# 大学生暑期社会实践报告格式(精选14篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-04-09

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生暑期社会实践报告格式篇一必须包含标题、摘要、关键词、正文四个部分;如有...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生暑期社会实践报告格式篇一**

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

5参考资料

二、版式要求

(一)纸张：a4纸

(二)字号及字体：

姓名用4号仿宋;院系、年级、专业、宿舍地址及电话号码用小4号宋体;标题部分用2号宋体字;摘要部分用小4号楷体字，摘要用黑体字;正文部分一级目录用小4号黑体，其他部分用小4号宋体字;引文用小4号宋体字。

(三)行间距：

行距为19磅固定值，字间距为标准值。

(四)页边距

上3.0厘米，下2.5厘米，左2.8厘米，右2.8厘米，页脚1.5厘米。

附：暑期社会实践论文样稿

例文：关于农村规模化经营问题的探索与思考

大学，园艺系，99级)

摘要：本文是关于农村当前产业结构调整中存在的问题加以探索，对如何解决规模花经营提出了建设性的.意见。

关键词：农村规模化经营

当前农村问题是我国的一个十分重要的问题，为了在新的世纪里我们能更好地为我国的四个现代化建设服务，我们应该认真研究国际技术贸易法律为更好地服务我国的经济建设服务。

一、国际技术贸易与知识产权保护法律

(一)技术的原因导致的是什么样的关系

技术是指制造某种产品、应用某种生产方式或提供某种服务所需要的系统知识,而这些系统知识是能够用文字、图表等表达的,是能够传授的。

1、在国际时务中的运用

(1)……

(2)……

2、在贸易中的使用

……

(二)乌拉圭回合谈判中如何使用

……

二、trips的主要内容和规则

trips的来源：在乌拉圭回合谈判中,美国代表于1987年10月提出,有关知识产权规范的谈判,不能把世界知识产权组织的各项协定和世界版权协定作为唯一圭回合谈判中,美国代表于1987年。

……

三、规模化经营的现状

……

**大学生暑期社会实践报告格式篇二**

实践时间：20xx年--月--日至20xx年--月--日共--天

实践报告正文

一、实践目的：

介绍实践的目的，意义，实践单位或部门的概况及发展情况，实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式，不单列标题及序号。

二、实践内容：

先介绍实践安排概况，包括时间，内容，地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调，在完整介绍实践内容基础上，对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍，其它一般内容则简述。

三、实践结果： 围绕实践目的要求，重点介绍对实践中发现的问题的分析，思考，提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据，有参考文献，并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一，包括所提出的对策建议，是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践总结或体会：

用自己的语言对实践的效果进行评价，着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题，逐一汇报。总结或体会的最后部分，应针对实践中发现的自身不足之处，简要地提出今后学习，锻炼的努力方向。

五、正文字体：

宋体小四号字。字数：3000字左右

大学生暑期社会实践报告范文示例

一、社会实践目的 1、实践目的及意义(1)锻炼自己的生存能力

使自己能克服恶劣的工作环境，培养自身坚持不懈的精神，为今后步入社会奠定基础。能提前了解到工作的艰辛，这样在以后的工作中就会有一定的准备，不会轻易被困难打倒，了解困难是工作的必经之路。同时也证明我们大学生并不是温室里的花朵，我们是可以承受风雨的，是不会轻言放弃的。(2)丰富暑期生活 暑假虽说是放松自己的好时机，可如果将漫长的暑假都用于玩乐，那么这个暑假就是毫无意义的。适当的休闲是需要的，但过度的玩乐就是荒废的，整日流连于网络或整日在外玩乐并不是健康的暑假生活。而社会实践就不失为丰富暑假生活一个很好的选择，既有付出也有收获。

(3)学习相关知识

要求严格遵守上班时间，进入车间必须穿上工作服。

二、社会实践内容 1、安排概况(1)时间

如果贴完码单还没到下班的时间的话，老板就要求我去工厂的车间协助工人，当然我不是专业的，也只能做一些打打杂的工作。在此，我也感受到了工人工作的辛苦，在车间的工作是十分复杂的，比打印码单要复杂得多了。

三、实践结果 1、实践中的问题(1)数据输入错误

为避免数据输入错误，一方面在输入时要看准，降低输错的几率。另一方面，只好耐着性子多花些时间反复核对数据，确保数据的准确无误。对于高温问题，只能发挥自己的吃苦和忍耐精神，坚持下去，这也是一次很好的到磨练。此外，可以多带些湿巾或带个小风扇，虽然降温的效力是不大的，但多少也会有一些作用。

四、实践总结或体会 1、实践收获体会

我会在学好专业知识的基础上，多利用假期参加社会实践，积累更多的社会经验，努力克服自身不足，以抵御未来可能遇到的风浪。作为一名大学生，作为一名成年人，是该担负起一定责任了。

**大学生暑期社会实践报告格式篇三**

论文题目应该用简短、明确的文字写成，通过标题把实践活动的内容、特点概括出来。题目字数要适当，一般不宜超过15个字。如果有些细节必须放进标题，为避免冗长，可以设副标题，把细节放在副标题里。

2.作者名称及单位信息

作者姓名应在题目下方注明，单位信息含学院和专业班级，在作者姓名下方注明并加括号。(封面)

3.摘要

论文需配摘要，摘要应反映论文的主要内容，概括地阐述实践活动中得到的基本观点、实践方法、取得的成果和结论。摘要字数要适当，中文摘要一般以200字左右为宜;英文摘要一般至少要有100个实词(选写)。

4.关键词

关键词是为了文献索引工作，从论文中选取出来，用以表示全文主要内容信息款目的单词或术语。一篇论文可选取3—8个词作为关键词。

5.论文正文

正文是实践论文的核心内容，是对实践活动的详细表述。这部分内容为作者所要论述的主要事实和观点，包括介绍实践活动的目的、相关背景、时间、地点、人员、调查手段组成，以及对实践活动中得到的结论的详细叙述。

要能够体现解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，有新观点、新思路;坚持理论联系实际，对实际工作有指导作用和借鉴作用，能提出建设性的意见和建议;报告内容观点鲜明，重点突出，结构合理，条理清晰，文字通畅、精炼。字数一般控制在2024字以内。

6.结束语

结束语包含对整个实践活动进行归纳和综合而得到的收获和感悟，也可以包括实践过程中发现的问题，并提出相应的解决办法。

7.致谢

致谢通常以简短的文字对在实践过程与论文撰写过程中直接给予帮助的指导教师、答疑教师和其他人员表示谢意。

8.参考文献

参考文献是实践论文不可缺少的组成部分，它反映实践论文的取材来源、材料的广博程度和材料的可靠程度，也是作者对他人知识成果的承认和尊重。

9.附录

对于某些不宜放在正文中，但又具有参考价值的内容可以编入实践论文的附录中。 (如：调查问卷、团队规章、团队项目计划书等等)

**大学生暑期社会实践报告格式篇四**

一、实践目的：介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解决问题的对策、建议等。分析讨论及对策建议要有依据,有参考文献,并在正文后附录。分析讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

四、实践

总结

或体会：用自己的语言对实践的效果进行评价,着重介绍自己的收获体会，内容较多时可列出小标题,逐一汇报。总结或体会的最后部分,应针对实践中发现的自身不足之处,简要地提出今后学习,锻炼的努力方向。

（资

深

版）

http:///真心求教：内地渔具市场目前现状？以及市场前景怎么样？ 充分利用网络 与竞争者互相帮助，互相促进 价格低廉。实惠、公道 信誉：首先让你相信我 7年的店铺生涯让阿景有着庞大的固定消费群体，甚至有一些外地的忠实顾客专程“飞”到他的店来购物。现在阿景上网了，就更加重视自己一点一滴打造出来的信誉，而且还承诺只要不影响二次出售，收货七天内可以无条件退换。产品：只选对的不选贵的 一般来说，作为初创者，建议可以从价低但附加值高的小商品入手，可以积累经验，建立良好信用，扩大成交量，从而逐步发展。需要有好的货源，同时还要有作图的基本功。还有就是要突出特色，最好选择不重复的款式，做到人无我有，人有我精；而如果是很特色的商品，最多不要超过两款，我希望我的买家到我店里来，是一种常看常新的感觉，事实上，很多买家就是冲着我店里只有一件两件，而别人又没有，才来买的。现在的人，谁都想个性一些，所以一些特色的?东东?，就很受欢迎，也很抢手。

