# 社会实践总结大学生 古筝社会实践心得体会总结(优秀9篇)

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-08-19

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。社...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**社会实践总结大学生篇一**

第一段：引言（约200字）

古筝社会实践是近年来大学生活中一项备受关注的活动，它不仅为我们提供了一个锻炼自己、展示才艺和交流学习的平台，更重要的是它能够让我们在实践中感受到古筝的魅力和文化的深远影响。通过参与古筝社会实践，我不仅提高了自己的演奏水平，还学到了许多与古筝相关的知识和技巧。以下是我从古筝社会实践中的一些心得和体会的总结。

第二段：风雨同舟，团队合作（约250字）

在古筝社会实践中，我不仅锻炼了自己的才艺，更重要的是培养了团队合作的意识。在排练过程中，我们需要与队友紧密配合，共同演示一场完美的音乐会。只有每个人都明白自己的责任和角色，才能确保整个团队的表现出色。同时，我们还要在一起学习练习，分享心得体会，互相激励和批评，通过团队合作达到共同进步的目标。团队合作教会了我尊重他人、倾听意见和协作的重要性，这些都是我在以后的生活和工作中必备的素质。

第三段：翻过障碍，坚持不懈（约300字）

古筝社会实践中，我遇到了许多困难和挫折。演奏技巧的提高需要大量的练习和耐心，而在排练中，我们还需要准备乐曲和谱子，并保证演奏的准确性和感染力。有时候，我会在一些难受的乐句和转音中卡住，但是正是这些困难让我更加努力地去克服它们。我通过多次尝试、不断学习和练习，最终克服了这些障碍，提高了自己的演奏水平。这个过程给了我一个重要的启示：只要坚持不懈，努力奋斗，就能够克服困难，实现自己的目标。

第四段：修身养性，陶冶情操（约250字）

古筝社会实践的过程中，我不仅学到了音乐技巧，还感受到了古筝所蕴含的文化内涵。古筝是中国传统文化的一部分，它代表了中华民族悠久的历史和独特的审美观。通过学习古筝，我深刻理解到音乐对人们的情感和心灵的影响力。古筝的音色温柔悠扬，旋律独具特色，每一次演奏都让我陶醉其中。同时，通过弹奏古筝，我培养了自己的耐心、细心和坚持的品质。古筝社会实践让我不仅成为一个技艺娴熟的古筝演奏者，更重要的是，它培养了我对艺术的追求和对生活的热爱。

第五段：展望未来，不断前行（约200字）

通过古筝社会实践，我不仅提高了自己的综合能力，还深化了对中国传统音乐和文化的理解。这对我的未来发展具有重要意义。我将继续保持对古筝的热爱和追求，并将其融入到我的人生中。无论是在个人发展还是在社会实践中，我都希望能够发挥古筝所培养的艺术修养和坚持不懈的品质。我相信，只要不断努力和付出，我一定能够在古筝这条路上走得更远。

总结：通过古筝社会实践，我不仅收获了音乐上的提高和文化上的充实，更重要的是，它培养了我坚持不懈、团队合作和修身养性的品质。我相信，这些经历和收获将成为我未来发展中的宝贵财富，为我所热爱和追求的事业奠定坚实的基础。

**社会实践总结大学生篇二**

7月25号是我上班实践的第一天,跟我一起做销售的还有三位正式员工,他们都是在这里做了好几年的销售员。对于材料的规格我还是很不清楚,对外销售的一些技巧也都不清楚.所以之前的几天我都是在他们身边打转,帮忙接接客户的电话,带客户去看看销售部门的材料等,但对于材料的细节方面,比如规格与价格我就一问三不知了.最后只能由同事给客户介绍。由于我刚接触销售,所以遇到什么问题我都会找他们询问，几位同事也都很乐意帮助我。慢慢地，我跟同事变熟悉，也会偶尔说笑,他们也会在聊天中给我讲一些他们从事销售方面的经验与趣事。这些话对于我这个没怎么接触过社会与销售行业的学生来说都是宝贵的经验.我慢慢对这个行业有了一定的了解,接触客户的机会也多了,利用同事给我介绍的经验与技巧,再加上我学的专业知识,在客户面前也能解释得头头是道了。不少顾客对我的介绍很满意,这真的让我松了口气。

通过几天的实践，我发现对于一个建材的销售员来说,在说话和接待顾客方面是销售量高的关键，实践中我总结出了以下几点：

第一、服务态度至关重要

作为一个销售行业，客户就是上(帝,良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求.有时客户因为某种原因延迟了取货的时间,或者到别家购买了,我们没必要去抱怨客户的不是,而应该理解,商人都是向着有更多利润的方向去选择.而这时对客户进行抱怨或指责只会让我们永远的失去了这个客户.所以服务态度不是仅表现在谈生意成功时,在失败时更应表现出好的服务态度.

