# 高校生社会实践报告(优秀13篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-07-17

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。高校生社会实践报告篇一一个成功的小我网站，先期...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**高校生社会实践报告篇一**

一个成功的小我网站，先期的预备工作是很主要的，好的开端等于成功的一半。在这一阶段有两个首要的问题需求思索站点的定位：主题的选择对往后的发展偏向有决定性的影响，思索好做什么内容就要努力做出特征。若前期没有谋划好，做到后来才四处改，会消耗很多的人力物力。还不如开端就确定好网站的偏向。

选好了偏向，就要为目的而努力了。对一个成功的站长来说，纯熟把握网页设计和图形处置的技巧是必需的，但经历是在实战中取得的，初学者也不用因而而怕惧畏缩，多多演习才会有进步。网站建立最主要的莫过于两个问题：设计和内容，素材的预备是穷年累月的后果，在这里偏重谈一谈设计。

第一、明确技能是为设计服务的，不要沉浸于技能的运用，果断摒弃那些虚有其表的特效;

第三、不要翻开过多的新窗口，每个链接都邑翻开分歧的新窗口尤其让人恶感;

至于后期的维护和网站的宣传，那就要思索到网站投入的费用了!

**高校生社会实践报告篇二**

在新世纪汽贸我做汽车维修工作。暑假我在保定“新世纪汽车集团”进行社会实践，在新世纪短短一个月的维修使我对维修站的整车销售、备件供应、售后服务、维修技术以及信息反馈等有了一定的了解认识和深刻体会。现在我以一个实践生的了解和认识来介绍一下汽车“4s”店的优势与弊端。维修的车辆基本为哈飞路宝、哈飞赛马、昌河北斗星、秦川福莱尔以及起亚千里马等车型。维修项目基本为更换机油等一些保养项目以及一些小型的维修项目。八小时的工作虽然是三点一线的机械工作，可是我却学会了很多，至少是在学校里学不到的实实在在的“实战经验”，同时也认识到了其中的利与弊。虽然汽车售后服务市场发展迅速，但仍存在许多问题，我认为其中弊端主要为以下几点：

1、服务观点淡薄是比较普遍的问题。各种类型的专卖店，大部分建立不久，考虑汽车销售多，为用户服务少，队伍还没有经过严格的训练和教育，素质较差，缺乏全心全意为用户服务的思想，尚未建立起规范的服务制度和办法。对汽车故障的排除和维护保养质量重视不够，新加入汽车服务市场的广大后来者，他们参加服务贸易大多是以营利为目的，更缺乏服务意识。

2、作为汽车下游的售后服务业，在中国加入wto以后因所特有的“本土化”性质，使经营者们获得了优势。但从目前看，这些先天优势还不足以成为参与市场竞争的强大竞争力，更无法以此与外国经营商进行抗衡。

3、进入维修市场的维修配件商，多数是看中这个行业旺盛的前景，抱着赚钱的目的来的重在扩大经营规模和销售数量，而不重视售后服务和产品质量。在价格方面低进、高出，导致假冒伪劣产品严重。

4、各种各样的保养厂、快修店很不规范，其中不少是配件销售的兼营者，不仅高价出售配件，在维修保养方面也敲竹杠。

5、汽车维修零部件的制造出现一哄而上的情况。在工业发达的地区发展了大量汽车维修配件制造厂。生产能力发展很快，产品质量很差，成了许多假冒产品的来源，虽然缓解了维修配件短缺的矛盾，但却影响了汽车维修的质量。

6、维修成本较高，用户负担较重。由于逐渐采取换件修理和修理费用随意提高，增加了用户的负担，甚至有些专卖店更换的零件由易损件发展到一些总成件，如有些著名品牌的汽车居然更换转向横直拉杆以类的总成件，更增加了用户的负担，这在实行品牌战略的今天是不应该的。汽车保险和购车信贷等金融方面也存在着一些问题。主要是制度不健全，做法不规范造成的，有待进一步改善。

下面以我浅薄的认识具体分析一下国内、外的售后状况。

从世界经济多年来的发展看，连锁经营的经营模式在经济发展中扮演的角色越来越受到关注，同时也无处不影响人们的生活。连锁经营在服务业、零售业和餐饮业的行业取得的成功有目共睹，应该说加盟连锁是历史上非常成功的经营概念。汽车售后的服务领域是一个大市场，今后一定将是各方竞争的重要阵地。特别是国外服务业的进入，由于其强大的资金支持和先进的经营概念，会对国内的售后服务市场形成相当大的冲击。比如，汽车租赁业，最终将走上连锁店的经营方式。国外的知名汽车租赁公司都有上千家连锁店，极具竞争力和知名度，国内公司要想发展壮大，这种聚沙成塔的过程必不可少。

在国外，汽车售后市场大多是以连锁经营方式经营的，他所带来的利润回报率也要比卖整车高。不管以国外经验还是国内现状看，连锁经营都是国内汽车服务经营者日后发展的必经之路国外服务行业的连锁店每个品牌都会有上几个站点，像沃尔玛连锁店网站多达几千家。而我国的连锁经营店和他们比起来规模太小，而且没有自己过硬的知名品牌，这样的结果就造成了竞争能力不强，消费者认识程度差。

国外汽车售后服务市场发展的经验表明，售后服务连锁经营的优势在于可以加盟连锁的经营者在不需要大量资金的情况下很快拓展自己的业务体系，同时可以使盟加商在缺少行业经验的情况下，降低风险投资，顺利解决商业过程中的多问题，能在创业之初就顺利的以成熟的面貌开始经营。

就国外的经验者看，商务用车和企业租赁会逐步增加。国内的汽车租赁业有一个怪现象，那就是节假日租不到车而平常时间租车的人很少。这种现状正好与欧美等国的租赁业正好相反。随着我国私人轿车拥有量的增加，周末开私家车外出的人会越来越多，这种公、私“倒挂”的现象也会得到改变。

连锁经营方式要更快发展，国家的政策法规要多给一些支持。现在办一个连锁经营企业的手续相当繁琐，要盖若干部委的章。比如，要在上海开办公司，不仅各种手续费尽周折，而且还要花上上百万元的各种费用，这其实已经制约了企业的发展，相关部门应该考虑为那些有规模、有竞争实力的企业开绿灯，并制定出有针对性的法律、法规。

最近两年，是我国经济加速调整并与国际接轨的重要两年，这一点在汽车行业体现的淋漓尽致。今后几年将成为中国轿车市场空前繁荣的一段时期，消费者对汽车售后服务市场也将达到一个新的高度。

在汽车服务行业巨大市场商机面前，以连锁形式经营的汽服务企业必将以其立体化、多元化的经营策略而凸显优势。

以连锁方式经营的出发点是建立起一个网络以实现加盟店资源共享的经营理念。连锁经营中，资金实力、政策向导、管理、运都是有待解决的问题与汽车厂家的合作也是一个不容忽视的问题。

其实，在国内汽车服务业当中已经有了一些初具规模的连锁经的企业，这些企业在管理上具备了一定的经验，在网点开拓上也有一定的客户资源。这些前期做的基础工作都会成为日后与国外企业竞争合作的前提。

然而，仅此而已还远不够。国内经营者的实力众所周知，而服务行业的门槛又比较低，经营者要想在连锁经营方式中取得突破还必须加大推进力度。

还有引导机制，政府部门对资金的投向要有有机的引导机制。指明方向，避免盲目性。在商家具体运作中，在营销方式、法律规范、合同等商标的环节上有配套的标准，以引导刚刚起步的连锁经营汽车服务行业健康有序的发展。

进行标准化的经营管理必不可少。没有统一的网点管理制度和规范的运作，势必造成加盟店之间各自为政的松散经营，凝聚力不强，使得主体和从体之间的经营常出现问题。阻碍企业的快速发展。另外在汽车服务领域中不能单纯的只靠服务生存，这个行业一定要伴随产品，拥有知名度高的产品才是发展的`基础。

国外大公司的进入，会带来大量的资金，全新的经营理念，先进的设备和人才，这对国内的汽车租赁业会有一个促进作用。但其竞争的姿态也会让大家有危机感，国际上知名的汽车连锁租赁公司hertz和avis已经分别在上海和天津与国内公司展开了合资合作的协商。有的公司也不断的与欧美企业进行接触，但始终没有实质性的进展。主要原因是他们不希望只得到简单授权，这对客源、车源、管理经验等方面都带来不太多的好处，不能推动国内企业的快速发展。

中国加入wto以后，国家的相关法律、法规会更加健全，对企业约束机制和激励机制更加完善。经营者的经营受到更多的保护，其服务的层面也将进一步拓展和延伸。对于以连锁方式经营的汽车服务业来说，企业会通过经营成本的降低，使消费者可以享受到低价位的服务，而服务着可以取得更多利润。达到双赢的目的。

以汽车租赁业来说，我国汽车租赁业入世后有了一个飞跃性的提升。以国外的发展经营看，我国汽车租赁业在以后几年内将有以下几个方面的改变。

异地租车的需求将会大大增加。国外汽车租赁公司主要服务于异地，国内也正向这个方向发展。可以说，与同城租赁相比，今后异地用车的比例越来越大。

既然中国以站在了与世界各国竞争的大舞台，作为汽车租赁业就应该正视一些现实的问题，应对挑战。比如如何应对大公司的竞争，如何与国内汽车企业进行沟通，怎样处理加盟店与总部之间的经营关系。

目前，国内几大汽车生产厂都没有对租赁业投入太多的热情。使得制造业与租赁业之间产生了脱节现象。

当然，这与国家的相关规定的制约业有关系。在国外每个大的汽车生产企业都有汽车租赁业务的子公司或控股公司。这些租赁公司对企业的发展起举足轻重的作用。例如，美国汽车全国销量30%都是由租赁消化掉的。国内汽车制造企业还要在市场上多下些功夫。

