# 2024年假期的实践报告(通用13篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-05-12

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧假期的实践报告篇一暑期英语辅导班xx人印象中的英语学习过程中，教师一昧追求升学率，只...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**假期的实践报告篇一**

暑期英语辅导班

xx人

印象中的英语学习过程中，教师一昧追求升学率，只重视内容的学习，过于注重对知识的机械化与死记硬背，大搞“填鸭式教育”与“题海战术”，学生们往往苦不堪言，成为知识的容器，学习的奴仆。作为一名即将走上工作岗位的师范类大学生，我认为自己有责任去改变学生们心目中的学习观，让每一个学生都能够以一种轻松愉快的心情去学习，在主动学习中实现有个性的全面发展，并且拓宽他们的知识面，促进他们学习方式的转变，因此便下了开办辅导班的决定。

1、辅导内容的确定：自决定开办辅导班后，7月14日我开始在本村及邻村展开了调查，经过调查我发现，各村绝大多数初中生的英语学习存在很大的障碍，尤其是由于平时缺少练习，学生的口语表达能力都不是很强，家长们一致对孩子的英语学习表示了很大的忧虑。我虽然是一名化学专业的学生，但英语学习的成绩一直不错，在中学时还曾获得过全国英语竞赛二等奖，大二上学期也曾辅导过一名初二学生的英语，我有信心把他们的英语成绩提上去，于是应各位家长与学生的而要求，我决心开办以英语学习为主的辅导班。

2、开课前期的准备活动：确定了辅导内容，与各位家长们达成共识之后，在7月14日当天我便向村委会递交了申请。村里各位领导在得知我即将开办辅导班的消息之后纷纷表示支持，特别是村里负责宣传与教育工作的谢老师更是对此倾注了很大的注意力。取得了村里领导的许可之后，我的信心更强了，便立刻开始着手布置辅导场地，借课桌椅，家里一个比较大的客厅在我的布置下宛然成了学校的一个教室，7月15日就在本村及几个较近的邻村张贴了海报，如此一来似乎是“万事俱备，只欠开课”了。

3、实践活动简介：辅导从7月20日至8月10日，为期3周，每天7个小时，初二、初三的学生分别在上午与下午上课。第一天，两班总共十几个人，虽然人数不多，但还是远超出了我的想象，毕竟自己只是一个还未跨出校门的学生啊。开课第一天，站在“教室”的前面，我竟然丝毫感觉不到紧张，似乎一切就该这么样发生，我就该站在讲台上，这一天，大家通过英语自我介绍的方式相互认识，之后偶趁热打铁，给他们讲解了自我介绍的基本写作思路，时不时给他们讲几个故事，大家听的很开心，我也觉得很快乐。我很感激村里各位领导及各位家长对我的信任，总是竭尽所能的把我知道的每一点知识教给他们，并且经常给他们讲大学生活，文理科的异同，当地各所高中的情况，除此之外，每天都会有两个必备环节——介绍外国的风俗、节日及表演英语话剧，这种轻松的教学方式深受学生们的喜欢，看到他们热情那么高，我由衷的感到欣慰。到最后，班里学生总数达到三十二人，其中还包括两名河南的学生，我相信这应该是活动取得了大家的认可。

为期三周的辅导很快就结束了，这三周以来，我对教师这个职业有了新的认识，下面谈一下我从辅导过程中得到的几点启发：

1、大多数教师常常习惯按照教案来教学，极少顾及学生的想法与感受，因此课堂上往往是老师在眉飞色舞的讲，学生在昏昏欲睡的听，整个课堂都会很沉闷，而且也不会收到良好的学习效果。我认为，身为一名教师，不能只是按部就班的照教案行事，而是更应重视师生间的互动，激发学生的好奇心与挑战欲，让学生们真正从心底想学而不是不得不学。

2、教师应该及时对学生进行正确的评价及适当的表扬或批评，为他们准确的定位，才能让他们在学习中做到扬长避短。

3、学生们不是接受知识的机器，老师不能一昧把知识的来龙去脉悉数倒给学生，而应该给他们思考与讨论的的空间，让他们成为课堂的主体，这样才能让学生的创作天性得到充分的发展。

总之，通过这次暑期实践活动，我学到了很多在课堂上学不到的东西，我把这次活动当作是我将来踏上工作岗位的一次实战演习。我会永远记住这次活动的种种，争取在将来能成为一名出色的被学生喜欢的老师。

**假期的实践报告篇二**

作为一名大学生，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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。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!

我在办公室的工作比较简单，就是资料整理。在来实习的第二天，我被叫去给部门下属的百宏置业公司虞经理整理合同资料。当他打开柜子的时候，我倒是吃了一惊：里面的合同堆积起来可能比我人还要高，于是乎，我接下来两个星期的任务便是把合同编号，做目录，打印，装盒，做封皮，交公。事情是简单的，合同本身却有很多的讲究。资金流程，人事安排，项目监管......很多没有办法在书本上面看到的东西都可以在合同上面学到一些，只要你足够的细心，愿意去观察研究。

工作的环节总不会有太多的新奇，写下来的话，似乎只有日常的话语是其中最大的变数，因为岗位是确定的，项目是相似的，人就像机器，在这条没有机器轰鸣的生产线工作着，要说创新，的确比较难。房地产行业不同于机械制造，不强求技术上面的创新突破，倒是很看重资金的流通，人事的分配，以及矛盾的化解。简单地说，如果你有钱，知道请什么人，没有太多人反对你，似乎就可以做房地产开发。与通常理解不同的是房地产开发公司需要聘用各种各样才干的人才，但不一定需要拥有同样数量的员工，区别就在于可以向其他公司分包工程以简化公司建制，提高公司的灵活度。比如我们公司的房产开发部就6个人，平时也不怎么忙，很多的工程，如房屋设计，建造施工，周围绿化，房屋装修，质量监控，等等的方面都下包给其他公司去做，部门只有一个工程把关人员，这就是我的师傅郭阿龙。所以我跟着跟着师傅去视察工地的时候，会遇到各种各样的老板，同样我也闹出了笑话在工地办公室闲来无事，便直接上工地干活，结果发现工地上的人几乎没有一个属于我们集团公司。