第二、创新注入新活力

创新是个比较流行的词语，建材销售同样需要创新。现在的信息发达了,交通也是四通八达,而降低成本却是不变的理论。来我们建材销售部购买商品的客户经常都是要大批的管材,由于在我们对商品的进货路径和进货方有长期的接触,这是我们的优势,而购买我们商品的客户在这方面就欠缺了,所以为了降低成本,我们对于的需求量大的客户,我们直接从进货处给客户发货,这样不仅降低了运输成本,还减少了由装卸货物的人力.

第三、诚信是成功的根本

诚信为本,诚信对于经营者来说无疑是生存的根本.只有让客户信任自己并信任自己的客户才能创造出利润,真诚才能得到很好的信誉。这家公司老板也是因为诚信才得到他的老板交给他的一些建材并由他自己去干出一番事业.谁都知道,做销售最重要的是有固定的大客户,客户越多越大在这一行就有了站脚之地，而这，恰恰来自你对客户的诚信。

实践，就是把我们在学校所学到的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学习不实践，那么所学就等于零。

这样的暑期社会实践活动不但可以拓展自身的知识面，而且可以扩大自己与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在毕业以后能真真正正走入社会，能够适应社会的千变万化，并且可以在生活和工作中很好的\'处理各方面的问题。通过这段时间的实习，我学到了一些在课堂上学不到的东西。因为在这里身处的环境不同，所接触的人与事也不相同，从中学到的东西自然就不一样了。要学会在实践中学习，从学习中实践。而且现在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日益变化，天天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多机会的同时，也有了更多的挑战，前天才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，对于人才的要求就回越高。我认识到，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断的从生活中、实践中学到其他的知识，不断的从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己、表现自己。

**社会实践总结大学生篇三**

社会实践是高校教育中不可或缺的重要环节，通过参与社会实践，学生能够更好地锻炼自己的实际操作能力，培养社会责任感和团队合作精神。在我所参与的社会实践中，我深刻体会到了服务的重要性以及自身的成长和收获。以下将从“为他人奉献，让他人快乐”、“增进了对社会问题和发展的了解”、“提高了我的沟通和协调能力”、“培养了我团队合作精神”、“塑造了心态，启迪了思想”五个方面，总结我在社会实践中的心得体会。

首先，社会实践使我深刻领悟到“为他人奉献，让他人快乐”的重要性。在实践中我与老人、儿童和残障人士们结下了深厚的友谊，亲身体验到他们在生活中的困难和需求。通过为他们提供帮助，我深刻感受到自己的价值和成就感。尤其是在帮助一位失去配偶的老人整理房间时，老人感慨万分并对我表示感谢，这让我内心产生了莫大的满足感，体会到为他人奉献的快乐。

其次，社会实践增进了对社会问题和发展的了解。通过参与社会实践，我对社会各界存在的问题和困难有了更深入的了解，并思考在实践中所遇到的问题应如何解决。例如，我发现在农村地区，教育资源相对匮乏，儿童教育存在较大的难题。因此，在实践中我尽自己所能协助当地的教育工作，帮助解决教育资源不足的问题，提高儿童们的学习兴趣和能力。

第三，社会实践提高了我的沟通和协调能力。在社会实践中，我不仅需要与志愿者们进行深入交流，还需要与需要帮助的人们进行沟通。通过与他们的交流，我了解到有效沟通的重要性，学会倾听和理解他们的需求。在与团队成员一起完成任务的过程中，我学会了与他人协商、合作，积极地解决问题和化解矛盾。

第四，社会实践培养了我团队合作精神。在实践过程中，我与志愿者们共同面对困难和挑战，我们相互帮助、配合，共同攻克难关。通过与团队的合作，我深刻体会到团队合作的重要性，团队合作不仅可以提高工作效率，还能够实现工作目标。这种团队合作精神在实践结束后也延续到了日常生活中，帮助我更好地与人沟通和合作。

最后，社会实践塑造了心态，启迪了思想。在实践中，我充分体验到了生活的多样性和自身的局限性。这让我对人生有了新的认识，懂得感恩和珍惜。同时，我也开始思考个人的责任和使命，意识到通过自己的努力和行动可以影响和推动社会的进步。

总之，通过社会实践，我深刻体会到了为他人奉献的快乐，并增进了对社会问题和发展的了解，提高了沟通和协调能力，培养了团队合作精神，塑造了心态和启迪了思想。这次社会实践的经历让我在实践中不断成长，收获了丰富的知识和宝贵的人生经验，也为未来的学习和工作奠定了良好的基础。我相信，在今后的学习和生活中，这次宝贵的社会实践经历将给我带来持久的影响和指导。

**社会实践总结大学生篇四**

时间过得飞快，我们的大一生活已经结束了，大一生活的尾巴继而悄悄的来临了，我们必须抓住大一的尾巴，好好的为将来做准备——我的暑期实践生活。

与以往不同，我已经是大学生了，多了些社会的压力和将要面向社会的胆怯。暑假中每个大学生都会选择不同的方式度过这一宝贵时间。我也不例外。以下是我在实践后的感触。

假期里，每个学生都有自己的期盼和憧憬。有的选择学车;有的选择旅游去感受一下祖国的大好河山;有的选择当志愿者;有的选择打工，一方面可以适应一下社会，一方面可以赚一些钱。说实话，在我的身边，有很多优秀同学，我的朋友们都选择了出国留学，有的去了韩国，有的去了荷兰，有的去了瑞士，还有的去了美国。我的内心感触很大，我认为，当他们学业有成回国时，我们的差距就会变得很大很大，说实在的我内心很害怕而且很焦虑，所以，我决定要好好的把握每一个假期，努力实践，尽量不被他们落的很远很远，希望缩短差距。

