# 最新大学社会实践报告(优秀10篇)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2024-07-21

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。大学社...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**大学社会实践报告篇一**

于是为了进步自己的能力,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题目了吗?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,就是把我们在学校所学的理论知识,运用到客观实际中往,使自己所学的理论知识有用武之地。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很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,也出现了更多的题目,有了更多更艰巨的挑战,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,全方面武装自已,才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

201x年冷假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份冷假临时工——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倾销产品。

我也慢慢地放开胆往尝试,实在这种交流比想象的轻易多了。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往,得时刻留意服务顾客。固然天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,天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,然后老板不满足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,拉近与顾客的间隔,然后耐心的倾销产品。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往。在学校,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力,固然这也存在的竞争,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,优越劣汰,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往处理。

尽管存在竞争,我们还得不断学习别人优秀的地方,这需要我们有经验往调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累,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醉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,学生的实际操纵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题目,只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会想,实际操纵这么简单,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?实在不然,在学习这些吃力的知识的同时,我们的学习能力进步了,理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在很多书本中教我们如何往做好自己,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。究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。

而现今一个事实却被很多人误读了,大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生,以为读大学没什么用了,一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了,也确实很多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱,但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有很多人打工之后还想读书,甚至有部分人也确实再次进进校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献,也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实把握专业知识还有社会实践能力与经验。这次冷假社会实践我以“善用知识,增加社会经验,进步实践能力,丰富假期生活”为宗旨,利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动,接触了社会,了解了社会,并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这,我总结以为以下四点是在实践中不可缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好,这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会未几,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。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中,人与人之间协力往做事,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。自信不是麻痹的自诩,而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中,我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,知道要打假期工时,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。如哥哥所说的“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。”实在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,那一切都变得轻易解决了。战胜自我,只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键,如某个名人所说:“勇气通往天堂,怯懦通往地狱。”四.工作中不断地丰富知识。知识如同人体血液。人缺少了血液,身体就会衰弱,人缺少了知识,头脑就要枯竭。

以上是我自己在这次冷假社会实践中所学到的,是我自己以为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是:大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地,我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地,能将学校学的知识联系于社会,我感觉学习与社会实践是密不可分的。实践是学生接触社会,了解社会,服务社会,运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践,而不是闭门造车,实现了从理论到实践再到理论的奔腾。社会实践增强了我熟悉题目、分析题目、解决题目的能力。为熟悉社会、了解社会、步进社会打下了良好的基础。

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**大学社会实践报告篇二**

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。

假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。

当下，挣钱早已不是打工的唯一目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。

许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。

但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。

目的在于熟悉社会。

就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。

通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：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，我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

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。

通过这段时间的实习，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，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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在餐厅里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好。

我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点但,热情而年轻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,了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

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，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

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，理论的学习很多，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，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

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。

有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该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，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，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，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很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，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。

工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。

这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。

这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的.责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。

虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。

以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。

在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。

在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。

让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。

打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。

大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。

可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。

不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，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。

社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

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。

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源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和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。

这是我第一次利用寒假时间参加社会实践，我明白大学生参加社会实践是为了引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身于社会中的一个良好的形式;也是培养和锻炼青年才干的一个重要渠道;是提升思想，修身养性，为树立服务社会的思想提供一个有效的途径。

通过参加这次的寒假社会实践活动，有助于我们大学生在学校中能够更新观念，吸收一些新的思想与知识。

为期差不多有三个月的社会实践，虽一晃而过，却让我从寒假社会实践中领悟到了很多是我在学校中没有感受到的东西，而这些东西也将让我终生受用。

社会实践不仅加深了我了解社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在这次的社会实践中开拓了视野，增强了能力，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!

一、挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班,天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容易!

二、人际关系

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.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个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

让我在这次社会实践中掌握了很多东西，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须在工作中勤于动手慢慢琢磨，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，而没有自学能力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,有很多的管理员,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,就必须要有好的管理方法,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!要想让他们服从你的管理.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、自强自立

俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"意思就是说:在家里的时候,有自已的父母照顾,关心,呵护!那肯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,挫折都是靠自已一个人去解决,在这二个多月里,让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

五、认识来源于实践

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源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和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。

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。

通过这段时间的实习，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。

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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

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单的部分，但能把自己在学校学到的知识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，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。

平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为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。

就因为这样，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，这种要求在学校的课堂上是学不到的，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，是不可能在这个社会上立足的。

所以一定要特别小心谨慎，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。

**大学社会实践报告篇三**

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。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服务员。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