工地上面把关通常需要丰富的工程经验，至于说时间的投入，不必太多。一项工程，一串数据，明眼人一下子就能看出其中的核心，所以验收工程，不管是工程安全上面的验收，还是工程质量上面的验收，通常消耗的时间不会很多。一周多的工地实习，没多久就进入了重复的阶段。的确，要是工程没有太多挑战，民工们通常既是工程建设者，又是工程管理人员，而真正的管理者，只需要稍微提醒一下他们工作中间的不足，告诫他们不要自作聪明，要按照工程规范施工，然后把更多的精力看一下勘察公司送来的报告，协调一下工地上可能出现的矛盾，并且为一些突发事件，如台风，雷击，梅雨做一些准备，似乎不是特别困难的事情。正如星级酒店的厨师长，尽管技艺出众，通常也不需要亲自掌勺，显得比较悠闲。

要仔细看的，因为突发的情况已经在事先商量好了，合同中间只要有所体现就没有问题，其余的东西，就像是老顾客光临店家，几句寒暄，然后店家习惯地问一上句：”今天和往常一样吗？“，回答是”照旧吧。“于是几千万甚至是上亿的交易就做成了。其实优秀者之所以优秀，并不一定因为他时时刻刻都在干轰轰烈烈的事情，相反，有的时候，他甚至可以比普通人更加清闲，然而优秀的背后是一整套成规模的体系，正如一个大老板的背后，有的不仅仅是耀人的资产，更是能够赚钱的体系和四通八达的网路。作为体系的一份子，我想应该在这个体系中间冒尖，而对于整个人生来讲，我们需要拥有一个这样的体系。

另外，企业有时候不同于学校，在学校的学习时间是比较集中的，要学的知识是比较明确的，可是在工作中间，一切都显得比较模糊，要不要学，怎么学，完全看自己。在正规企业中间，通常没有笔头上面的家庭作业，可是休息时间的确还是需要做一些功课的，一些是为以后的工作打一些底子，另一方面，也是为做好当下的工作积攒一点人气，至于怎么操作？我在本次的实习中间还没有找到路子。

通过这次假期实践，我学到了很多东西。不止是专业知识上的，更重要的是在人际关系上你要怎样去处理关系。再就是，我们还可以提前感受一下那种工作的氛围，为未来的工作做好心理准备。还有，这次假期实践让我知道了专业知识的重要性，因此我会不断努力，争取把专业知识学透学深。

**假期的实践报告篇三**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，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，我利用寒假时间到时尚莱迪月光宝盒(格子店)进行了为期一星期的眼镜销售实践活动，现将此次实践活动的有关情况报告如下：

这一次我们在月光宝盒一共帮助阿姨卖了大约1000元钱，每挣到一块钱我们都很高兴，因为每卖的一样东西，我们都参与了，我们也帮忙了，我们帮助阿姨卖了一对耳环、一袋饼干、两个发卡、一个折叠椅 ，还有六盒巧克力，我们非常高兴。去的第一天，我就跟着妈妈学会了怎样盘头发，还有盘头发的技巧，用盘发梳的时候，不要用梳子去绕头发，要用头发绕梳子，这样损坏梳子，也不会伤害头发，我还学会了怎样推销，如果有客人进来，你也不知道他想要什么，你就可以问他：“您需要点什么?”如果他回答：“我看看。”就不用管了， 可以让客人自己看，我们跟在旁边看有什么可以帮忙的;如果他问你询问什么，我们就耐心的回答。客人进来的时候，要跟客人保持距离，要给客人介绍，尽量满足客人的要求，有能力说服客人买我们的东西。

有一次，店里的叔叔阿姨都不在，我们俩很害怕，怕客人来了的时候，我们给介绍错了，会把店里的生意搞砸。结果有客人来了，我们就硬着头皮，笑着给客人介绍。虽然我们对店里卖的东西不是很了解，但是看包装也能猜出来一些，有瓶瓶罐罐装的，大部分都是化妆品，如果有例外，包装上也有标签，一看就知道了，如果实在不行就可以打电话问叔叔阿姨。因为在走之前，叔叔把电话留下来了，告诉我们，如果有问题可以给我打电话。我想：你要走了，这手机不得被我们打爆了呀，于是我就说;“叔叔，我劝你最好把手机充上电。”“充电干什么?”“一会要是有很多客人来的话，我们就得不停的给你打电话，一会‘叮铃铃’一个，一会又一个。一会手机就没电了，你回来不是还得充电啊。”哈哈，还是我想得周到。

原来格子店经营模式起源于日本，并迅速在香港和澳门兴起，又传到内地。即在商铺里内放置统一尺寸的“格仔柜”，任何人只需缴纳一定的租金，就可以在格仔中寄卖任何物品，同时还不必自己经营，“格仔铺”的主人会代您经营看管，招呼客人。“格仔铺”这一种新的零售模式，正好可以解决现在经营租金贵、缺人手的两个最大困难，而格仔铺的租金每天只需要花不到十元，一圆自己的创业梦甚至一展自己的设计天份，可以说是一种很多人接受的新式售卖模式，同时亦为某些创业者提供测试市场的平台。格仔铺不同于一般的寄售店，寄售店所寄售的物品利润并非客户自己独享，而格仔铺所卖商品利润全部都是客户自己所有。其实，“格子铺”是一家装载这无数人梦想的店铺，很多朋友都希望有自己的事业，有创业的想法，但是由于没有时间或者没有资金，不能开创自己的事业，“格子铺”为大家带来了这个机会!

在月光宝盒实践的这七天，我们遇到了许多麻烦，有的时候，店里的叔叔阿姨不在，店里的客人又很多，这时候我们就得看仔细，听仔细，要仔细看有没有人偷拿东西，还要仔细听是不是有人要询问.有的时候客人对这里很陌生，向你问其它的事情，你也要耐心的回答.帮助别人卖东西，就要了解店里的各种东西.因为是格子店，租格子的人很多，卖的东西也不一样，而且没有重复的，所以，我们俩把它分开，一人记一半，客人问到哪一半，谁负责的就由谁回答;还要学会怎样推销，要耐心解决客人的问题;要跟客人保持距离，不要妨碍客人看东西;有人来买东西时，人来买东西时，不能根据自己的喜好说哪个个东西不好，要站在中立的立场，诚实的介绍所有的产品，让顾客自己来选择。因为很多顾客都是非常信可店员的，只有诚信才能留住老顾客，发展新顾客。