我深知，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以，我们必须抓住学校为我们提供的契机去学习，去实践，从大学这样的小小社会到真正的社会去体验生活，体验真实的工作环境。

我认为，大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

我的暑期实践活动分为两个部分，第一部分，由于亲戚的要求，让我去帮他的忙，我就没有选择自己所学的专业去实践，而是在我亲戚家开的烤肉庄园当服务人员，与我想象的不同，我并没有得到什么优待，我和其他的同事一样，同样的时间上班，同样的时间下班，有的时候比其他人更晚，我需要帮我亲戚把账目核对总结一下，我的亲戚也是白手起家的年轻创业者，从他的身上我学到了创业的不容易，而且看到他的坚韧，我深知，任何工作都是有它存在的意义，任何工作都是建立在人与人的沟通和交流上的，服务行业更是如此，我们必须保持微笑，保持激情，“顾客是我们的上帝\"这句话真的是没有错，过得很累，但十分充实，我们必须懂得客户需求，在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的人际交流有了更进一步的深入认识。第二部分，我的亲戚所工作的公司，帮我找到了和我所学专业有关的实践工作，在一个环境绿化部门，进行了短期的学习与实践，通过此次的学习实践，我找到了我所学习得知识是远远不够的，我们必须努力实践才能得到部门及公司的认可，那些我曾经没有看过的园林绿化设备，真的让我感到惊奇和不可思议，同时，让我发人深省，我们必须牢固的掌握基础知识，并正确的使用所学的专业知识。

总之，通过这次充实的暑期社会实践，我发现了我一直以来存在的不足，并且加以改正，更收获了我一生受益的财富。首先，我认识了许多新的朋友，在这些暑期实践活动中，我发现了互相配合的重要性，一直以来我很重视团队精神，却是浅浅的略知，然而通过这些实践活动，深刻体会到什么是团队，什么是团队精神，一个具有团队精神的团队，就是拥有相同目标并一齐为之努力奋斗的一群人。我们互相互补，互相帮助，互相鼓励;其次，曾经的我是一个不太重视时间观念的人，通过实践，我深刻的知道，将来不管你选择工作，继续学业，还是选择创业，时间观念是你首先必须遵守的社会规则，否则将是对你或你的团队更或是你的公司的不尊重，甚至会造成你工作和生活的不顺利，一次提升营业额的机会可能会错过，一次晋级的机会可能就因此失去。

生活的汗水，辛勤的劳动，耕耘的花朵都是我最大的幸福，我很享受生活给予我的这次机会，生活中，没有不劳而获的果实，一次播种一次耕耘一次收获，都是我们付出的结果，有时候人们总是说“结果不重要，过程才重要”，然而，我认为，结果和过程都很重要，因为有了或是成功或是失败的结果，我们才能真正的成长，成功可以给你带来自信，失败亦可以给你带来经验，让我们受益匪浅。所以，走出去，实践自己，看看自己!

**社会实践总结大学生篇五**

第一段：引言（150字）

在大学生活中，社会实践是一门必修课程，为了增强我们的社会实践能力，我参与了我校组织的部队社会实践活动。这次实践活动不仅让我深入了解了中国人民解放军的辛勤付出和无私奉献精神，同时也让我明白了作为大学生应该有的责任和担当。通过这次实践，我不仅学到了理论知识，更重要的是培养了团队合作和自我激励的能力。以下是我对这次部队社会实践的总结与体会。

第二段：实践收获（300字）

在军营中，我亲眼目睹了中国人民解放军的严谨纪律和卓越素质。在训练场上，每个官兵都表现出极高的执行力和自律性，以及对集体荣誉的追求。在实践中，我明白了一个团队的力量是无穷的，只有团结协作才能取得胜利。我还学到了军队的管理经验，他们对每一个细节都有着完善的规定，这使我认识到在我们日常生活和学习中，也要注重细节，把每一项工作都做到精益求精。

第三段：意识觉醒（300字）

在部队的生活中，我深刻意识到作为一名大学生，我不能只抱着书本知识，而是应该关注社会现实并积极参与。部队的实践活动让我明白了一个人的成长和进步需要付出艰辛努力，只有踏实实际的付出，才能真正体会到成功的喜悦。我还意识到作为新时代的青年，我们需要以正确的价值观和行为准则来引领社会，传递正能量。实践活动让我产生了对军人的尊敬和敬意，他们用自己的行动诠释了无私奉献的精神和爱国情怀。