一、实践目的：介绍实践的目的,意义, 实践单位或部门的概况及发展情况, 实践要求等内容。这部分内容通常以前言或引言形式,不单列标题及序号。

二、实践内容：先介绍实践安排概况,包括时间,内容,地点等，然后按照安排顺序逐项介绍具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能在实践过程中的应用。以记叙或白描手法为基调,在完整介绍实践内容基础上,对自己认为有重要意义或需要研究解决的问题重点介绍,其它一般内容则简述。

三、实践结果：围绕实践目的要求,重点介绍对实践中发现的问题的分析,思考,提出解

讨论的内容及推理过程是实践报告的重要内容之一,包括所提出的对策建议,是反映或评价实习报告水平的重要依据。

始之前我就想：这次去实习，我不仅是去学习实践，更重要的是去观察那些在工地上生活的人们，不论是民工、施工员还是老板。虽然他们的称呼不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。第一次到工地实习，非常期待，也很好奇，还想着到底该怎样与别人相处，早早的就到了工地的项目部，老板给我指定了个师傅，之后什么都要看自己了，师傅她是做资料的，第一天我都不知道要做什么，师傅给了我一套图纸让我自己看，说如果有什么不明白的都可以问的，拿到一套图纸，我按着老师上课讲的摸索了起来，说明、建施、结施，大概的东西都还是可以看懂的，可是有些细部的节点构造还是不怎么对应的起来，第一天就在翻阅图纸中度过，一个人静静的，明白了不管做什么，基本功一定要很扎实。当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和师傅交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。在工地实习的这段时间，我踏入过现场，在师傅的悉心教导下，使我熟悉了工地上许多最基本的知识，师傅结合我在学校学习的内容和我讲解了关于钢筋这一块的知识，梁与柱子的箍筋加密与非加密，当柱子高度不大于1.2米时，箍筋不分加密和分加密，也可以说是全部加密，当梁与柱子交接时，箍筋不需要重复设置，只要在竖直方向设置就可以，梁一般箍筋加密不得少于5个，楼板的钢筋一般情况是根据两块板之间的净距除以钢筋的间距再加上1计算而来的。钢筋是一项隐蔽工程，是工地里最该严格把关的一项东西，师傅说我们在实地现场看到的与我们根据图纸计算得来的数量往往会有很大差异，作为一名造价专业的学生更应该注意这一细节，因为这关系到经济的问题，所以看似简单的东西就更应该仔细。师傅简简单单的几句话讲的都是现场实际操作非常需要的东西，使我对专业的基础知识也更为了解。之后的一个月我又去了公司实习，那里的环境还是比较简单的，员工不多，所见到的事情，接触的人也不是很复杂。每天乘坐公司的班车，实习生活过的挺有规律的，每天上班下班，看上去还真有点像上班族的感觉，似乎都能感受到以后真正去上班的时候的感觉。公司与工地不同，但学的东西也很多，无论是专业技术方面还是在人情世故及工作程序上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天和去工地一样，总感觉好陌生，什么事情都不会，对于公司的工作流程也不清楚。我就只能先看看预算定额，里面有各种部位的说明和计算规则。第一次真正接触预算，我信心十足，因为我很想把他学好，首先看了建筑面积的计算规则，看似简单的几句，其实里面包括了很多内容，每一句都要仔细看，有几句很清楚，但有几句却很绕口，让我迷迷糊糊的。看完建筑面积的说明和计算规则，师傅又拿来一套别墅的图纸，简单和我讲了下让我自己对照规则试着计算下，之后她也就忙她的去了。一看到图纸我一惊一咋，图纸怎么是建通的，什么意思呀，都没碰到过，和学校的很不一样，复杂也复杂了很多，当时都不知道自己该怎么办了，但我知道我必须努力，既然选择了这个专业就应该义无反顾的坚持下去，先自己琢磨琢磨，然后把不懂的问题集中起来，到师傅空点的时候再去请教。经过师傅的指点，简单的了解了下，磨糊的就这么计算着，当地下室、半地下室等建筑物的建筑面积及相应出入口建筑面积，按其上口外墙(不包括采光井、防潮层及保护墙)外围水平面积计算;有柱的雨棚、车棚、货棚等，按柱外围水平面积计算建筑面积;独立的雨棚、单排柱的车棚、货棚等，按其顶盖水平投影面积的一半计算;室外楼梯按自然层水平投影面积之和计算等等。预算中最简单的建筑面积我都计算了好几天，有些沮丧，接下去师傅还教我怎么使用cad 软件计算建筑面积，不过用cad软件计算必须把计算建筑面积的规则都搞的很清楚，这样计算才会更快。在这短短的实习期间对于预算我还没接触多少，只了解了写皮毛，但师傅告诉我拿到一个工程不要急着去计算而是要要先阅读图纸的设计说明及其有关此套图纸的补充等，较完整的翻阅一下整套是很重要的，这样计算起来心里会对它有个整体的了解，知道自己所要计算的大概有哪些东西。其次，工程量计算时要一步一步的算，主要的还是条理清楚，思路清晰，不要挑着算，这样不容易漏算少算，第三，每一层都有不同的东西，要仔细研究，不能说看上去差不多就按一样的去计算，不要因为自己嫌麻烦而偷懒，不要因为工程量小而忽略不计，要从现在开始一点一点养成好习惯。切记哦!在那我还帮助办公室的叔叔阿姨弄招投标，虽然做的都是没有技术含量的工作但我从中也了解到了招投标的知识，招标文件的好与不好，直接关系到结算的效果。写招投标文件，有很多模板可以利用，但要注意工程性质、地质情况、现场交通情况等等要描述清楚。另外，对该工程要仔细考虑，把可能发生的情况都要写进招标文件中，特别是机电工程和装饰工程，一定要把设备材料要求写进去。对于施工阶段的变更情况的要求也要写清楚。比如什么样的变更不计经验洽商，多少金额的变更不计洽商等等。最重要的一点是对施工单位的资质描述，这也非常重要。很多变更情况都是可以在这样资质的施工单位可以考虑到的而不用进行经济洽商，其他的问题就是不要照搬模板，以一定要把每一个字都看清楚，思考每一句话的意思。时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚相信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。造价管理专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的建筑平面、立面、剖面图的识读，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如cad，预决算软件等等。

**大学生暑期社会实践报告格式篇五**

要解决这个答案，需要通过不断的实践和阅读才能回答。

研究生三年，我在不同属性、不同区域媒体实习之后，接触到不同类型的媒体人，体验了媒体人的生活状态，感知了媒体人在社会中的地位···内心的答案越发明了：放弃媒体行业，已成为我内心最强的声音。（其中的原因，在此没法用一两句话可以阐释清楚。）

转行，迫在眉睫，迷茫，却又从未消除。一次偶然的机会，看到王志刚的一本书《谋生》。他说，“如果你不去主动地规划人生，只能是被动地接受命运安排。”无独有偶，另外一本吴晓波《大败局》，在讲企业的成败时，抵挡不住诱惑，盲目扩张，导致企业帝国x瓦解的原因。

结合之前走过的弯路，在这两本毫无逻辑关系的书中，我读到了相通的地方，那就是必须清晰的定位自己，主动规划人生。如果不清晰人之所求，在看似机会的诱惑面前，控制不住伸手摘踩，却不知背后的风险，反倒会被诱惑侵吞。相反，如果清晰发展目标，坚持己见，拒绝诱惑，规划人生，才能掌控前行的道路。像《荷马史诗》中的奥德赛，为回到故土，重夺王位，修复家庭，一路上抵挡诱惑，终彪炳千古，而大多数同路人方向不明迷途未返。

如何定位？个人认为，源于近忧和远虑两个方面，一个是解决生存问题，二个是找到热爱的行业。

在做了几次性格测试题以及仔细分析性格、兴趣、优劣势之后，我每天利用应届生求职网、各大高校就业信息网、51job、微博等渠道针对性的搜索就业信息。一类是房企、快消等企业的品牌专业、营销策划实习生岗位；一类是电话营销、服务员等纯打工挣钱岗位；三是媒体行业实习生岗位，保底。

但是六月底之后，实际上已经错过了很多大企业招聘暑假实习生的高峰期。让我参加实习生招聘面试的单位仅有两家：隆鑫控股（品牌专业实习生）、双远集团（营销策划实习生）。前者到了第二轮单独面试后，一周没有回信，打电话给hr咨询，说只找女生。后者，经过三轮面试之后，一周没有回信，怕历史再现，打电话给hr，说等待入职通知。

双远，虽然是一家刚起步的小公司，做地产行业几年，项目不多，但在这个节骨眼，它能解决我生存问题，又能成为转行试水起步第一站，还能检验是否适合地产行业。

“牵手”，何乐而不为。

**大学生暑期社会实践报告格式篇六**

1.作品标题

2.作者(脚注形式加在首页下)

