客人的定见,我们接纳投诉的目标不是惩处员工,而是对我们的策划办理敲响警钟。

别的还想强调下心态题目。作为餐厅人员，精良的心态相称紧急。不要怨天尤人,应当谢天谢地, 餐厅给了你这个阐扬你本事的机遇。我高校期间，最值得我尊敬的一名教授在我练习期间给我说过如许一句话“作为一个有前景的员工，必定不能谋划面前目今的微小得失，不然难以成大气”。

同时练习中，感受旅游专业的门生凝集力很强。一路练习的差别班级的同学都特殊联合。毕业的学长都特殊的赐顾帮衬我们。使我们再一次感觉到黄舍带给我们的温和。在练习中，经过议定邮件、德律风，许多人也给了我们许多鼓舞。

关于社会实践报告模板汇总 篇 10

根据学校的部署和要求，今年的暑假，我在我爸爸的单位 xx 县供电局进行了为期一个月的社会实践活动。现将这次社会实践状况报告如下：

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延长也是推动素养教育进程的重要手段，可以有助于我们接触社会，了解社会。放假回到家里后，我跟爸妈商议了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的打算，也赞同我在暑期里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我熬炼的好机会，于是在爸爸的介绍下，我去了 xx 县供电局政治工作部。

我刚去的时候，正赶上单位的文明单位复验工作，整个科室的人员都很劳碌。“做什么事情都要有条理，仔细做，细心做”这是我刚进办公室时，工作部的袁主任对我说的。我意识到我的肩上开头扛着责任，凡事得谨慎当心。能来这里实习，我觉得对我以后的从业生涯很有关心，自己也感到很幸运。也由于这是我第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，因此心情很忐忑但也很快乐。我明白自己要开头与以往完全不一样的生活：每天在规定的时间内上下班，上班期间要仔细准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。

x 主任给我任务是担当文员一职，平常在工作只是接接电话，日常的主要工作就是负责接收各部门文件、复印后分发给各相关人员，本部门一些文件的传送、追踪、回收、整理、归档、保存等，部门人员所需求的表单制作、打印，帮助主任工作，如整理领导干部工作台面，关心他们处理一些琐碎、能及的事情。由于是新手，刚开头好做得不完善，幸好本部门的老师的指导。看到他们工作得顺心顺手，很是艳羡，经过一番努力，渐渐的，我的工作也有起色了，并且得到了本部门成员及领导们的认可。

在实习的过程中，对我影响最大的应当是作为一个社会人工作作风以及在工作过程中专业学问对工作的重要作用，由于这些都是我在校学习中不曾接触过的方面。高校期间的实习是每个高校生必需拥有的一段经受，它使我在实践中了解社会，让我学到了许多在课堂上根本就学不到的学问受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为以后进一步走向社会打下坚实的基矗由于住的地方离工作地点较远，所以每天 7 点不到我就起床，就算再热再差的天气，我都和爸爸一起往单位赶。始终以来，我都是依靠爸爸妈妈的收入，大手大脚的花钱，通过这次实践后，我才能体会爸爸挣钱养家的不简单，再也不好意思为了个人的不必要的花销向他伸手要钱。

一个月的暑期实践过得很快，自己渐渐地开头习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，袁主任也夸奖我适应性很强，工作力量也错，以后要是暑期还想实践就到他们这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是由于有钱可以领，也不是最终结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。虽然这次实习的时间不是很长，但我的确从一个同学开头渐渐的转变，思想上也是。感谢和我一起工作的同事们，他们给我留下都是友好和真诚的回忆。我在那里或书本上看到过许多精彩的学问，好像很简单，又觉得很难。或许亲临其境或亲上阵才能意识到自己力量的欠缺和学问的匮乏。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了许多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不简单，也明白工作的辛苦，以后也不会再铺张钱了。