马云曾高中生社会实践报告对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应该学好自己的专业或者某一自己擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，现在一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

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，但我也积极的工作。

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，良好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。专家如是说：“和谐的工作环境可以带给人积极的暗示，而人在喜悦、积极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!当代大学生绝不能成为书呆子，“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的时代已经逝去，当今时代需要的是敢于大胆表达自己，加国之事，事事关心的人。

结合暑假实习和寒假打工的经历，参考网络上的大量文献，得出了以下的结论：

人们在人际交流沟通过程中，只有5%的沟通方式是正确的，95%是错误的。这些错误的类型可以分为四种：指责型、讨好型、理智型和打岔型。而正确的方式是真实一致型：站在对方的立场去考虑问题，坚持表达自己的观点，而又不伤害到别人。同时专家指出：职场上切忌个性与共性发生强烈冲突。一个很有个性的人，来到与他个性完全不符的环境中，当个性与共性发生很强的冲突时，他就可能被孤立。比如说，一个性格开朗、个性张扬的女孩，在一个相对闭塞、思想守旧的环境下工作，而这个女孩又不懂得很好的处理人际关系，那么她有可能被孤立。

第三章创业篇坚持梦想，不抛弃不放弃!

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。这次寒假服务员的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，听说了桂林人董事长与总经理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，桂林人的董事和总经理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自己梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林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，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一直摸索着更好的经营方式，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，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

桂林人的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。良好的商业感觉，是创业者成功的最好社会实践报告保证。

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，此次寒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积极乐观的态度去面对生活，不管生活又什么曲折，保持积极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，毫无疑问，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!

(本文素材来源于网络，如有侵权，请联系删除。)

**大学社会实践报告篇四**

首先，我得感谢老师和学校能给我这样一个机会 ， 让我参加了2024年西南民族大学师生赴三台县社会实践，第一次真正地感受到了师生集体参加社会实践的生活，了解了当今作为农业大县——三台县的各种近况。两天的集体生活使我受益匪浅,可以说对我一生都会有很大影响。做为一名新世纪的大学生，我觉得身上的担子更重了，我将更加努力学习、努力工作为我们美丽的大家园贡献出自己一份力量。 4月25日早上8点左右我们开始了此次征程，所有参加这次社会实践的师生从新校区出发，一共四辆校车。在经历近4小时的路途中，我们计科学院的带队老师商健老师为了活跃气氛，他还在我们的旅程车上组织我们对唱歌曲，哼小调，这样我们便有了一个欢乐而美好的环境，也让我们有了一个好的开始。直到中午12点，我们到达了我们的目的地绵阳市三台县。到达目的地后我们先在天汇宾馆统一进行午饭，午饭后就进行住宿分配，由于我们人数太多的原因，我们被安排在了两个住宿点（天汇宾馆和三台大酒店），本着同一个学院同住宿的原则，我们计科学院，生科学院，化环学院及部分其他成员被安排在了天汇宾馆，电信学院和部分同学及大部分老师被安排在三台大酒店，但是我们就餐吃饭的地方是在同一个地方（天汇宾馆）。之后，我们便正式开始了接下来的实践工作：

第一站：三台大酒店会议厅

4月25日下午2点，我们按原先计划的时间如期地进行了听县政府关于“三农”的报告。三台县领导兰劲主任、我校教务处领导、政治与社会学学院领导及我校部分老师出席了报告会；同时全部师生听取了报告会。 之后，兰主任对“三农”进行了 重要 阐述：加快社会主义新农村建设是当前和今后相当长时期解决我国“三农”问题的重点和目标，作为农业人口大县，农民增收困难 ，这 已经成为当前三台县亟待解决的战略问题之一。

1、农村劳动力文化程度低，综合素质不高 ；

2、劳动力市场不健全，中介组织发育程度低 ；

3、县城工业发展才起步，乡镇企业部分停产破产。

为了 有效地促进农村富余劳动力的转移， 必须 建立健全劳务转移就业的组织体系 ， 同时加强劳动力转移培训，增加对农村人力资源的投入，加大扶持力度，调整农产品结构，实现跨区域就地转移。

1、以城乡产业统筹为中心，推进农村新型工业化的发展步伐发展劳动密集型的农产品加工业，把农村中小企业发展与农业产业化有机结合起来。一些农村亟需的第三产业（如科技服务、技术信息咨询、金融保险等方面）发展严重不足。一是重点建设好农产品批发市场，积极开拓农村资金和劳动力等要素市场；二是把交通、通讯、保险、金融、信息服务、技术服务等行业作为发挥重点；三是要发展农村房地产和旅游等新兴产业 ， 发展农业产业化以及系列社会化服务产业。走农村新型工业化道路 ， 农村企业要接受城市工业的扩散和辐射，发展城市配套产业，避免城乡工业结构雷同。大力发展有区域资源优势、传统工艺和特定市场优势的特色产业。