3.摘要、关键词

例如：

关于东方红乡村民自治的调查报告

张三\*

摘要：

关键词：

(脚注)

\*张三，男，1980年生，江苏连云港人，华东交通大学人文学院学院法学专业04—1班，电话：××××、电子邮件：××××。

(一)字体：宋体

(二)字号

1.标题：二号，粗体

2.作者：三号，粗体

3.一级标题：三号，粗体

二级标题：四号，粗体

三级标题：小四号，粗体

四级标题：五号，粗体

4.正文：五号

(三)行距：单倍行距

例如：一、村民自治的历史

(一)村民自治的概念

1.村民自治

(1)村民自治

村民自治的概念来源于……

1.加页眉，内容为：华东交通大学大学暑期社会实践调研报告;字体为：小五号

2.页面设置

(1)页边距

上：2.5厘米下：2.5厘米左：3厘米右：3厘米装订线：0厘米

(2)页眉：1.5厘米

页脚：1.5厘米

(3)纸型：a4，纵向

3.注释

采用尾注，自定义标记为[1]，[2]，[3]……

4.参考文献

格式同上，先中文后英文;中文按姓名的拼音排序，英文按姓名的字母排序。

**大学生暑期社会实践报告格式篇七**

在社会实践的锻炼中可以不断成长，不断思考，充实自己，还可以收获快乐，收获成长，收获许多从未有过的经验。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑期社会实践报告格式,供大家阅读!

生活的节奏总是那么快,似乎就在我们不经意的那一间溜走.暑假生活如期而至,我该怎样度过呢?告别了枯燥无味的学习,开始了自由而又轻松的暑假.

要不要考虑出去工作赚取自己的生活费呢?想想肯定会很费劲，毕竟在学校我们只是学习一些简单的理论知识，而非一些实践，或许是时候给自己一次实践的机会了。恩，说办就办，给自己加油!

选择就近原则，去附近的超市问问。很开心的是，正好最近有一个推销员请假了，我正好可以做一下替补，偷着乐一会，竟然找工作时这么容易，还是我比较幸运，管他呢，反正工作是有着落啦，接下来就看我的表现吧。

上班第一天，我紧张得不敢靠近顾客，自己平时胆子就很小，挺羞涩内向的，此时的我就像上台前的演员一样紧张，不知所措，不敢去接近顾客，看着顾客一个个从我身边离去，又有一份不甘涌上心头，我为什么不可以呢?硬着头皮，咬咬牙，接待了我的第一位顾客，都说顾客至上，我至少得有笑容在脸上啊，嘴角上扬，微笑的对顾客，果然不错，顾客留了下来，听我耐心的讲解我们产品的介绍，不过，最后他还是离开了，但我没有放弃，我对自己说继续加油，既然已经迈出了第一步，那就坚持下去，加油加油加油!我在想为什么我没有把顾客留下，我用心的观察身边走过的顾客，我发现推销员这个工作需要我们敏锐的观察力，我们要善于发现顾客的需要，而不是盲目的一味去按自己的想法去想顾客。

站了好久又迎来了下一位顾客，对于顾客的问题我认真地回答讲解，尽可能的让顾客很好的了解产品，站在顾客的角度述其利处。果然皇天不负有心人，顾客买了我推销的产品，还夸我服务态度很好，口才也不错，顾客也很开心的离去，我开心地笑了，我的努力和坚持没有白费，我成功了。万事开头难，接下来的几天表现都很不错，因为自己慢慢有了经验，不会再手忙脚乱晕场。最后因为我的表现突出还得到了老板的好评，让我很是自豪，也让我更好的看到了自己的实力，让自己更有自信，我不再是一个社会白痴，我在努力的适应校园以外的社会生活，这对我来说很重要，这次实践不仅满足了我的物质生活，它对我而言更是一笔宝贵的隐性财富，是我以后的垫脚石，我觉得石头不在大小，只要坚持，不放弃，总会有成功的那一天。

暑假也伴着我打工生活的尾声要结束啦，这里面有喜有悲，有开心也有眼泪，艰辛的付出总会让我们有所收获，一分耕耘一分收获，坚信努力总会有回报，哪怕不是现在。

在这次暑假打工生活中，我明白了人与人之间的相处之道，我们以微笑示人，必会赢得别人的微笑，沟通的`前提是站在同一个对待方式上。还有，我们要勇于面对自己的不足，并勇敢的去挑战战胜它，更好的完善自己，而不是一味的逃避，这样就永远没有进步。在生活中我们需要有敏锐的观察力，不是盲目的生活，要知道自己需要什么。我们无论做什么都要有信心，相信自己的能力，勇于发现自己的能力。

现在我只想说我的暑假生活很充实很有意义，我相信在以后的日子里我会坚持多参加一些社会活动，更多的接触社会，在实践中学习校园以外的知识。

河北省邯郸市河北工程大学科信学院12级工商管理2班xx

今年暑假我参加了由湖南城市学院城市管理学院组织的“大学生暑期三下乡社会实践活动”，学校本着让同学们更好的掌握专业知识，发扬爱国热情，积极为社会、人民服务，让同学们全方位的接触、了解社会，特别是贫困地区的状况，并通过调查，发现当地存在的实际问题，分析并做出解决方案，并从中有所体会、领悟以增强大学生的使命感。培养良好的社会适应能力，努力锻炼自己成为对社会有益、对人民有用的当代大学生的目的，安排了城市管理学院的党总支书记刘辉书记做我们的带队老师。在全国建设社会主义新农村的形式下，我们本次活动的主题就定为“服务新农村 建设新家园”

针对当前建设社会主义新农村过程中出现的一些问题，我们本次活动的主要内容包括一下几个方面：1、政策宣讲：‘上学难、看病贵、就业难一直以来是三大民生难题。近年来政府为解决这三大难题采取了很多举措，也取得了积极成果：但由于农民在这方面缺少足够信息，对相关的政策的理解也不是很全面，这样就造成了很多农民无法利用这些政策来维护自己的权益。我们希望通过这样一个机会，尽我们所能的能够帮到农民朋友们。主要宣讲的政策包括‘农村医保’、‘养老保险’、‘计划生育补贴’、‘惠农补贴’、‘九年制义务教育免费政策’等;2、科技帮扶：针对家电下乡这以政策的落实，现在农村的电器设备明显高于以前，那么怎样合理的使用这些电器设备，怎样才能利用这些电器设备给农民带来实实在在的好处，这需要我们的农民朋友掌握相关电器设备的维护、安全使用常识、以及多功能用途;现代化给人们带来的生活方便的同时也带来了环境的污染，我们应该要注意倡导农民朋友们保护我们的生产生活环境，为我们的新农村建设打下坚实的基础;3、志愿服务：现在很多农村的青壮年都在广东沿海地区务工，留在家里的多是老弱妇孺，他们在生活学习上自然会遇到不少困难，我们将号召我们的志愿者，积极的为这些孤寡老人，留守儿童做一些力所能及的事情，为他们带来一些实实在在的帮助与方便。

在一切准备工作准备就绪后，我们去到了我们本次三下乡社会实践活动的目的地：湖南省沅江市南大膳镇。湖南省沅江市南大膳镇位于八百里洞庭湖畔，水产资源丰富并独具特色，以盛产野生乌鳢而闻名。垸外有广袤的湖洲，年产野生乌鳢4000吨;垸内有野生乌鳢放养面积5000亩，年产量1000吨，年创产值1.96亿元，全镇从事乌鳢产业的农户达3000户，去年仅乌鳢产业一项全镇人平增加600元收入。 近几年来，镇党委、政府把野生乌鳢养殖作为农村经济增长的支柱产业来抓，采取多种措施鼓励农民放养乌鳢。于1998年成立了南大膳镇乌鳢养殖专业合作社，为全镇乌鳢养殖专业户做好产前、产中、产后服务。成立了四个服务中心，即乌鳢养殖饲料服务中心、乌鳢养殖技术服务中心、信息服务中心和集约销售服务中心。销售网络辐射全国各地，并在深圳、广州、武汉、南京等地设有窗口，年产种苗达8000万尾，饵料供应冷库达1200立方米，药店2所，技术人员8人，大型运输车辆10台。已形成了以南大冷冻加工有限公司为龙头的特种水产加工企业群，开发了以“洞庭湖洲”为品牌的特种水产、饲料等系列产品，年加工乌鳢鱼片、鱼丸、鱼皮等系列产品达xx多吨，产品深受市场欢迎。英国、丹麦、新加坡等外商与该公司有贸易往来。