第四段：剖析困难（200字）

在部队社会实践活动中，我也遇到了一些困难和挑战。比如，严格的军事纪律和艰苦的军事训练，对我来说确实是一种考验。然而，在教官的引导和指导下，我克服了自己的恐惧和困难，这使我更加坚定了自己在面对挑战时不退缩的决心。这次实践活动给了我很大的激励和勇气，让我深刻认识到只有勇敢面对困难，才能够成长和进步。

第五段：展望未来（250字）

通过部队社会实践活动，我深感时代对大学生提出了更高的要求，在我们身上寄托了更重的使命和责任。未来，我将努力学习军队的严谨态度和卓越素质，不仅在学习上精益求精，在工作中也严格要求自己，培养自律性和责任感。同时，我也要积极参与社会实践，关注社会现实，为社会发展贡献自己的力量。我相信，通过将军队的优秀品质和价值观内化于心，体现在日常的学习和生活中，我将成为一个更好的自己，为祖国的繁荣做出自己的贡献。

总结：

通过这次部队社会实践活动，我不仅加深了对中国人民解放军的理解，也增强了自身意识和责任感。在未来的学习生活中，我将牢记部队的严谨精神，不断提高自己的综合素质和实践能力。同时，我也会积极参与社会实践，关注社会问题，努力为社会进步贡献自己的力量。通过这次实践活动，我相信自己能够成为更优秀的人，并为国家的发展作出自己的贡献。

**社会实践总结大学生篇六**

杜甫云“读万卷书，行万里路。”这里的路在我看，不仅仅指脚下的路，也指对人生的感悟与历程。知识是内涵，实践能力则是知识的外在体现。

实习可称为实践。实践，也许真是我们从大学踏入社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少的一部分。学习与实践，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢?我们的第一次自己洗脸，第一次自己刷牙，第一次自己穿衣服等等，只因我们不断的在学习，不断的在实践，所以我们在不断成长，不断的将所学到的变成自己的。作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中的一个重要环节。

这个暑假与我以往的假期有所不同，不在是学习书本里的知识，而是开始了我的第一次社会实践。因为家里的关系，我在饭店里找了份工作，倒也免去了短期工不好找工作的麻烦。于是，我的暑假打工生活从此开始，我的社会实践脚步从此踏出。

没有就业的压力，因工资少产生的烦恼，本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始工作，深处其中体味了一下这份工作的酸甜苦辣。

经理让我去当服务员，毕竟叫我去厨房我也不会做，估计也就会添乱，相比之下还是服务员简单些。当然简单也只是相对的，每一职业都有自己应该注意的方面。比如说：餐具的摆放.清点，在单间门口时站位站姿，对客人的态度，对一些基本的业务的了解，如菜价，开酒和临时应变能力等等。这里面对于记得东西我还是很有自信的。但开酒对我来说就有点挑战，红白酒可没啤酒那么好开。

好在那些同事们对我很好，拿一些用过的酒瓶子给我展示开各种酒的方法。我也谨记在心中。但生活总是告诉我一个道理，理想和现实是不一样的，不要想当然，没真正试过就别说会了。在给客人开酒时就发生了点小意外，虽说后来解决了，也使我再一次明白这个道理。

这些也只是一些客观的因素，在服务行业还考验心态与反应。无论你今天心情好与坏，都要明白一点，你是为人家服务的，你只能笑不能哭。在饭店经常会遇到一些喝高了的人，总会是不是的调侃下，对于这个我也只能赔笑。我总算是知道了什么叫强颜欢笑。

但社会不会适应你，想生存保住饭碗你只能去适应，去摸索经验，提高能力。。

这次经历说不上多么的精彩，但对于我来说无疑是迈向社会的第一步，也是对以后就业的积累。

在打工最后酒店经理也跟我说：“实践是一种能力，学习也是一种能力，只会学不会干的人叫庸才，只会傻干，不会学不会想的叫废材才，只有会学会干的才能称之为人才，才能成为人上人，你现在各种条件均具备，更要为自己争取美好的明天。

而我自己也把这些话记在心里，作为以后生活工作中的一种处世态度，也作为一种行事作风来勉励自己。

短暂的实习结束了，我对于工作上帮助我的人十分感谢，也知道了挣钱的不易。才真真正正的明白,原来父母在外打工挣钱真的很不容易!以后要自强自立，俗话说:\"在家千日好,出门半\"招\"难!\"，在家里的时候,我们有自已的父母照顾,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,在这一个多月里,让我学会了自强自立!做到,就算父母不在我的身边,我都能够自已独立!