总结出来就是以下几点：1.提高服务态度，优良的服务是销售的催化剂 2.具有销售技巧。要和顾客沟通，了解其需求，了解顾客的消费取向和消费要求。3.展现自己商品的能力。4.处理突发事件的随机应变能力。5，诚信为本。

通过这七天的实践活动，我体会到挣钱很难，爸爸妈妈上班挣钱非常不容易，我们在以后的生活当中应该少乱花钱，同时也可以通过别的渠道挣钱，比如我们可以花三块钱买一个十字绣，绣完之后，可以五块钱卖出去，这样就挣了两块钱，时间长了，我们自己就可以帮助家长负责一部分负担，再过一段时间，我们的钱越来越多，就可以把多余的钱存起来，可以在急用时帮助家里，这样既可以帮助家里，还可以拥有自己的小金库，真是一举两得，我们也可以出去，在外边的饭店给人家打工，这样又可以挣钱，还能体会到爸爸妈妈挣钱不容易，回家可给比自己小的弟弟妹妹讲一讲挣钱怎么不容易，等他们回到家，应该怎样孝敬父母，不要跟爸爸妈妈吵架、生气，要给爸爸妈妈捶捶背、揉揉肩，给他们倒杯水，做一个懂事听话的好孩子。

通过一个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，回报社会，回报一切关心我的人。

**假期的实践报告篇四**

随着新年钟声的敲响，20xx年温暖的春风已经悄然吹过我们的脸庞，过去的一年，党和国家继续推行了一系列政策，切实减轻了农民负担，推进了农村经济、教育、医疗等各项事业的发展，促进了农业结构的优化调整，全社会对于“三农”问题的关注也达到了前所未有的高度。乘此东风，寒假期间我针对家乡农村农民的生产生活状况做了一次深入细致的调查，通过走访农户及其他一些机构，了解了农村农民的收入、支出结构以及农村的医疗卫生和教育等的状况。通过调查走访，取得了一些宝贵的实践经验.

现状及问题

1.农民对于增收状况普遍不乐观，增收的偶然性、风险性过大。

2.教育投资成为一般农民家庭的最大支出。

我县通过农村税费改革，已于xx开始全部免除了农业税、农业特产税等以及其他大部分的农村行政事业性收费;我县已从xx年起逐步推行九年义务教育免收学杂费制度。过去，按一般的农民家庭来算，大部分家庭有两个或两个以上孩子，倘若是上小学或者初中，依赖家里的省吃俭用尚能基本维持，到了高中阶段则不然，在农村地区，一个高中生每年的学费和日常花费需要10000元(调查所得数据)左右。一般农民家庭的经济状况能承担的最多只能是一个孩子上高中的费用，并且倍感拮据;倘若孩子上了大学，便有很多家庭能经不起(在城市人看来并不算什么的)重负。

3.因病返贫的情况较为普遍，农村医疗保险制度以及最低生活保障制度有待加强。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两百的保险金，只能算是杯水车薪。

4.农村信用社金融信贷事业发展滞后。

调查中，70%(调查所得数据)以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济发展的一个重要瓶颈。

我村茶叶情况调查

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的\"千村示范、万村整治\"工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身!

1.本村茶叶产业化经营的现状

我村经过几年的农业结构调整和筛选培育，形成了以茶叶为主的具有特色优势的农业主导产业。已有茶叶基地两千多亩，产值0.1亿元.全村90%以上农户均从事茶叶产业，其中有10%左右的农户办起了茶叶加工企业，而手工作坊式的加工户更是遍地开花。品牌意识逐渐深入人心，规模较大的企业普遍重视品牌建设，努力树立本企业品牌。而在这方面，政府也给予大力扶持，连续几年投入大量资金打造品牌。农村专业合作组织从xx年开始起步，运作还比较松散。通过茶叶产业的经营，我村农民人均收入较之传统农业有很大提高，达6000多元.

2.存在的主要问题

1)土地问题

全村上千亩茶叶基地中，除部分由企业主开发的农业基地外，绝大多数是由农户自主开发“一亩三分地”而连接而成的“百衲衣”。农户分散经营，既给标准化无公害生产带来了巨大困难，也严重制约了科技推广和机械化生产，增加了劳动成本。如人工一项开支往往占一亩绿茶产值的四分之一，而机械采茶则可以提高功效4-5倍。而且分散经营使大多数农户一户独立完成产供销，无力影响市场供求和价格，导致产业的高风险。而大多数专业合作组织为“公司+农户”式运作，还未与农户结成真正的利益共同体，经常出现价高时农户自行销售，价低时企业又不愿按协议价格收购的矛盾。这些也是农业产业化发展，农民增收亟需解决的问题。

2)产业链问题

我村目前的茶叶加工企业由于自身基地有限，与农户之间的利益联结机制不完善，产供销、农工贸联结不紧密，导致本身无法扩大规模。其他手工作坊卫生条件差，管理松散，导致农产品质量问题突出。由于规模的限制，使得我村的茶叶加工能力受到了很大限制，许多农户种植的茶叶均以鲜销为主，结果把加工环节的巨大利润送给了外地的茶叶加工产业。而且大多数加工企业由于资金，技术等原因，仅限于初级加工，缺乏精细加工和深度开发，没有自己的品牌，产业链难以延长。

**假期的实践报告篇五**

大四即将结束，见习实习接踵而至，让我充分认识到社会实践的重要性。短短的几天社会实践或许并不能代表什么，或许不能改变什么，但我所看重的是能从这短短的几天收获什么，我所要学习的就是一种认真的态度，待人接物的方式，这次社会实践对我意义非凡。

在当今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校的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，理论学习的很多，而且是多方面的，差不多是面面俱到的，而实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？或许老师是正确的，即使大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

在实际操作中并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但是在实际临床中，错了可不是这么简单的问题。一旦犯错，可不是追究你的责任，纠正你的错误这么简单，你的一个小小的失误，或许就是导致病人病情恶化甚至是威胁病人宝贵的生命的原因。因此，严谨负责任的态度是我们不可或缺的一门重要的素质。