南大膳镇是著名的湖南百强镇。乡镇合并后在新一届镇党委政府和9万南大人民的建设下，如今更加多姿多彩，耀眼目夺了。南大膳镇党委政府，坚决贯彻上级的有关指示精神，结合南大实际，在落实科学发展观、建设社会主义新农村的扎实工作中，各项工作取得辉煌成绩。全镇保持了国民经济的持续稳定增长，工农业总产值达到8.07亿元。全镇有工业、企业714家，18个招商引资项目投入固定资产2600万元。南大膳镇注重农业产业结构调整，大力推广农业实用科技，大力植树造林，打造南方型杨树品牌，不断发展畜牧养殖业，成为全省三大草食动物示范乡镇之一。南大还是全国闻名的“中华乌鳢之乡”甲鱼、黄膳、珍珠等发展势头非常强劲。城镇建设、教育事业同样取得可喜成果。

这是一个社会主义新农村建设颇有成效的地方，因为居民与外界的联系比较多，获取信息的渠道也比较多，因此思想意识斗相对比较开放，所以我们工作起来都相对轻松，村民们都很关心国家大事，很多事情根本就不用我们说他们就知道，甚至知道的比我们还要多，还要全面。这使得我们基本上没什么事需要做，尽管这样，大家心里都觉得特别开心，毕竟我们这次来得目的就是让我们的农民朋友了解一些国家政策，形式。既然大家都知道，我们也落得清闲，可以腾出更多得时间去帮助那些亟需帮助的村民，也很好得提高了我们得工作效率。村民们都很热情，因为我本身就是一个农村的孩子，所以在农村跟大家在一起什么都很习惯，愉快得日子总是过得很快，七天的“三下乡”很快就过去了，我们就要回去了，在这短短的几天日子里，我们跟村民朋友建立了深厚的情感，离别的时候大家都很不舍，并承诺说以后会常来。回去后很多同学都问“三下乡你收获了什么”，我想说的是“有些事情只有去体验后，才会懂得，有些收获不在终点，而在过程”，目前我们都还是没有走出校门的学生，我们总是有着很多远大的理想和抱负。正如我一般，我是大一的学生，我总想着自己在毕业后能够在那些发达的城市大展拳脚，心比天高。我觉得这没有什么不好，我一直把这种想法归为是我个人的上进心。但经过这一次的下乡，我似乎悟出了一些不一样的东西。每个人都是积极向上的，大家都希望自己可以在繁华的地段工作，享受高的待遇，这是无可厚非的。但是懂得回报社会将自己的光芒在贫穷的地域散开的人，则是无比高尚的。“三支一扶”就是一个很好的政策，让更多的大学生能够拥有这样发光的机会。

作为大学生志愿者，我所做的都是力所能及的事情。此次暑期“三下乡”活动，在这个充满明媚阳光的夏季，我们在南大膳镇尽情地挥洒自己的热情和汗水，虽然短短七天的社会实践活动已悄然而去，但这过程中所带给我们的经验和回忆却是历久弥新的。

在“三下乡”的锻炼中不断成长，不断思考，充实自己，我们收获快乐，收获成长，收获许多我们从未有过的经验。我懂得了如何奉献，懂得了团队的重要，懂得了今后在成长和前进中要做些什么，该做些什么很幸运能够参加这次“三下乡”活动，我们经历了，走过了，收获了。这次“三下乡”活动让我感受颇多，既增长了见识，同时也学到了许多东西。人就是要在不断探索中与追求中获得进步，只有亲身经历了才知道其中的苦与乐。这短短的几天将成为我心底美好的回忆，在这一次之行中，我们了解了的新农村建设以及更深入的了解当前新农村建设过程中的一些问题。我在此要由衷的感谢淳朴的南大膳镇人民，他们给了我们这次成长过程中的经历;感谢一起和我下乡的同学们，是他们让我看到了真正的互相照顾互相帮助的真情。同时也真诚地祝愿南大膳镇能够发展得越来越好!

第一次自己出来找工作，第一次一个人住，第一次给孩子上课，第一次暑假不回家。

两周过去了，对我来说绝对是个磨练。首先是每天五个半小时的上课时间，一节接着一节，只是有时候是初中生，有时候是小学生。

学生有听话的，调皮的，喜欢打架的。有聪明的，也有不是很聪明的。每个学生性格也基本都是不同的。

先说小学班吧。先是李雨柔，一个喜欢缠着我，上课也很喜欢发言。一个三年级的学生，确实很厉害。然后是白佳璐，上课基本上不听，一直在写暑假作业，也不怎么说话，不过讲的东西，要么她会，要么很快也会学会。让后是贺肖彤，里面底子最好的一个，基本上每节课学的东西她都会，聪明也会处事，很懂事的孩子。然后是黄娇娇，黑黑的，瘦瘦的一个小女生。学习也还行，不过性格确实和她平静的外表不一样，发起彪来谁也招架不了。下来是王天君，男生里面算最聪明的吧。大嗓门，喜欢和同学捉鱼逮螃蟹什么的。也很懂事。下来是他的同桌，路永康。这孩子其实不坏，有时候还被别人欺负，学习不行，用很多缺点，不过挺喜欢这个孩子的。还有一点，喜欢当班长，拿个东西去管别人，每次都被撵走。下来是后面的孙伸，学习很差，喜欢告状，五年级，但全班，还有别的低年级的都打他，不过虽然不聪明，学习相当用功。他的同桌，喜欢上课说话，也喜欢欺负别的同学。没什么特点，略过。后面的李永升，在他前面的那个打架的没来之前，他是谁都敢欺负，学习成绩相当差。后面两个新来的，一男一女。先说男的，很聪明，也不咋说话，懂事，很好的一个苗子。他的同桌，贺娟妮，不过竟然被前面的叫做和水泥，然后被她追着打来打去。学习还算一般吧。说起来还算我的入室弟子，单独给她补了几天课了，还算满意。在想，我走了，课谁给她代呀。

上面的一帮初中孩子。十三四岁，爱玩的，说话的，上课总是低头的，还有几个听课的。总体还算可以吧。最前面坐的李倩，周诺彤。上课听得还算认真，后面李家乐，杜俊，很聪明。一个学习一般，一个不说话，上课睡觉。还有旁边史碧辉，路永杰，一个学习好，一个学习差，一个不说话，一个话很多。后面两个刺头，不想上课，也不听课。学习也就一般吧。后面四个学生，家很远，每天走一个多小时，中午也不回去。学习有好有坏。上课也挺好。还有几个来了几次，断断续续的。印象最深的有一个李玉林，很聪明。

或许这一两天我会走，真的不喜欢这里，但还是不舍。希望这些孩子好好学吧。

**大学生暑期社会实践报告格式篇八**

大学生

暑期社会实践报告

怎么写?下面是小编给大家整理收集的大学生暑期社会实践报告格式，供大家阅读参考。

标题：可以是公文式标题，即《关于……的实践报告》;也可以是观点式标题，例如《社会是大课堂，实践长真知识》。

前言：写出社会实践调查的参加者、实践的主题、时间、地点。然后用现将此次实践活动的有关情况报告于下以而过度到正文。

正文：写实践者根据自己想要报告的内容，例如：活动内容，经验体会，理性思考，问题和建议。作为学生应该着重写自己的认识，特别要写出自己的体会，思考后的理性认识，对组织社会实践活动的评价。

结语：可以写出作者对此次活动的意见、批评或者建议。

落款：署名和报告的时间。写上参加实践者的个人或群体(如班、组)，报告完成的时间。

应该注意的是，写作时可以按以上几部分构思，但行文时不要写上前言正文结语落款等字。

大学生暑期社会实践报告格式2

(1).封面(见封面)浅黄平面暗花。

(2).目录：要求列出册内报告的名称、作者及具体页码。

(3).论文字体、字形及字号要求：大标题黑体小三号，正文采用宋体小四号，行距设置为1.25倍。

(4).论文(报告)内容要有摘要和关键词，标题三号黑体不加粗;署名按二级学院、班级、姓名排列，居中，五号楷体;文中小标题小四黑体不加粗，数字格式按一、1、(1)排列。

(5).正文格式：正文的上边距：30mm;下边距：20mm;左边距：30mm;右边距：20mm;正文小四宋体，行间距18，设置值为1.25倍。页眉为：机电工程血样团支部xx年

寒假社会实践报告

册(宋体五号字居中)。页码位置：页面底端外侧。

(6).参考文献五号宋体，尾注。(在文章的最后请附上项目的具体实施日程及成员分工情况。)(7).用纸及打印规格：a4纸要求双面打印。

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，大一暑假社会实践

心得体会

。在大学的第一个暑假里，我希望能与以往有所不同。在这个时候有了参加实践活动的想法。这是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。