2、 把小城镇建设与农村中小企业发展相结合。以现有的建制镇为重点加以发展，使之成为农村经济中心和农村劳动力转移的主要地区。把小城镇建设与发展小城镇特色产业和主导产业结合起来，利用当地资源条件和区位优势，形成合理的城镇产业布局和各具特色的城镇经济，以工兴镇，以商贸旅游兴镇，带动块状经济发展，繁荣小城镇经济。以农村小城镇依托，以农村工业化为内容，带动农村经济全面发展 ， 走城市与小城镇协调发展的多元化的城镇化道路。

3 、以劳动培训为重点，提高农村人力资本质量，拓展农民就业空间 。 通过教育和培训，使农民获得生存和发展的能力。大力发展面向农村劳动力的教育和职业技能培训，提高农村劳动力素质和农村人力资本质量。因此，必须增加对农村劳动力教育科学文化卫生事业的财政支出力度 ， 加强农村基础教育和多层次、多类型、多渠道的职业技能培训。一要在农村努力实行九年制义务教育，积极发展职业技术教育；二要加强农村职业技术教育，大力推广适用技术，提高农村劳动力知识技能素质；三要继续加强农村成人教育；四要搞好上岗前培训，培养一批有文化、有技术、懂经营的合格劳动者。

4 、以公平待遇统筹为核心，解除农民工后顾之忧，维护其合法权益 。 要加快农村劳动力转移 城镇 ，政府取消对农村劳动力迁徙和就业的种种限制，除了户籍制度外，还要逐步消除住院、医疗卫生、就业、社会保障、养老和子女上学等各方面对人口迁徙和转移就业的制度障碍。

5、以土地合理流动统筹为根本，促进生产要素合理组合，保证土地经营制度的长期稳定 。 土地是维持家庭生计的最大保险，拥有对土地很强烈的愿望，希望能够长期保留自己承包经营的土地。稳定农村土地承包关系，使农村形成在城乡之间“双向流动”的就业机制，是当前保持农村乃至整个社会稳定的一个重要条件。

**大学社会实践报告篇五**

这是进入大学后的第一个寒假，我迎来了人生第一份工作——做家教。

作为一名师范专业的学生，做家教不仅可以为自己日后积累经验，而且可以巩固自己所学的知识。

对于教人而言，我还是生手，没有经验，不过这并不影响我的信心，毕竟面对的只是一个初二的学生，而我已经上了大学，教她问题不大，关键是要把她教好，要让她在寒假的这次学习中有所收获，而不仅仅是消磨时间，我认为这是这份工作的最终目的。

第一天，面对着那个学生，刚开始我还是有些紧张。不过提前做了准备：事先了解了她在哪方面薄弱，有哪些不会的题，然后制定了半个月的的计划（当然有时也有临时改变）。开讲后，就针对她不懂的地方，按照计划进行着，讲着讲着，紧张感也就没有了。做家教的第一天觉得收获还不小，毕竟是针对了她最不懂的地方。

当天回家后，我把一天的课程回顾了一遍，总的感觉还是可以的。归纳一下，有几点需要注意：

一、在讲课方面，我需要分清楚什么是重点，不是重点的可以一带而过，毕竟学生在上课的时候也不是一点都没听，针对重点的考点要详细讲解，这样才能让她在以后的考试中，成绩有所提高。如此，才是补课之功效有所发挥了。

二、在讲的过程中，我应该耐心点，慢慢地给学生讲，毕竟她才初二，可能有些我认为很简单的对她并不是那样的，切记不可烦躁，对她要温和。

三、在习题布置和讲解上，我得备课，一定要针对性的选择一些典型的题让学生做。不能出现做了很多题，但很多都不是重点的情况，总之就是不能让浪费时间的情况出现。针对她基础弱，得先强化了基础，才能去提高层次。