下面我将从制度、技术、思想和个人方面阐述我的心得体会。

制度严格。医院所有的医护人员都要严格遵守各项规章制度。按时交接班并在八点正式上班前提前十五分钟上岗。交班完毕，各负责人员即随主任或上级医师查房，了解病人情况，聆听病人主诉，对病人进行必要检查。在言语方面，必须亲和友善，不能命令不能冷淡，要与病人及其家属如亲人一般耐心询问。查房完毕，各个医师根据自己病人的当天情况写病历和医治方案。在这期间，我发现医护人员真的很辛苦，每天都要微笑面对每一个病人及家属，给予他们温暖和信心。至于红包送礼的问题，也由于制度严格，从来没有见到过。这种严谨，这种一切为了病人的心，真的让人感动。

技术方面。在几天的观察中，对于医护方面的常识我了解了不少。掌握了测量血压的要领；输液换液的基本要领；抽血的要领；病历的写法等。下面简述血压测量方法：患者坐位或者卧位，血压计零点、肱动脉与心脏同一水平。气囊绑在患者上臂中部，松紧以塞进一指为宜，听诊器应放在肱动脉处，缓慢充气。放气后出现第一音时为收缩压（高压），继续放气至声音消失（或变调）时为舒张压（低压）。其他要领略。

医德方面。医务工作者承担着的“救死扶伤、解除病痛、防病治病、康复保健”的使命。唐代“医圣”孙思邈在所著《千金方》论大医精诚有这样的论述：“凡大医治病，必当安神定志，无欲无求，先发大慈恻隐之心，誓愿普救寒灵之苦。”因此，医生必然要掌握先进医疗技术，同时更要具有爱岗敬业、廉洁奉献、全心全意为人民服务的品格。从这几天的实践观察中，每位医护人员的真诚笑容，对病人和家属的亲切问候，都深深地打动着我。医生治病救人的初衷一直都存在。即使现在社会上风气不好，甚至有很多人崇尚金钱至上，但医生治病救人的初衷一直都在。要做一个好的医生，首先要有好的品德，我一定会牢记于心的。

个人方面。即使我不是真正意义上的见习生，但是我有着真心求学的态度。在七天与医院的亲密接触中，我真切的认识到自己在学习中的不足与真正实践的匮乏，更重要的是认识到：实践才是检验真理的唯一标准。而作为见习或实习生，要做到：

1、待人真诚，学会微笑；

2、对工作对学习有热情有信心；

3、善于沟通，对病人要细致耐心，对老师要勤学好问；

4、主动出击，不要等问题出现才想解决方案；

5、踏踏实实，不要骄傲自负，真正在实践中锻炼能力。真正的见习实习即将来临，这次社会实践给我提供了宝贵的实践经验。

当今社会，就业形势日益严峻，对人才的要求也越来越高。就业环境的不容乐观，竞争形势日益激烈，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寒期打工。即使只有短短的几天，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和锻炼。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，不要简单地把假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。

在卫生服务站实习的同学们为病人量血压、测体温，做一些基本的护理，为他们解答一些日常生活健康方面的问题等。通过实习，我们对医生的角色有了更进一步的了解，医生惟有具有技术、责任和爱心才能成为受患者爱戴和尊敬的好医生，才能不辜负病人对医生的期望，才能对得起病人把生命都托付给医生的这种信任，才能对得起医生这个称号。看到现在这么多病人受慢性病的折磨和一些不治之症，我感到医生们任重而道远，而这就是我们将来的使命，是我们若干年后的神圣职责。

他们细心地为每一名儿童建立成长档案，定期为他们体检，为家长仔细解释在养育孩子过程中遇到的各种问题。

防治保健科是提供疫苗接种服务为主的站点，接种各种计划内疫苗和自费疫苗，来接种的大都是一些儿童，防保科为每个儿童建立数字化资料，并及时通过各种方式通知家长带领孩子前来接种。我们在防保科了解了各种疫苗种类、接种时间、接种次数，也帮助那里的老师整理接种记录等资料，建立传染病报告等档案，是老师们的得力助手，得到老师们的一致赞扬。

社区医疗服务主要为社区居民解决常见健康问题，是社区居民的首诊医院，社区医生大都接受过全科医生专业培训，是社区居民的首诊医生，他们采用全新的生物—心理—社会医学模式，广泛促进医学模式的转变和促使新的医学模式的运用和执行，他们用全科医学的理念，为病人提供连续性、综合性、协调性、整体性的服务。来就诊的病人大部分是复诊，以老年病人为多，尤其是慢性病人，他们与社区医生建立了一种共同参与型的医患关系，医生们对很多病人都很熟悉，医患关系就跟朋友、熟人之间的关系一样，社区医生成为了他们的代言人和利益维护者，这跟大医院的医患关系有很大区别，那种医生与病人的默契是我们在各大附属医院实习时体会不到的。对于离休干部，医院还为他们建立详细完整的健康档案，定期上门随访或给他们体检。所有这些都是我们在实习过程中体验到的，它们很好地把全科医学的理论运用于实际，我们不但更深刻地理解了课堂上所学过的知识，同时也亲身体验了这些理念在工作中的执行以及它们的优点，使我们对社区卫生工作有了一个初步的认识，为我们将来的工作也能起到一定的指导作用。

短短20天的实习转眼就结束了，但是我所要学习的东西却远远没有结束，真正的医学之路才刚刚开始。在这次实践中，即使我实质的东西没有学会什么，但是从中我学会了比知识技术更重要的东西，那就是对工作认真的态度，让我充分的意识到医生这个职业的圣神与重要，更让我深深的体会到实践的重要性。生命已驶上轨道，我的医学生涯才刚刚扬帆，这次社会实践让我认识到医生的责任，也让我深深的爱上了这个职业，我将尽我最大的努力当一名好医生，我相信，这一天不会太远。

**假期的实践报告篇六**

时间：xxxxx

方式：集中实践

今天学校组织我们外出实践，我们去了xxxx公司。该公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司，致力于为用户提供一站式的网络服务。公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。

通过讲解员的说明，我们了解到这家公司目前正在开发百度推广项目，包括广告位、网页推广等等。目前，xxxxx拥有两个品牌。其中xxx是xxxxx公司旗下的网站建设品牌，xxxxx为客户提供专业的互联网络和互动产品解决方案。xxxxx关注客户的企业品牌，擅长解决企业品牌与产品在互联网上的统一性传播，以及企业品牌在互动产品上的应用。我们可以协助您通过在线品牌的塑造，建立长久的企业价值。