本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业为会计。

实践的时间是从xx月12日到xx月12号3为期一个月，实践的主题是进行相关的专业实践学习，主要内容有刷盘子、擦酒杯、上菜、收拾餐具等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

(一)基本情况以及

工作体会

：

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们没天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，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须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。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，要么就是素质不是很高。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。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样不起人家呢?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，桌上所有的毛巾都不见了，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单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

(二)实践感悟以及心得体会

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次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。现在举例如下：

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。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。别人给你的意见，你要听取、耐心、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，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。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。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四. 在工作中要不断地丰富知识。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。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

(四)本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

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

第二，缺乏社会经验，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。

(五)本次社会实践的问题和建议：

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，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

二. 因为我的专业是汽车服务方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的人源关系，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴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，至少让我的暑假过得有意义。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认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

**大学生暑期社会实践报告格式篇九**

今年暑假，本想去一些媒体单位实习，充实自己广电的专业知识，但因为寒假实践较短，没有联系好媒体单位，因此只能另寻他路，去妈妈工作的公司实践一下，负责一些文职工作。

虽然区区数日，但也因此了解了社会，得到一些收获。

实践刚开始时，主管给我分配了办公室日常工作实践。

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，相处之道完全不同。

在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。

我们也许看不惯企业之间残酷的竞争,无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。

很多时候觉得自己没有受到重视，甚至觉得所干的只是一些无关重要的杂活。

但我知道，我们应该从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。

\"在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力\"。

实践的时候才能深刻体会这句话的含义。

除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。

我负责的办公室工作，在工作上只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。

而在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。

我们必须在工作中勤于动手。

寒假我就是每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，自由许多。

在公司实践的时候，我还经常看公司的期刊，不断了解公司，还一起参加培训班，希望能够更好运用于实践中。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。

我的工作就是每天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。

但是工作简单也不能马虎，必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导责备也要勇于承受，及时改正。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。

由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

影响一个人的工作态度。

每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。

生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。

心情好，大家工作开心，效率高。

在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是\"多工作，少闲话\"。

作为一个大学生，应该具备一些素质：学习和沟通能力要强，视野要开阔，面对挫折应该开朗面对。

不应该再当自己是一个小孩需要别人照顾或迁就，社会上，不会再有人当你是小公主小皇帝，看到的只是你的工作能力。

每个单位都有每个单位自己的`规定，如果你做错了，就要接受批评或是一些惩罚。

自己一定要做到独立，坚强，大度，应该踏踏实实的做事，快快乐乐与同事相处。

有时候多与前辈主动交流，你会发现自己的眼界开拓许多，他们会教你许多东西，并不是他们不喜欢教你，这都需要你自己主动一些谦虚一些。

社会实践拓展我们自身的知识面，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，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。

多参加社会实践总还是对大学生有益的。

总之，这次实践后，我深感自己在学校磨练得还不够，更珍惜今后在学校学习的机会，在专业知识，能力，性格上一点一点充实自己完善自己。

大一的这个暑假，我过得挺充实的，同样它也是最有意义的，跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。

走进社会，需要一份勇气，需要一份睿智。

经历了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作经验，要么说暑期临时工不招收。

折腾了好一阵子，我们附近一邮政银行招大堂经理的助手，我兴致勃勃地去应聘了。

我把我个人的基本资料和在校的情况详细地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺可靠的，我被录用了。

那个开心劲儿，甭提了!工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个锻炼能力的平台，我就心满意足了。

第二天我就开开心心地去上班了。

早晨八点到了邮局，我就开始拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干干净净，给所有人一种舒适的感觉。

邮局正式上班了，陆陆续续地有顾客来办理业务了。

我满带着笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下，然后等到叫了自己的号再去办理业务。

在工作的过程中，也不是一帆风顺的，有时面带微笑询问顾客有什么需求时，顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务，也不搭理我。

这时我只能耐心地和顾客讲解。

有时我也有做的不周到的地方，有一次一位先生拿着自己的号到前台去了，我微笑着走过去，轻声说：“先生，不好意思，您前面还有一个人，下一位才是你。”

他瞪着我，一脸不耐烦地说：“刚不是叫到我的号了吗?明明就是我!”我陪着礼：“对不起啊，叫到你的号了，我误会了。”

这位先生又转身白了我一眼。

那种尴尬，那种滋味真的不好受呢。

每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个学生，表现出赞赏的样子，能和我温和地交谈，有的人看我是个学生，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。

不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是要磨练意志，锻炼能力，我要微笑待人!工作一整天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累!

但是，我挺珍惜这份工作的，不仅仅因为得到这份工作实属不易，更多的是你我在工作中学到了很多东西，我提升了很多的能力。

在邮局做大堂经理助手的一个月，我每天早出晚归，觉得还有节奏感，我过得很充实。

在工作中，我运用我在学校已经掌握的电脑操作技能完成简单的邮局业务方面的操作，这就更好地将理论运用于实践了。

在与顾客的接触中，我学会了笑以待人，热情地帮别人解答疑难问题，这很好的锻炼了我的胆量，使我的交际能力大有提升。

在和邮局员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关心爱护，他们支持我，鼓励我使我对未来充满信心，带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来，我虽然过得比较辛苦，我也曾想放弃，就这样在家虚度光阴，但最终我还是振作起来了，我也想明白了很多。

现在的应届毕业生就业形势那么的不容乐观，社会已经尽全力的缓解就业压力了，国家只能给予我们这么多，那么我们还能靠自己的实力、耐力在社会上打拼了。

大一晃眼间已悄然溜走了，不久的将来我们就要步入社会，我明白那份压力。

现在的假期就是为未来做一个铺垫。

多积累些社会经验，多增长些人生阅历，多丰富些专业知识，这对以后我们就业都是大有裨益的。

还是那句话：一分耕耘一分收获。

要想在这竞争激烈甚至残酷的社会中生存下来，唯靠自己!千军万马争过独木桥，只有让自己出类拔萃，方能闯出自己的一片天地!

这个暑假为期一个月的社会实践，让我明白了很多。

这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。

当我累了想放弃的时候，我从实践中又寻找到了一份动力，让我继续前行!正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步入社会的不容易，让我成长起来!

这个暑假过的很充实，很有意义。

我更加坚定了前行的方向。

平时的学习生活中能严格要求自己，让自己德智体美全面发展，争做高素质的大学生。

以后的假期我还会积极地参加各种实践，多锻炼能力。

**大学生暑期社会实践报告格式篇十**

黔西辉煌通讯手机专卖店成立于xx年，是一家以主营品牌手机，副营手机维修的手机通讯店，主营品牌有联想，三星，步步高，华为，苹果等知名品牌，店址位于美丽的中国杜鹃花都水西古城水西大道91号。

实践活动开展的目的是培养自己独立处世的能力。自己在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我自己都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，面对社会更加自信。另外社会实践还可以丰富自己枯燥的暑期生活，充分发挥我作为大学生的科技文化优势为社会服务，把所学知识运用于实际生活，为家乡、为社会经济发展作贡献。更可以锻炼我为人处世，与人交流，处理事情的能力，更可以为自己以后的工作积累经验。

来到店里是上班第一天，迎接的我的就是一节培训课，经理要求我们通过短暂培训，了解各主营品牌手机的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达店里后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在问题。

下面来谈谈我实践期间的一些感受：

辉煌手机店一直以来都是以四个第一的服务来满足广大新老客户的需求，诚信no.1、质量no.1、价格no.1、服务no.1。在辉煌手机店均有购物凭证，并且客户们在购买了手机后，若因为手机自身质量存在问题需要退换货，也可凭票与店内服务员沟通，并且尽量解决好售后问题。xx手机店是为了满足广大客户的需求。在这里让我看到了诚信立业为大众利益，让我停下了脚步。在这里我的专业虽然与在这里所做的不同，但在这里都可以学到在学校学不到的许多东西。也可以让我在这里锻炼，并让我成长。老板让我在这里做店员，初来乍到，能在这里工作我很开心。

虽然实践的时间很短暂，但是我在这里学到了许多知识，我以最短的时间学习从未涉足的专业知识，在我离开的时候并得到了老板和同事的赞赏与肯定。

在实践的这段日子里，我从客观上对自己在学校里所学知识有了感性认识，使自己更加充分地理解了理论与实践。关于实践，就是把我们再学校所学的理论知识运用到客观实际中去，使自己所学的知识有用武之地。只学部实践，那么所学的就等于零，理论应该与实践相结合，另一方面，实践可以为以后找工作打下基础。通过这段时间的学习，学到了很多在学校学不到的东西，也锻炼了自己，提高了自己实际操作的能力。