国内以连锁经营运作的汽车租赁业，其加盟店多是以授权进行特许经营的，这种形式并不是最理想的，因为这样难以管理，也不容易做到连锁店所要求做到的规范、标准的服务，只有加盟店以参股、控股、资产合作的方式加盟连锁店，整个企业才能有凝聚力，大家都以主人翁的姿态出现，才能对抗来自市场各方面的压力。

如今我国各种汽车的保有量已达到3000万辆以上，驾驶技术已经从一门专业技术转变为一项技能，轿车正在成为人们代步的工具。用车人群的增加，消费者的需求也体现在各个层面上，比如相关技术推广，汽车用品的开发与销售及汽车电子商务等方面。连锁经营的汽车服务业必须做到专业化、标准化、规范化，只有技术含量高的服务才能适应市场的发展。而做出自己的特色充分凭借优异的产品质量和建立完善的售后服务网络是服务店的发展方向。今后汽车服务市场在服务档次和服务分工上进行细分是必然的发展趋势。这就要求所有的汽车连锁服务公司，必须在拓展业务广度，发掘服务深度，提升技术高度等方面多下功夫，只有着样才能迎接入世的挑战。

**高校生社会实践报告篇三**

一个成功的小我网站，先期的预备工作是很主要的，好的开端等于成功的一半。在这一阶段有两个首要的问题需求思索站点的定位：主题的选择对往后的发展偏向有决定性的影响，思索好做什么内容就要努力做出特征。若前期没有谋划好，做到后来才四处改，会消耗很多的人力物力。还不如开端就确定好网站的偏向。

选好了偏向，就要为目的而努力了。对一个成功的站长来说，纯熟把握网页设计和图形处置的技巧是必需的，但经历是在实战中取得的，初学者也不用因而而怕惧畏缩，多多演习才会有进步。网站建立最主要的莫过于两个问题：设计和内容，素材的预备是穷年累月的后果，在这里偏重谈一谈设计。

第五、坚持原创：刚开端学做主页时，恰当模拟他人的优异设计是可取的，但模拟毫不同等于剽窃，必然要掌握好个中的标准。设计是如许，内容的拔取也是如斯，多一些原创的内容，你的主页才会带有更多的特性颜色。

第一、明确技能是为设计服务的，不要沉浸于技能的运用，果断摒弃那些虚有其表的特效;

第三、不要翻开过多的新窗口，每个链接都邑翻开分歧的新窗口尤其让人恶感;

第四、图象的制造要统筹巨细和美观，图片和文字的混排、图片的合理紧缩可以让页面美观并且文件玲珑。即便是特性实足的设计站点，糜费太多的工夫在页面下载上也会令人生厌。

至于后期的维护和网站的宣传，那就要思索到网站投入的费用了!

**高校生社会实践报告篇四**

篇1学习与社会实践密不可分，实践是检验理论的唯一途径。深入到企业里去社会实践的过程，对我们高校生学习质量来说是一个检验的过程，也是我们在校门之外最初的校门外理论与实践结合的过程。自年月至年月，按照我们浙江海宁奥鹏学习中心的总体安排，我和同学们前往浙江鸿翔建设集团有限公司进行为期个月的学习。虽然时间才短短个月，但是自己感到获益匪浅，确实学到不少东西。通过这个月的社会实践，不仅我对土木工程的基本技术及专业能力，尤其对施工管理的过程的认识都有了一定程度的提高。更重要的是从公司管理者和工人师傅们身上感受和学习到他们那种有组织有纪律艰苦朴素顽强拼搏的思想品质，那种爱国爱岗位爱事业的精神;在建筑企业中，学到不少在课堂上无法学到的东西，并在自身意志品质上得到了锻炼。下面，我就社会实践工作情况向各级领导和老师作个简要汇报。

根据学院好学习中心的统一部署，为了大力实施年度学院社会实践计划，组织此次为期个月的学习实践活动。其目的就在于站在土木工程管理人员的角度对工程施工管理的有一个系统的了解，提高我们的业务水平，增强我们学习、运用、研究、创新能力。给我们这些学生提供一个近距离接触车间、工地工作、进入工作角色、亲身体验起工程建筑工作的机会，使我们尽快的对建筑企业实践有一个更直观的感性认识。通过实践环节，学习本专业实际现场诸如生产组织(或管理机构)、生产(或工作)流程、生产技术及关键技术(或管理规范及重要规章)、质量监控与产品分析(或人员晋升与奖罚措施)等方面的实际知识，加深我们对所学基本理论与专业知识的理解，提高自己的综合运用所学理论与知识分析与解决实际问题的能力。

1、明白了施工项目质量管理主要包括

(1)建立质量保证体系，

(2)人、材料、施工机械的控制，

(3)控制施工环境与施工工序。尤其是施工现场，应建立文明施工和文明生产的环境，保持材料工件堆放有序，道路畅通，为确保质量和安全创造良好的条件。

2、在加强设备管理上，要按照技术上先进，经济上合理，施工上适用，安全可靠的原则对项目所需机械进行管理。要建立健全机械设备的档案，搞好机械设备的日常管理和保养工作，保证机械设备始终处于良好的状态。

3、增强核算意识，提高成本管理水平。施工企业要加强材料采购、人工费支出以及项目预算等几个环节的管理工作，使项目成本的预测、控制落到实处，解决项目管理体制中包盈不包亏的问题。

4、施工项目安全生产与文明施工的管理，通过对生产因素的具体控制，使生产因素不安全的行为和状态减少或消除，不引发事故，从而保证施工项目的正常运行。要落实安全责任，实施责任管理，加强安全教育，例行安全检查。

5、施工现场管理上，通过严格的岗位责任和健全的规章制度来约束现场管理人员和操作人员，严肃工作纪律，堵塞管理漏洞。要不断改进施工机具和作业手段，重视现场职工生活，改善现场作业环境。对管理混乱的在建工程，该停工的停工，该警告的警告，使现场管理达到环境整洁、纪律严明、物流有序、设备完好，努力使现场管理水平登上一个新台阶。

时光匆匆，岁月如箭。为期个月的企业社会实践转眼结束了，但带给我的感和印象却永远的留在了我的心里。感谢公司管理者、工程技术人员及企业师傅的言传身教，使我进一步明白了实践是真理的\'检验标准，通过个月的社会实践，我了解到很多工作常识，也得到意志上锻炼，有辛酸也有快乐，这是我大学生活中的又一笔宝贵的财富，对我以后的学习和工作产生很大的影响。恍惚间，觉得自己一下子成熟了很多，不仅仅是丰富了自己的知识面，开阔了视野。使我体会到了知识是需要不断的积累和更新的。这次企业社会实践，不仅可以让我们获得了土木工程施工管理的基础知识，了解了土木工程施工的一般操作，提高了自己的操作技能和动手能力，而且加强了理论联系实际的锻炼。很快我们就要步入社会，面临就业了，工作以后更多的是需要我们自己去观察、学习。随着城市建设和公路建设的不断升温，土木工程专业的就业形势近年持续走高。找到一份工作，对大多数毕业生来讲并非是难事，然而土木工程专业的就业前景与国家政策及经济发展方向密切相关，其行业薪酬水平近年来更是呈现出管理高于技术的倾向，而从技术转向管理，也成为诸多土木工程专业毕业生职业生涯中不可避免的瓶颈。因此，自己一方面在校期间要学好专业课，使自己具有较高的专业水平，另一方向特别要注意理论知识的学习和个人综合素质的培养，使自己具备较高的普通话、外语、计算机水平和较好的应变能力，为以后顺利就业奠定一个好的基础和条件。

文档为doc格式

**高校生社会实践报告篇五**

目前家乡兴办了很多所幼儿园，因而我的寒期社会理论就从选择适宜的学校开端了。回抵家的第二天早晨，我向有孩子正读幼儿园的邻人家长做了查询，最终把教委幼儿园作为了我此次社会理论的目的。我之所以选择教委幼儿园首要有两点缘由：首先，教委幼儿园的教员的职业本质相对较高，获得了很多家长的一致好评，把本人的孩子送到这里，家长们都感觉安心;其次，这里的教育设备较完全，教育教育情况好，有促于孩子们更健康的生长，这也是吸引家长的主要缘由。

来到幼儿园后，我找到了幼儿园的校长，向他引见了此次到贵校理论的目标和一些有关的事，开初，校长并没有要承受我的意思，只是说有空的时分可以思索一下，我见工作不妙，便改动了与他攀谈的方法，让他晓得我姐姐家也有孩子正在读幼儿园，我在家也有教育小伴侣的经历，只是一小我不克不及只知足于近况，要寻觅更多的时机磨炼本人各个方面的才能。经由一翻努力，校长终于容许让我在教委幼儿园完成我的此次寒期社会理论活动。

我治理的班级是1小班，面临三十多个仅有两岁的小伴侣，我忽然感觉本人似乎又回到了童年，于是很自傲的以为本人必然可以很好地和这些小伴侣们相处。但是，工作哪有想象的那么简略?刚进教室就发现有一个小女孩在教室的一角，直哭着要妈妈，于是我仓猝上前讯问工作的原由，可小女孩只是一个劲儿的哭，毫不睬会我的讯问，四周的小伴侣们也没有一小我通知我工作的原委。看着女孩满脸的泪水，我急了：这下该怎样办才好啊?无法之下，我请来了班主任教师帮助。年青的班主任教师一走进教室，就浅笑着来到女孩的身旁，渐渐的俯下身子，开初她也试着问女孩饮泣的缘由，女孩照样不肯措辞，一直的哭着，叫着……这下教师把藏在死后的手摆出来,松开后将手中的一颗糖放到小女孩的手中,“玲玲最乖了，通知教师为什么要哭就是最好的孩子了!”这招还真灵，女孩一手拿着糖，一手将脸上的眼泪擦干，“我…摔…倒了,痛…痛。”就是这么简略的一件工作,就是一颗糖,就是一个浅笑,而我却没有想到小孩子就是要大人呵护,要大人用恰当的办法来“哄”着才干生长的。

然则，人老是要顺应本人自下而上的情况，我不想一开端就干不下去了，不可，我必然要坚持下去。晚上回抵家后我细心考虑了一下，最终决定必然要努力将此次理论工作做好。

接下来的几天，我在空余工夫就自动找到幼儿园的教师们交心，谦虚向他们学习和小伴侣们相处以及治理幼儿园的办法。上课的时分我尽量以本人的浅笑来感染小伴侣们，让他们觉得我就是他们的好伴侣，让他们情愿听我的话。

社会理论的帷幕垂垂落下了。回忆起从开端到目前，这一路走来我最大的感触就是本人成熟多了。年幼时盼望长大，但那仅仅是纯真的春秋上的生长，而目前更深条理的是指思想上,行为上的生长。每小我生长的方法不成能完全一样，但一样的是我们都领会到了生长的高兴。在生活中体验着生长的艰苦，在收成中体验着生长的喜悦，也许人的终身大多是由悲欢离合交错，喜怒哀乐相汇，苦中有甜，甜中有苦，笑中有泪，泪中有笑。就是这些培养了丰厚多彩的人生，人生体验多，财富亦多，各类味道都品味过了，各类觉得都体验过了，才干真正看法到人生的丰厚。我盼望着丰厚的人生阅历，我盼望品味到生长的高兴!