我们在日常生活中经常用到百度，他们其中做的就有百度推广这一块儿的，通过讲解员的告知，我们明白了百度是如何收费，如何盈利的。我们经常使用的连接往往是前面的几个或者几十个，而这些广告位就是百度推广的主要赚钱工具。百度推广是一种按效果付费的网络推广方式，用少量的投入就可以给企业带来大量的潜在客户，有效提升企业销售额和品牌知名度。百度推广按照给企业带来的潜在客户的访问数量计费，企业可以灵活控制网络推广投入，获得回报。

通过实践，明白有些知识不是课本才有的在以后的日子里，我们在学好课堂知识之后，更要注重自己对专业发展的认识，跟上时代的潮流，补充自己在课本中学不到的东西，因为我们明白，学校领导和老师的用心良苦，在以后的学习时间，更要努力。

**假期的实践报告篇七**

某大学生在幼儿园进行暑期社会实践后所写的实践报告。

今年的假期是一个值得纪念的日子,因为这个假期我迈入了社会,学到了许多课本上所没有的知识.

放假的第三天我来到了我镇上各方面都比较不错的幼儿园------红太阳幼儿园,亲身体验了一个月的幼师这一光荣而神圣的职业.当我迈入幼儿园的大门时映入我眼帘的是孩子们的小作品吸引人眼球的装饰品以及幼儿一天的食谱,然后就是幼儿大型的游乐场地,看到眼前的一切,我感觉顿时回到了童年时光,进入了童话的王国,孩子们的世界.

刚去幼儿园的第一周由于没有什么社会经验我只是辅佐幼儿园老师的工作.幼儿上课前帮老师准备与课堂内容有关的教具.幼儿上课时我和他们一起听老师讲课,在课堂上,若这节课的内容需要情境表演来引导幼儿,我会和老师一起完成表演.虽然第一周只是单纯的见习,但是我却获益匪浅,通过一周的见习我深刻的感受到幼师这份工作的重要性和必要性.接下来的三周,我开始了正式的实习,当我真正和孩子们零距离接触时,面对他们那一张张纯真的笑脸和一双双充满好奇的眼睛,我感觉到了肩上的重担, 这一刻我才真正的体会到作为幼儿教师的责任之重．第一天给孩子们上课是我见习以来最难忘的一天．上课前，我不断的回想着见习时老师上课的情景：老师那始终带着笑容的脸和丰富的肢体语言．我告诉自己要笑着上好人生中的第一堂课．开始上课了，我怀着万分激动的心情，揣着老师帮我修改的教案迈上了人生中的第一次＂讲台＂．虽然很紧张，但是我不段的提醒自己，只有笑才能让孩子们喜欢你，才能和孩子们拉近距离，那一节课虽然不是很成功但是我明白了我的经验和知识是那么的不足．首先我的肢体语言不够丰富，语言在老师的指导下能抑扬顿挫的吸引幼儿，但是由于经验的不足，我在控制课堂纪律上还是不够好，一节课下来虽然感觉不轻松，但是我从中学到了知识，让我又倍感欣慰．第一节课虽然缺点多于优点，但是这些不足给我以后的学习增添了不少的动力． 接下来的实习，随着和幼儿园的老师的不断交流，我也有了点儿经验，慢慢的我也进步了不少．也懂得了如何和孩子们交流，怎样照顾孩子的生活起居．四周的实习是短暂的，我非常感谢幼儿园老师给我这次机会，也感谢幼儿园的孩子们，是他们给了我一个＂舞台＂． 通过这四周的实习，丰富了我的社会经验，给我以后的经验也带来了不少基础．我也深刻的体会到作为一名幼儿教师责任是多么的重大，幼儿是将来社会的栋梁，作为教师的我们，肩上的担子是艰巨的，要为幼儿上好一节成功的课，除了丰富的知识还要有足够的社会经验，足够的耐心和爱心，要让孩子们在＂玩中学，学中玩＂。

**假期的实践报告篇八**

20xx年夏天，我独自一人前往江西省工业贸易职业技术学院，开始了为期一个月的暑期实践活动。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期实践报告应该采取何种方式则要结合自身情况进行深思熟虑的。学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解;而作为学生来说，则希望能通过暑期社会实践接触到大学里一些接触不到的事物，学到无法用课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机会，体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，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

江西工业贸易职业技术学院收发室。

通过应聘为酒店(深圳民间瓦缸煨汤坊)的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

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。

这是我第一次真正意义上踏入社会，有偿的为人们服务。

第一天去面试，很顺利，我成功得到这个岗位之后，指导老师让我背岗位职责。虽然不多，但我也背了很久。

我现在还深深记得收发室职员岗位职责：

1、按时上下班，坚守工作岗位。

这就是我们服务员一天的工作行程，不是夸张，是事实，特别是有时遇到故意刁难或是蛮不讲理的顾客，你这一天过得更是“凄惨”：一，你不能得罪顾客，因为他是上帝;二，你不能坏菜馆的声誉，因为你还想在那里工作下去;三，所有的错都是服务员的错，即使那错是因为别人而犯或是本身就是别人犯的，只要关系到顾客，你就得认栽;四，做的好，没奖;犯点小错，就要罚!

2、接受报刊杂志和来信，及时分检、发送到各办公室，做到 当日报刊来信当日发送完毕，不过夜。

3、接到上级来文及公函，须立刻送

交或通知办公室处理。

4、每天按时开关邮政信箱。

5、不在收发室接待无关人员，制止无关人员在收发室逗留。

6、做好报刊征订工作。

7、做好办公室交办的其他工作。

接着指导老师跟我介绍工作内容，学校所有机构的大致所在地等等。我通过一天的时间把大部分事情弄清楚了，第二天我就正式上班了。开始很积极，可过了一两天，就感觉到乏味、无趣。整天就坐在一张椅子上，面对一张办公桌，只有一个吊扇在不停地转着。因为是暑假，工作很是轻松，每天基本上发发食堂和个别老师定的报纸就行了，所以，我决定再对学校的食堂，招生情况以及就业率作个很基本的调查。

伴着疲劳与汗水，从最初的好奇，经过中途的无趣与麻木，终于，忙忙碌碌的实践活动走到尾声，到了收获的时刻。相对微薄的工资，令我更加欣慰的是早打工中获得的对工作、社会的认知，更加开阔的视野与丰富的知识。虽然才要踏入大二，但是每年这个时候的打工都会令我更加成熟，在将来更加容易走向社会。