在这实践的日子里，我获得了许多在书本上学不到的知识，并且我还收获了真诚的友谊。在努力工作的同时，看到的更多的是那一张张相互鼓励的笑脸，也正是如此，我才更加努力的做好这个工作。

在如今的社会，就要求我们不断的更新我们在课本上学不到的知识，不断扩展自己的知识面。不断从实践中学习，不断完善自己、武装自己，只有这样才能在今后的竞争中不被淘汰，才能在今后的学习工作主公表现的更好。社会总是不同于学校的，学校中的那份纯真在学校中那份轻松的气氛，在社会上是不存在的。在学校中，我们所接触的人要么单纯、那么简单。在学校中我们是除了学习没有多少事需要去做。生活的轻松而且自在，但在工作单位，就不是那么简单了，我们要做的事情是那么多、那么繁碎。然而没有人会告诉你，你要做什么，只能凭自觉去做，要做好，做的认真漂亮，要把最简单的事情以最认真的态度去做，也只有这样，我们才能得到别人不一样的评价，饿哦们才有一个漂亮的开头。

因此，在这个暑假里，我在这个辉煌手机店工作的虽然时间短，但我获益颇多。在这次实践中，我锻炼了自己的人际交往能力，也了解里社会现实。在实践中，我了解了社会的残酷与美好。但在这个大社会中，都能让我们迎风而上，不畏艰险的去爬上一座又一座山的山顶，也让我们学会了忍让与坚强。在辉煌手机店里，我第一天上班就觉得没有什么，可是却不是我想得那么简单。当客人来到这里需要热情相待，并且要服务周到，才知道这份工作的不易。在这里听着他们背的熟练的手机功能，客户的需求是什么，如何介绍品牌手机的品质和质量。我觉得这份工作那么不简单。在这里客人来了就要受到招呼，并且上前询问客人的需求，按照客人的要求，再介绍给给客人什么样的手机，最后让客人觉得手机满意并且高兴的离开。在这短暂的日子里，我体会到了社会的残酷，并且也觉得挣钱的不易。所以我觉得这是一个锻炼自己的一个机会，我也会坚持下去。

在实践中，一分耕耘一分收获，只有自己体验里才会知道自己付出了多少，就得到多少的回报。只有认真做了，才能有所得，认真学习了，会有好成绩，认真工作了，会有成果。通过自己的努力付出，不管结果如何，那个过程自己肯定是受益的。通过这次实践中努力奋斗，我体会了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己拾最幸福的。也让我深深感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我渐渐懂得了一个道理，要创造自己的事业，必须付出加倍的努力。

通过这次社会实践活动，我发现人是在不断前进中成长起来的。虽然会有很多坎坷，但总有解决的办法，做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己。我总对自己说：“勇敢点，挫折？怕什么，风雨后一定会有彩虹的！这一段时间所学到的经验和知识大多来自主管和老营业员的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

我拥有着一个信念，那就是克服自己在成长中的困难，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移的朝着自己奋斗目标前进，我相信自己的明天会更加美好。

**大学生暑期社会实践报告格式篇十一**

时间过得真快，转眼间，一个多月的实习生活就这样的结束了。经过一个多月的学习，我对外贸这一职业有了更深刻的了解，同时初步掌握了一些国际贸易操作技巧。

此次实习的公司是\*科技有限公司。它是一家集经营电脑产品及电子商务为一体的公司。xx年以来，公司利用自身it技术优势，开始经营电子商务产业，开通了网上购物平台，推广网上批发和零售鞋服产品，并将目标选定在国外欧美市场。

作为公司的外贸业务员，我在实习期间主要学习了公司的业务流程，如何寻找客户，制单，以及一些和客户沟通的技巧。为了将以后的工作做得更好，现将此次实习总结如下：

首先，要熟练掌握寻找客户的方法。寻找客户主要有三种方法：使用b2b平台;用google搜索和其它网络搜索;国内外展会。但是每一种方法中却含有很多的使用技巧需要我们去探索和归纳。

至于国内外展会，我们只要根据客人的名片，做好展会现场记录，回来后根据客人要求发邮件给客人就行了。

其次要选准目标客人及吸引客人。

顾名思义，目标客人至少是做同类产品的客人。一个人的精力是有限的，所以在你有限的时间内尽量把同一产品做精，而不要做杂，否则你会得不偿失。吸引客人则可以采取以下方法：一是广告效应，只有你的广告打的好，才能有人看，有人买。比如：专业技能和良好的售后服务，产品的价钱，产品的同等价值等等，所以要在创意广告上下些功夫，用你的优势影响客人。二是使用企业邮箱，公司有企业邮箱的尽量用企业邮箱或者是付费邮箱，一般的邮箱如：126，163等，其中有一部分会被国外服务器屏蔽掉，这样你所辛苦发的邮件就会石沉大海;另外，客人看到你邮箱地址为企业邮箱地址的时候，也会多出一份信任，毕竟现在soho逐渐增多，网络对网络有太多问题难以发现，所以，客人还是喜欢把球抛给企业。三是搜索排名，排名越往前越容易被客人搜索到，毕竟客人没有耐心一直翻到几十页之后找供应商。所以，靠前的排名能让客人对你有一个优先选择权。四是页面内容要尽量做到专业并经常更新，一个完美的页面会给客人一种安全感。毕竟，网站是客人了解你的第一步。五是要写好开发信，这个是比较重要的。首先，开发信的内容不要太多，更不要罗嗦，客人是没时间看你长篇大论的，否则几眼后便会把你的邮件当广告帖丢进垃圾箱。开发信的内容主要以公司介绍，产品优势和认证为主，如果没有产品认证，你可以加一些良好的售后和产品的专业角度吸引客人。值得说明的一点是欧美国家还是比较看中“产品认证”。六是要每天坚持发邮件不少于20封，前提是不要群发，因为群发会导致邮件永久被屏蔽掉。要一封一封的发，针对不同客人，用不同语言的发。

再次，要学会分析询盘。多读几遍，把它读明白，反复思考寻盘的内容，不要着急回邮件，要对客户进行一下分析：一，分析客户的类别，是大外贸，大工厂，中小型贸易商，还是同行寻价。二.了解客人需求：客人来自哪里?要什么产品?怎么样的包装方式?是否需要认证?贸易术语中的哪种价钱?客人的目标价(高价，客走;低价，质量无法保证);时要了解不同国家的生意习惯，比如欧美国家比较看重交货期。三.了解客人的公司：方便考察客人的信用情况，人有问题也就代表着经济也会有问题。另外你也可以下载google地图，方便查看客人公司的准确地址。欧美国家的商业区和住宅区的划分很细致;四要了解客户详细的联系方式：msn或者电话。很多时候客人对左一封右一封的邮件没耐心，因为时差关系，所以，一个问题要等上一天才能够解决，这样既耽误了你的时间，也让对方有机会去找其它供应商，所以不要心疼电话费，电话是最直接的解决问题的方式之一。

此外在回复询盘时应注意以下问题：

1.要先了解对方国家的时差，不要看到邮件，心里一高兴就马上回过去给客人。采购商一般只找1到2家供应商，他的一个询盘，有可能会有n家供应商回复给他，第二天，他到公司打开邮件的时候，就会从上往下看邮件，直到他选择完他需要的供应商为止，那么，下边没看到的邮件他很有可能不看了，因为他已经找到了供应商。这说明我们要先看对方的国家时差，保证邮件在他上班前发送到对方，邮件才有可能在最上边，才有可能最先被他看见。

2.要重点选择好邮件的主题。不要小看这个主题，这牵涉客人判断你是垃圾邮件还是他要找的供应商邮件。比如，如果客户看到邮件主题是报价一般就不会那么轻易拖进垃圾箱。

3.认真做好产品的报价。在报价前，要了解产品的数量，款式，付款方式等。不能让你报你就报。另外，报价的格式最好以表格加图片为主，这样看起来比较专业和正规。报价核算是一个复杂的过程，要在了解各项信息和深刻理解实际成本、报价算法的基础上才能将计(20xx年建筑施工实习报告)算结果算得更加准确，才不容易少算漏算，同时还需要十分仔细，往往会因为一招失误而满盘皆输。进出口业务中，收到对方报价后立即成交的情形很少出现。讨价还价是常有的事情。因此接下来要做的是还要对对方的还盘进行核算。摆在我面前的任务是，如何正确对待客户的还价?接受还是重新报价。首先针对还价进行必要的核算，了解在价格降低以后对出口商预期利润的影响程度，其次分析了在构成价格的各要素中，哪些要素和成分有可能作一些变化和调整以保证自己的利益，同时告知对方了我方原价的合理性，此次重新报价为初次交易的特别报价，希望对方能理解和接受。