四、最后就是要和学生处理好关系，现在的很多学生对老师都有抵触心理，她正处在抵触较严重的阶段，要让她把我当朋友，而不是老师，这样才能够更好的沟通，使她不排斥我。

接下来的为期半个月的教学，就在这几点不断的改进中度过了，在拿到工资的时候，我很开心，毕竟这是我第一次赚钱。

在这一次的实践中，我对家教行业有了更多切身的认识：

一、现在社会，补课似乎是一种风气。每个家长都希望自己的孩子比自己强，都希望自己的孩子成龙成风、出人头地。怀着这样的心理，每个家长对自己孩子的学习都非常重视。特别是大中城市的家长，孩子的学习成绩差或成绩下降，就忙着为孩子请家教，想急忙把孩子的成绩提上去，导致形成了补课的风气。有的家长看到别人家的孩子补课，就担心自己的孩子不补课会落后，于是明明自己的孩子成绩不是很差，也让孩子补课，这种动机当然是好，但是要具体问题具体分析，不可盲从。这导致有的孩子补课不仅没有学到更多有用的东西，甚至成绩还不如从前。所以要看自己孩子的实际情况而定。

二、家长往往认为家教是教孩子学习的，与学习无关的事情，家教是不应该做的。如果家教与孩子进行一些娱乐活动、谈一些课外话题等，有的家长对老师就“刮目相看”，认为这个家教是不合格的，耽误孩子学习时间，误导孩子。其实，家教和学校的老师一样，只是讲课的地点不同罢了，也需要和孩子进行沟通和交流。因为这样，可以融洽师生关系，增进师生友谊，使学生在老师面前可以畅所欲言。

三、当家教的过程，其实就是人与人交流的过程。在这之中，大学生可以提前感受下社会是什么样的，在和家长交流的过程中，你可以明白雇主和员工之间大概就是，你要拿钱，你就要搞好和雇主的关系，这样你才能够让雇主心甘情愿地把钱给你，把孩子放心地交到你手上；在教学的过程中，你也可以在教导过程中，不断地发现问题，不断地改进，问问自己怎样才能让学生学的更好，让他们真真正正的在你教的过程中，在脑中领悟到知识的本质，而不是局限于浅显的表层。搞好你与学生的关系，让学生喜欢你，搞的好，父母听到孩子说你补的好，以后就会继续用你给孩子补课，这样你就多了份固定的工作。

四、责任心是很重要的一个问题。家长本着自己的钱赚的不容易，当然在挑选家教的时候会比较严格，不过只要学生真心想去当这个家教，综合各方面，家长应该是会选择有责任心的学生，而不是那种看上去吊儿郎当的。

五、用心和学生沟通，做他们的朋友。我们都要用心的去做每一份事，做家教如此，做任何其它的事亦是如此。

经过这一次的寒假实践，我不仅进一步了解了社会，在实践中增长了知识，锻炼了自己的才干，培养了自己的韧性，而且获得了一些社会经验，最重要的是在实践中也找到了自身的价值。

我们早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。作为一个大学生有别于中学生就在于大学更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，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。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。

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。要学会在实践中学习，在学习中实践。实践有助于当代大学生学习知识并拓展知识面，是锻炼和提高能力的有效途径；同时实践也是大学生接触社会，了解社会的途径，实践可以扩大大学生与社会的接触面，丰富个人在社会竞争中的经验，以便在毕业后能真正地走入社会，适应国内外的经济形势的变化，在生活和工作中很好地处理各方面的问题；实践更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值，我们来到大学的目的就是学到先进的科学文化知识更好的服务社会，所以我们更应该尽早地了解社会的需求来提升自我各方面的文化知识和素质，便于我们走向社会时更准确地找到自己的位置为社会服务。

为了我们今后更好更快地投入到社会当中去，为了我们早日实现我们的人生价值，为了能够更顺利的工作用自己的所长服务于社会，让我们积极投入到社会实践中去吧！

**大学社会实践报告篇六**

一：学院：

学院专业：

森林资源类班级：

姓名：

学号：

实践单位：xxx有限公司实践时间：

二：实践目的在国务院进一步加强和改进大学生思想政治教育的大背景下，本次实践活动是在学院的指导下进行的，实践目的是把自己投身于社会，了解社会，服务社会，完善自我，提升自我，进一步定格服务社会的思想。在现实的高校教育中，我们能学到知识技能，能学到先进思想，但是，大学毕竟是校园，在学校学习的时候与社会的交流机会有限，了解社会的机会很少，但是我们将来必定要走向社会，融入社会，这就要求我们先要对社会有一个正确的认识，与社会的交流必须自己争取机会，在这寒假之际，正是这样的一个机会，所以我参加了这次实践活动，投身社会，走进社会，了解社会现状，为自己的发展方向提供航标，为将来的就业提供准备基石。