一.交际上在社会上要善于与别人沟通。无论是与同事还是日常交流都如此。经过一段时间的\'工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场。

**社会实践总结大学生篇七**

7 月 4 日，我们实践支队前往移民全迁镇――武陵镇参观调查。沿途路过亚洲最大的瀑布――青龙瀑布。说道亚洲最大的瀑布，人们的第一反应一般是黄果树瀑布；而对于位于万州地区的青龙瀑布，闻之者却寥寥无几。这使得我们对于这个尚未完全开发的“亚洲第一瀑”充满了好奇。

青龙瀑布位于万州区甘宁乡，这里是三国时期大将军甘宁的故里。经过专家测算，青龙瀑布高 64.5 米，宽 105 米，比著名的黄果树瀑布尚宽 19 米，是名副其实的亚洲之最。该地区属于典型的喀斯特地貌，山石陡峭，森林茂密。该瀑布的独特之处不仅仅是因为它的雄伟壮阔，而是瀑布的走向是呈弓形，这使得瀑布成为名副其实的水帘洞。我们沿着瀑布内部的小道前行，从瀑布里面眺望外面的景色，另有一番滋味。瀑布之下有一约 xx 平方米的石洞，造型奇特，令人神往，是游人坐洞观瀑的绝佳去处；瀑布下游水草鲜美，落英缤纷，俨然陶翁之桃花源也。不远处是甘宁将军墓和甘宁雕像。青龙瀑布上游是甘宁水库，是垂钓、荡舟的好去处。对比中国其他地区的风景名胜，青龙景区在自然景观与人文景观上都毫不逊色。但是，该景区的目前的旅游开发状况还很落后。到该景区的游客多来自万州周边地区，这说明景区的宣传效应较低。“青龙瀑布”的牌子没有打出去，很多人不知到在三峡上游的崇山峻岭之间还蕴涵着如此丰富的旅游资源。

旅游，作为一种产业，它的发展是受市场规律调节的。作为三峡库区旅游资源的一个缩影，青龙瀑布暴露出的问题值得我们去思考。对于一个尚未完全开发的旅游资源，最为重要的是前期投资与宣传。“青龙瀑布”并不是近两年才突然出现的，那么它的存在有多少人知道呢？我们没有考证该景区的开发投入资金与宣传投资，但从寥寥无几的游客可以感觉到该旅游资源的投入是很不够的。这集中反映在以下几个方面：

该景区既然是“亚洲第一”，为什么不把它的“品牌”打出去呢？就算在万州区内，知道青龙瀑布的人也不多。这说明该景区在宣传力度上还不够。近两年来，有关青龙瀑布的横幅与宣传画在万州城区内逐渐多了起来，当地媒体也为之付出了努力，这是令人欣慰的。但是，要想吸引更多的游客，“青龙瀑布”这块牌子一定要打出去。

想去景区旅游的人要么包车前往，要么乘坐开往景区附近乡镇的汽车然后步行前往景区。另外，从万州主城区通往青龙瀑布的道路有待修缮。这条道路是连接万州和忠县的省道，其中要跨越很多山岭，路体时常发生滑坡事件。交通问题将很多人拒绝在了美丽的景区之外。

青龙瀑布下游景色很美，但是没有供有人休憩的设施，除了两米见宽的青石小道，没有其他给有人提供方便的旅游设施。景区周边也少有经过统一规划修建的餐饮住宿设施。游人匆匆而来，匆匆而去。

旅游创收，一个重要来源是对相关产业的带动。比如有些景区，它充分利用当地民俗特点，生产许多文化产品卖给游人，这些纪念品不仅具有潜在的旅游价值，而且可以增加创收。还有些景区，通过旅游节等方式不仅迎来了更多游客，而且在特色餐饮、文化交流上大做文章。旅游发展带来的相关人员就业是很有前景的。每一个景区都有适合它自身维持发展的方式，但青龙景区目前还是一方处女地。喜闻今年景区周边的李子获得了大丰收，如果能够结合生态农业旅游（如水果采摘园等），青龙瀑布将更具魅力。

青龙瀑布不仅具有独特的自然景观，它的人文景观也很丰厚。前面提到，景区地处三国大将军甘宁的故里，这里有甘宁雕像和甘宁墓葬等。但是，人们对与此相关的.历史知识了解不多。或者说，在旅游开发中，对此进行的宣传还不够，致使这里的人文旅游资源还没有形成吸引点。

要解决以上反映的几个主要问题，我认为关键在于“投资”和“投知”。前者显而易见，要扩大宣传范围，提高景区知名度，需要资金；要改善道路设施和景区旅游设施，也需要资金。那么旅游开发，它本身蕴藏着深厚的学问。如何进行景区规划，在发展旅游的同时保护环境，达到人与自然和谐共处需要专业人员经过调查研究才能做到；如何充分利用景区资源，促经当地经济的发展也需要“知识”的投入。那么青龙景区是否值得大力投资，它的旅游产出能够多大呢？带着这样的问题，我们离开了景区，前去武陵，希望能从那里获取一些答案。

武陵镇地处三峡库区腹地，位于重庆市东部，万州区西南，距万州主城区 37 公里，陆路 73 公里，是三峡库区一类全迁镇之一，重庆市市级中心镇，万州区城镇体系规划布局德长江发展轴线边贸重镇，龙宝可持续发展试实验区（国家级）确定的生态移民集镇建设实验、示范集镇。根据当地政府提供的数据：全镇幅员面积 34.4 平方公里，辖 12 个行政村， 2 个居委会， 23 个村民小组，总人口 20500 人，城镇化率 57.3% ，城镇建成面积 1.28 平方公里。那么移民搬迁之后的武陵新镇将是怎样一种面貌呈现在我们眼前呢，我们迫不及待地开始了我们的参观调查。