4.对于客户的提问，如果你不知道，请不要告诉客人你不了解，那代表你对该产品并不专业，客人会考虑换专业的人和他谈。回复邮件的时候尽量把客人给你的邮件写在上边，因为供应商太多，所以客人不一定能记住你是谁?问了你怎么样的问题，所以你把他给你的邮件写上，他就明白了。写完邮件的时候，要在下边打上你的名字和联系方式。否则不一定哪天客人想起你的时候，却不知道你的联系方式而彼此错过。

5跟踪客户时不要太频繁的发邮件给客户，那样会让客人产生反感，要根据不同的情况选择时机。比如是，客人没有回复我们的报价，那么我们就应该隔天或隔两天再发一封给客户，问问他是否收到你的报价或者有没有什么问题。随后，你可以每周给他发一封邮件，此时应该是传达你的问候，不要时刻和他谈生意上的事情，那样会让对方觉得你太利益。

总而言之，做外贸需要具备勤奋和钻研精神，不断学习和总结新的技巧。对待客人有时需要忘记节假日的精神，尽力做到令客人满意;对待所答应的事情，要在最短时间内完成所承诺的任务，不要拖拉，并努力最到举一反三供客人选择;同时，要不断更新自己的产品知识和外贸知识，只有这样才能给客人提供更多他所需要的信息，默契地配合客户完成客户的需求，实现双方的长久合作，与日共进。

**大学生暑期社会实践报告格式篇十二**

没有实践过的经验只可以唤作为空想和空谈，下面是整理的关于大学生

暑期社会实践报告

格式，欢迎阅读!

20xx—20xx学年暑期社会实践

实践报告

报告题目：

作者姓名：

学 院：

专业班级：

共青团\*大学委员会拓展实践部制

\*大学

社会实践报告格式要求及模版

为规范我校社会实践活动社会实践报告，现对实践报告格式要求如下，请参照本要求施行。

2. 标题：2号黑体居中，上下各空一行。

3. 正文：四号仿宋体，每段起首空两格，回行顶格，行距为多倍,1.25。

4. 一级标题：序号为“一、”，三号黑体字，独占行，起首空两格，末尾不加标点。

5. 二级标题：标题序号为“(一)”，小三号黑体，独占行，起首空两格，末尾不加标点。

6. 三级标题：序号为“1.”，空一格后接排正文，四号仿宋体，加粗。

7.页码在页面底端居中。

字数要求:社会实践总结报告字数一般不低于3000字。

一份完整的社会实践论文应由以下部分组成：

1.论文题目

论文题目应该用简短、明确的文字写成，通过标题把实践活动的内容、特点概括出来。题目字数要适当，一般不宜超过15个字。如果有些细节必须放进标题，为避免冗长，可以设副标题，把细节放在副标题里。

2.作者名称及单位信息

作者姓名应在题目下方注明，单位信息含学院和专业班级，在作者姓名下方注明并加括号。(封面)

3.摘要

论文需配摘要，摘要应反映论文的主要内容，概括地阐述实践活动中得到的基本观点、实践方法、取得的成果和结论。摘要字数要适当，中文摘要一般以200字左右为宜;英文摘要一般至少要有100个实词(选写)。

4.关键词

关键词是为了文献索引工作，从论文中选取出来，用以表示全文主要内容信息款目的单词或术语。一篇论文可选取3—8个词作为关键词。

5.论文正文

正文是实践论文的核心内容，是对实践活动的详细表述。这部分内容为作者所要论述的主要事实和观点，包括介绍实践活动的目的、相关背景、时间、地点、人员、调查手段组成，以及对实践活动中得到的结论的详细叙述。

要能够体现解放思想、实事求是、与时俱进的思想路线，有新观点、新思路;坚持理论联系实际，对实际工作有指导作用和借鉴作用，能提出建设性的意见和建议;报告内容观点鲜明，重点突出，结构合理，条理清晰，文字通畅、精炼。字数一般控制在2024字以内。

6.结束语

结束语包含对整个实践活动进行归纳和综合而得到的收获和感悟，也可以包括实践过程中发现的问题，并提出相应的解决办法。

7.致谢

致谢通常以简短的文字对在实践过程与论文撰写过程中直接给予帮助的指导教师、答疑教师和其他人员表示谢意。

8.参考文献

参考文献是实践论文不可缺少的组成部分，它反映实践论文的取材来源、材料的广博程度和材料的可靠程度，也是作者对他人知识成果的承认和尊重。

9.附录

对于某些不宜放在正文中，但又具有参考价值的内容可以编入实践论文的附录中。 (如：调查问卷、团队规章、团队项目计划书等等)

1.红头文件

订两颗钉在文件左边，第一颗订在封面红线以下，第二颗钉在最后一页主题词黑线以下;

2.普通文件

订两颗钉在文件左边，两颗钉位于整个纸张的1/3和2/3处。盖章要正且清晰，章要盖在落款与时间上。

**大学生暑期社会实践报告格式篇十三**

每月基本生活开支(元)

每月可用于生活享受方面的费用(元)

每月除一切开支后可节余费用(元)

暑假工(学生为体)

=300

=200

=1057.7

长期工(农民工为主体)

160

5

1392.7

(图表1-1)

二、虚拟的生活

这方面主要是讲在精神方面的生活了.是一种观念形态的文化,主要是指人的理想信念,价值观,道德标准和社会心理等精神世界.其价值取向是真善美,其核心目标和功能在于培养和塑造全面发展的人,为整个社会创造意义的世界.这方面的生活对于人的发展具有重要的意义,对维护社会稳定具有重要的意义,是构建社会主义和谐社会有利的法宝.就农民工来讲,已经成为了社会一大问题,广大农民工没有接受较好的教育在外面生活精神方面不能够较好的享受,导致生活水平的不高.

据统计在外面务工的的农民工90%以上的人,没有买过书看,没有去看过电影等一系列的活动.他们在星期天不上班的时候一般是不出去的,外面有什么活动他们也不去参加.为了生活他们不得不这样.常年在外面务工,精神方面又得不到放松,可以算得上是一种煎熬.

下面是一份关于此项资料的饼形图：

注解：1—从来没有过精神方面享受的人

2—偶尔参加的人

3—参加较多的人

(图表2-1)

三、总结

就这些社会现象不断有人发表感叹,有些人甚至认为应该给这些农民工颁发勋章.我认为社会,政府应该加大在这方面的投入,比如为农民工准备一些娱乐活动,让他们有家的感觉,这样就会对社会的和谐具有重要的意义.农民工在社会上确实是一个弱势群体,他们的在外面很多地方打工都没有基本的保障,例如说医疗保险,人生财产的保险等等.政府在这方面应该多做实事,不要只是一纸空文,对于农民工关心的问题应该尽一切能力去完成,比如说农民工子女上学难的问题.娱乐方面的生活水平应该达到如下比例:

注解：1—参加较多的人

2—从来没有过精神方面享受的人

3—偶尔参加的人

(图表3-1)

这样的话,我们的社会就会越来越好的!

摘要：

在我们周围有这样一个群体：他们的父母为了生计外出打工，用勤劳和智慧获取家庭收入，为经济和社会稳定作出了贡献。但作为子女的他们却留在了农村家里，与父母相伴的时间微乎其微，成为儿童中的一个特殊群体——留守儿童。所谓“留守儿童”即是指父母双方或一方外出打工而自己留在农村生活的16岁以下(包括16岁)的孩子们，他们一般与父母亲其中一方或爷爷奶奶、外公外婆甚至其他亲戚朋友一起生活。

正文：

留守儿童问题是近年来一个突出的社会问题，随着我国社会经济的快速发展，越来越多的青壮年农民走入城市，留守儿童群体的队伍也在不断壮大，频频引起社会各界侧目，让人们觉得应给予他们更多的关注和呵护!