经过这十多天的社会理论，固然算不上很长的工夫，然则在这短短的十多天中我确的确实又学到了良多在学校及书本上不曾有过的器械，虽然以前也有良多的理论阅历，然则此次觉得与前几回有很大的分歧,并且觉得比以前收成更多。比方在人际交往方面，书本上只是很简略的通知你要若何做，而社会上人际交往十分复杂，这是在学校不克不及有如斯深入的感触的。社会上有各类人群，每一小我都有本人的思想和本人的特性，要跟他(她)们处置好关系还真得需求很多技巧。而这种技巧凡间是来自社会阅历与经历的。在行动中，个中有关怀你的人，也有对你无所谓的人，看你若何掌握了。

“花开惹人喜欢，却无法花落”，数天的寒期社会理论生活如同闪电刹那间划过天穹的美好的弧线，一闪而过。回味中，不由感言：社会，是一所没有围墙的教室;理论，是一种无形的考验。它让我们今日支付汗水，明日收成金黄!在理论进程中碰到了很多的坚苦，但快乐的是我刚强地挺过来了，碰到的妨碍我想方法去处理了。孟子曰“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。所以我想这种阅历恰是我们的财富，在今后的人活路上会不断受益。

**高校生社会实践报告篇六**

暑假我回到家乡xxxx省xx市xx镇，以勤工俭学的形式参加社会实践活动。

虽然我的家乡是个小镇，但这几年来发展速度挺快，不仅很多本地人员走上了开店铺的致富道路，一些外来商家也选择在这里投资。这给我们的小镇提供了不少工作岗位，一些年轻人都愿意留在镇里工作，打破了青年总是往外跑打工的惯例。

考虑到我的专业是市场营销，需要与顾客有更多的接触经验，以了解顾客，认识与顾客的相处之道，因此我把寻找工作的目标锁定在服务员这一职业。经过一番寻找打听，朋友告诉我一家相馆正在招聘服务员，她有朋友在里面，可以推荐我进去。于是第二天，我就直接到那家相馆，跟服务员说明了来意。然后是相馆的老板出来，问了我一些简单的问题，并简单说明了一下我的工作内容，最后告知我明天可以正式上班了。整个过程其实很简单，因为是熟人介绍，一般都可以直接进去上班。但因为缺乏面试经验，我还是有点紧张，这也算是一个锻炼的机会吧。

我工作的这家相馆位于镇上最繁华的街道一边，占地约30平方米，共两层，业务范围主要有婚纱出租、婚礼录像、证件快照、毕业纪念册、通讯录、数码摄影冲印、翻拍相片、产品广告、照相器材、相机出租以及贴纸相等服务。店内有6个工作人员，其中两个摄影师，一个化妆师，三个服务员，而我是服务员之一。因为对相馆的工作尚未熟悉，所以刚开始我主要是负责简单的日常工作，例如招呼客人、过塑相片、相片的整理归类等。

上班第一天，穿上端庄的紫色工作服，感觉兴奋期待之余，更多的是紧张。想到自己之前从没有接触过这个行业，感觉在相馆里工作要懂很多技术性的东西，也生怕自己做错事，像弄坏底片，把客户的资料弄混了之类的错误都是很容易犯的。但是我还是给自己打气，并始终相信“人就是在不断的犯错误中成长的”。第一天的工作不多，只是跟着张姐熟悉了一下环境和工作。张姐也是服务员之一，她年纪不算大，大概也是比我大几岁而已，但已经在这家店里工作了一年多，也是我们的“管班”。傍晚下班回到家里，有点失落，大概是因为之前的期待太大了，那么急切的想要投入到工作中去，但一天下来，只是在店里熟悉了一下环境，之后就在柜台旁站了一个下午，观察其他的服务员是怎样开始工作的。其实我也明白，什么工作开始都是要先熟悉环境和工作才能做得好的，向前辈学习也是一个很重要的过程。这样想完以后，我又充满了干劲。

于是，我小心地问了她。张姐听了之后，浅笑了下，告诉我，要每天都保持充足的干劲提早来上班，这确实不是一件容易的事，但做一份工作，就要不断的提醒自己时刻保持一种责任感，要干一行，爱一行，当你真的做到了爱自己的工作，你就会觉得可以来上班是一件开心的事情，也会早早就来开始你一天的愉快生活了。听完这些，我不由得敬佩起眼前这位普通的服务员来。“责任感”与“干一行，爱一行”这些话是我们每天都听，每天都说的，然而真正能做到的又有多少人呢?尤其是我们大学生。面对日趋严峻的就业形势，很多大学生都感叹工作难找。但我们也经常看到两种现象。一种是一些大学生“急跳槽”的现象，甚至有大学生毕业后一年换好几间企业的例子。一些企业人员因此在招聘大学生的时候注明经录用后至少在该企业工作几年。无可否认，有些工作当你接触了之后才发现确实是不适合自己的，那也算情有可原，但大多数是大学生们觉得现有的企业不能满足自己的需求，而向能提供自己更好条件的企业“跳槽”。另一种现象就是大学生被企业陆录用后很快就被“炒鱿鱼”。很多企业一开始会被大学生的漂亮简历所吸引，但录用后经过一段观察才发觉这些大学生工作懒散、粗心大意，和简历上的“工作刻苦耐劳，认真负责”根本不符。没有人会愿意花钱请一个懒散的员工，这些大学生也就很快被辞退了。这两种现象无疑都加重了就业形势的严峻，而这两种现象的形成都与大学生的素质有很大的关系。前者中的大学生们虽然有了一份工作，却没能一心投入到工作中去，似乎自己的.利益比工作更重要，或许，他们考虑更多的也不是服务社会，而是服务自己。后者的大学生们经过一番努力，找到了工作，却不能一直坚持努力工作到底。倘若这些大学生都能做到“干一行，爱一行”，多一份责任感，那工作会变成一种享受，在享受中服务社会，是最好不过的事!

这些都有待我去做到，而张姐就是我学习的好榜样。于是，我没有多说，就跟着张姐的指示准备好一切开始这一天的营业。店里其他的同事也陆续上班了，我们各自就绪，等待客人的到来。不到一会儿，迎面推门进来一位阿姨，我鼓起勇气展开笑脸走上前去，得知她想要照相，我便先帮她登记了资料，然后领她到摄影棚，由摄影师帮她拍照。回到柜台处，便见张姐对我露出赞许的笑容，并鼓励我继续努力，我也不好意思的笑了笑。接下来的时间，我都主动的招呼客人，尽量提供他们满意的服务。客人不多的时候，我就过塑、归类相片，并整理客人的资料。不知不觉的，就到了下班时间，感觉这一天过得特别充实，也发觉自己喜欢上了这种感觉。

接下来的几天，我工作基本都顺利，但也发觉每天要坚持那么早起真的很不容易，总想着再睡一下吧，这时心里再次佩服起张姐的毅力来，还好最后还是坚持了下来。也渐渐发觉，能另顾客满足，并带着笑容离开，是一件很有成就感的事情。

一天，老板突然走过来问我在学校有没有学过photoshop，我当场就后悔了当初有选修的时候没有报这个课程。平常虽然有自己练习弄过一些照片，但那些都是皮毛中的皮毛。我只好如实告诉他。想不到老板听完后，笑了起来，就说要叫张姐教我。而且跟我说，他们实际用到的很多技术都是大学课堂里面没有学的，他最后还开玩笑似的说，保证我这个暑假在他们店里学到的东西不比在大学校园里学到的少。

接下来，每天上班比较空闲的时间，张姐就会教我一些photoshop技术。刚开始她教我简单的调整相片的光线和色彩的对比度等，利用这些可以让相片更生动，色彩更饱满亮眼。后来，她又教我对人物进行面部的处理，例如去红眼，去掉面部瑕疵，修整脸型等等一些比较细小的处理。这些动作看似简单，却比较难掌握，我经常会因为忘记某个步骤而处理失败，而且脸型的修整也比较难把握尺度，稍不注意就会让脸型看起来不自然，换言之也是处理失败。所以光是这些技术就足够我学了好几天，后来我找了很多相片，一次次的练习，也熟练了一点。看我掌握得差不多，张姐又开始教我如何制作效果文字，以及在相片上显示这些文字。这也是我在店里所学的最难的photoshop技巧。看着张姐在软件上进行了一连串的动作，然后一排有闪动效果的彩色文字就奇迹般的形成了，这真的很神奇!我下决心一定要学好它。于是，我耐心的跟着张姐一步步做，看着自己最后的作品，心中的成就感十足!但我也知道，让我自己一个人做，是不能完成这些的，必须再一次次的练习，遇到不懂的要及时问张姐。就这样，我最后终于把张姐教我的photoshop技巧学会了。