社会实践还让我明白了不要埋怨这个社会是如何如何的残酷，由于这个社会不会由于你的埋怨而转变的，只有自己去适应这个社会才行！

关于社会实践报告模板汇总 篇 11

我是首届国防生，20xx年7月从清华高校毕业，20xx年1月被安排到军区某团任职，现为“红四连”连长。五年时间，我完成了从高校生向部队基层指挥员的转变。

“男儿何不带吴钩，收取关山五十州”。考入清华后，我申请成了一名国防生。许多人不理解，纷纷劝我：“凭借清华高校这块牌子，留在北京，无论是在条件、待遇、进展空间上都要比参军入伍强得多。”我想起清华学长朱凤蓉将军曾经说过：“我们是从清华毕业的极一般的同学，只有我们把自己的抱负追求同国家民族的命运结合起来，才能体现我们的人生价值。”这句话始终激励着我。高校毕业后我主动要求到野战部队基层去熬炼，那里是军人成长的沃土，是建功立业的舞台！

在南昌陆军学院任职培训期间，我给自己进行了一次人生“归零”。不以清华高校毕业生为炫耀的资本，把自己定位为“新兵”，一切从“零”开头。在毕业前夕的一次濒海训练中，我担当班长。烈日将光着膀子的我们晒得皮肤爆裂，火辣的痛苦使得每天晚上都难以入睡。其次天，武装泅渡，我第一个跳入海中。海水浸泡了我的伤口，仿佛要撕扯开我们的身体。我带着我们班的战友喊着“奋勇拼搏，永争第一”的口号挑战身体和心理极限，赢得了“演习先进班”的荣誉。

军校结业后，我来到了军区某机械化步卒团。这是一支由贺龙元帅亲自创建的部队，走出了203位将军，是“红军团、百将团、猛虎团”。我有幸被安排到了“硬骨头六连”，这是一个著名全军的英模连队，是军队基层建设的一面旗帜。六连的官兵们常常挂在嘴边的一句话是：“不管学士、硕士还是博士，都要先当好战士。”六连光荣的历史激励了我。我知道自己在军事体能技能上有肯定的差距，于是甘当学校生，勤学苦练，很快弥补了自身的不足，在多次的考核比武中取得了名次。不仅如此，我的综合素养也在全面提升。刚到部队时，我性格内向，不善言辞。连队干部让我参与演讲竞赛，在几千人面前亮相，极大地提高了我的语言表达力量和心理素养。

20xx年，我23岁，被任命为“红四连”连长，成了全集团军最年轻的连长。这不仅意味着信任，也意味着责任和挑战。没想到出师不利，第一次组织连队参与团射击考核，我们打了倒数第一，总评成果不及格。为此，我在全团军事会议上作了检查，我们连队的官兵们

也觉得丢了脸，不少战士私下谈论：“清华生也不过如此嘛。”这件事迫使我思索，别的连长都是在长期实践中锤炼出来的，积累了丰富的阅历。我的优势在哪里？我接受过高等教育，有学问，擅长学习。军事训练是有规律的，我肯定要找到它、把握它。只要“讲科学、科学练”，我就能赶上甚至超过别人。我主动“拜师学艺”，并发动大家一起查找缘由症结、改进训练方法。经过一次次失败、一次次改进、一次次提高，连队的射击成果很快从倒数第一，跃居全团其次。

连队配发了新型步战车后，我带领连队技术骨干成立了课题攻关小组。结合新装备的特点，从操作使用到维护保养都结合技术规范摸索了一套行之有效的做法。新装备的使用一般需要两到三年的磨合期，经过我们的努力，仅一年就初步形成了战斗力。

部队是一个大熔炉，高校生可以在这里百炼成钢；部队是一片宽阔天地，高校生可以在这里施展才华。

关于社会实践报告模板汇总 篇 12

一、活动背景：

据世界卫生组织统计，目前中国艾滋病病毒感染者占总人口的比例虽然很低，但感染人数在亚洲位居第 2 位，在全球居第 14 位。据卫生部统计显示，近年来中国艾滋病传播呈快速增长趋势。

艾滋病的可怕之处，不仅在于至今仍缺乏治疗的良方妙药而被人们称之为“世纪绝症”、“超级癌症”，更在于它具有惊人的传播速度。非洲，每年有 170 万青年感染艾滋病病毒，亚太地区每年也以 70 万的速度递增。而病毒感染者在发病前外表上与常人无异，可以没有任何症状地生活和工作多年，但能将病毒传染给他人。这就使得这种疾病更具危急性了。因此目前艾滋病重在“防”！