三：实践单位概况本次实践活动学院有相关的指导，根据学院的指导精神，选择与贵州发展相贴切的单位，贵州现在大力发展旅游产业，并且在饮食文化产业的发展上也有相当大的投入，而我所选择 的专业倾向是森林资源 保护与游憩，所以我选 择了贵州醉苗乡餐饮投资管理有限公司。xxx有限公司是多彩贵州旅游 直通车指定苗菜文化独 家接待单位，该公司重点开发贵州苗族餐饮文化，在发展贵州旅游产业的前提 下传播贵州，发展贵州，并放眼中国的优秀餐饮企业。该公司 现有酒楼8个，固定员工700余人，每日营业额50万左右，多次荣获省市级优秀奖项。

四：实践内容根据公司的安排和自身的条件，本次实践活动时间安排在xx年 月 6日到xx年2月25日，共计40天，实践地点在贵阳市飞山街醉苗乡酒楼，共同参与本次活动的还有贵州大学农学院和资环学院的同学以及贵阳其他高校的学生，实践的主要内容是做餐饮服务并做一些相应的顾客咨询调查。本次实践活动主要是以个人为单位，具体工作为接待客人，向客人做相应的咨询调查和登记。由于这样的工作随机性和不定性很大，所以没有必要做工作安排和工作策划，需要根据具体的情况随机应变。

五：实践结果经过40余天的时间活动，社会实践结果具体可分为三个方面，即社会方面，公司方面和个人方面。社会方面正常的人员流动可以增加信息交流，可以在市场经济的作用下使劳动力合理分配。另外，这次实践活动是大学与社会的结合，这些无疑都是对社会有积极作用的。公司方面对于公司方面，我们的加入无疑是为他们注入了新鲜的血液，我们的工作无疑会给他们的效益带来相应的价值，具体表现在以下方面：

(1) 我们的加入为他们的团队带去了大学里的先进思想，特别是一些来自于农村基层的一些工作人员，他们多数是初中毕业就来贵阳打工，在现在高速发展的世纪浪潮之巅，初中学习的政治思想和觉悟意识越来越显得局限，在我与他们的工作和交流中，不管是领导还是同事，他们都特别赞同我们求实创新放眼未来的想法。

(2) 我们的工作都是公司根据他们的发展要求所设的工作项目。公司要寻求发展，就必须了解市场动向，了解客人的需求动向，了解客人的信息，特别是一些来自外地到贵州旅游的客人，他们对贵州的印象和对贵州文化的认识是他们所需要的重要信息，所以我们的工作对公司的经济效益是有很重要的价值的。2 个人方面对于我来说，这次实践活动对自身发展是相当有积极作用的，人都不能把自己封闭自守，而面向社会的实践活动正是打开自己眼界放眼社会的大好机会。所以这次实践活动让我真正的融入社会，了解社会，服务社会，提升自我。

**大学社会实践报告篇七**

一、实习目的：

本次实习的目的主要有四个：一是充实、印证、深化我们所学的专业知识，大学生印刷实践报告。因为我们在学校里面所学的专业知识，除了考试是没有其他方式检验和巩固的方法，因而学过之后又很快的忘记了；二是让我们理论联系实践，分析、处理实际工作中可能遇到的问题。所学知识如果不运用，永远都只是理论。一个简单的例子就是我们在会计课上所说的记账凭证，其实并不知道它是什么样子，该怎样填写，只有实习时，我们才会看到企业的记账凭证，甚至自己动手去填写，这样我们才会把一个抽象的知识点具体化；三是为了扩大我们的视野，增加对企业和会计的感性认识；四是为了增强我们的劳动观念，纪律观念，提高综合能力，以适应未来的工作。

二、实习内容：

本次的实习内容由三部分内容组成：一是听专家讲座。主要有王玉欣教授、中医药集团西安分公司的财务人员和华德诚会计事务所的李所长。目的是让我们了解相关专业知识，为后期的实践打基础；二是参观几个典型企业，简单了解不同生产企业的工作流程。我们主要参观了四个公司：康师傅饮品有限公司西安分公司、盾安电器有限公司、中钢铁公司和新华印刷厂。三是到实习单位实践。我们这一组十个人去了希格玛会计事务所。

三、实习安排：

本次实习为期一个月，也就是四周时间，从6月22日至7月19日。第一周在学校听有关专家的讲座并抽出了一天时间去参观企业，从第二周开始去各实习单位开始实践，实习结束后要有实习日志，周记和报告，同时有一个交流的机会，社会实践报告《大学生印刷实践报告》。