工作人员从来都是自己另外“开小灶”。

其次，我发现大部分学生进来后都感觉是被骗一样，因为学不到什么东西，学校就业率也非常低大数就业的也基本上和自己的专业没关系，今年学校也才招到1000多学生。我觉得学校和政府都要重视这个问题，努力提高一些重点、热门专业的建设。学校还要狠抓学风，多与企业取得实习机会等等。

经过了一个月的社会实践，我感触颇深。

7月19日，早晨8点，我们便踏上了这次实践的路途。一路上，同学们一遍又一遍的练习着自己为老人们准备的小节目，一个多小时的忙碌之后，我们便来到了这所名为“夕阳红”的敬老院。一进去，我们被眼前的环境所震惊了，可以说，这里就像是一个“世外桃源”，蓝天白云，依山傍水。在破烂的围墙内外，喧嚣与寂寞对比如此鲜明，让我不禁感叹，再怎样繁华的地方，依然还有角落里沉睡着孤寂与无奈。

首先，假期时间应该着重对自己的锻炼而不是让单位对自己大学生的身份有更多的关注和“照顾”，这样才更能培养自己的独立意识与社会意识。

学校是育种的温室，让我们学会生活，成为社会的优苗;社会是炼苗的战场，让我们学会生存，成为祖国的栋梁。

其次为将来更好的进入社会，我总结了几点打工时应该注意的问题。1、要善于与别人沟通;2、要有自信;3、要克服自己胆怯的心态;4、在工作中不断地丰富知识。

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。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

**假期的实践报告篇九**

在这个暑假，可以说过的太快了，感觉还没休息了就又来学校了。本来放假的时候要和室友一块去南方打工，可是几经周折没能去成，只好无奈的回家。到家之后，找了份暑假补习班的工作，另外有找了份家教的工作。都是教初中的英语。

在刚开始补习班开始上课前，白天在街里忙着给人家招生，晚上去给一个初三的小孩补初二的英语，前几天每天都是忙到晚上快十点才一个人骑着车子回家，吃晚饭都快十点半了。后来补习班开始上课，我就开始了两遍跑的生活。白天去给补习班那上课，晚上去家教那，不过还好，步入正轨后，每天晚上八点就能回家了。前几天快要透支了，后来习惯了也没觉得那么苦。在补课期间，我的嗓子哑了一个多月。真的觉得干什么都不容易，去厂里上班和干别的都需要自己的坚持。在过去的一年里，我感觉每次放假都是对我毅力的一种挑战。大一的寒假和暑假让我明白了很多。

其实在这个暑假里，最令我感动的是家教的那个小孩，说实话，他的英语很不好，记忆力也很不好，也许只是在英语方面，但是，在我给他补课的一个月里，他一直很认真的在努力，即使单词他背不会，但是他一直在努力地背。我问他为什么现在想起来补英语了，他说只想给自己一个机会，以前没努力，现在给自己一次机会，想证明自己到底行不行。真的很喜欢这样坚持的人，我感觉自己曾经也是这样的人，后来没有了目标，就忘记了坚持。为什么自己不能给自己一次机会。面对这么严峻的就业形势，我醒悟到必须给自己一个机会，一个继续前进的机会。

还有就是在暑假补习班的生活，我负责教初一的英语，说实话，我很喜欢那个班的小孩子，和他们相处一个月的时间很开心，他们都喊我二姐，叫他们数学老师大姐，和他们在一块很轻松，让我想起了自己上初中时傻乎乎的样子。在给人家做老师的同时，我深深理解了责任这两个字意味着什么。如果以后我做了老师，我该怎样对得起这个称号。暑假补习班40天，结束后，有时候在街上碰见了那群可爱的孩子，让我欣慰的是他们都叫我二姐，而不是老师。因为是对我一个多月努力地一种肯定。等课结束后，离开学只剩10几天左右，我用自己的工资买了一个电脑。我始终相信，只要别人拥有的东西我一定会有，但必须靠自己努力，一直努力。

在这个暑假里我想了很多，最重要是想通了很多，前途不再和以前一样渺茫，因为知道了自己的路该怎样走，需要我付出更多的汗水。生命的起点无法选择，但我一定能决定生命的终点。

**假期的实践报告篇十**

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。 来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多朋友都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。 一天接到高中朋友打来的电话，说是次日七八个朋友小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而朋友又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个朋友大一一年利用空闲时间自我挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自我在社会上闯荡的能力，此外还有一个朋友就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自我的思想已经相当落后了，自我对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧!因此，我自是沉默而少言，有朋友禁不住问我这个暑假没出去打工?我如实诉说，不想朋友竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自我，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的!最后，一朋友说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好!不几天朋友打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个朋友和我一块。 到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位朋友和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的朋友会面，然后我和那朋友一块被引荐给给我们介绍工作的朋友他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。 他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作! 那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自我干就自我干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀!我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自我最大的努力把自我知道的以及自我的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰!

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自我去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自我的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自我的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自我多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础!

**假期的实践报告篇十一**

通过为期五天的见习实践活动，我终于明白当好一名人民教师并非是一时半刻的事让我感受到老师的智慧与勤恳，更让我体会到当一个优秀的小学老师所要面临的挑战。

接下来我介绍一下我的体会及所做工作。

以前的我觉得小学老师是一个比较轻松的职业，应该不难的，只是教学生一些简单的知识而已。可是，当我以一个见习老师的身份去学校工作的后，我才明白这份工作的艰辛与感动。几天下来，我听了一些课，不得不佩服这些小学老师，他们的授课方法与管理班级的方式很值得我们学习。小学是基础教学，好的老师真的对以后的学习与发展很重要。听第一节数学课时，我就不由得在心里赞叹：老师的板书写得真好。正如众多的老师所说所说的那样，授课是台上十分钟，台下十年功。结合这次xx小学见习活动，细细体会，觉得这句话说得很恰当。因为老师授课的时候，不单只要按照自己备好的内容来传授知识，同时亦要应对学生的突然提问以及随时为学生提供解答技巧。之前，我觉得作为一名教师，只要备好课，按照自己思路授课就行了，但后来发觉自己许多的想法不切合实际，很难达到一名合格教师的基准。