武陵镇城区规划比较完善，基础设施建设发展较快。新建的道路宽敞，房屋也很漂亮。现在该镇已经建成日供水 3000 吨的自来水厂，日处理 2400 吨污水处理厂。有 6300kva 变电站一座，加密电视覆盖全镇，集镇消防、民用天然气、公厕、垃圾站、果皮箱、路灯等设施齐全。武陵镇的基础设施建设不亚于一个县级行政区的规模，那么焕然一新的武陵新镇具有多少活力呢？我们在调查中发现，“产业空虚化”问题已经蔓延渗透到了该镇的发展建设中。印象最为深刻的是，全镇仿佛一座“空城”。楼房与街道十分漂亮，但是人气却明显不旺。街道上的门面很少有敞开营业，即使在人口比较集中的街道，也与武陵镇移民搬迁之前的车水马龙景象反差鲜明。当地政府官员告诉我们，搬迁以前的武陵镇面积狭小，且集镇主要交通工具是水路运输，这对于居住在黄金水道边的居民来讲是很大的优势。尽管搬迁以前人均居住面积小，但是反而显得很热闹。现在，镇区面积扩大了好几倍，而人口并没有增加，所以显得人气不旺了。作为一个城镇，武陵镇现在的工矿产业与农牧产业还很少，镇内没有多少企事业单位，因此就业在当地十分困难。再加上目前的公路运输发展迅速，公路费用不断降低，这大大削减了水路运输的优势，以前依靠水路运输的商贩现在很难维持自己的生活。于是很多人选择了外出打工，这给武陵镇的城镇建设造成了不利影响。一个城镇，如果仅仅依靠输出劳动力来维持而不能为居民提供一个相对稳定的就业环境，便会产生“城镇乡村化”的现象。“城镇乡村化”已经再武陵镇中或多或少得到了体现。为了改变现状，目前当地政府的做法是从生态农业入手，以集镇为依托，大力发展边贸经济。政府目前的工作思路是：调整产业结构，以农业产业化为支撑，培育壮大非公有制企业；以“一菜二猪三果”（以鱼泉榨菜、三牧集团、汇源果汁为龙头，分别建成榨菜生产、洋三元良种猪生产和果品生产基地）为重点发展生态农业。政府的这一思路可谓是因地制宜，前景光明。但是农业决不是发展武陵新镇的唯一出路。

很多人都曾听说过“武陵”这个地方。武陵镇历史悠久，它是宝贵的文化遗产。武陵镇是一个千年古镇，下从柳沱、上至禹安，沿江十公里，有 36 处文化遗址。其中有柳沱商周文化遗址；下中汉代聚落；唐代制砚作坊遗址；禹安村道教木枥观遗址； 100 万平方米的战国、西汉、东汉、魏晋南北朝时期的古墓群。经全国各省市十余个文物考古队试掘，挖掘出土文物 3000 余件，还有恐龙化石，木化石，阴沉木等。如此悠久文化名镇，在移民搬迁之后它的文化“搬”到哪里去了呢？呈现在人们眼前的武陵新镇，是在一个被现代化气息强烈影响的氛围中成长起来的。街上的一砖一石，一灯一树，都显示着当今都市的风采。如果不是有关人士介绍，很难想象焕然一新的现代新镇的背后还有这样一段漫长的历史。龙宝移民开发区的一位领导无奈地说道：“武陵镇搬迁，最大的遗憾是搬掉了它的灵魂１移民搬迁之前，武陵镇并没有把它在历史文化上的优势宣传出去，文化遗址的开发与保护不够，有些历史文物没有得到妥善的保存。有关人士甚至说道，“以前农民家圈养牲畜用的石料没准就是秦砖汉瓦呢１搬迁之后，与历史文化开发相关的产业还没有成长起来，这是很可惜的。镇区规划如果按照搬迁前的古镇风貌进行复制，将武陵的特色历史文化作为闪光点，发展与此相关的旅游业也不失为一种移民搬迁的发展方式。没有林立的高楼，没有宽敞的柏油马路和闪烁的霓虹，取而代之的是小桥流水，青石平房，历史文物展览馆。那么，武陵镇本身就具有了吸引力。

青龙瀑布景区与武陵镇只有不到一小时的车程，前者具有独特的自然景观，且两者都具有丰厚的历史文化渊源。将自然景观和人文景观结合起来，同时利用当前阶段大力发展的生态农业经济，形成“两点一线”的旅游热线，这对当地的经济是有积极作用的。“两点”，其一为以武陵镇为中心的历史文化遗产参观展览交流组团，其二为以青龙瀑布及甘宁水库为中心的自然景观和人文景观组团；“一线”，指连接两地公路沿线的生态农业散点旅游（如农家乐、水果采摘园等等）。以旅游带动相关产业的发展，这对于攻克库区产业空虚化难题不失为一种尝试。

**社会实践总结大学生篇八**

学校为了全面完成教学的任务，使学生做到理论联系，同时拓扩同学们的视野，丰富课外的社会知识。学校领导精心的为我们每一个学生做了长期的计划---每学期一次的社会实践。这个寒假，我进行了一次企业就业的社会实践。

通过这次寒假的升入社会，让我对事业单位有了很深的认识。在这次实践中，我学到了很多学校里学不到的东西。学校与社会存在着太大的差异，同时也让我们早点步入社会，提前给自己做好工作的心理准备，以避免以后毕业后对现实产生茫然的感觉。 在学校里，有老师的呵护、同学的照顾，总觉得世界是多么的美好，人与人之间是多么的友善；其实学校里的我们就像刚出生的雏鹰，没有经过艰险的训练，没有经历过狂风暴雨，展翅高飞的能力还很弱，也像温室里的花朵，经不起风吹雨打，缺少磨练，把现实看的太简单、太单纯了。在这次实践中，我来到了一个完全陌生的群体，这个企业是一家国有企业，我所在的单位是一个大部门，主要以运输业为主。

到这里工作每个人都对我很好，而且我的工作比较简单，有点像文秘的工作一样，我来了以后，单位的每周的会议资料和安全措施以及年度安全总结之类的东西就归我写。刚刚开始的时候，不怎么会写，写出来后我的领导就会指教我，改了一遍又一遍，好不容易合格了。另外，我还有一个工作就是安全员。现在企业实行gprs管理，用来抓安全违限车辆，我的任务就是看着电脑，记录每一个违限车辆，然后上报。监管的这份工作比较轻松，因为在我来之前就有人在干，所以我们实行了倒班制，每个人上一天，轮流来，这样我们便能上一天休息两天，并且我还有更加充分的时间像以前的老前辈学习怎么写资料。在这次工作实践中，我每天早上（不管今天用不用去单位，没有周末）都是第一个到办公室，再前辈们到来之前把办公室的卫生打扫了，烧上热水什么的。在实践中也让我对以后自己往哪个方向发展，心里有了点数，也知道了正常上班的时间，以后真正融入到社会的时候就不会那么的恐慌，人也会变的老练很多；也知道了在学校里学的永远不够，要靠自己去多看书、多找材料来不断的丰富自己的知识面。

其实在现实中，只要你有能力他就会重用你。而这种能力不仅仅是技术上的，更重要的是与身边人的交际能力；我刚进企业的时候认识了一位也是新来的工人，领导说先试试看能不能做的好，再决定是不是换他到别的部门，最后领导没有留用他，原因是他不能很好的与部门中的人员沟通，做事情我行我素，有时候甚至不像领导请示，由着自己的性子来。其实每一个刚毕业的学生技术都差不多，都要靠在以后的工作中慢慢的学习，可是在工作中你要是想学到东西，就要靠你所在单位的前辈们，你都不愿意与他们交流，怎么能从他们身上学到东西呢？所以说交际能力是很重要的。

书读的比他好、能力比他强，为什么他爬的比我高呢？再有就是做事情的程序是不能乱的，该你做的做，不该你做的不要做，再有在自己想做什么事情之前好好考虑一下自己的能力，不要答应一些自己做不到的事情，答应人家的事情也要做到。现实就是这样，所以这次实践我学到以下几点：

1、用微笑面对生活，用微笑面对别人，要善于交流，尽量找一些相同爱好的事情聊一聊增进感情。

2、当面对困难时，不要轻言放弃，不要太在意别人的冷言冷语，要想学的到东西，就要有打破沙锅问到底的精神，尽量在最短的时间里学到最多的东西。

3、利用在学校的时间，尽量多学些知识，多看一些参考书，尽快明确自己以后的发展路线，明确自己的目标，以便可以在学校里多学一些自己需要的知识，这样才能充分利用在校的时间。

4、刚毕业不要对自己的待遇要求太高，只有你学好了技能才是最重要的，只要自己认为自己有能力，在公司好好的干，总有一天老板会发现你，如果老板没发现，你也可以自己做一番事业，只要学到了技术就不怕没地方生存。

6、要学会尊重别人，体谅别人，在批评别人的时候，想一想自己有没有犯过同样的错误。

以上是我在这个寒假的企业就业实践总结

时光如水、岁月如梭。转眼寒假已经过去了，回首这段的点点滴滴，朝朝暮暮，心中顿生了许多感触。这些段时间中经历的每一天每一刻 ，都已在我心中留下了永久的印记，因为这些印记见证我这样一个新生的成长。在过去一个月的内，通过不断地学习，企业使我健康成长，使我充分的认识正确的人生观，世界观。在这繁忙的半个多月中，老员工的关心下。 我收获了很多很多，时间就是这么无情头也不回的向前走着，而我却在为了不被它丢下死命的追赶着。.随着时间的流逝，我也一点一点的成长。而美好的纯真随着风雨的磨灭化成了成熟。或许这正是成长的代价，回想自己还是在校的那段日子，显得是那么的遥远。我在憧憬中懂得了来之不易的珍惜；在思索中了解了酝酿已久的真理；在收获后才知道努力的甜美。突然觉得自己似乎明白了许多事情，但是仔细琢磨后又不尽然……原来过去所见所识都是那么的偏见而又肤浅，以前的天真似乎在一瞬间幻化成无知和可笑，或许在以后也回嘲笑现在的渺小，为了以后的顺利走进工作中，我们不得不努力走好人生的每一步。