在每天的笑脸迎接客人中，在忙碌的处理日常事务中，日子一天天过去了，很快一个月的兼职期就满了。最后这天，我干得特别用心，珍惜着这最后一天的上班时间。很快的到了下班时间，老板给我结了薪水，并帮我填盖了考核表，最后他鼓励我珍惜在校学习的时光，我笑着跟他道谢，并感谢店里所有同事对我的照顾，然后离开了相馆。

正如相馆的老板所说，在这次兼职的时间里我学到的并不比在学校里学到的东西少，我不仅学到了一些专业的技巧，学到了如何和顾客沟通，也学到了作为一个职员应该有的态度。我希望我可以一直保持着这样的心态到真正毕业到社会上工作了，也要始终提醒自己不能变成懒散的工作者，不能用服务自己来代替服务社会。

**高校生社会实践报告篇七**

今年寒假期间，在朋友的介绍下，我在淄博市张店区凯瑞小学附近的小葵花学习教室找到了一份家教工作。得到此份工作时，我的内心既兴奋又感激。兴奋的是，自己得到了一个既能锻炼自己能力同时又能体现自身价值的机会；感激的是，朋友对我的信任，小学阶段对一个孩子的成长起着关键作用，是初中高中乃至大学的基础，朋友的介绍也是对我个人能力的一个肯定。虽然家教时间只有短短的一个月，但却是一段教学相长的过程，这段经历对于我而言，可谓获益匪浅。

刚开始的时候，我的心中还是有着一丝忐忑。虽然我是一个师范学校的学生，但是我绝大部分时间都在讲台之下，对于教学而言，我还完全是个生手，丝毫没有经验。不过这个疑虑并没有影响我的信心，毕竟学生只是小朋友，对我这个十六年寒窗苦读的研究生而言，只要找到正确的教学方法，应该不成问题。把他们教好，启发他们学习的乐趣，让他们真正的学到知识，不辜负家长的信任，这是我对这份工作的决心，也是对我自己的明确要求。

我在小葵花学习教室负责的工作是语文教学。进行语文课外辅导，这是学习室老师的主要任务。一到五个年级中，我负责一二年级小朋友的课内作业检查、课外习题的布置与讲解以及上周末的趣味作文课。

在从事这个岗位时，我很清楚地了解了自己的弱点，巧妇难为无米之炊，我对小学语文课本的记忆还停留在小学，很难再一两天的时间内迅速融入课本、组织串联这些知识。针对这个问题，在一个星期的考察期里，我一口气把小学的12册语文课本都读完了，从中挖掘到了可以传输给孩子的宝贵知识。在开始的几天里，我并没有急于给他们讲书本上的知识，而是先和早一些教过他们的老师沟通了一番，大概了解了每个学生的学习情况和性格。因为学生很多，我便根据学生的不同情况制定了不同的教学计划。作业写的快又聪明的学生，我就给他们布置课外练习提升，顺便将书本上的内容挑重点讲，希望他们更够更上一层楼；作业写的慢且基础不扎实的学生，我就专攻他们每天的正确率，一步一步的纠正错误，然后再缩短时间，提高时间利用率，增加学习效率，还是以熟悉书本为主。在教小朋友的过程中，我慢慢发现很多文学常识都来自于小学课本，可我却一直没机会仔细研读，趁这次家教的机会，我也做了一次基本常识的充电，丰富了我的知识储存。

在教学过程中，经教师们集体经验总结，学生最讨厌的教学方式主要有以下几种。第一是唠叨式，唠叨式是愚蠢的家教方式之一，容易引起小朋友的抵触，被动的接受知识，造成事倍功半的后果。第二是数落式，唠叨的同时就是数落。孩子在家里或者学校里总是不停地被数落：你怎么不用功啊？你怎么不做作业啊？你怎么只知道玩啊？数落比唠叨更恶性了一点，因为数落常常带有谴责性质，有些孩子经常因为家长或老师的数落而产生惶恐心理以致无法集中精力。就是这些错误方式在毒害孩子，破坏孩子的学习状态，把孩子积极性的火苗扑灭了进而变得消极被动。第三是训斥式，动不动就训孩子，这也不好，那也不对。这种队孩子不客观不全面的评价容易使孩子失去自信甚至变得自卑。第四是打骂式，法律严格禁止教师体罚学生，这是严重伤害学生身心健康的行为，易对孩子身心造成恶劣影响，一定得取缔。第五，达标式。规定孩子考试的平均成绩必须达到多少分，名次要进入前几名，上哪个重点中学，考哪所名牌大学等，这叫达标式。达标式也是伤害孩子积极性的家教方式。一个积极上进的孩子会为自己制定目标的，教师和家长将脱离孩子实际的高目标强加在孩子身上，孩子会很累，加重了孩子的精神负担和压力。第六，疲劳式。题海战术和延长学习时间是事倍功半的方，孩子的不充足的休息势必影响孩子的学习状态。第七，愁眉苦脸式。教师的面孔对孩子有很大的影响。一个很好的孩子面对的教育者是一张数落的脸，一张唠叨的脸，一张训斥的脸，一张打骂的脸，一张愁眉苦脸的脸，一张催促的脸，孩子立刻就会失去了学习的乐趣。教师的这张脸有时候决定了一切。

因此，我的教学原则是：对待孩子要有耐心、有真心、有童心。有的老师不能体谅学生的难处，作业写错了就动辄大声呵斥，小孩子很容易有反抗情绪。就算学生屡次不改，我还是支持感化方式。比如说有的时候，讲解了好几遍的问题，学生也貌似是懂了，可是到了第二天，又犯了同样的错误。每每遇到这种情况就会觉得自己非常无力，但学习本来就是一个循序渐进的过程，并不是一蹴而就的，而且小学生的理解能力还是有限的，不像我们大人一样一说就通，需要多练几遍才能记住跟理解。讲解一次两次不能理解，我可以再讲，或者尝试其他的沟通方式，这都不是问题。重要的是不能伤害学生的自信心和积极性，而是应该鼓励他们有勇气有兴趣有耐性的去解决更难的问题。

另外我

也给学生们总结了一些学习语文的经验和方法。语文学习需要培养语感，所谓语感是大量输入和输出，输入就是读，输出就是写，简单说就是多读多写。语文是慢工，积淀最重要，有了积累，再训练应试，应该效果好。坚持多读多写是学好语文的方法，重要的是要持之以恒，语文学习不是一蹴而就的事。孩子们小时候是黄金记忆期，记东西很快，多读多背诵经典，对语文学习很有帮助，海量阅读是学好语文最好的方法。对于快速应对考试来说，其实作文和阅读理解都是有套路的，把这些套路总结给孩子，精练几套语文水平就会提高的，比如告诉孩子作文的基本分怎么拿到，再加上精彩部分如何得高分。其实中国的语文很多文章用来考试的，并不好，而且阅读理解所谓的标准答案，其实也不全面。

转眼到了开学的时间，我很怀念一个月来和孩子们相处的美好时光。我的第一次家教实践尽管结束了，却依旧给予着我许多影响。短暂的实践活动让我懂得了教书并不是一件容易的事情，只有自己的能力提高才能教好别人。谈到做家教的最大感受，就是它让我了解到作为一名教师是不容易的，让我更加珍惜自己的校园生活，也让我了解到在遇到问题的时候要耐下心来慢慢解决。希望通过这次实战的社会实践活动，我能更加实践好我的梦想，将这些经验和收获用到生活的角角落落。

**高校生社会实践报告篇八**

xx年1月12日我踏上了回家的列车，我那时既兴奋又兴奋，不过到家后我便感到非常的寂寞，和我同龄的伴侣有的在外打工，也有的在家上班，唯独我闲的无聊。

刚刚进入高校一班级，的确感到轻松，课程少，课外时间特殊多，赐予我们足够的自由支配的时间。听别人说在“高校靠的是自己”这句话一点也不错，学到或者学不到学问在也不会有人向高中的老师那样督促你了。

真是完阴似箭啊！一转瞬，这半学期就在不知不觉中过去了，认真想想，在高校期间还有多少学习的时间，换句话说，我们还有多少时间就面临择业了呢，真不敢想啊！而我们又常常公司聘请广告中看到“有阅历者优先”这样的字样，想想我们自己的实际状况。我们不得不考虑熬炼一下我们的与人交往的力量，我便打算到工厂熬炼一下自己，也好为自己的将来打下一点儿基础，利用这一活动也可熬炼自己与别人交往的力量，怀着这样的心情，我便踏入了商丘市春福车业有限公司。

回想起进入公司的经受，我感受颇深，踏入公司大门之后，我竟然连领导都找不到，当时的感到非常无奈，最终，询问一位员工方知道领导不再家，只得苦苦的等待了！就在我两只脚快受不了的时候，猛然间看到了一丝的盼望，一辆轿车疾驰而来，我意识到这可能就是老板的车！于是，没等到车停下来，我不管三七二十一就冲了上去，跑到公司的办公室门口，课我看到他们进来的一瞬间我竟然连一句话也没有说出来！幸亏那位老总比较慈爱，平易近人，走到我的面前就问了一句“这位同学（看我戴着一副眼镜）你有事吗？”我这时候才缓过神来，慌张应答了一句。最终我又把状况说了一番，他没说什么，马上叫来一位工人，把我给支配了！事后方知道，那位就是年轻有为的总经理。我心想，估量他可能也是一位刚毕业的同学，对我们比较照看！

这位经理支配罢，就打电话叫来一位工人，有他负责到实习地给我支配工作，不一会儿，他就带我来到打车间，里面的声音的确很大，嗡嗡的响个不停。他来到这里便让我先看看别人怎么做的，等我明白了之后，再让我干活。眼看着工人忙个不停，我的心立刻紧急了起来，慌张中我便帮着别人干活，没想到，我刚一下手，他们便露出了笑脸，“没关系，我不嫌这脏”，我回答道。他看到我没有住手也没有再阻挡我！

其次天，我便单独安装自行车，忙的不亦乐乎！心里非常兴奋，不料等我交工后，领导小组长，一副满脸生气的样子，挺直就指出了我的缺点。说要是再出一点差错，就会罚我的款，语气特殊生硬，没方法，我也没还嘴，谁让我是他的手下呢！认真一想，他吵我肯定是有缘由的，说不定我把这批货给弄杂了！成了废品，不仅影响了他们的产品合格率，还铺张了原料，最终，会与他们的奖金挂钩的，最终，我鼓起士气，向他道了谦，说出乐自己的错误，并向他保证以后肯定会当心的！说出了这话，我心里其实也挺难过的，l来这里干活不要钱不说，刚开头，就给我了一个下马威，这以后的今日可怎么过啊？这天夜里我失眠了，我在不停的在思索一个问题，我认为，它对我很重要，不只是现在，就是将来以后找工作时，它也是不行缺少的，它就是耐烦，忍耐力。设想我如果对那个小组长发火的话，可能，或许是肯定，我会被他们赶出公司，这是必定的。

将来进入。忍耐力对一个人也是挺重要的，“安静的水面练不出精悍的水手，安逸的环境造不出时代为人”这句话就是真理，只有在不平凡的环境中生存，拼搏，你才能得到超强的忍耐力，磨练出像钢铁一样坚韧的意志！

后天，天还未亮，我就起来了，吃过早饭我就抓紧跑到车间，刚到那儿，我就发觉小组长已经到了。我也就跟着扫地，他观察我几乎是跑着过来的，忙着向我说明昨天的缘由，我听后心里非常舒适，打是兴奋，满面春风的＇应付了几句，开头工作后我就渐渐的干活，生怕在出现什么差错，虽然，干的比较慢，但交工后，小组长露出了满足的笑容，我的心里也特别兴奋。

在不知不觉中，几天的实践活动就结束了，虽然，比较累，比较脏，但在那里干活我体会到了工作的开心，在那里是我懂得了许多，也学到了许多在学校没学到的东西，。当我离开的时候老板还表扬了我呢，说实话，在那里，最令我艳羡的是那为总经理的口才，以及他那别出心裁的气质，真是非一般人所能及也！“冰冻三尺，非一日之寒”，我想，他的口才也不是依一朝一日练出的，应当多说话，多交往，才能练出好的口才！

说起交往，可以说是人人必需经受的，好的口才可以转变你的一生。“大千世界，。芸芸众生”在当今。上，没有力量的人是很难立足的。一个人的说话力量可以代表他的力气，口才好的往往受到别人的敬重，而口才不好的将会被人们遗忘，因此，好的口才可以转变你的一生，说到我想起了布什父子，小布什的总统位置他的父亲的功劳功不行没，人，就是这样吗！多交几个伴侣确定没错，多多易善吗！既然它起着这么重要的作用，我们就应当多与他人交往，与他人接触，以一颗平常心来对待他人，自然就会与别人轻松的交谈，我深信，通过刻苦的训练，定能把口才给练好！

高校毕业后，我们就会步入。，与别人交往是少不了的，为了能够是自己找到一份好的工作，给自己将来奠定基础，我们在高校期间，我们在高校期间，就应当多与别人接触，培育与人交往的力量。

在高校期间的我们就应当多参与一些实践活动，培育这方面的力量，给自己造就一个好的平台。我们在参加活动时应注意自己的说话语气。首先，应当对别人敬重，对别人的敬重也就是对自己的敬重，礼貌待人吗。俗话说“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，因此，我们肯定要用平和的语气。世上无难事，只怕有心人，我信任只要我们付诸行动，结果也会让我们满足的。

这次。实践活动使我受益匪浅，我学到了许多在学校学不到的东西，为了我们在毕业后找到一个好的工作，非得下苦功夫可，因此，我们应当主动参加。时间活动，培育与人交往的力量，培育自己的工作力量，找到一份好的工作！

**高校生社会实践报告篇九**

实践地点：xxxx

实践时间：20xx年7月16日至8月16日

7月16日至8月16日，我有幸在报进行了为期一个月的实践活动。实践期间，我学到了很多东西。同时也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。

实践岗位是由院团联系的，我很高兴有自己的一份，但当我得知是在报实践时，已有的兴奋感不觉少了好几分。说实话，当初在院报看报纸时，对《报》总有一种不屑的感觉，认为他们的报纸做的很枯燥，可读性不强，只是简单的例行报道，并带有一定的专业性，社会新闻不多，但还是硬着头皮去了。

7月16日，我和几个团友一块儿来到报，到达时已9点多了，招待我们的是办公室的.郑主任，她耐心地向我们介绍了报社的主要活动安排，又带我们认识报社总编、副总编和其他的记者。由于时间关系，这一天已没有什么采访活动了，她就安排我们在阅览室熟悉报纸。

第一天很快就过去了，我们并没有学到什么新闻知识，但办公室记者亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围，给了我很大的信心和勇气，我决定不管有多么枯燥，我都会努力在这里坚持下去。

由于报的专业性，我们可采访和参加的活动比较少，很多的时候都是针对东风的人和物，我们大多不懂，只好“袖手旁观”，对于社会新闻，一般只有周末版块才用。这样一来，我们就只好在阅览室呆着。时间久了便觉无聊，指导老师看出了我们的心思，就让我们自己出去采写新闻，找新闻点。于是我们便多了一些事情可做，同时可以提高新闻敏感性和职业道德。

但事情总有不尽人意，在报实习的学生较多，有郧医的，有湖南师范大学的等。他们几乎都是大二或大三的新闻专业的师哥师姐，我们几个“冒牌货”在新闻专业用语和获取新闻方面都比他们差很多，再加上指导老师考虑到大三的专业师哥师姐们面临着就业问题，平时给他们提供的锻炼机会就多一些，这给我们造成了一定的心理压力。

但我们并没有因此自暴自弃，以后的每天早晨，我们提前一小时到报社，主动找指导老师询问有没有采访任务，争取更多的锻炼机会，实在没有，就向教师请教一些新闻采访与写作的问题，同时在阅览室看一些与新闻写作有关的杂志，重要的部分还特意记在采访本上，我们的执着与主动获得了指导老师和主编的好评，我也体会到：只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

在与指导老师相处的日子里，我渐渐认识到做一名优秀的记者是不容易的。记得有一次公司召开稳定工作会议，会议在下午2：15开始，指导老师要求我们必须在2：00之前到达会场，会议持续了三个多小时，暑天的沉闷与燥热使人由内到外都极其难受，但记者们丝毫没有中途退出的意思。散会时外面下起了瓢泼大雨，我们都没有带伞，也许是时间观念的“驱使”，记者老师毫不犹豫地冲进了雨林，我们却躲在后边不走，等回到报社时，发现记者们已穿着湿透的衣服开始工作了。当我们将这一次的新闻稿慎重地交给指导老师时，他一脸严肃地说：“开会时不是明确强调这次会议的内容不准让媒体报道吗?”我们为自己的不认真顿感惭愧。事后我才体会到：记者们在享着“无冕之王”的称誉背后还经历着多少辛酸，担负着多少社会责任。

**高校生社会实践报告篇十**

今年寒假期间，为了让我的寒假生活更丰富，对自己深造熬炼，也为了增长。阅历，让自己的寒假过的心安理得，我打算到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得。上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于高校生，不肯定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解，最终把自己武装成。主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开头销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告知我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，一天26元，这样就不错了，然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告知我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最终经过很长时间的讨价还价才胜利解决，这给了我们很大的启示，要签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，所以，无论如何，肯定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的`良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，由于她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最终一起担当，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么简单的，要好仔细地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨力量，更要有信念根耐烦，责任心，更要有沟通力量。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作看法跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，假如被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要尊敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告知我的，呵呵。

至于寒假期间呢，也许就是这些了，比较完整，也比较简洁，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了许多东西，关于销售，关于怎么跟老板沟通，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是肯定要听从爸妈的建议根看法，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，寒假。实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的改善欢乐，还有物质嘉奖，这是值得兴奋的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人伴侣买礼物了，呵呵。好快乐啊，我最终觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

**高校生社会实践报告篇十一**

报社里有一位姓黄的前辈，七十多岁了，对报纸却还颇有研究，他时常对我们传授新闻写作的经验，他说：“新闻归根到底还是文字活，一切奔波最终都要体现在字面上才算数。”他列举了一些因用词不当而闹出的笑话和差错的新闻案例，告诉我们用词造句的重要性，并说：“现在的大学生啊，语言文字普遍不如以前好了，所以你们要多学多记，多理解，学一学文言文也是必要的。”在走访黄前辈的办公室时，我们发现黄老的办公桌上有好几本中文词典，陈旧的笔记本上记满了

名人名言

，

成语

解释和有问题的新闻例篇，对应的分析评论等。我们由衷地感到博学的重要性。我想：“活到老，学到老”应该作为这次暑期实践的结束语。

报社也不是一直都忙于工作，有时记者们也会带我们去七楼打球，这给我们的实践生活增添了很多乐趣。

忙碌而有趣的一个月很快就过去了，拿鉴定表那天，我们有些不舍，向各位记者道别之后，我们又回到阅览室，翻阅着各种资料直到下班。我不是学文的，更不是学新闻专业的，却有幸在报学习，是我的兴趣所投。如今，回首实践的一个月，我觉得自己受益匪浅：

第一，我觉得自己在新闻采访与写作方面有了一定的提高，这为我做好新闻部的工作打下了一定的基础。我提炼了几条新闻写作技巧：首先，必须树立新闻价值永远最重要的观念;其次，也还需注意稿件的质量。尽量少用“的”“了”等口语化的字词，追求语言简洁;另外，对于新闻事实的选择要“敢干放弃”;最后，也要注意写作上的模糊用语和精确表达的选择，使新闻更具说服力。

第二，报社记者的勤奋给了我很大的启示。他们有时为了赶时间，就把饭带到报社吃，中午干脆在办公室睡觉，有时也长时间见不到他们，那是出去采访了，我不禁想起一句话：“新闻不是可以坐在办公室里凭空捏造出来的，必须出去跑，只有到处跑，才能发现新闻。

第三，编辑老师认真、严谨的从业风格也使我深受影响，认真是做好每一件事的前提。一个月是短暂的，却有着许多珍贵的经历和美好的回忆。此时拿起一份《报》，定会有另一番感受，因为那里曾经有过我的足迹。我似乎能够感觉到每一篇报道中记者们为此留下的汗水，我开始看重，珍惜《报》了，是它，伴我走过了这个美好的、充满回忆的暑期报社实践生活。

暑假我回到家乡x省xx市xx镇，以勤工俭学的形式参加社会实践活动。

虽然我的家乡是个小镇，但这几年来发展速度挺快，不仅很多本地人员走上了开店铺的致富道路，一些外来商家也选择在这里投资。这给我们的小镇提供了不少工作岗位，一些年轻人都愿意留在镇里工作，打破了青年总是往外跑打工的惯例。

考虑到我的专业是市场营销，需要与顾客有更多的接触经验，以了解顾客，认识与顾客的相处之道，因此我把寻找工作的目标锁定在服务员这一职业。经过一番寻找打听，朋友告诉我一家相馆正在招聘服务员，她有朋友在里面，可以推荐我进去。于是第二天，我就直接到那家相馆，跟服务员说明了来意。然后是相馆的老板出来，问了我一些简单的问题，并简单说明了一下我的工作内容，最后告知我明天可以正式上班了。整个过程其实很简单，因为是熟人介绍，一般都可以直接进去上班。但因为缺乏面试经验，我还是有点紧张，这也算是一个锻炼的机会吧。

我工作的这家相馆位于镇上最繁华的街道一边，占地约30平方米，共两层，业务范围主要有婚纱出租、婚礼录像、证件快照、毕业纪念册、通讯录、数码摄影冲印、翻拍相片、产品广告、照相器材、相机出租以及贴纸相等服务。店内有6个工作人员，其中两个摄影师，一个化妆师，三个服务员，而我是服务员之一。因为对相馆的工作尚未熟悉，所以刚开始我主要是负责简单的日常工作，例如招呼客人、过塑相片、相片的整理归类等。

上班第一天，穿上端庄的紫色工作服，感觉兴奋期待之余，更多的是紧张。想到自己之前从没有接触过这个行业，感觉在相馆里工作要懂很多技术性的东西，也生怕自己做错事，像弄坏底片，把客户的资料弄混了之类的错误都是很容易犯的。但是我还是给自己打气，并始终相信“人就是在不断的犯错误中成长的”。第一天的工作不多，只是跟着张姐熟悉了一下环境和工作。张姐也是服务员之一，她年纪不算大，大概也是比我大几岁而已，但已经在这家店里工作了一年多，也是我们的“管班”。傍晚下班回到家里，有点失落，大概是因为之前的期待太大了，那么急切的想要投入到工作中去，但一天下来，只是在店里熟悉了一下环境，之后就在柜台旁站了一个下午，观察其他的服务员是怎样开始工作的。其实我也明白，什么工作开始都是要先熟悉环境和工作才能做得好的，向前辈学习也是一个很重要的过程。这样想完以后，我又充满了干劲。

于是，我小心地问了她。张姐听了之后，浅笑了下，告诉我，要每天都保持充足的干劲提早来上班，这确实不是一件容易的事，但做一份工作，就要不断的提醒自己时刻保持一种责任感，要干一行，爱一行，当你真的做到了爱自己的工作，你就会觉得可以来上班是一件开心的事情，也会早早就来开始你一天的愉快生活了。听完这些，我不由得敬佩起眼前这位普通的服务员来。“责任感”与“干一行，爱一行”这些话是我们每天都听，每天都说的，然而真正能做到的又有多少人呢?尤其是我们大学生。面对日趋严峻的就业形势，很多大学生都感叹工作难找。但我们也经常看到两种现象。一种是一些大学生“急跳槽”的现象，甚至有大学生毕业后一年换好几间企业的例子。一些企业人员因此在招聘大学生的时候注明经录用后至少在该企业工作几年。无可否认，有些工作当你接触了之后才发现确实是不适合自己的，那也算情有可原，但大多数是大学生们觉得现有的企业不能满足自己的需求，而向能提供自己更好条件的企业“跳槽”。另一种现象就是大学生被企业陆录用后很快就被“炒鱿鱼”。很多企业一开始会被大学生的漂亮

简历

所吸引，但录用后经过一段观察才发觉这些大学生工作懒散、粗心大意，和简历上的“工作刻苦耐劳，认真负责”根本不符。没有人会愿意花钱请一个懒散的员工，这些大学生也就很快被辞退了。这两种现象无疑都加重了就业形势的严峻，而这两种现象的形成都与大学生的素质有很大的关系。前者中的大学生们虽然有了一份工作，却没能一心投入到工作中去，似乎自己的利益比工作更重要，或许，他们考虑更多的也不是服务社会，而是服务自己。后者的大学生们经过一番努力，找到了工作，却不能一直坚持努力工作到底。倘若这些大学生都能做到“干一行，爱一行”，多一份责任感，那工作会变成一种享受，在享受中服务社会，是最好不过的事!

这些都有待我去做到，而张姐就是我学习的好榜样。于是，我没有多说，就跟着张姐的指示准备好一切开始这一天的营业。店里其他的同事也陆续上班了，我们各自就绪，等待客人的到来。不到一会儿，迎面推门进来一位阿姨，我鼓起勇气展开笑脸走上前去，得知她想要照相，我便先帮她登记了资料，然后领她到摄影棚，由摄影师帮她拍照。回到柜台处，便见张姐对我露出赞许的笑容，并鼓励我继续努力，我也不好意思的笑了笑。接下来的时间，我都主动的招呼客人，尽量提供他们满意的服务。客人不多的时候，我就过塑、归类相片，并整理客人的资料。不知不觉的，就到了下班时间，感觉这一天过得特别充实，也发觉自己喜欢上了这种感觉。

接下来的几天，我工作基本都顺利，但也发觉每天要坚持那么早起真的很不容易，总想着再睡一下吧，这时心里再次佩服起张姐的毅力来，还好最后还是坚持了下来。也渐渐发觉，能另顾客满足，并带着笑容离开，是一件很有成就感的事情。

一天，老板突然走过来问我在学校有没有学过photoshop，我当场就后悔了当初有选修的时候没有报这个课程。平常虽然有自己练习弄过一些照片，但那些都是皮毛中的皮毛。我只好如实告诉他。想不到老板听完后，笑了起来，就说要叫张姐教我。而且跟我说，他们实际用到的很多技术都是大学课堂里面没有学的，他最后还开玩笑似的说，保证我这个暑假在他们店里学到的东西不比在大学校园里学到的少。

接下来，每天上班比较空闲的时间，张姐就会教我一些photoshop技术。刚开始她教我简单的调整相片的光线和色彩的对比度等，利用这些可以让相片更生动，色彩更饱满亮眼。后来，她又教我对人物进行面部的处理，例如去红眼，去掉面部瑕疵，修整脸型等等一些比较细小的处理。这些动作看似简单，却比较难掌握，我经常会因为忘记某个步骤而处理失败，而且脸型的修整也比较难把握尺度，稍不注意就会让脸型看起来不自然，换言之也是处理失败。所以光是这些技术就足够我学了好几天，后来我找了很多相片，一次次的练习，也熟练了一点。看我掌握得差不多，张姐又开始教我如何制作效果文字，以及在相片上显示这些文字。这也是我在店里所学的最难的photoshop技巧。看着张姐在软件上进行了一连串的动作，然后一排有闪动效果的彩色文字就奇迹般的形成了，这真的很神奇!我下决心一定要学好它。于是，我耐心的跟着张姐一步步做，看着自己最后的作品，心中的成就感十足!但我也知道，让我自己一个人做，是不能完成这些的，必须再一次次的练习，遇到不懂的要及时问张姐。就这样，我最后终于把张姐教我的photoshop技巧学会了。

在每天的笑脸迎接客人中，在忙碌的处理日常事务中，日子一天天过去了，很快一个月的兼职期就满了。最后这天，我干得特别用心，珍惜着这最后一天的上班时间。很快的到了下班时间，老板给我结了薪水，并帮我填盖了考核表，最后他鼓励我珍惜在校学习的时光，我笑着跟他道谢，并感谢店里所有同事对我的照顾，然后离开了相馆。

正如相馆的老板所说，在这次兼职的时间里我学到的并不比在学校里学到的东西少，我不仅学到了一些专业的技巧，学到了如何和顾客沟通，也学到了作为一个职员应该有的态度。我希望我可以一直保持着这样的心态到真正毕业到社会上工作了，也要始终提醒自己不能变成懒散的工作者，不能用服务自己来代替服务社会。

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**高校生社会实践报告篇十二**

暑假期间，我有幸来到了中国工商银行县支行进行了为期一个月的会计实习，学到了许多书本以外的知识，受益非浅。下面是我对银行储蓄存款实名制进行的一点简单探讨。

储蓄存款实名制是指居民在金融机构开户和办理储蓄业务时，必须出示有效身份证明，银行员工有义务给予记录，并要求存款人在存单上留下自己姓名的制度。其根本宗旨在于有效保护个人利益和维护国家利益的前提下，促进金融体系在公平、公正、公开的\'基础上进行，保证个人金融资产的真实性、合法性。

我国建国五十年来，储蓄存款制度一直实行的是记名(虚名)储蓄制度。其记名可以是真名、假名、代码亦可以是亲友的名字。特别是活期储蓄，银行只认存折不认人，只要取款人提供存折出示印鉴或输对密码(由取款人开户时约定)银行即按折付款。储蓄存款实名制是发达国家早已实行的一项金融制度，也是绝大多数发展中国家实行的金融制度.

我国现行的储蓄存款记名制可以说从源头上造成了一系列社会经济问题，已经妨碍了改革开放的进程，到了积重难返的地步。

1、储蓄存款加快增长现象下掩盖了触目惊心的社会财富转移。截止年6月末，我国商业银行储蓄存款总额(本外币全折人民币)达6.3万亿元。我国居民储蓄存款是呈几何级数增长的，年，我国居民储蓄存款余额仅3073亿元,年突破1万亿元,年突破2万亿元,年突破3万亿元，到年末更是达5.3万亿元，而仅仅半年,年6月末已达6.3万亿元。年以来，我国gdp增长率虽然走上了快速增长的通道，最高的年份是年的14.1%，最低的年份是年的7.8%，从92年到98年，算术平均数也仅10.76%,gdp的增长与储蓄存款增长不同步，这说明两点，一是国民收入的分配过份向个人倾斜。二是有些个人收入已经不来源于国民收入，而是直接来源于国有资产的流失。

2、税收征管困难，偷逃税款严重。纳税是公民的义务，但在现实条件下，能偷逃税赋成了个人的本事，对不少财务管理人员来说，逃税倒成了其义务，我国个人所得税规模占人均gdp的比重大约在0.28%左右，远低于发展中国家平均水平的2.1%，税源流失过多，根源在于我国的现行储蓄存款制度根本无法支持个人所得税的征收和监管，而存款制度的不完善，不利于建立公民的信用体系，不能明确个人对国家应尽的义务，无法通过税收杠杆调节居民收入差距和贫富差距，缓解社会矛盾，使国家集中力量办大事。

3、使我国的相关调整政策无所适从，实施效果大打折扣。比如，针对我国内需不旺、消费疲软的状况，国家出台了一系列刺激消费的政策，如连续下调利率、鼓励消费信贷、征收储蓄利息所得税、增加公务员和事业单位人员工资收入、刺激教育消费等等，但这些政策实施效果很不明显，为什么?因为储蓄存款记名制掩盖了贫富差距，立法和行政机构很难对症下药，对少部分暴富阶层的人士来说(据非官方资料，这部分仅占存款人数7%的阶层控制了约60%以上的储蓄存款总额)，收入只是数字的增加减少，钱对他们来说几辈子也花不完，该有的都有了，因此他们对刺激消费的政策很麻木。

4、个人信用制度无法建立起来。市场经济就是信用经济，一切经济关系要靠信用来维系，没有好的信用制度，就会产生“交易冷淡”和“投资锁定”现象，由于互不信任，交易方式会向现金交易和以货易货等原始的刻板的方式滑落，“银行惜贷、企业惜投、个人惜借”的悲观情绪弥漫，造成经济活力日益下降，宏观调控政策难以发挥作用。个人信用制度建立当然是一个复杂的(!)程序，涉及到金融法律法规建设、金融产品创新、技术创新和管理创新等诸多内容，但储蓄暑期实习报告存款实名制则是最基本、最核心的内容。

1、以现有的个人身份证号码为基础，建立储蓄存款实名制。信用是公民活在世上的面子和通行证，个人信用的好坏直接关系到能否享受贷款、透支和分期付款，还影响到退休保障。在储蓄存款实名制的记录和支持下，每个人的每一笔收入、交易、纳税、借款、还款的情况都记录在案，作为考核信用的基础。

2、明确一个申报确认期，对现有个人帐户及个人财产进行申报登记，说明可计算的合法来源，对于到期按兵不动，无人认领的，以及无法说明合法来源的，国家给予冻结调查，违法收入将没收充公。

3、实行银行帐户与税务机关联网，个人帐户收支情况在授权范围内报送税务局，由税务局作为纳税依据，税务局有义务对个人财产高度保密，并建立相应的惩罚措施。为堵塞现金交易、逃避税务检查的漏洞，银行应严格控制大额存取款的数量和次数，对不正常情况报送税务局。

4、要促进支付手段的票据化，为财产登记和依法征税提供依据。尤其是个人帐户要普及支票转帐业务，票据清算要实现电子化、即时化、通存通兑化，切实提供“随时、随地、随意”的个人转帐业务，逐步改变传统的依赖现金交易的做法。

50年来，我们是靠广大老百姓的勤俭节约的美德和高储蓄率才支撑起社会和经济的稳定和发展。金融是经济的核心，金融稳定了，人心才能稳定，社会才能稳定和发展。发展储蓄需要安全感，安全感源于储蓄保密性，实行储蓄存款实名制，有可能造成存款人不安全心理的增加，因为“怕露富”是一种普遍的社会心理，老百姓怕露富，如何在两者之间权衡，趋利避害，很费思量，这是我们实行储蓄存款实名制要考虑的第一个问题。第二，推出储蓄存款实名制后，大批黑色和灰色收入将退出银行储蓄，一部分深怀恐慌心理的老百姓也可能提款增加，而这种存款下降必然首先冲击中小银行，因为中小银行的历史、背景和存款实力一直是老百姓把握不住的。存款的过份提取将造成银行流动性风险和支付压力，所谓水落石出，存款的下降有可能使商业银行的不良资产突冗出来，由此冲击到整个银行体系，甚至引起金融恐慌。

因此，减轻实行储蓄存款实名制的负面影响，关键要做好以下三点：

1、加强法律法规配套建设。如“保密法”、“个人财产保护法”。

2、加强职业道德教育。对银行内部工作人员和公安、法院、纪检、审计等执法部门内部工作人员进行职业道德教育，严格执法，严格保密。加大对执法部门的监督力度，控制好执法机构对个人金融财产查询、冻结、划扣的权力。

3、反对。某些地方基层机构乱收费、乱摊派、乱罚款比较严重，实行储蓄存款实名制，有可能使干部更容易掌握居民的家底，因而更容易有的放矢治理“三乱”效率更高。因此对基层干部要加强知法守法教育，严惩“三乱”，对侵犯存款人利益的要坚决追究其法律责任和经济责任。

**高校生社会实践报告篇十三**

高校生在接受国高等教育之后出去社会实践，那么实践得如何实践报告要怎么写呢?下面是本站小编为大家整理的关于高校生

社会实践报告

，欢迎阅读。

在新世纪汽贸我做汽车维修工作。暑假我在保定“新世纪汽车集团”进行社会实践，在新世纪短短一个月的维修使我对维修站的整车销售、备件供应、售后服务、维修技术以及信息反馈等有了一定的了解认识和深刻体会。现在我以一个实践生的了解和认识来介绍一下汽车“4s”店的优势与弊端。维修的车辆基本为哈飞路宝、哈飞赛马、昌河北斗星、秦川福莱尔以及起亚千里马等车型。维修项目基本为更换机油等一些保养项目以及一些小型的维修项目。八小时的工作虽然是三点一线的机械工作，可是我却学会了很多，至少是在学校里学不到的实实在在的“实战经验”，同时也认识到了其中的利与弊。虽然汽车售后服务市场发展迅速，但仍存在许多问题，我认为其中弊端主要为以下几点：

1.服务观点淡薄是比较普遍的问题。各种类型的专卖店，大部分建立不久，考虑汽车销售多，为用户服务少，队伍还没有经过严格的训练和教育，素质较差，缺乏全心全意为用户服务的思想，尚未建立起规范的服务制度和办法。对汽车故障的排除和维护保养质量重视不够，新加入汽车服务市场的广大后来者，他们参加服务贸易大多是以营利为目的，更缺乏服务意识。

2.作为汽车下游的售后服务业，在中国加入wto以后因所特有的“本土化”性质，使经营者们获得了优势。但从目前看，这些先天优势还不足以成为参与市场竞争的强大竞争力，更无法以此与外国经营商进行抗衡。

3.进入维修市场的维修配件商，多数是看中这个行业旺盛的前景，抱着赚钱的目的来的重在扩大经营规模和销售数量，而不重视售后服务和产品质量。在价格方面低进、高出，导致假冒伪劣产品严重。

4.各种各样的保养厂、快修店很不规范，其中不少是配件销售的兼营者，不仅高价出售配件，在维修保养方面也敲竹杠。

5.汽车维修零部件的制造出现一哄而上的情况。在工业发达的地区发展了大量汽车维修配件制造厂。生产能力发展很快，产品质量很差，成了许多假冒产品的来源，虽然缓解了维修配件短缺的矛盾，但却影响了汽车维修的质量。

6.维修成本较高，用户负担较重。由于逐渐采取换件修理和修理费用随意提高，增加了用户的负担，甚至有些专卖店更换的零件由易损件发展到一些总成件，如有些著名品牌的汽车居然更换转向横直拉杆以类的总成件，更增加了用户的负担，这在实行品牌战略的今天是不应该的。 汽车保险和购车信贷等金融方面也存在着一些问题。主要是制度不健全，做法不规范造成的，有待进一步改善。

下面以我浅薄的认识具体分析一下国内、外的售后状况。

第一：国外售后状况

从世界经济多年来的发展看，连锁经营的经营模式在经济发展中扮演的角色越来越受到关注，同时也无处不影响人们的生活。连锁经营在服务业、零售业和餐饮业的行业取得的成功有目共睹，应该说加盟连锁是历史上非常成功的经营概念。 汽车售后的服务领域是一个大市场，今后一定将是各方竞争的重要阵地。特别是国外服务业的进入，由于其强大的资金支持和先进的经营概念，会对国内的售后服务市场形成相当大的冲击。比如，汽车租赁业，最终将走上连锁店的经营方式。国外的知名汽车租赁公司都有上千家连锁店，极具竞争力和知名度，国内公司要想发展壮大，这种聚沙成塔的过程必不可少。

在国外，汽车售后市场大多是以连锁经营方式经营的，他所带来的利润回报率也要比卖整车高。不管以国外经验还是国内现状看，连锁经营都是国内汽车服务经营者日后发展的必经之路国外服务行业的连锁店每个品牌都会有上几个站点，像沃尔玛连锁店网站多达几千家。而我国的连锁经营店和他们比起来规模太小，而且没有自己过硬的知名品牌，这样的结果就造成了竞争能力不强，消费者认识程度差。

国外汽车售后服务市场发展的经验表明，售后服务连锁经营的优势在于可以加盟连锁的经营者在不需要大量资金的情况下很快拓展自己的业务体系，同时可以使盟加商在缺少行业经验的情况下，降低风险投资，顺利解决商业过程中的多问题，能在创业之初就顺利的以成熟的面貌开始经营。

就国外的经验者看，商务用车和企业租赁会逐步增加。国内的汽车租赁业有一个怪现象，那就是节假日租不到车而平常时间租车的人很少。这种现状正好与欧美等国的租赁业正好相反。随着我国私人轿车拥有量的增加，周末开私家车外出的人会越来越多，这种公、私“倒挂”的现象也会得到改变。

第二：今后发展方向。

连锁经营方式要更快发展，国家的政策法规要多给一些支持。现在办一个连锁经营企业的手续相当繁琐，要盖若干部委的章。比如，要在上海开办公司，不仅各种手续费尽周折，而且还要花上上百万元的各种费用，这其实已经制约了企业 的发展，相关部门应该考虑为那些有规模、有竞争实力的企业开绿灯，并制定出有针对性的法律、法规。

最近两年，是我国经济加速调整并与国际接轨的重要两年，这一点在汽车行业体现的淋漓尽致。今后几年将成为中国轿车市场空前繁荣的一段时期，消费者对汽车售后服务市场也将达到一个新的高度。

在汽车服务行业巨大市场商机面前，以连锁形式经营的汽服务企业必将以其立体化、多元化的经营策略而凸显优势。

以连锁方式经营的出发点是建立起一个网络以实现加盟店资源共享的经营理念。连锁经营中，资金实力、政策向导、管理、运都是有待解决的问题与汽车厂家的合作也是一个不容忽视的问题。

第三：国内发展不规范

其实，在国内汽车服务业当中已经有了一些初具规模的连锁经的企业，这些企业在管理上具备了一定的经验，在网点开拓上也有一定的客户资源。这些前期做的基础工作都会成为日后与国外企业竞争合作的前提。

然而，仅此而已还远不够。国内经营者的实力众所周知，而服务行业的门槛又比较低，经营者要想在连锁经营方式中取得突破还必须加大推进力度。

还有引导机制，政府部门对资金的投向要有有机的引导机制。指明方向，避免盲目性。在商家具体运作中，在营销方式、法律规范、

合同

等商标的环节上有配套的标准，以引导刚刚起步的连锁经营汽车服务行业健康有序的发展。

进行标准化的经营管理必不可少。没有统一的网点管理制度和规范的运作，势必造成加盟店之间各自为政的松散经营，凝聚力不强，使得主体和从体之间的经营常出现问题。阻碍企业的快速发展。另外在汽车服务领域中不能单纯的只靠服务生存，这个行业一定要伴随产品，拥有知名度高的产品才是发展的基础。

国外大公司的进入，会带来大量的资金，全新的经营理念，先进的设备和人才，这对国内的汽车租赁业会有一个促进作用。但其竞争的姿态也会让大家有危机感，国际上知名的汽车连锁租赁公司hertz和avis已经分别在上海和天津与国内公司展开了合资合作的协商。有的公司也不断的与欧美企业进行接触，但始终没有实质性的进展。主要原因是他们不希望只得到简单授权，这对客源、车源、管理经验等方面都带来不太多的好处，不能推动国内企业的快速发展。

中国加入wto以后，国家的相关法律、法规会更加健全，对企业约束机制和激励机制更加完善。经营者的经营受到更多的保护，其服务的层面也将进一步拓展和延伸。对于以连锁方式经营的汽车服务业来说，企业会通过经营成本的降低，使消费者可以享受到低价位的服务，而服务着可以取得更多利润。达到双赢的目的。

以汽车租赁业来说，我国汽车租赁业入世 后有了一个飞跃性的提升。以国外的发展经营看，我国汽车租赁业在以后几年内将有以下几个方面的改变。

异地租车的需求将会大大增加。国外汽车租赁公司主要服务于异地，国内也正向这个方向发展。可以说，与同城租赁相比，今后异地用车的比例越来越大。

既然中国以站在了与世界各国竞争的大舞台，作为汽车租赁业就应该正视一些现实的问题，应对挑战。比如如何应对大公司的竞争，如何与国内汽车企业进行沟通，怎样处理加盟店与总部之间的经营关系。

目前，国内几大汽车生产厂都没有对租赁业投入太多的热情。使得制造业与租赁业之间产生了脱节现象。

当然，这与国家的相关规定的制约业有关系。在国外每个大的汽车生产企业都有汽车租赁业务的子公司或控股公司。这些租赁公司对企业的发展起举足轻重的作用。例如，美国汽车全国销量30%都是由租赁消化掉的。国内汽车制造企业还要在市场上多下些功夫。

国内以连锁经营运作的汽车租赁业，其加盟店多是以授权进行特许经营的，这种形式并不是最理想的，因为这样难以管理，也不容易做到连锁店所要求做到的规范、标准的服务，只有加盟店以参股、控股、资产合作的方式加盟连锁店，整个企业才能有凝聚力，大家都以主人翁的姿态出现，才能对抗来自市场各方面的压力。

如今我国各种汽车的保有量已达到3000万辆以上，驾驶技术已经从一门专业技术转变为一项技能，轿车正在成为人们代步的工具。用车人群的增加，消费者的需求也体现在各个层面上，比如相关技术推广，汽车用品的开发与销售及汽车电子商务等方面。 连锁经营的汽车服务业必须做到专业化、标准化、规范化，只有技术含量高的服务才能适应市场的发展。而做出自己的特色充分凭借优异的产品质量和建立完善的售后服务网络是服务店的发展方向。 今后汽车服务市场在服务档次和服务分工上进行细分是必然的发展趋势。这就要求所有的汽车连锁服务公司，必须在拓展业务广度，发掘服务深度，提升技术高度等方面多下功夫，只有着样才能迎接入世的挑战。

实践职务：报社实习记者

实践地点：报

实践时间：年7月16日至8月16日

7月16日至8月16日，我有幸在报进行了为期一个月的实践活动。实践期间，我学到了很多东西。同时也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。

实践岗位是由院团联系的，我很高兴有自己的一份，但当我得知是在报实践时，已有的兴奋感不觉少了好几分。说实话，当初在院报看报纸时，对《报》总有一种不屑的感觉，认为他们的报纸做的很枯燥，可读性不强，只是简单的例行报道，并带有一定的专业性，社会新闻不多，但还是硬着头皮去了。

7月16日，我和几个团友一块儿来到报，到达时已9点多了，招待我们的是办公室的郑主任，她耐心地向我们介绍了报社的主要活动安排，又带我们认识报社总编、副总编和其他的记者。由于时间关系，这一天已没有什么采访活动了，她就安排我们在阅览室熟悉报纸。

第一天很快就过去了，我们并没有学到什么新闻知识，但办公室记者亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围，给了我很大的信心和勇气，我决定不管有多么枯燥，我都会努力在这里坚持下去。

由于报的专业性，我们可采访和参加的活动比较少，很多的时候都是针对东风的人和物，我们大多不懂，只好“袖手旁观”，对于社会新闻，一般只有周末版块才用。这样一来，我们就只好在阅览室呆着。时间久了便觉无聊，指导老师看出了我们的心思，就让我们自己出去采写新闻，找新闻点。于是我们便多了一些事情可做，同时可以提高新闻敏感性和职业道德。

但事情总有不尽人意，在报实习的学生较多，有郧医的，有湖南师范大学的等。他们几乎都是大二或大三的新闻专业的师哥师姐，我们几个“冒牌货”在新闻专业用语和获取新闻方面都比他们差很多，再加上指导老师考虑到大三的专业师哥师姐们面临着就业问题，平时给他们提供的锻炼机会就多一些，这给我们造成了一定的心理压力。

但我们并没有因此自暴自弃，以后的每天早晨，我们提前一小时到报社，主动找指导老师询问有没有采访任务，争取更多的锻炼机会，实在没有，就向教师请教一些新闻采访与写作的问题，同时在阅览室看一些与新闻写作有关的杂志，重要的部分还特意记在采访本上，我们的执着与主动获得了指导老师和主编的好评，我也体会到：只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

在与指导老师相处的日子里，我渐渐认识到做一名优秀的记者是不容易的。记得有一次公司召开稳定工作会议，会议在下午2：15开始，指导老师要求我们必须在2：00之前到达会场，会议持续了三个多小时，暑天的沉闷与燥热使人由内到外都极其难受，但记者们丝毫没有中途退出的意思。散会时外面下起了瓢泼大雨，我们都没有带伞，也许是时间观念的“驱使”，记者老师毫不犹豫地冲进了雨林，我们却躲在后边不走，等回到报社时，发现记者们已穿着湿透的衣服开始工作了。当我们将这一次的新闻稿慎重地交给指导老师时，他一脸严肃地说：“开会时不是明确强调这次会议的内容不准让媒体报道吗?”我们为自己的不认真顿感惭愧。事后我才体会到：记者们在享着“无冕之王”的称誉背后还经历着多少辛酸，担负着多少社会责任。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

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