四、实习单位介绍：

西安希格玛有限责任会计师事务所是1998年在原西安会计师事务所（中国成立最早的八家会计师事务所之一）的基础上改制设立的一家大型综合性会计师事务所，也是目前中国西北地区执业资格最全、规模最大、综合实力最强的会计师事务所，xx年起连续排名全国会计师事务所百强之列。在xx年排名全国49名。希格玛所具有证券期货相关业务资格、大型国有企业审计资格、资产评估资格、工程造价咨询甲级资格，同时是国家国资委监事会工作局聘请的特别技术助理单位。业务范围包括审查会计报表、注册资本验证、资产评估、工程预决算审核、税务服务、管理咨询、海外上市策划。业务涉及能源、交通运输、通讯、机械、金融、建筑、房地产、医药、化工、商业、纺织、旅游等各行各业，客户分布全国20多个省、市和自治区。

五、实习过程：

在本次的实习过程中，我受益匪浅，事务所的主要工作就是审计其他企业，所以我学到了一些简单的审计方法。作为一名审计人员，在查账工作开始之前及查账过程中，应假设被查单位的会计资料或其中有关被查对象是有问题的，只不过尚不知其具体表现形态及其存在的业务环节。事实上，被查单位也许没有财务问题，但查账人员只有确立这一假设，才有可能以审查者的态度和眼光查阅被查单位的每一份所需检查的会计资料，才有可能从多方面、多角度去检查和评价被审计单位的会计资料的真实性，完整性，合理性和合法性，才能及时准确的发现企业财务的疑点。而且，审计人员要重视对备查单位内部会计控制系统的检查、测试与评价。如果经过检查与测试，认为被查单位的内部会计控制系统部分环节健全，部分环节不健全，那么查账人员可以将不健全环节的会计资料及其所反映的经济活动作为检查的重点内容。另外，审计人员要处理好顺查和逆差的关系。顺查和逆差可变换运用，顺查中有逆差，逆差中有顺查，顺查与逆差相互结合、相互渗透。只有正确处理好顺查与你查的关系，才能在顺查与逆差的灵活运用中，即尽快抓住财务问题存在的重点环节，又及时、准确地发现疑点所在。

**大学社会实践报告篇八**

1、实践调查时间：

20xx年x月x日至20xx年x月x日 共x天

2、实践调查目的：

身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验社会，从而锻炼自己的社会适应力。而且，我从事的是服务行业，这对我是一个挑战，并且我也学到了与别人沟通交流的技巧，体验到了找工作的不易以及做工作的艰辛。丰富工作经验的同时自身价值也得到了一定程度的提高。广而言之，了解当前就业形势，熟悉就业环境，使将来的就业规划更明了。

3、实践调查内容：

我在x各大超市从事饼干促销的工作。

首先，通过招聘广告我联系到销售饼干的业务员，面试后，业务员接受了我的实践请求。

我的工作时间为早上8点到中午12点，然后再从下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是在校大学生，由于我们以前都未做过这方面的工作，所以前几天业务员同我们一起上班，教授我们一些促销技巧以及注意事项。

起初，我还不好意思主动向顾客推销，一次一次的尝试，不顾及太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚的对待每一位顾客，就会自然很多，当然业绩也一步步攀升，同事和我一样也很快适应了工作。之后的工作也都还是比较顺利的。遇到有特殊要求的顾客，我们也能及时采取其他措施维护到自己的柜台和老板。

其次，我发现与同事的相处以及与周边柜台销售员的相处也是我们工作的重要组成部分之一，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

4.实践调查结果及总结体会：

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，例如：定量提成制，弹性提成制等等一些制度，这些制度都从不同的方面、不同程度激发我们的工作热情，不得不佩服商人们的智慧。还有，就是销售模式的不同也同样刺激了不同心理的消费者，例如：定量减价制、赠品制、代金券等等，也是很多销售方法，使我大开眼界。迎合顾客的心理是很关键的，也这恰恰能映射出一个优秀销售员的专业能力及专业素质。我们依然要不断摸索，即使是有丰富经验的“老”销售员，不断的学习才是不断进步的捷径。

这次实习是在销售这方面的服务业，使我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多新事物和形形色色的社会人，一步一步成熟，一点一点不再畏惧，不仅是长大而是一种成熟。

这次实习，是我看到了社会的复杂，了解到为事的不易，更加坚定了我为自己的目标不断努力奋斗的决心与信心。我充分意识到只有不断充实自己，才能有强大的竞争力，是自己的能力立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

几十天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

**大学社会实践报告篇九**

1.通过学习，对一般工业与民用建筑施工前的准备工作、整个施工过程和监理的基本知识体系有较清晰的了解。巩固课本上的知识。

2.理论联系实际，巩固和深入理解已学的理论知识，并为以后课程的学习积累感性知识。积累经验。

3.通过亲身参加施工实践，培养分析问题和解决问题的独立工作能力，用理论联系实际，为将来参加工作作好准备。

4.通过实习和劳动，了解施工的基本生产工艺过程中的生产技术规范的监理细则。

5.了解目前我国过施工技术与施工组织管理与监理的实际水平，联系专业培养目标，树立献身社会主义现代化建设，提高我国建筑施工水平的远大志向。

6.与工人和基层生产干部密切接触，学习他们的优秀品质和先进事迹。

7.虚心学习，了解具体施工细节，学习工人师傅在长期的实践中总结的宝贵经验。

参加实习的学生，应在工地实习指导老师的帮助下，参加具体有关的技术工作和生产工作，在工作中参照课本的内容，全面地完成生产实习工作。实习期间要求做到：

(1)认真按时完成实习指导人员和老师布置的实习和研究工作;

(4)实习结束前写好实习报告，对政治思想和业务收获进行全面总结;

(5)对实习指导人员和指导教师布置的“专题作业”要及时完成并写出报告6)利用业余时间，结合本工地或本地区自选专题进行社会调查，写出报告。

备材料：

1.内外墙装饰材料,抛光砖石，材耐磨砖,石材木材,油漆涂料

2.照明器材,...

我们在进入工地时，发现赫然树立在工地正门的环境保护监督栏。看来，我们走的是可持续性发展道路，在工程建设的同时，还要注意环境保护。做到防患于未然，不能先污染，后治理。该监督栏上的内容是：

1.施工工地必须实行封闭，禁止敞开式作业

2.工地出入口必须净化，运输车辆必须密闭，沿途不能洒漏。

3.风力达到4级(含4级)以上时，禁止施工。

4.严禁从建筑物上向外抛洒废弃物。

5.易发生扬尘的材料必须覆盖，严禁露天堆放。

6.拆除建筑物时，必须采取喷水、洒水，湿化作业。

7.垃圾、渣土必须及时清运。

在开始正式实习前，我们先用了一个上午的时间在本工程技术总负责席虎堂经理的指导下，仔细阅读了该工程的所有建筑图纸。除了我们在课堂上比较常见的平面图、立面图外，还有施工步线图、给排水图、整体规划图等，大概有近二十张图纸。这让我深刻的体会到土木工程建设是一个庞大的工程，需要各部门的通力合作。而且这些图纸表面磨损很严重，我想大概是经常需要在施工过程中临时参考图纸，针对不同的问题由施工方和设计人员结合图纸提出不同的解决方案。所以，我们才应该在大学期间刻苦学习专业知识，将来才能够在工作中合理快速的解决各种问题，更好的为祖国建设服务。

由于我们进入工地时，学生公寓楼的主体均已经完工，所以，我们此次实习的重点是住宅楼内的装修工程。随着国民经济的发展，人们生活水平的提高，建筑室内装修的标准一再提高。但因为我们实习的是普通的学生宿舍楼，装修标准以美观、简洁、实用、坚固为主。我学习的是有关室内墙面的知识。墙面的粉刷工艺及验收标准是：

1.墙面与顶面乳胶漆工艺，基层墙面清理铲除，满批腻子两至三遍，砂光找补裂迹，砂光平整。

2.石膏板吊顶自攻螺丝应用防锈漆点刷一遍，然后石膏把所有接缝处及自攻螺丝十字缝胀平用砂纸打磨平整。

3.石膏板的边角接缝口应用牛皮纸贴好，贴牛皮纸时阴阳角必须到位，贴好后牛皮纸用聚脂漆封闭，以防起皮脱落，然后在满批腻子三遍用细砂纸打磨平整。

4.刷乳胶漆结束后应及时把所有木制品上的乳胶漆清理干净。

通过此次的实习，我有所感触，主要从几个方面讲：“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”：第一次，亲身感受到土木工程是一门大学问，有很多很多的知识。我还是个连土木工程门都没进的无知学生，要学的很多，要做的很多，今后的时光应该是自己发奋读书的日子，是努力求索的日子。从理论到实践还有一段路要走：在我们的第一天站在建筑物的施工现场，我们从书本上学到的很多的知识不能和实践相结合。以后，我们要多加努力，大学不是高中，要学真本事，能把课本上的东西运用到实际中去，并有所创新，才能算是真正学会了，才是真正的本事。要想学好，先要“三勤”：在许多工地，工地技术人员等给我们最多、最宝贵经验就是“三勤”，勤看、勤问、勤思。

对各工地、工程，要多留心看，施工技术、施工方法、施工管理等要多留心看，另外，就是对于专业书籍等要多看;对发现的问题和不太清楚的地方要多问，问技术人员，问工人师傅，总之，要在最短的时间内，把问题解决好，搞清楚;对于任何问题、任何方法等，都要经过自己的认真思考，不要把问题留给别人去解决，不要简单的照搬别人的方法，思考是进步的捷径。学真本事，有自己的一技之长：这次老师和工地技术人员，让我记忆最深的话就是“学真本事，有自己的一技之长”。不要死钻课本，但也不要脱离课本，联系实际，要把本事真正学到手，学过的就要能用的上，能在将来的岗位上，施展自己的本领。要有自己的特长，用工人师傅的一句话就是“一招先吃遍天”，要有自己的夺人之处,才有自己的立足之地。搞工程要能吃苦,要有耐力：一个连阳光都见不得的人,会有什么作为呢?一个一遇到困难,就退缩的人更不会有什么作为.这次实习我的又一收获,就是自己的毅力,又得到了一定的锻炼,为将来更好的走上工作岗位,准备了一份适应力。

**大学社会实践报告篇十**

从20xx到20xx，共x天

作为大一新生，这次实习的目的是体验社会，锻炼自己的社会适应能力。而且我从事的是服务业，对我来说是一个挑战。除此之外，我学会了与人沟通的技巧，经历了找工作的艰难和做工作的艰辛。丰富的工作经验，同时自身价值也得到了一定程度的提升。总之，了解当前的就业形势，熟悉就业环境，会让未来的就业规划更加清晰。

20xx年x天到x天，在x家超市做饼干推广。

首先，我通过招聘广告联系了卖饼干的业务员。面试结束后，业务员接受了我的实际要求。

我的工作时间是早上8点到中午12点，然后下午3点到晚上7点。我有一个同事和我一样是大学生。由于我们之前从来没有做过这项工作，前几天业务员跟我们一起上班，教了我们一些促销技巧和注意事项。

一开始我也不好意思主动向客户推销，一次又一次的尝试，忽略了太多所谓的面子，像对待朋友一样真诚地对待每一个客户，那就自然多了，当然表现也一步步攀升，我这样的同事很快就适应了工作。之后工作还是比较顺利的。当我们遇到有特殊要求的客户时，也可以及时采取其他措施来维护我们的柜台和老板。

其次，我发现与柜台周围的同事和销售人员相处也是我们工作的重要组成部分。人与人之间的相互适应、相互包容、相互理解，造就了我们良好的人际关系，使我们生活在一个和谐的工作环境中，工作质量自然会稳步上升。这样既有利于自己的工作，也有利于店主和顾客。营业额增加，客户满意度提高。和谐的工作环境靠自己。如今，到处都是竞争。好像身边人情味很多，每个人都有一颗功利心。但我觉得两者并不完全矛盾。要权衡利弊，适度改变心态，才能从容面对今天的就业和就业形势。

通过这次实习，我接触到了一些不同形式的奖惩制度，如量化提成制、弹性提成制等。这些制度从不同的方面和程度上激发了我们的工作热情，不得不佩服商人的智慧。除此之外，不同的销售模式也刺激了消费者不同的心理，比如量化降价制度、礼品制度、代金券等等，也是很多销售方式，让我大开眼界。迎合客户的心理是非常重要的，能准确反映一个优秀业务员的专业能力和素质。我们还是要不断摸索，哪怕是经验丰富的业务员，不断学习是不断进步的捷径。

这次实习是在销售的服务行业，让我走出了自我封闭的世界，敢于接触更多的新鲜事物和各种社会人士，一步一步走向成熟，不再一点一滴的恐惧，不仅成长了，也变得成熟了。

在这次实习中，我看到了社会的复杂性，学会了做事不易，坚定了为目标奋斗的决心和信心。我充分意识到，只有不断充实自己，才能有强大的竞争力。站在别人之上，成为同行中的佼佼者，成为就业大潮中的宠儿，是我的能力。

经过几十年的实践，很快就结束了。虽然赚不到1000块，但是赚到了1000块买不到的经验和生活。

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