二、活动主题：

青春红丝带爱心为艾滋

三、活动目的：

第一、让人们了解和熟悉艾滋病，知道艾滋病是可以掌握和预防的；

其次、让人们知道预防艾滋病很重要的一条就是每一个人都要对自己的行为负责；

第三、通过对艾滋病的宣扬，唤起人们对艾滋病病毒感染者和病人的理解和关爱；

第四、盼望大家支持各自国家制定的防治艾滋病的规划，唤起民众，行动起来。

四、活动地点：

xx 市人民公园居民小区

五、活动时间：

XX 年 7 月 28 日 7 月 30 日

六、活动对象：

xx 市全体公民

七、参加人员：

小队队长：

小队队员：

八、活动流程：

（一）、前期预备：

（1）、与 xx 市卫生防疫站的相关负责人取得联系，并告知相关活动内容，要求支配相关人员在活动期间到达 xx 市人民广场，接受我们为其预备的相关活动。

（2）、活动开展前宣扬工作，做好宣扬，扩大活动影响力；

（3）、在此之前确定参与活动的人员，并详细安排各自的工作；

（二）、活动现场

（1）集合人员，向目的地动身；

（2）负责向市民发放宣扬单，并对其进行有关艾滋病方面学问的教育；

（3）在接近活动的尾声，对市民进行基本的保健，并对市民进行有关颈椎病，腰腿

痛苦方面的有关事宜；

(4) 活动结束后，整理现场。

(三) 后期总结：

(1) 召开活动总结会议，总结此次活动中出彩和需要改进的地方；

(2) 照片，通讯报道，总结材料的收集工作。

九、留意事项：

(1) 活动不能准时参与者应提前请假；

(2) 全体参与者一起参与行动，保证平安。

关于社会实践报告模板汇总 篇 13

1、服务态度：在今日，许多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必需要好。 说一个故事：暑假我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说 您好，有什么可以帮到你？就这样我们就开头我们的生意，他说他儿子考上了高校了，想买一台手机给儿子。我立刻抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上高校。我说我也是一个在校高校生，跟他说了许多高校生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机？他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇！！我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简洁单的做成了一单生意。（我卖给他的是 NOKIA6100，这手机不错）。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有？！

2、诚信：在现在的市场上，有许多假冒伪劣商品，许多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不行的，这种只是一时的生意，以后就没有了，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们肯定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗？看我这么老了”。他说：“不行以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就靠着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。或许这个故事对大家有点好处。

3、长远的眼光：好上家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的 NO.1 你想不赚钱也难了。

4、有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品（商品）买出去呢？在这里面肯定要有销售技巧。下面举两个例子：

在暑假里，有伴侣家是做卖衣服生意的，自己想了解更多，自己就过去帮忙了，在帮忙的过程中自己也学会了不少，关键自己现在也能抓住一点顾客的心理，现在就说说自己的阅历，或许对大家也是很有关心的。

首先说一种惊奇的现象——心理消费行为

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，莫非有什么好招，真的，有！关键是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，许多人是这样介绍衣服的，先拿廉价的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富有的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心抱负：廉价是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了许多。

下面我说说自己的想法和做法，在实践的过程中，胜利率高了许多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度（现在许多人买的不是货物，买的是一个服务态度，好的态度大家快乐，胜利率也会提高），然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的（这样会吓跑顾客），然后一般顾客不会立刻看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤（比刚才介绍的价格要低），开出一个价格比刚才介绍的高出 10 元到 20 元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品确定是比前面拿出来要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢？当然是廉价货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很简单有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦！

再来说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是诚恳的说一句：“伴侣，你可以走了？到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很胜利。在做销售员的时候，我可常常用。

有时候，你会遇到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办？这时候肯定不能做出服务不好的态度，这时候你应当做出更好的态度，就算这次交易不胜利也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“伴侣，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到 80。这样也何乐而不为呢？！

关于社会实践报告模板汇总 篇 14

第一次参与社会实践，我明白中同学社会实践是引导我们同学走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培育熬炼才能的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参与社会实践活动，有助于我们在校中同学更新观念，汲取新的思想与学问。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了许多的东西，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，增长了才能，进一步明确了我们青年同学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，在那片宽阔的天地里，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。我在实践中得到很多的感悟！

一：挣钱的辛苦 成天在公司辛辛苦苦上班，每天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不简单！

二：人际关系 在这次实践中，让我很有感受的一点就人际交往方面， 大家都知道社会上人际交往特别简单，但是详细多么简单，我想也很难说清晰，只有经受了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，

每一个人都有自己的思想和共性，要跟他(她)们处理好关系得需要很多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能转变一些东西，那我们就学着适应它。假如还不行，那就转变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了许多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必需在工作中勤于动手渐渐琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学力量的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理 在公司里边，有许多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必需要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们听从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

四：自强独立 俗话说：“在家千日好，出门半”招“难!”意思就是说：在家里的时候，有自己的父母照看，关怀，呵护!那确定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强独立!凡事都要靠自己!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立!

五：熟悉来源于实践 一切熟悉都来源于实践。实践是熟悉的来源说明白亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接阅历的必要性。实践的进展不断促进人类熟悉力量的进展。实践的不断进展，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，人的熟悉力量也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对熟悉的打算作用，熟悉对实践具有巨大的反作用。熟悉对实践的反作用主要表现在熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，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。我们不只要学好学校里所学到的学问，还要不断从生活中，实践中学其他学问，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。

六：专业的重要性 选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简洁的部分，但能把自己在学校学到的学问真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，同学听讲，理论部分占主体，而我自己对专业学问也能把握，本以为到了企业实践应当能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此简单。平常在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字肯定不行以出错，由于质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就由于这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不能在这个社会上立足的，所以肯定要特殊当心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。许多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学学问，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力气，我们应当

在今日努力把握专业学问，明天才能更好地为社会服务

通过社会实践，接触了社会，也懂得了许多，很庆幸自己参与了此次的社会实践活动。

关于社会实践报告模板汇总 篇 15

尽管只是短短的五天，但是给我的留下的太多的欢乐、辛苦、圆满。这个暑假将是我人生中最欢乐，最有意义，最珍贵的假期。

7月16我们怀着期盼的心情登上了广州——茂名的列车，开头我们“三下乡”的征途，经过一天的颠簸旅途我们最终到达了目的地。

第一天我们主要是要向村民们了解我们的活动，我们特地设立了询问台。由于语言的问题我成为了询问的主要负责人之一，一开头我们没有得到村民的认可，我觉得有点不好意思，有点害怕，没有乐观地去宣扬，随着询问的人多了我才渐渐地活跃起来，这一个还算比较顺当的开头后，我感到许多东西都是要自己乐观努力去争取才会得到别人的确定。

其次天开头我们就开头上课了，在这次支教中我主要负责的是艺术课堂，一开头接到这个课题我真的不知道该怎么讲。由于自己扪心自问艺术天赋实在是不怎么样，没有方法之下只能教教学校生写写字(尽管始终以来都对自己的字很不满足)。第一次以老师的身份走上讲台讲得不是很完善，这里主要是有两个缘由：

- 一、自己没有全面估算到课堂上消失的各种状况；
- 二、心理上紧急搞得有一些东西讲得不够清楚。

不过总的来说第一节课还是比较胜利的。我的其次节课时候由于有第一节阅历加上同学的协作的很好，所以其次节课是我觉得上的最好的一节课，这一节课给我太多的成就感了。不过在第三次上课的时候，由于同样的内容讲了两遍，开头觉得有点烦了，所以上得不是很好。

通过讲课我很有成就感。由于自己讲的内容很有用，在上课的过程中发觉现在的学校生总体上写字太烂了，这也有可能是现在许多学校不太在意写字。自己上的课可以说达到我的教学目标，我把自己积累的写字体会完全地传授给了同学，这也得到同学的确定。我想这就是老师的职责和老师的高尚。第一次当上准老师，感觉自己离老师的标准还差很远。自己在今后的学习中要努力地改善自己，成为一名合格的老师。

我们是早上课外的一些爱好课程，这一部分主要是要提高同学的学习爱好，开拓学校生的视野。下午就进行暑假作业辅导，在辅导的过程中，由于太久没有接触过学校的内容了，有一些题目自己做不出来，感到特别的惭愧，那时候真正感觉到自己学问的缺乏，深深地感觉到作为老师不学好专业学问，就不具有老师的资格，在以后肯定要脚踏实地地学习，不行以混沌地过日子了。

我们下午还有体育活动时间，在这一段时间里是同学们最快乐的时候，有时候看他们玩得那么快乐，那么无牵无挂地，那么地尽情。真的很艳羡，思绪就情不自禁地回到了自己小时候的情形。那时候虽然自己在学校没有这么好的条件，但是自己不也是曾经童真过吗？不也是和小伴侣们玩得那么快乐吗？那一切仿佛就在昨天，时间过的真是快。

那些学校生总体给我的感觉是：

- 一、很天真；很活跃，也很捣蛋；
- 二、很聪慧，也很懒。有时候真的很艳羡他们。

回想自己小时候不也是一样吗？现在长大了，有太多的约束，有太多的事情要考虑了，再也没有过去那些欢乐了。

在这次教学的环节上我们做的是特别地精彩的，我们得到了同学的确定。在分手的时候，我们过了一次明星梦，他们许多追着要我们给他们留电话号码，签名。那一刻真的好快乐哦，由于我们辛苦了一周得到了同学的确定。付出了得到回报，那时多么幸福的事情啊！最艳羡的是大部分的同学都写了信给了女老师，我们男的一封也没有。那些信写得是那么有文采，那些感动！我们走的时候，他们真的表达了心中那真实的依依不舍的心情，我太感动，太幸福了。

我们三下乡活动期间住在秋良家，在这期间给她家人带来太多的麻烦。我们在学校里生活大多都是七点之后才起床，在那里我们的早餐都得自己煮，我们起不来这么早，几乎每天都是阿姨一个人包办。许多时候我们的饭也是她帮忙煮的，由于有时候我们的组员不太会煮饭。还有我们在那里，秋良阿姨、婶婶等都特别热忱，他们送这又给那的，真是太感谢他们了。

我们还有一个干农活的环节，这一个环节我们没有做得太多，不过在其中我发觉，现在的许多的高校生的确是应当进行下乡劳动，他们大多都是生活在城市，或者父母的掌上明珠，他们根本就不知道劳动的辛苦，我是在农村长大的，小时候家里穷，我的童年的美妙回忆一大部分就是劳动的欢乐，所以在劳动的时候我得到了大家的表扬。

在这一次三下乡活动里是我感受最深的一次集体活动。在这其中我深深的感受到团队的合作重要和力气。

我们在那几天，我们生活的很欢乐，虽然我们很忙，但是晚上我们忙完后，我们会在一起看电视，打麻将，嬉戏，打牌，谈天说地.....当有事情的时候大家相互分工合作，~有困难大家一起想方法，在着强大的团队精神下我们不怕一切困难，同学们相互关怀。

在同学的管理上我们做得就更好了，我们不管谁都是为了让同学得到一次新奇的，开拓视野的机会，我们尽自己的力量让他们了解更多外面的世界。我们不会由于分开谁负责哪个班，而这是关怀自己班的，我们是一个团队去关怀全部的同学，让同学们真正感到老师的关怀。所以在这个团队的精神下我们精彩地完成了任务。

对我来说是最美妙的一个假期。这一次三下乡活动我真的学到太多课本没有的学问，还给我太多集体活动的感受，给我太多高校生活的美妙回忆了，它将是我这一生中最重要的`一次经受之一。

关于社会实践报告模板汇总 篇 16

我第一次经受社会实践。对于一个高校生而言，敢于接受挑战是一种基本的素养。我毅然踏上了社会实践的道路。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，熬炼自己的才能，培育自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

自从走进了高校，就业问题就好像总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，聘请会上的大字报都总写着“有阅历者优先”，可还在校内里面的我们这班学子社会阅历又会拥有多少呢？

为了拓展自身的学问面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的阅历，熬炼和提高自己的力量，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，我来到了乐清市岭底乡，开头了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论学问，运用到客观实际中去，使自己所学的理论学问有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应当与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，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。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。

如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/378015012110007025>