据资料显示留守的少年儿童正处在成长发育的关键时期，他们无法获得父母在思想认识及价值观念上的引导和帮助，成长中缺少了父母情感上的关注和教育，极易产生认识、价值上的偏离和个性、心理发展的异常，一些人甚至会因此走上犯罪道路。

为此，应学校号召，为了正确认识国情、深入了解社会、提高自我分析问题和解决问题的能力，特借暑假机会进行社会实践，由于家住农村，外出务工的农民较多，本着学校要求的“就近原则”，他们留守在家的子女自然而然地成为我此次社会实践的对象。经过几天时间的构思、收集整理资料、制定调查问卷等等一系列准备工作后，带着一份好奇和几许期待踏上了漫长的家访之路，在有关村领导的大力支持下、在村民们的热情帮助和极力配合下，我走访了我村共28个组(据村委介绍我村除去统征人口目前总共28个组)的社员，对符合条件的目前未外出的留守儿童(因为有几位家长已带着孩子外出，家中空无一人)的心理情况进行了调查，共收集到50份有效调查问卷(附后)，并获得了一系列数据和一些情况。

根据数据显示：截至调查日期，有8位孩子的父亲外出务工、4位孩子的母亲外出务工、39位孩子的父母双双外出务工(其中包括父母离异者)。这些留守在家的孩子大多由自己的爷爷奶奶、外公外婆照顾，并且大多数都是在婴幼儿期或者还属学龄前儿童时都已离开父母温暖的怀抱，跟随年迈的老人一起生活。另外虽然有部分幸运的孩子是由自己的父亲或母亲亲自照顾，但是由于不能同时拥有父母双重的爱，心中难免不舒坦，再加上外出的家长在外打工所持续的时间不等，短的至少已有半年左右的时间，最长的已有长达16年之久。家访过程中，我还了解到部分家长由于心系赚钱，已持续有好几年不曾回家探望家中的儿女。让原本就渴望他们关爱的孩子们一次次的化希望与盼望为失望，一次次的由兴奋与激动变为深感无助，一次次的觉得他们的父母已然不再爱他们、已然将他们深深遗忘。让那幼小的心灵倍受打击，留下无言的伤痛，并且伤痛在无形中扩散，扩散得肆无忌惮!再看到同龄伙伴可以无忧无虑地同时拥有父母亲双重的关爱，可以时刻承欢父母膝下，那早就伤痕累累的小小心灵难免会发生不同程度的扭曲。通常通过不同的方式表现出来，比如有的孩子日常行为粗暴蛮横、脏话连篇、易于发怒、脾气多而暴躁、易冲动、怒则打人摔东西;有的孩子故意与家长逆反或者经常沉默寡言、不合群、胆小，敷衍了事、马马虎虎;有的孩子由于渴望更多的关爱，喜欢借故向别人撒娇，以期获得更多的关注;有的孩子由于年龄太小就离开父母或不得不与其中一方分离，误以为是他们不爱自己，于是在家中就一味的对家长撒谎，借故索要更多的物质和金钱、铺张浪费，或者贪玩厌学、学习成绩一度较差以此来报复那离他们而去的父母……孩子们的表现千奇百怪、不胜枚举，无不以自己的方式向社会、向父母控诉着自己孤独无助和对父母双重呵护的渴望!

也许你会认为他们的表现很令人心寒，辜负了父母殷切的希望，但换个角度试想：他们有这些表现是什么原因造成的呢?是何原因造成了他们的叛逆呢?是缺失了父母的双重的爱，是社会对他们的关心不够，是命运对他们不公，导致他们沦为受人“歧视”的农村留守儿童，导致他们从小就远离父母的教育和怜爱。

留守儿童在生活、学业、人格等方面出现的不同程度的问题显示了他们的基本权利和要求得不到满足。这不仅涉及到农民工的切身利益，更严重的影响到我国下一代的健康成长，直接制约着我国农村人口素质的提高和现代化进程，尤其不利于社会稳定和公正、和谐社会的实现，亟需社会共同的关注才能全面控制、逐步解决。

面对“祖国花朵”的上述一系列情况，作为当代大学生的我们是否应该为他们做点什么呢?作为当代大学生，我们可以利用自己的课余时间走访他们的监护人，带给他们适用、孩子易于接受的教育方式;我们可以走访他们就读的学校，给予他们一定的关怀，带给他们一些书本、文具等物品，也带给他们知识、正确的人生观价值观，更带给他们对美好生活的向往和对未来的憧憬，激励他们不断进取、努力奋斗，同时也把他们的坚强与微笑带回我们的校园;作为当代大学生，我们应具有一份社会社会责任感，对那些留守在农村的儿童的成长多一份关心，努力保护好中国的“脉搏”以促进华夏民族的不断发展!

通过此次暑期社会实践走访了这些留守儿童及其“代理家长”，感觉自己的肩上多了一份责任，暗自告诉自己：一定要好好学习，决不让自己的子代成为留守儿童，同时也为回报社会对我们留守儿童的关爱之情!

在此，我衷心地感谢村的相关领导人的支持与指导，感谢全村广大社员的热情帮助与积极配合，祝愿您们生活愉悦、合家欢乐!

**大学生暑期社会实践报告格式篇十四**

20xx.7.28—20xx[].8.4

萧山中医院口腔门诊部牙体牙髓科，口腔修复科。

28号去科教科申请，随后去了口腔门诊部报到，呆了一礼拜左右。刚开始对病人的问题几乎是一无所知，但是在师兄师姐们的带领下，我也逐渐熟悉了各个诊室的位置以及怎样从挂号单上判断是哪个诊室。也逐渐记住了各楼层的科室分布、挂号处的分布。经过半天的锻炼我基本上可以应对患者们提出的问题。这让我很开心。接下来我每天去了一个诊室。但是由于我专业知识不够，大家都不会给我分配太多的任务。我只是偶尔帮忙拿个东西、换个口杯或其他这样的工作。护士姐姐们经验都很丰富，有过来咨询的患者她们也就回答了。我能帮上的忙不多，觉得有些惭愧。大部分时间都用来观察老师们或师兄师姐们的治疗。我看到了很多根管充填。还看到了几例补牙。还有一个切龈术。收获很大。

首先，这次见习医生的高超技艺让我深刻感受到用“心灵手巧”这几个字形容口腔医生是再合适不过的了。我去的是牙体牙髓科。这个科室常见的病例是根管治疗和补牙。医生们操作的平台不过是面积不到一平方厘米的牙齿里面的一个小洞。而他们用的器械大部分也是很小的很精密的，必须要手很巧才能完成这样的操作。一个根管直径不过一二毫米，却要填充进去很多牙胶尖和其他材料。而老师们的操作很娴熟，就可以在细细的根管里活动自如，灵活地填补和取出各种东西。他们的技艺不禁让我有些叹为观止了。还有一次看到一个老师补牙。用跟牙齿颜色非常接近的材料代替缺损的牙齿，按照牙齿本来的形态，把材料安放到相应的地方，再用工具多次修饰、从各个角度观看。最后做出来的牙齿真的是可以以假乱真。大概只有口腔医生自己才能看的出来是一颗假牙齿。我觉得他们治疗一个病人，就像是完成一件艺术品一样，精雕细琢，过程有可能很漫长很耗费时间和心思，但是最后看着做出来的成品，自己心里却体会到了最大的喜悦。

其次，护士周到的服务这次见习接触的护士姐姐们也很让我佩服。以前想当然地认为对人和蔼是一点都不困难。但是真的到了医院却发现真是说起来容易做起来难。第一天我热情高涨，对每个病人真的是尽自己最大努力服务周到。但是随着一天天工作的劳累，就开始变得烦闷起来。每天回答的问题几乎都有固定的答案，时间久了我觉得自己就是一个复读机。于是见到病人说话能简短就简短；能不说就不说。而且开始见到病人都是微笑服务，但是后来我觉得掩盖在口罩下面的表情即使微笑也不会让人看到，自己的微笑也得不到回应。于是有了口罩的掩盖，我的表情一度很冷淡。但是护士姐姐们很让我佩服。她们天天跟病人打交道，跟病人交流时的用语也是只有固定的那么几句话。但是她们不因为自己的厌倦而改变态度，始终热心对待病人。而且她们跟医生配合十分之默契，医生很少说要什么东西，因为护士们都会提前准备好。这样看病的效率就非常之高。

经过这次口腔科见习，我初步了解了口腔医学的分科情况以及牙体牙髓这个科室的常用材料和器械。对治疗过程也有了一个很粗略的了解。深刻认识到了动手的重要性。虽然这些知识都很浅薄，但是我相信在以后学习专业知识时我会回想起这次导医的经历，而且这次导医让我接触到的东西可以对以后的学习有所帮助。我觉得自己的动手能力很差，以后要注重锻炼动手能力，一定要自己找机会多练手。另外还要注意自己的语言表达能力、交流沟通能力。这些对于一个医生来讲也是至关重要的。

这次暑期社会实践活动让我受益匪浅。医院里的老师们和师哥师姐们看到我们有这样的机会也很羡慕。我觉得我没有浪费了这次机会，自己有了很大的收获。第一次社会实践的经历就让我体会到了它的重要性。它是我们在课堂之外另一个学习的机会。如果有机会，以后一定要多参加社会实践活动。

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