氛弄得挺活跃的，而不是死气沉沉的。一个成功的教师不是重在将知识全部灌输给学生，而是在教学中给学生指引一条学好知识之路。另外，这次实践活动给我印象很深的是面对不同年级，教师的重点也应该随时转换好授课重点。作为师范专业的学生，应该知道，小学一二年级教师，教学目标应该重点放在教学生认识生字及其方法上，不要犯了急于求成的错误。小学三四年级处于小学的中间阶段，重点是认识词语，加强阅读能力，而不是浪费过多的时间教学生认字、识字。小学五六年级的学生已具备好阅读能力，教师应该将教学重点放在同学们的阅读技巧以及写作技巧上。

此外，我亦明白了学高为师，身正为范这个意思，这里主要涉及做人的问题，学生都有向师性，实际上是做人的一种认同感;同时学生受教育的过程是人格完善的过程，教师的人格力量是无形的、不可估量的，教师要真正成为学生的引路人。教师作为管理者，要有较强的组织领导、管理协调能力，才能使教学更有效率，更能促进学生的发展;作为一名教师，要富有爱心，教师对学生的爱应是无私的、平等的，就像父母对待孩子，所以我们说教师是父母。并且，教师还要善于发现每一个学生的闪光点和发展需要;教师作为学生们的朋友，良师益友，就是强调教师和学生要交心，师生之间的融洽度、亲和力要达到知心朋友一样;教师作为学生的心理辅导者，必须要懂教育学、心理学、健康心理学等，应了解不同学生的心理特点、心理困惑和心理压力等，以给予及时的帮助和排解，培养学生健康的.心理品质。

1、准备工作。

要想听课真正学点东西，就必须做一个听课的有心人。要有心，听课就要做点准备工作。打算听谁的课，应该事先了解他教什么内容，把课本找来预习一下，看看课文写的是什么，是怎样写的，有没有难点、疑点;同时自己设想一下，假如让我教这样的课文，准备怎样去教，以便听课时有个对比。如果听课不做准备，匆忙走进教室，懵立懵懂地听，不理解教学者的意图，不熟悉教材，就不会有较大的收获。

2、观察和记录

3、听课后要思考和整理

并结合自己的教学实际，吸收他人有益经验，提高自己。此次见习我充分抓住了这一点，摸清x老师的教学风格及学生的听课习惯，才使得我后来的讲课与学生们无障碍的交流和活跃的课堂气氛。这次的见习让我受益匪浅，并使我爱上了教师这一光荣的职业。这段时光不仅是我人生中一段珍贵的回忆，更是我另一段人生的起点，我相信在未来的教育事业中我会做的更好，感谢xx学院组织我们见习，让我们学到了许多有价值的东西。更要感谢x小学。

**假期的实践报告篇十二**

序：这是一份实践报告，可我感从心来，就以此格式述之，若有不妥，莫怪。至于暑期，可谓阅历丰富，继而在写作之夜做一总结。

要写一份暑期实践报告，我开始寻思着这应该算一份暑期日志抑或是社会活动的总结吧。校方要求每人最后交出一份3000字的报告，写文章我倒是不怕，可3000字的还是第一次，但对于一个两个月的假期的实践总结，这个字数不算过分，更何况，我已是大二学生，这个能力还是有的。说到大二，时间总是在不经意中走过，突然意识到自己都快大三了，隐隐地感到一种压力。

我在写作之日，还为我这个多变的暑假发笑，笑它的行动方式、时段分布、地点以及情感的转变，这着实是个丰富的暑假。且让我用有点感性的言语记录我的暑期行径与感受吧。

其一：暑假的开始上海的旅途

放假前，每个大学生都会作出自己的暑期计划，并在放假前着手准备。我和几位好友约好一起外出打工，可后来的遭遇真把我给现实了一回。

暑期打工，这不是某一个人的专利，早被大多数大学生青睐，但工作的种类因人而异我和同学外出打工不光是为挣钱，但若是挣得些钱来自然是好事。我开始了紧锣密鼓的网上寻觅，最终我们确定一家名为庭辉劳动服务的中介公司。于是我们几个充满信心地来到中国第一大城市上海。可当我们看到那家公司时，我们被彻底的打击了：一间破门面，一张破招牌，两张堆满东西的的电脑桌，三三两两小青年，男男\*刺纹身。

接下来，便是在受过打击后几个疲惫的大小孩身负沉重包裹的漫漫苦行。但令我们欣慰的是我们还可以欣赏这美丽的城市的风景，我还第一次乘坐了地铁，第一次看到黄浦江东岸的夜景：被江风吹拂，望着对岸的东方明珠，更是在党90周年的生日的晚上。我还深情的在微博中写到：建党90周年，我在上海许下心愿。

小结：人都说大学是半个社会，可我看差远了。上帝创造了复杂的人，人组成了更复杂的社会。此上海一行，让我尝到现实的残酷，理解了钱，难挣，世，难处。我们不能在没有张齐牙齿时去吃肉，一个没有足够能力的人，即使出世啦，也不可避免到处碰壁，一个不事先做好充分准备的人就像在雨天忘记带伞的人，注定成为落汤鸡。这就要求我们首先要学会强化自己，用我们的努力、智慧来武装自己，做到处世游刃有余。

其二：暑期的延续家乡的颜色

在上海的旅途之后，我\*战略转移，由发达的城市转向落后的农村：我的家乡。

我是安徽亳州人士。在中国，安徽算是落后的了，可在安徽，亳州算是落后的。我有时感觉，落后是一种悲哀，是一种让人心生怜悯(有时鄙视)的东西。但我身为农村人，并不为农村的落后悲哀，相反，我到觉得如今城市的虚伪更让我鄙视。

在家的这些日子里，我深感农村的辛苦(虽然我干的农活并不是很多)。家乡的人每天很早就起来务农，绝非古人所谓的日出而作，日落而息，而是日出前而作，星出时方息。夏季，西瓜收获的季节，要忙上一阵子，还不一定买个好价钱;棉花，需整枝打杈，除草杀虫;大豆，也是要除草杀虫的。这也许，在一些人看来并不是那么的苦，只是累了点，可我却深有感触，当你刚从中国最富有的地方转而到非常贫困的地区时，你就不会再认为农村生活挺好的了。当你看到城市人的衣食住行，再看我的家乡，就不会不为之动容了。