**社会实践总结大学生篇九**

大一临近尾声，我们的超级学长成员在炎炎夏日积极热情地开展我校组织的社会实践活动。经过多次讨论，我们一致通过了“苏州小吃研究&现状；这个话题，和相关的一系列活动展开了。

首先，我们通过网上调查和文献收集，对课题做了初步的准备，对苏州小吃的历史发展、类型和特点有了一些必要的了解。接下来，我们准备了两项活动：问卷调查和实地考察，希望通过这两部分对我们的课题有更深入的了解，从而进行探索。当然，在这两个部分，我们分成2~3人一组。我们的问卷调查分为四类：苏州本地人、游客、外国人和大学生。因为口音差不多，我管当地人。我和同学张启兴先去了学校的教育超市，很快就找到了几个当地人。我们用自制的问卷对他们进行了调查，得到了许多有用的信息。然后我们去公园等休闲场所调查了几个老人。经过总结、分类、分析等一系列研究，不难发现，他们普遍认为目前的零食价格是合理的，在可接受的范围内，但是零食的口味和口感却存在一些不一致的地方，有的脆好吃，有的太甜太腻……这对我们接下来的活动起到了极其重要的作用，可以说我们实地考察的方向和目标更加明确了。

7月初，在之前的一系列准备下，我们还分组去采访了几个老品牌。这一部分让我感触颇深，这不仅仅是苏州小吃研究的一个简单问题。可以说，陈鸿宇和我的同学与蔡志斋经理的面试过程并不顺利，甚至非常坎坷，这迫使我对这个社会产生了很多想法。至于菜知斋，我想本地人和我们外地的朋友都听说过。在网上了解到，彩枝斋是国内比较老式的糖果店。它建于19世纪末，以其苏联风格糖果的多样性和独特风味而闻名于国内外。蔡志斋生产和销售的糖果有数百种，主要包括各种松子、乌梅饼、九制陈皮、芦荟和橄榄等。它的特点是选材考究，加工精细，营养丰富，口感香甜，味道鲜美。它既有中国传统糖果的特点，又吸收了西方糖果的优点，独具特色。糖果中的一些原料不仅美味可口，而且具有滋补补益的作用，将药理与甜食相结合。所以我们怀着极大的兴奋和期待去面试，结果并不理想。首先，因为我们不了解财智斋这几年的现状和发展，也没有对其运作体系和形式进行深入的研究，所以难免面试过程有点坎坷，备题也不充分。语言可能不委婉，但有点犀利，让主管和大厅负责人都不太配合我们，我们也没拍到面试需要的图片，让我们很着急，不得不一步一步改。其实就菜知斋而言，我们也提出了一些自己的想法，比如茶点和冰淇淋结合，或者如何吸引更多的年轻客户。但似乎主管只是敷衍我们，对我们的想法和意见不屑一顾，在言语上反复表现出他们极强的优越感。我觉得他们有优越的资本，毕竟是国内最好的百年老字号之一。但是，这种不屑，这种完全不同于其他群体的体验和冷淡，真的让我很难受。我不知道我是不是要出去，但是我觉得这种事情在复杂的社会中是很常见的。我不能盲目选择生而有犊不怕虎，那只会被饱经风霜的人说成鲁莽无知。这件事之后，我似乎对父母和老师提到的社会及其复杂性有了一点了解。这件事似乎只能作为一个警示，我不能片面的否认这个社会有温情。我觉得我很幸运，因为我面试了蔡志斋，我有机会上这么生动的课，应该算是受益匪浅。

接下来，我们也保持了平和的态度，总结了采访内容。我们讨论了苏州小吃对苏州经济的影响。我们也准备继续以报纸和传单的形式对我们的研究成果进行后续宣传，希望我们的研究能对他人有所帮助，有意义。

通过个人的社会实践经验，对这个社会有了更好的了解。我曾经在家人的保护下长大，不知道外面的世界是怎样的现实。也希望能在这个实践中获得感悟。更重要的是，我想测试自己能否融入这个社会，通过社会实践找出自己在社会上的不足。社会实践活动很有意义，尤其是对大学生来说。在正式进入社会之前，尽可能的去感受社会，去了解外面的世界是有益的。人总是要磨练的。趁着现在还年轻，在家校的保护和支持下，好好享受自己的青春，为自己的未来积累一个坚实的基础，这样以后步入社会才不会太迷茫和尴尬。

不管我们的研究结果如何，我认为这次社会实践活动是成功的，有意义的，因为我们达到了这次活动的预期效果，丰富了我们自己的知识，拓展了我们的视野，让我们受益匪浅。不只是这种团体活动，那些个人实习也可以多尝试，以后我会多参加。

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