我家人外出。所以田里只是种植些大豆，我也好管理，活，也不算累。倒是拉土填补宅边洼地是把我累的够呛，除此之外，也无其他大事，我便在家，补习一下我的英语，和软件学习。(其中英语，着实让人头疼)可暑期，学习也不能怠慢，要时时学习。

小结：不外出打工，在家也能做好多事情，来充实自己。既然别人在外打工挣钱，自己虽无钱可挣，也要用他人没有的机会来用学习充实自己，也不会落后于他人。既然意识到落后，就应该进去，就应该用自己的一份力量去为家乡的建设而奋斗，让中国这个特有的民工不再出现在将来的社会里。只有努力拼搏，积极进取，方能强我社稷，兴我家乡，富我人民。

其三：假期的完结他乡实践

在家几近一月多，出去农活之外，便是学习、看电视、运动等，日子也算充实，可缺少的就是没有许多伙伴来聚玩。于是，我便被一省外的表亲接去耍上几日，可谁知，几日的快活之后，便由几日变为十几日。

远亲的家是在市区的一个小区里，我是8月3日到的，直到21日方才回来的。在别人家住总是不习惯的，即使是亲戚，总感觉处处都要麻烦别人，更何况要呆上十几日才离去，好在，我能在亲戚自家开办的小超市里打杂，也能出些力，帮些忙，不至于那么惭愧。

每天清早起来，都来到超市，帮忙搬运货物，把物品摆在设好的物架上，也能给客人导购一番，或是到仓库那些货物，清点一下商品等等之类的。表亲对我很好。平日里我也是那么对顾客的，也因服务好，超市的生意方才好些，我就别放了几天假，和老表参加了一个志愿者活动，也是这项活动才让我觉得这才是社会实践。

因亲戚家在湖北省孝感市，故活动在当地进行。首先，孝感是一座美丽的城市，我在来的前几天就已经领略了它的风采，着实是一座让人流连忘返的地方，这可能也是我本打算住几日便离去却住了十几日的原因吧。

记得，那是一天的早晨，因被放假，故和老表一起到市区去逛街，在一条街口处，我们看到有一志愿为市铁路段的绿化服务的活动，于是，我们便报名参加了。

我是学习园林专业的，我想绿化也应该是分内之事吧，便欣然去了。这段铁路是武汉铁路局汉西车务段，原来已有布置完好而又合理的绿化带。我们一行人便身着一色\*，有的人手拿修枝剪，有的人手拿铁锹，还有的人手拿扫帚，我们就这样浩浩荡荡的来到汉西车务段，开始了我们的志愿活动。

因是夏天，所以有点酷热，每个人脸上都挂满了汗水，可没有人的脸上是不情愿的表情，大家都乐意去为铁路绿化出一份力。那天，焦阳正烈时，我们一行人排着队来到这里，看到铁路两旁的绿化带，其中的植物(当然，若是专业点，那应叫作绿篱)已是参差不齐，绿化带两边的行道上也有许多枯枝落叶，这下我算明白我们的志愿活动是什么了。于是我们便行动起来，因我是学此专业的，故我要求要做修剪绿化带的工作，修剪，这我在学校就已经学做过的了，因而，这次也好上手。而其他人有的修剪，有的扫地，有的捡枯枝落叶，我们分工合理，干劲儿十足。这期间，领队的也没闲着，她一女子却搬着沉重的一捆瓶水，来一瓶一瓶的发给我们每个人来解渴，当然这瓶水正如雪中送炭一样来得及时。

小结：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度时间的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锤炼，生活在严格教导系统下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知发起这项活动，既贡献了自己身上的一份余热，也进步了自己的人生经历。其次，通过这次活动我们也很好的实践了大学生职业生活教导中提倡的激发大学生自我实现的需要，造就积极上进的人生观;增进大学生建立明确的目标和理想以及加壮大学生在环保绿化方面的号召力。为我们今后的发展供给了很大的赞助。在这次志愿活动中，我认识了很多人，并和他们成为了好友，当然领队也在其中。这使我认识到，社会交往的重要性。人立于世，首先要学会和别人交谈、和别人合作，我们都不是独立的人，都是和他人联系着的社会的人，而这种联系在我们以后的生活中发挥着不可忽略的作用。

总结：暑期，我们总不能在对时间的无聊的叹息中度过，也总不能在整日的电视节目和网络游戏中度过。首先，我要明确我的身份，我是大学生(虽然我的大学不是的，可她绝对是最可爱的)，我应该明白自己的责任和理想，在这物质文化日益丰富发年代，我身在农村的人，更应该用自己的努力拼搏来砌成我通往美好未来的道路，用我的理想来装饰我人生的殿宇。暑期里，我虽没有像他人那样打工挣钱为家减轻负担，可我明白暑期的额外的学习是另一种更有意义的收获。

人的一生，不是在为富有而奋不顾身、日夜兼程的埋头工作，而是为了心中的那最纯洁、美丽的向往而劈风斩浪、力挽狂澜的拼搏。

**假期的实践报告篇十三**

模具大专一班

xx连锁商场有限公司

20xx年1月26日——20xx年2月26日

单位评价：在我公司期间，工作尽职尽责，表现出较高的服务意识和竞争意识！

一学期的校园生活不知不觉中就过去了，又回到了家乡。在开学去学校的时候，想回家，可回到家之后，却又想学校，哎！这人啊，一生下来就注定要有一些波折，像我这个阶段的波折，那算的上是人生的一个转折点，今后发展就靠自己在学校学到的真本事有多少了，进入社会时，还要学会运用自身拥有的本领，展现给大家，所以我要进入社会体验一番。

今年的新年可以说是我有生以来最有意义的一年，大年初一我却在工作岗位上，还在不停的为大家服务，我感到十分高兴和荣幸能为大家出一分力，工作的开头与结尾是相当难的，开头是为了适应这份工作，而不停的学习和熟悉，结尾大可不一样，一个月的时间对我来说一晃就过去了，但是最后那几天我也不知道自己是怎么过来的，一切都如从前！

这个寒假对我来说有着重大的意义，让我体验了一把社会，也让我懂得了钱的可贵和来之不易，让我知道今后应该去走自己的人生路。这次的工作，钱是次要的，而过程是主要的，让我开始了解这个社会是什么样子的，我今后要怎样来面对，怎样在社会上立足，找到一个属于自己的空间。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn