# 最新大学生食品厂社会实践报告(21篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-07-26

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生食品厂社会实践报告篇一通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生食品厂社会实践报告篇一**

通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品（白酒）的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：

1、精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2、赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3、赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒；按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒；按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲；按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

白酒的品评，分三步：看色、闻香和品味。一般对品酒师的要求很高，因为每种酒都包含了酸甜苦辣涩五种滋味，进而品就过程就相当的精细和辛苦了。

高部长还向我们介绍了健康饮酒的方式，如不要酗酒，不要吃西药后喝酒等。

以上的介绍使我们对白酒有了初步的认识，之后高部长就向我们介绍了详细的酿酒程序。一般酿酒的原料要在2米多长，1米多宽，1米多深的发酵池内发酵。发酵池用砖砌，用30公分的竹签将泥挂住，所用的泥都是粘性高、含铁少的红胶泥或黄胶泥，经风干、发酵、保存后使用。发酵期为45天，池内有四层，称“四甑”即四锅。触壁的酒料称作酒柸，发酵后在甑中流酒（中间流出的酒品质最佳）。再经排酸等工序，酿造过程即成。

其次我们参观了该厂的质检科。这里有测量醇酸脂的气象测谱仪。据高部长所说，当时在河北省只有一台，而石家庄酒厂所配备的仪器全都是最先进的，也正是检验设备的先进和精密，才使得该酒厂的酒质有了保证。

之后我们来到了包装车间，包装的每一道工序都在有条不紊的进行着。大体流程为：洗瓶、灌装、压盖、盖胶冒、喷码、贴商标、装箱，浏览了整条流水线，我们体会到了酒品的整体出场过程，看到了白酒在短时间内便成箱累放，真的感受到了技术的震撼。

最后我们来到了酒库门口，由于进入酒库是要进行全面消毒的，因此我们只是在门口进行了参观。酒库内整齐的排列着写有不同人名字的酒缸，内装有不同类别的酒。缸重600余斤，缸对缸放于地上储存，此为原酒，在经历一个“醇—醛—酸”的缓慢的化学变化之后，就基本完成了。

高部长说生产技术人员在厂内一定要严格遵守场内规定，而在制定厂内标准时一定要高于国家标准，这样才能保证生产的各个环节达到万无一失。

通过半天的参观实习，我对该酒厂的产品品牌、产品的生产工艺、各阶段的操作流程以及酒厂内酒品的生产操作规程和产品检验有了初步的认识，扩展了知识面，对现今白酒企业的发展有了初步的了解，能够运用所学过的知识分析在参观过的问题，也为以后学习新的专业知识打下了基础。我知道所学的知识都是为以后的实践打基础，只有理论联系实践才能解决实际的问题，因此这次在实习中获得的应用性经验会知道我以后的学习，成为我对自己专业探究的一块铺路石。

**大学生食品厂社会实践报告篇二**

本人从寒假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在1月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

永和联想电脑专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中1-8至1-10号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确确实实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从1-11至2-1号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对寒假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是：sell

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。

**大学生家乡社会实践报告拓展：农村现状调查社会实践调查报告**

带着一颗激动的心，带着包里存放的十份中国一拖农村农业机械调查表我回到了自己的家乡-----xx省x县xx镇。像这样给一个公司作调查，作这样一个调查，我还是头一次呢。有着0%的经验，带着100%的信心我开始了我的暑期调查活动。

其实回乡作调查在我回乡之前就已经在自己的日记本上排上了日程，我早已经把它当作了自己的一份工作，一个必须要完成的任务。回去的当天已经是下午四点多了，乘了十多个小时的火车，我早已累得爬不动了，只想找个地方好好休息。但想想毕竟自己还有任务没有完成呢，还是趁早为好，吃过晚饭我便来到了几个小小学同学的家里，找到几个现在也在上大学的学生，想让他们和我一同做好这份调查。他们是我最好的朋友，当然义不容辞地答应了这门差事了。我们觉得在自己本村开始为中心再到周围几个村里去调查，有必要的话我们还会去别的乡镇里去，因为他们也分别给自己安排了各自的任务。

一、农民的生活如今已是芝麻开花-----节节高!

(一)农村的交通大为改观

我们调研的第一个村子是xx省xx市费县xx镇xx村。虽然说的只是这一个村子，但从市里回来的路上我们已经已经看到了，现在的农村已经实现了村村通公路的目标。那些原本比较偏远的山村，一改过去那种天气变化，道路变化，交通中断的状况，现在条条水泥路修进了村子里，家民再也不用担心天气给他们的交通带来的不便了。

(二)农民的观念提高了

现在的农村已经免农业税几年了，农民对国家的政策的认识水平也提高了，每日中央人民广播电台的新闻也是他们必看的。农民感激政府对农民的照顾，对这几年兴起的“新农村建设”更是喜上眉梢。农民一改往日那种只靠种田，秋天卖粮食来获取收入的方式。他们开始寻找自己的致富项目。村里的果园、大棚、养殖场像雨后春笋一般到处兴办。

(三)生活水平达了小康

全村彩电的普及率几乎达到了100%，包括年龄已高的老人，我奶奶今天已经是70多岁的高龄，而他们家今年把自己原有的黑白电视机封存起来，购置了一台彩电。今天村里还要实现家家连有线的目标!这样更放便了农村及时了解国家的最新方针政策。

通信发展也是更赶得上了速……固定电话已经是每家一部，手机普及也已过半，年轻人差不多人人一部了，好多家庭也已经购置了电脑，每晚回家的时候也会上网冲浪，那种感觉实在是好……

二、农村也有自己的不足

(一)计划生育做的不够到位

(二)农业机械化程度还太低

因为我所处的村子位于山区，山路曲折，田地也多在山坡上，而非在平原地区，每户的每一块土地也是比较狭长的，很不适合使用农业机械。所以到目前山上的田地还保持着最原始的耕作方式。

(三)村干部队伍状况令人担忧

三、通过调查，我也颇受启发，我觉得发展农村要对症下药

(一)加强农村领导队伍建设是新农村建设的重中之重

1、国家的政策再好如果不执行那也只是一纸空文!而一批有素质，有文化，有道德的农村领导干部则是国家政策顺利执行的有力保证。

2、一个好的农村干部会时刻想着怎样为百姓办事，怎么才能让村里上过上好日子，怎么才能让本村的经济有所发展!他也会利用各种信息途径为村里人寻找致富的项目，而这一点是我们所调查的村子里的干部做不到的，受各方面因素限制我们也不可能对国内所有村子进行调查，若大农村，我们只见一斑了吧!

(二)加强计划生育政策的实施

在农村曾经流传着这样一句话“要致富先修路，少生孩子多重树”，现在路修好了，而孩子去还是生得那么多，怎么致富?这使得本来收入就欠佳的农民负担更回重了，虽然农村的生活水平还不是很高，但生活费用的支出去不见得少，意外的病灾都是有可能发生的，一旦发生了，又有多少家庭困苦不堪呢?

拿种瓜来讲吧，一颗瓜上苦只结一个果子，这个果子往往会又大又饱满，而一颗瓜上苦结两个果子则往往不会结得太大，而结三个四个五个则往往根本就长不成果子，因为根吸收养分的能力是有限的。

所以我认识加强实行计划生育就是\"强制\"农民走致富的道路!

**大学生食品厂社会实践报告篇三**

大学生寒假社区服务活动已圆满落下了帷幕，我很庆幸自己报名参加了这次如此有意义的活动，让我接触到了平常时很少接触到的东西。这次活动，给我留下了难以忘却的回忆，让我获益匪浅。

1月24号，参加此次活动的同学在xx镇中集合，主要说这次活动的大概流程和一些注意事项。那天，寒风习习，但是还是有很多同学积极参加此次社区服务活动。因为经费不足，参加此次活动的同学都自愿捐款来支持此次活动。这让我很感动，作为一名大学生，积极参加社会实践对自己来说既可以增长见识又可以锻炼自己，这是一个很好的机会。

25号，我们第六组是采访乡镇司法所所长。他很可亲可敬，在百忙之中抽出时间来热情的迎接了我们，接受我们的采访。刚开始的时候我们都显得有些拘紧，不敢放松，但在他的鼓励下我们也慢慢放开了，与他进行了开心而又有意义的谈话采访。通过这次采访，我明白了礼仪的重要性。虽然在学校的社团我是公关部的部长，但在这次的采访中，我还是深深觉得自身的礼仪知识是不足的。理论知识也要与实践很好的结合才是最好的。今后，我会更加努力的学好社交礼仪，让自己的知识库更丰富。其次还要加强自己的语言表达能力，对于一些突发情况要灵活。

27号，在xx镇峡山派发新型农村养老保险等政策宣传资料。每个小组都派几个人去分发资料，并为当地居民讲解。我们每个人都很积极的去分发资料，虽然大家都互不认识，但是我们在活动中都不约而同地进行着默契合作的锻炼。我感受很深的是，大家都有很强的集体意识。接着选出来的二十人跟着副书记步行去了xx镇敬老院。路上，当地居民看到我们一群人浩浩荡荡的，就对我们说，大学生就应该多参加社会实践活动，积累经验，祖国的明天就靠我们去建设。到了敬老院，虽然我们和那里的老人都不认识，但是他们还是露出了笑容来迎接我们。我们给他们送去了一些慰问品，并和他们合影留念。当我们要走的时候，有些老人还是舍不得的。其实老人的心愿是很简单的，就是和自己的子女在一起，安享晚年。家里有老人就是拥有一块宝，不要觉得要照顾他们而感到麻烦。当初他们含辛茹苦的养我们，是那么艰辛，我们应该要懂得感恩。感恩他们给了我们生命，感恩他们的养育之恩，尽自己最大的努力让他们感到我们对他们的关怀，让他们可以享受天伦之乐。

28号，，我们上党课观看了红色经典电影，又一次重温了历史，深知今天地和平世界、幸福生活来之不易，我们这一代年轻人就应多学习先辈们的艰辛与拼搏精神;听了《大学生就业政策及方向》的知识讲座，现在的我们不能在茫目、无计划、无目标的去生活，应找到自己人生中切合实际的目标，并为此付诸自己的努力，并实现它。29号，每组派两人一男一女组合，去敬老院打扫卫生。下午三点半在xx镇中进行友谊篮球赛。

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。”我感触最深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自己的不足。工作也一样 “一分耕耘，一分收获。”只有自己体验了才会知道。自己付出了多少，就得到多少回报。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。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后更加应该要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。“机遇只偏爱有准备的头脑”，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲， 胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**大学生食品厂社会实践报告篇四**

我在\_\_物流公司实习，\_\_快运运输有限公司是从事公路运输在京注册的专业运输公司。我公司是一家专业性的货运物流服务企业，地理位置优越。公司以开拓的思路、超前的意识，塑造崭新的形象，用在实践中探索出来的管理制度和工作程序为各类企业提供优质高效的服务。

多年来公司一直致力于为大中型生产企业、原材料供应与成品销售的供应链提供服务，为商业连锁企业多点进货，多点分送的配送系统提供服务。在广大新老客户和各界友人的支持与关心下，公司内强素质，外树形象，综合服务能力。

本公司具有运输部，客服部，仓储部，车队，财务部等一套完善的管理体制!为您提供最完美的物流方案、最方便快捷的服务、最低廉的运输价格和最高效的供应链。

在实习期间的表现：

在实习中，能够灵活的将理论和实践连接起来，我工作认真，态度诚恳，勤劳勇敢，严格遵守公司的规章制度。性格开朗，亲和力强，知错就改，能够坦然的接受上司的批评和教诲，具有良好的团结精神，获得同事们的欢迎和喜爱，业绩突出，受到领导和上司们的重视和欣赏。热情和友好的态度，赢得顾客的喜欢和帮助。

在实习中获得的收获和体会：

入世以前并不知道社会的繁杂，入世之后让人不得不震惊，在此我发现其实社会是一本书，而且是一本让人很难读懂的一本厚厚的书，这本深刻而内涵的书中蕴藏着人生的真谛，当今社会人才的竞争激烈，能力表现的机会，社会的神奇，要读懂这本书，我必须保持有一颗热情的心，一颗好奇的心和一颗坚定不移的自信心的三心合一。

实习以来我从中学到了很多知识：

①学会做人的基本本领，“严于律己，宽以待人。”他教会我处理好人际关系，他帮我建立了友谊的桥梁，他帮我建立事业的根基。

②实习验证了我的能力，要做好人生的第一步，就得先学会认识自己，常言“旁观者清”之词，所谓的“旁观者清”能读懂别人未必就能认识自己，就如在校我曾是一个优秀的学生，我原以为我是一个很有能力的人，太过于自信，反而显出我的自悲。但一回到现实中，才发现我的这一点点能力是没法跟别人比的，远远的微不足道。

③实习锻练了我，锻练我的能力，让自己变得更强更壮，锻练我的口才和为人处事，锻练我的灵活性和智商等等。

在这次实习的时间，我学到了很多东西，不仅有学习方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益非浅。

作为一个刚踏入社会的年轻人来说，什么都不懂，没有任何社会经验。不过，在同事的帮助下，我很快融入了这个新的环境，这对我今后踏入新的工作岗位是非常有益的。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的最重要的基石。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。实习的这段时间，我懂了不少东西。大人们都说刚毕业的学生身上总存在着许多让公司老板头痛的“特点”，现在我终于亲身体会到了。以前作为一名学生，主要的工作是学习;现在即将踏上社会，显然，自己的身份就有所变化，自然重心也随之而改变，现在我的主要任务应从学习逐步转移到工作上。

这3个月，好比是一个过渡期——从学生过渡到上班族，是十分关键的阶段。回想自己在这期间的工作情况，不尽如意。对此我思考过，学习经验自然是一个因素，然而更重要的是心态的转变没有做到位。现在发现了这个不足之处，应该还算是及时吧，因为我明白了何谓。在接下来的日子里，我会朝这个方向努力，我相信自己能够把那些不该再存在的“特点”抹掉。感谢老师们在这段时间里对我的指导和教诲，我从中受益非浅。不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会。“曾经真的想过放弃了，不过最后我还是咬牙挺过来了。他们不也在拚搏工。

我想我的工作还没什么起色，这么走了丢人是小，可我心有不甘却是真的，我不想就这么走了，虽然是个实习的大学生，但也要对得起自己的工作，在其位谋其政嘛!别就这么稀里糊涂地浪费了这次实习的机会。”通过那一次下定决心，我又回到工作间开始了自己的工作。我在实习的时间里懂得了怎么于同事相处与怎么样工作，这对我以后的工作中会有很大的帮助，现也就谈谈我的见解：

1、与同事相处的第一步便是平等。不管你是职高一等的老手还是新近入行的新手，都应绝对摈弃不平等的关系，心存自大或心存自卑都是同事间相处的大忌。

2、和谐的同事关系对你的工作不无裨益，不妨将同事看作工作上的伴侣、生活中的朋友，千万别在办公室中板着一张脸，让人们觉得你自命清高，不屑于和大家共处。

3、面对共同的工作，尤其是遇到晋升、加薪等问题时，同事间的关系就会变得尤为脆弱。此时，你应该抛开杂念，专心投入工作中，不耍手段、不玩技巧，但决不放弃与同事公平竞争的机会。

4、当你苦于难以和上司及同事相处时，殊不知你的上司或同事可能也正在为此焦虑不堪。相处中你要学会真诚待人，遇到问题时一定要先站在别人的立场上为对方想一想，这样一来，常常可以将争执湮灭在摇篮中。

5、世间会有君子就一定会有小人，所以我们所说的真诚并不等于完全无所保留、和盘托出。尤其是对于你并不十分了解的同事，最好还是有所保留，切勿把自己所有的私生活都告诉对方。

6、最后再提醒你一句：同事间相处的最高境界是永远把别人当作好人，但却永远记得每个人不可能都是好人。

在我的努力下，我取得了成绩，其实这些比给多少报酬还叫人高兴!不要怕困难，做了也许没机会，但没做肯定没机会，所以我还是坚持做了。我始终相信是这次的实习给了我很多感悟，虽然艰辛，但收获颇丰，甚至认为对他以后的道路都有很深远的影响，因为我在实习时学会了坚强和坚持。

这次实习顺利结束了，但我明白：今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会，因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多丰富的知识和宝贵的经验。在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发：

1、打好基础非常重要;因为基础知识是工作的前提。

2、实际工作与书本知识是有一定距离的，需要在工作不断地学习。即使毕业后所从事的工作与所学的专业对应，仍会在工作中碰到许多专业知识中没有的新知识，所以要想胜任工作，必须边工作边学习，通过不断的学习获取更多新的知识。进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

3、学到了友善。在日后的工作当中只要我友善待人，一定能让人有好印象，做起事情来自然事半功倍。

4、学到了拼搏。人生的道路有起有伏，犹如运动比赛，有开心，有失意，要经得起考验，需要不断的拼搏。在21世纪的今天，人们的工作和生活水平都在提高，不会拼搏的人自然会被社会淘汰。

5、学会了忍耐。我认为“忍耐”是学生步入社会的基本功。刚出来做事，谁都要受气，要是不忍耐，就非常容易与人发生口角，使自己不能愉快地工作，久而久之，就会形成紧张的人际关系，这样一来，就会给自己的工作造成被动、压力，严重的还会使自己根本无法开展工作。

毕业实习的结束，意味着大学生活也将结束。在此，非常感谢实习单位给予我实习的机会。通过实习，让我看清自己需要什么，同时也让我吸取了许多工作和社会经验，这将对我以后踏足社会，谋生立业有很好的借鉴和帮助作用。今后，我会带着这些宝贵的经验，在人生的旅途中勇往直前，迎接时代的挑战。

生活的美好，社会的精彩，我要好好读这本书，并且要读透它，因为它记载了我的历史，因为它铸造了我的能力，因为它提练了我的精华，因为它修正了我的态度，因为指引我走上正确的人生道路，树立了我正确的人生观，为我步入社会打下了良好的基础。

6、在实习中发现自己存在的不足：

经验不足，无论从哪一方面哪一角度看，自己都是很嫩，感觉自己笨手笨脚又笨脑的，毛毛燥燥。在工作中有时会短路，能力远远不如人，做事方面都比较老实化，技巧不熟练等。口才不好，也许在学校接触的人少吧，讲话不流利，语气直，交流方面也比较少等。

经过这次的实习和存在的不足，让我明白了今后应如何去发展，需要注意的扬长避短。确立好目标，继续前进。实习是学生在向社会积累经验的时候，所以实习是学生转向社会的必经之路，虽然我在这次的实习工作与数控专业无关，但从中我也能够学到很多知识，比如人体的结构，病源的分析，健康养生等相关医学知识。从中我深深体会到课本上只是虚幻的理论，而不是实践的真实。所以不管我们从事什么职业，工作的内容如何，只要是自己认真思考选出的结论，我们都要努力学习，做什么都要学会从零开始，一直到享受满载而归的快乐。有得必有失，有取也有舍。我相信有三十六个行家，行行出壮元，总有一个属于我。

实习总结，短暂的实习生活过去了，总的来说在实习期间，很辛苦，更受到了很大的启发。我明白，在今后的工作中还会遇到许多新的东西，这些东西往往会带给我新的体验和体会，好奇心强的我，我坚信：只要用心发掘，勇敢地尝试，就一定会有更大的收获和启发的，也只有这样才能为自己以后的工作和生活积累更多的知识和宝贵的经验文档资料库。回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

总的来说：我的实习生活还是很成功的，在这段时间里我知道了自己的工作能力，知道自己需要在那些方面需要补充，知道自己以后的路该向那里走。这段不寻常的经历也告诉我能力和学历是同等的重要。没有足够的知识是很难在这样一个知识经济时代立足的，而知识主要来源于校园;有了知识不能转化为自身的能力也是没用的知识。我体验到了你如何待人，他人也会如是回报。总之，在实习的时间里，我们脱离了学校的庇护，开始接触社会、了解我们今后工作的性质。不但增长了专业知识，还学习到了不少为人处是的方法，很快我将踏上人生新的征程。在新的征程上，把“做好自己，才能创造更好的未来”作为我人生的座右铭，永不放弃。

**大学生食品厂社会实践报告篇五**

今年暑假，我积极的响应学校号召，进行了为期10天的暑期社会实践。在这两周的时间里，我主要是做一些辅助监理工程师工作。虽然只是一些琐碎的事情，但是，我仍然学会了很多我从书本上学不到的东西。

首先是心态。心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量。无论什么工作都要保持一颗热爱的心，要把自己分配的工作做到极致。每个人都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口;将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。

要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验。实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀。若不能保持一份正确的心态，即使在学校再优秀也是不可能成大气的。当初我们充满热情的选择了土木，我们就一定要热爱土木，以土木为骄傲，为我们的祖国建设做出贡献。

其次就是意识到与人沟通是异常的重要。我们为了高效的工作就一定要和与我们工作相关的人员有良好的交流。如果交流不畅会给我们的工作带来很多的不便。每个人都有着自己的性格特点，为了工作我们走到一起，如何交往就要看我们自己了，优秀的交往技巧是我们事业成功的重要保障。

在交往中，有些东西我们是无法改变的：比如别人的性格与做事的风格，那么，我们就要学会去适应他;有些东西是可以改变的：比如我们自己处理事情的方式方法，通过学习别人的处理事务的方式方法来提高我们的能力，为我们的未来打下良好的基础。沟通简单的说就是“听”与“说”。

“听”也是一门技术，要判断对方意见的准确性，不能盲从，但是也要能听进去刺耳的但是非常准确的话，毕竟人无完人，虚心聆听是我们人生的必修课，只有这样才能让我们充分的认识自己，及时的纠正自己的错误与与缺点。“说”就是要用委婉的话表达自己的意思。只有“听”与“说”的良好的结合才能给我们带来成功。而说话技巧和应变能力同样重要，什么场合下说什么样的话，讲话不能冷场等等，这些技巧都是需要我们平时就多加努力的项目。

同时这次实践中使我深深体会到：工作中谦虚，认真的学习态度也是必不可少的。知识，永远是人类力量的来源。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方就要虚心向别人请教，或者自己查阅资料解决。

获取知识有很多渠道，但最好的方法就是“不耻上问”，向有经验的前辈们虚心请教，前辈们积累的经验是最宝贵的知识来源，这也会使你在工作时少走不少弯路，自己的经验缺少，就从前辈那里汲取，这样就可以弥补自己经验不足的缺陷。当然，现如今网络这么发达，网上的资源也是应该得到充分利用的。在信息膨胀的年代，每天都有大量的信息更新。如果我们没有自学能力就迟早会被这个信息化时代淘汰。

“活到老学到老”这句话不是白说的，尤其在工作中，你不学，便落于人后，在学校我们都知道“逆水行舟，不进则退”，在工作中更是如此，因为工作中的知识与学校中不同，应用到的全部是最新的知识，你不去积极主动的学习，就不能够掌握你工作中的最新情报，就会比他人慢一步，最现实的就是你会比他人缺少竞争力，缺少升迁的本钱。知识犹如血液，人缺少了知识，身体就会衰弱，头脑就会枯竭。

还有就是工作的态度：要积极主动，认真负责。将来我们毕业了走上了自己的工作岗位，我们积极主动的工作将会给别人好感，将会使得自己的上司信任自己，敢于把重要的担子交给自己，为自己赢来提升自身价值的机会。“机会垂青有准备的人”，只要我们为自己的成功努力了，那么成功总有一天会到来!

在工作时我们还需要保持自信。自信是对自己的肯定，是对自己能力的一种信任。在暑期实践中，我不止一次的明白自信的重要：对自身能力要自信，对自己的判断要自信!不能因为没有工作经验就失去信心，不相信自己的判断，经验虽然是积累出来的，但是自己已经具备了一定的能力!我们所度过的每一天，我们所完成的每一项工作就是我们的经验!有自信我们才能更有精神，有自信我们才能更出色的完成任务，有自信我们才能生活的更加精彩!当然我说的自信而不是自负，我们要把握好自信的度。需要时还是要及时向别人请教。

我还意识到：大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的大学生已经不再是现代社会需要的人才了。社会需要的不仅仅是我们掌握的书本上的知识，更重要的是要求知识与实践相结合。我们通过社会实践培养了独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我们不要简单地把暑期实践作为完成作业和积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力，利用假期全方面的提高自己的能力，为以后步入社会打下坚实的基础。liu\_\_

转眼间为期10天的社会实践就结束了，我感觉我这次的暑期社会实践是很成功的。虽然我被晒黑了很多，但那是很值得。社会是一个大的舞台，我们习惯了在学校小范围的生活，参加社会实践开拓了我们的视野，让我们了解了社会的动态与人文;了解了我们的长处与不足;知晓了我们专业的发展方向，明确了我们的发展方向，为我们以后顺利地走向社会与参加工作夯实了基础。

**大学生食品厂社会实践报告篇六**

寒假到了，新年快要到了。我们终于可以快乐过一个美妙的假期了。可是，我们怎么才能过一个健康快乐的寒假呢?在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。

它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新能力和实践能力，同时培养自己的吃苦耐劳精神，弘扬中华传统美德，不断提高自己的综合能力与素质，使自己的大学生活更加充实而精彩，因此，在大学第二个寒假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感触的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有如下心得体会与感悟。

一、实践目的：社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、实践内容：通过在店内以零工的形式锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：通过在店内工作的将近一个月时间，不仅通过自己的双手赚到了来之不易的工资，更通过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛苦，收获了许多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛苦。每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2.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。

3.具备随机应变的能力。要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会导致交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

**大学生食品厂社会实践报告篇七**

在这个暑假中，出于三个原因，我在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司找了一份暑期实习工作，一方面为了完成学校布置的任务，另一方面是为了能在暑假中赚一点钱，但是最重要的一方面是为了提高自己的社会经验和工作经验，通过一个多月的实习，我觉得受益匪浅，学到了很多的东西。

一.公司的介绍

杭州老哥帮企业管理咨询有限公司是一个人力资源管理公司，其旨在经营多元化信息服务业务，致力于打造成为中国最大的人力资源信息交流平台，为求职者提供大量的就业信息。公司的理念为：以信息为产品，为所有客户提供诚信，满意的服务!

总的来说，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要的经营业务是以卖信息为产品。公司通过网上发布信息，广告，人员市场介绍等方式来推销公司的信息资源产品，同时也为一些企事业单位寻找需要的人员。因此公司配有专门的业务员，专门的后勤工作人员，根据不同的任务，分配不同的工作，而我则是在实习业务方面。

我是从网上看到杭州老哥帮企业管理咨询有限公司招聘业务员，因此，我是通过公司的面试，严格的培训和说练才成为公司正式实习的一员，而公司也是根据我们任务的完成度来给我们工资的，一般一个月要完成九个单子，每个按30%来提纯，而我们是新人，因此公司给我们放宽了要求，最少要完成两份签约单。

二.公司的管理制度

从公司的管理制度方面来说：第一，公司实行的是考勤考核制度，每天早上八点半上班，下午五点下班，上下班都必须打卡，这样就可以规范员工的上下班时间，并根据迟到的次数给以相应的惩罚，这样就促使员工有时间的观念，时刻都约束自己，注意时间，避免了迟到早退等一些散漫的现象;第二，公司实行责任制，实行了责任制就可以是分工明确，让员工分清自己的工作，做好自己的本职工作，同时实行责任制也就加强了员工的责任感，避免了一些简单的工作由多人来做，而复杂的工作却人手不够;第三，公司采用按劳分配，多劳多得制，根据员工做了多少，拿多少，对于做的好的还给以奖励，这样就促进了员工工作的积极性，使其能够有了奋斗的目标，根据做了多少业务拿了多少工资也是员工觉得公平，不仅增加了员工的工资而且也是公司的经济效益提高，使公司的整体经营状况上升，同时员工又拿到了更高的奖金，因此工作的积极性又进一步提升了;第四，对于正式的员工，公司还实行了福利制度，而福利制度的实施就使员工有了保障，免除后顾之忧，这样就促使员工更加认真的工作，全身心的投入到工作中;第五，休息制度，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司实行的是一星期一休，月底可以休息两天，我个人认为这个制度比较好，因为这样就是员工有了良好的作息时间，而且平时不需要加班，这样的劳逸结合的方式让我们工作的比较轻松，因此员工的工作劲也增加了。

三.产品的市场分析及定位

从产品的市场分析及定位来讲，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司主要推广五项职业信息产品：兼职服务，短期实习服务，会员服务，金牌服务和猎头服务。这些都是公司根据不同的制定的不同的产品方案。

1.兼职服务主要是针对以锻炼为主的广大在校生和一些工作比较空闲的，想在业余时间做点别的事的人，而我们简直服务的服务期限为半年，时间比较长，因此兼职服务还是具有比较广阔的市场。

2.短期实习服务则主要针对的是广大在校学生和那些刚毕业的大学生，该服务一般在寒假或暑假期间提供就业实习信息，工作时间以及个月为主，以社会实践活动为主，同时为减轻家庭负担的广大实习生。同样服务期限为半年，但是不同的是时间可以间断累加。

3.会员服务主要针对于社会上广大的求职者，此项信息服务主要以公司的消息面和资源为客户提供适合的各类职业信息，避免客户因盲目的寻找工作而浪费时间，精力以及金钱，客户只需要记住本公司的电话即可。但具体面试或投档需要客户自行选择。

4.金牌服务同样也是针对社会上广大的求职者，但是此项服务是在会员基础上更加到位深入的服务，我们直接以客户的名义直接选取工作信息，省去了客户直接投档或联系单位的过程，直接享受面试机会和相对应要求的工作机会。

5.猎头服务则为那些富有经验想要找高薪高职的人而设立的，此项信息服务快速，便捷，直接获得想要的工作，随时电话获取岗位信息，因此客户购买上列服务的同时，自动享有该服务，当客户有需求是才产生费用。

四.竞争地位及存在的问题

从竞争的地位和存在的问题方面来看，面对这个竞争激烈的社会，我们公司所面临的压力是十分巨大的。

一方面，杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的产品项目是一个新崛起的项目，其不同于中介，是以卖信息为产品，很少有人在做我们公司这块工作，理由说新崛起的项目应该很容易，其实我们公司却做得不容易。为什么呢?因为我们公司是一个信息资源平台，是以信息为产品，而我们公司所面临的问题就是即使产品，那么则就应该收费，而客户一听要收费就觉得我们公司是一家中介公司，因此对于中介公司的排斥性就使我们公司收到很大的损害。所以，我们作为业务员也就面临着很大的困难。而现在社会中的大多中介公司又成为我们的一大竞争对手，所以，就目前情况来说，公司的远景是广阔的，但就眼下而言，竞争是相当激烈，道路是十分艰辛的，因此公司必须好好把握住机会。另一方面就是广大求职者对我们公司信息产品这个词不是很了解，或者说是非常少，他们对信息产品则有明显的不信任或者是根本不屑，因此这也是成为目前抑制公司发展的一个重要原因之一。

五.竞争策略

针对市场竞争所面临的问题，公司也制定了相应的解决措施与方案：一方面是通过大量的广发传单，策划广告等方面来使广大求职者来了解我们公司，了解我们公司的信息产品;而另一个方面就是通过我们这些业务员来为求职者讲解业务，拉业务，即为他们找到合适的工作，也为我们公司带来经济效益。

就目前而言，通过业务员拉业务的方式为我们公司盈利的主要方式，那么公司则需要对业务员进行严格的培训，我们同时也必须做到先推销自己，进而推销产品，通过对比法，软硬兼施法等各种方法来达到我们推销的目的，通过和客户分清利益关系来说服客户相信我们，与我们合作。但是最重要的还是要根据公司给你销售宗旨来做业务，即动之以情，晓之以理，诱之以利。

六.总结

通过在杭州老哥帮企业管理咨询有限公司的实习，我真是受益匪浅，收获丰富。虽然我们公司是一家刚起步没有多久的小公司，但是其的成功无不像我们展示了它的优点。

1.我明白了一个企业管理模式及其管理制度是一个企业首先必须要做好的一方面，如果企业内部自身杂乱无章，那么就不可能取得良好的经济效益，而员工就更不可能为企业而做。

2.要对产品市场进行分析及定位，看看其是否有广阔的发展前景和良好的市场，如果一项产品没有前景，即使公司有大量的资产作为后盾，那也没有用的，因为产品在市场上不受欢迎，没有竞争地位，那么公司是无法盈利的，反而会使公司的权益受到极大损害。3.要明白公司产品所处的竞争地位及其所处的周边环境，因为只有这样才能根据自己目前的状况作出相应的解决措施，使其在竞争中处于优势的地位。

4.员工制度，员工是一个公司组成的必要条件，因此公司必须处理好员工的相关制度，这对公司的发展与扩大有着至关重要的作用。

5.这一点我觉得是最重要的，那就是要对业务员进行良好的培训，因为公司刚起步，很大一部分就必须得靠业务员。

因此，总的来说，通过这次的实习实践我不但得到了更多的社会工作经验，同时也更加清楚了自己的人生规划目标，这次实习更加丰富了我的专业知识，积累了经验，经过这一个多月的实习，我也认识到自己的不足，为我以后步入社会做了一个良好的基础，而在今后的实习中，我更加应该把握住每一次机会，为自己的目标更加努力奋斗。

**大学生食品厂社会实践报告篇八**

总的指导思想是：学逸结合，重点培养个人独立自主生活、学习的能力。 暑假先让孩子去农村外婆家生活了一段时间，让孩子感受一下农村的生活气息，了解农作物的生长及形成，也让孩子明白粮食的来之不易。孩子现在吃饭基本能做到吃的碗里不剩一粒饭。我们家长以身作则，饭后检查，有剩饭的要加以处罚。

假期组织孩子观看了日全食，并给孩子讲解了日食的种类及形成过程，现在孩子基本明白什么是日全食、日偏食、日环食并能自己讲解。

由于我们白天都要上班，今年假期我们重点锻炼了孩子独立在家，自主生活、学习的能力。我们每天上班前给孩子布置作业，要求孩子一人自己完成，我们下班检查，孩子基本能够完成。孩子还学会了自己独立到外面吃早点的能力。这是孩子这个暑假最大的进步，我们终于能够放手让他自己一个人在家学习、生活了！

假期孩子学会了玩滑板，尽管危险，我们还是鼓励孩子通过自己摸索的方式学会，孩子也曾多次摔伤了手脚，但能自己坚持下来，自己学会。我们想让他明白，成功是需要付出汗水的，有时还需要流血。

假期我们带领孩子参观了黄冈中学、黄冈师

范学院、鄂东职院等院校，还带领孩子观看了黄冈经济开发区，鄂黄大桥、遗爱湖公园、黄冈城区等，让孩子对自己生活的城市有一个基本的了解。通过参观，孩子觉得黄州比以前变得干净漂亮多了。

由于时间的关系，孩子的暑假作业我们采取了抽查的方式检查，可能有不到的地方，还请老师见谅！

**大学生食品厂社会实践报告篇九**

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

本人姓名，年龄22，籍贯河北省xx市xx县，社会实践职业：销售员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。社会实践报告

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

做为一个服务行业，顾客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。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。社会实践报告

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

**大学生食品厂社会实践报告篇十**

这个假期我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的资料是帮忙小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们就应牺牲自我的学习时光休息时光以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时光的行为我十分感动。此刻这个国家真是个很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的期望们，被分成了若干个小组，由不一样的大妈大叔带到不一样的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们务必在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放下自我一天10小时的补课时光，还有的同学放下每一天仅有的6个小时睡觉时光来参加这次活动，我大为震惊!!自我的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。这天我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的资料是帮忙小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很冷，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们就应牺牲自我的学习时光休息时光以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时光的行为我十分感动。此刻这个国家真是个很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的期望们，被分成了若干个小组，由不一样的大妈大叔带到不一样的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们务必在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放下自我一天10小时的补课时光，还有的同学放下每一天仅有的6个小时睡觉时光来参加这次活动，我大为震惊!!自我的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

**大学生食品厂社会实践报告篇十一**

一、 实践目的

引导我走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。另外实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实践，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。

二、实践内容

1、实践概况

我的工作是从7月12号到8月22号，在泸州市佳味居美食店，做服务员。

2、实践详情

(1)实践流程

每天上午8点至12点，下午2点至5点半，在前台做接待，为客人点菜。

(2)专业知识与技能

(3)不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于每道菜的特色以及价格，不同年龄段的人群喜欢的菜色，在工作的过程中，态度一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，还有很重要的一点，便是团队协作，只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

三、实践结果

众所周知，服务态度会影响消费者的消费，根据观察，我发现笑容可以吸引顾客，相反，过于严肃或者漫不经心就会使顾客绕远。由此可知，不管怎样，我们应保持十分的笑容去迎接每一位顾客。

四、实践总结

1、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。

2、这次实践让我学会了独立。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,在这个一个多月里,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、实践体会

在佳味居美食店一个多月的实践已划上了圆满的句号.在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对餐饮行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实践的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐,苦的是让人记住那些几十种菜的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默。

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!

**大学生食品厂社会实践报告篇十二**

一、实习目的

行政管理专业最对口的行业应该是国家机关吧，为了让我们进一步的切身体会相关岗位的日常工作，并培养我们的相关的能力，我们进行了这次为期一个月的实习活动。

二、实习时间

20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日

三、实习地点

\_\_\_\_\_\_x

四、实习单位和部门

共青团\_\_市委员会办公室

五、实习内容

实习，顾名思义，在实践中学习。在经过一段时间的学习之后，或者说当学习告一段落的时候，我们需要了解自己的所学需要或应当如何应用在实践中。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。

在这一个月中，我的主要工作内容是协助办公室人员做好办公室的各项人事及日常行政工作。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了行政机关办公室文员的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

每天，我们来到办公室的第一件工作就是查看邮箱，看一下有没有未处理的邮件，然后进行相应的处理，还要对各文件进行签收，并送至各级领导。办公室最主要的工作就是“上传下达”，通知会议、传达通知与决定、把各类文件传阅给相关的部门。平时还要负责接待、安排就餐，并协助其他部门开展工作。总的来说，办公室是连接其他各个部门的纽带，平时的工作都是一些比较琐碎的事，但却起着重要的作用。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了就容易厌倦。像我就是每天接收文件、传阅文件、接听电话、搜集资料、草拟通知、召开会议……这些都是一些琐碎且简单的事，难免会显得枯燥无味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给单位带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。

还记得到团市委的第一天，在经过简单的自我介绍之后，就开始分配人员了。那天，不知道我是怎么了，心情有点不好，所以在自我介绍的时候有点心累，不想去和别人争些什么，只是随便说了几句。本来我是打算去办公室的，但是我发现在我前面的同学有人也想去，看着竞争这么激烈，我就舍而求其次，选了少年部。也许真的是冥冥中自有安排吧，最后我还是进了办公室。因为我们这次来的不凑巧，团市委刚好结束了一个大型活动，现在基本没什么活动，所以也没什么事做。不过，令我印象深刻的是每一行都他的专业术语。我也在这里学到了一些办公室常用机器(复印机、打印机、传真机)的操作，也懂得了接听电话的礼仪，如：同级之间打电话可以亲切一点，但对上级就要礼貌谦恭，对下级就可以强制一点显示自己作为上级的威严。

在这段时间了，我作为办公室的实习生，做过最累的一件事就是整理上一年度的文件，并进行归档存档。我非常的记得，那天当我看到那一大堆的文件时是多么的惊讶，更令我想退却的是我要一个人慢慢地翻阅这些文件，并把需要留档的和不需要的分出来，那一刻我才真正的体会到办公室的工作是多么的枯燥。

在这次实习里，我参加了几次市里的活动，有团市委组织的“12355青少年服务台进社区为中高考学子解压”活动、市禁毒办组织的禁毒活动等等。在参与这些活动时，我学到了很多东西，增长了自己的见识，还锻炼了自己的实践能力。

六、实习总结

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”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，老师变成老板，同学变成同事，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。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到领导的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，领导的眼色、同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人、做事、做学问、自学能力。

在书本上我们学过很多套经典的管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司或单位时，才会体会到难度有多大;我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，充实自己的能量，为将来自己的就业做准备。

国际贸易的实习报告

一、实习单位

\_\_贸易公司是由对外贸易经济合作部批准成立的、人民政府领导的国有外经企业，经过\_\_年的发展，公司先后在世界20多个国家和地区开展了业务，设立分支机构和委派业务代表，连续六年进入中国进出口额最大的500家企业行列，形成了良好的格局。\_\_贸易公司在19\_\_年通过由dnv颁发的iso9002质量认证。公司的经营范围主要是承办对外经济援助项目，在海外兴办各类企业，承包国际工程和国内外资工程，劳务人员外派及培训，为外国及港澳台客商的驻穗机构和外商投资企业提供雇员和配套服务，商品技术进出口，沙石土进出口、房地产开发和经营，信息咨询服务。

\_\_有限公司是属于\_\_贸易公司负责国际贸易的相关子公司。企业遵照我国对外经济工作的方针政策和法规，以地区强大的经济技术力量为依托，组织和协调各方面的力量，开展形式多样的对外贸易事务，以增进我国和世界各国的经济繁荣和进步。我公司承办物资进出口，商品和技术进出口;沙石土出口，同时承办我国对外经济援助项目;在海内外兴办各类实业;承办承包工程所需的设备等。

二、实习起止时间

20\_\_年x月x日——20\_\_年x月x日

三、实习内容

了解国际贸易的一些基本流程和操作，了解基本业务流程，协助单位同事进行相关单据的制作、印刷和盖章。

审核前几年的出口退税备案资料，查找错误处。查询出口报关单的进度。打印相关发票、报关单。

四、工作进程

作为实习生，我刚开始的主要任务是认识公司的业务，大体了解公司主要出口业务是天然砂，以及其它一些日常用品。对公司的主营业务有了一个大致了解之后，接下来我开始查看和审核公司以往到的出口退税备案资料，包括报关单、增值税发票、装货单、提单、出口合同、购销合同以及结汇水单。这些说看完很简单，不过要真正的将每份单据一一对照，检查是否有不一致的地方，也是不是一件轻轻松松可以很快做完的工作。虽然在学校的时候都有学过这些外贸单据的相关知识，但是真正接触起来才发现课堂上模拟的和真实情况下是不一样，而且在公司接触的单据所涉及到具体对象比模拟单据要多要复杂。

在我大致熟悉了公司的日常流程后，我的日常任务主要就是查看公司从20\_\_-20\_\_年间所有做过的对外贸易的出口退税备案资料，将有问题的地方记录下来。去审核那么多的单据，是需要一定的耐心和细心的，因为出口退税也是涉及到公司很大的一笔金额的。除了审核备案资料以外，我还负责协助其他同事的一些业务工作。比如说查询记录交易过程中的出口报关的进度、查询客户询盘要求的商品的海关编码和退税率等等。这些东西看起来都不难，但是比较繁琐和细致，工作的时候我必须仔仔细细地对照各个单号进行记录，如果出些差错的话，不仅仅对自己的不负责，还是对公司的不负责，会对公司运作造成影响的，所以我必须认真仔细。除此以外，也并不都是在办公室的工作，还涉及一些相关的业务需要外出办事。有一次，为了获得澳门出口砂石的投标，必须去进行公证。而对于做公证这一块是不属于国际贸易课堂上的知识的，所以由一位单位的同事带着我去公证处，我从中旁观学习。日后的工作中也会有像这样的与专业知识无关的业务要去完成，我必须时刻保持着学习的态度去面对每一项工作中的事务。

五、主要收获及心得体会

作为一个新人，不管是到哪里，在公司我学会了很多，首先是一个自己学的态度，在那里，我看了一些平时没有注意的书目，如《海关进出口税则》，《海关编码》，《ucp600》，《自由贸易区原产地证知识手册》等一些有关贸易的书籍，从自己的阅读中收获很多，也学会了很多。再者，就是到一个新单位要积极主动的做事，看事情做事情，因为别人都有自己需要忙的事情，只能有空会跟你交流，你就要学会自己去看，去学别人的东西。最后就是要学会使用各种办公软件，其实平时我在日常生活也对办公软件有些了解，可能没有经常使用，或者每个地方有自己的不一样东西，程序会有不同。所以在那，我也学会了许多办公用品的使用，如：传真机，扫描仪，打印机，复印机等，因此只有自己去操作了才会更加熟悉。

经过了这一个月的外贸业务实习，让我了解到国际贸易工作挺复杂的，而且在此工作中要有忍心、恒心、信心。实习中，我在日常的贸易活动中，针对这些活动每天都有不同的心得体会，而且发现了不同的问题，可以说在是受益非浅。国际贸易的中间环节多，涉及面广，除交易双方当事人外，还涉及商检、运输、保险、金融、车站、港口和海关等部门以及各种中间商和代理商。如果哪个环节出了问题，就会影响整笔交易的正常进行，并有可能引起法律上的纠纷。另外，在国际贸易中，交易双方的成交量通常都比较大，而且交易的商品在运输过程中可能遭到各种自然灾害、意外事故和其它外来风险。所以通常还需要办理各种保险，以避免或减少经济损失。

我真的很感谢公司给我提供这样一次实习的机会，很感谢带我们的老员工，是他们教会我了一些为人处事的道理，以及对一个企业文化的认识，同时也让自己对国际贸易这一块有了更大的兴趣，如果以后能够有机会从事这个行业的工作我相信会很快上手，实习的日子虽然即将结束，但是我知道自己学习的路途还很遥远，自己的知识还很缺乏，毕竟理论只有在实际中才能检验。我会保持着学习的劲头一路前行。

在整个实习过程中，我学到的不少。作为一个在校大学生，基础的理论知识要掌握扎实，才能灵活变通，以不变应万变。而对于工作要认真对待，积极完成自己的任务，不能把自己的事情一拖再拖，但是切忌浮躁，脚踏实地才能学到东西，一步一个脚印才能成功。

实习与上课不同，这相当于我已经踏足于社会。因此，要眼观六路，耳听八方。从其他同事之间的交谈以及同事如何接电话打电话中学习怎么和工厂联系，制单结汇中应注意什么问题，怎么拒绝不必要的电话广告……有时从他们的谈话语气、举止中可以了解到自己在办公室中的处境，因此也就明白了对哪个人该说什么样的话，什么时候该说话，什么时候该沉默，什么话该说，什么话不该说。

工作中如果有耐心教自己的同事是一种福气，当然也会同样的有不乐意对我们施舍经验的人，遇到这种情况，不必抱怨，因为他们并没有这个义务，所以一定要沉住气。如果问他们问题他们只是敷衍了事，那么仍要笑着说谢谢，但是心里要记住以后不要再犯同样的错误了。另外如果同事让自己帮忙一定要很乐意去做，而且要尽量做好，因为更多时候需要帮助的是我们。

六、今后努力方向

在实习中，我认识到我还有不少地方需要在日后多加努力。主要有三点我要在之后的不管是学习还是生活都要努力改进。

一是要加强英语及专业知识的学习。对于外贸人员，不仅要掌握充分的专业知识，而且还必须会使用英语与外商进行交流、谈判以及写传真、函电。一旦没有掌握较好的英语水平，就很难胜任工作，甚至会影响工作的进行。

二是要有坚持不懈的精神。我作为一个在校生，无论到哪一间企业单位，开始的时候都不会布置过多的业务，通常都先让熟悉公司的工作环境。在这期间会觉得很无聊，没有事情可以做，便有了放弃的念头。但是我一定得坚持，不能就此放弃。另外，工作和在家里在学校不同，做到不好不到位就会被别人所批评。这时我更加要直面自己的不足，吸取经验，更正错误。

三是要学以致用。我作为外贸业务助理，是与专业对口的工作。但是经过一段时间的实习，我发现有时候实际要比理论更简单直接，但有时候实际操作却又比理论复杂。所以我更加要虚心向老同事请教，理解以前在课堂所学到的知识。

七、对实习单位的意见和建议

单位在平时的业务上也存在一些问题和疏忽。有的时候预算的费用和实际并不相符。主要是和供货商(工厂)存在沟通上的不足。所以，在做每一笔贸易之前一定要选好术语和算好费用，然后再确定合同。如果在没有调查清楚工厂的产能或者是进口商的市场环境而草草签订合同，就会出现差错。因此单位在预算表上要仔细做好调研。

**大学生食品厂社会实践报告篇十三**

经过两年纸上谈兵式的理论学习，终于盼来了上战场一展拳脚的机会。两个多月的实践下来，所获颇丰，心得体会也不少。现就在医院如何学习这方面拣一两点本人感触较深的来谈谈。

一、与带教老师的沟通与交流

相信每个到过医院实践的同学都知道在医院与带教老师的关系非常重要。这一点在到医院之前，上至谭书记，下至师兄师姐也都反复提醒我们这一点。可真正到了医院后，才发现这其实是一门很大的学问。我在省中医实践，门诊的医生一天要看几十个病人，病房的医生一天也得分管十几张病床，一天下来，带教老师忙得根本没有时间同你“神侃”。

几周以后，我发现，其实天无绝人之路。只要老师认为你是块“可造之材”，他们就会很乐意教你。关键是我们在每个科都只有一周的时间，怎样让老师在最短的时间内发现你这块“和氏璧”呢？就我自己个人经验来说，方法有二。首先，是一语惊人法。如果你能积极的就本科的某种常见病阐述你自己的认识和见解，虽然很难讲得很透彻、深入、准确；又如果你能及时而正确地回答出老师在查房时提出的问题，即使分析得不够全面，也都会让老师觉得你是个会思考的学生，老师通常会比较愿意给这种学生讲课。这一点我有着切身体会。我在针灸病房的时候，我的带教老师带有一个研究生，一个七年制的同学，还有两个二院实践的师兄师姐和我一个实践生。刚开始的时候，我真的很被动，因为是第一个科，所以也不知所措。机会来得很偶然，有一天主任查房时，主任突然提问“腰四穴”是什么？这可难倒众人。刚好我在之前看过司徒铃教授的书，凭记忆答对了。并且，主任接下来的几个问题我都正确回答了。自那天后，我的老师就深刻地记得有我这个实践生的存在了。

上一个方法也许不好掌握，它除了要求要有扎实而广泛的知识作为基础外，多少还有点运气成分的存在。接下来的这个方法则是每个人都能做的到的，就是勤快。俗语说：勤能补拙。每个老师都会喜欢勤奋实干的学生。我第一天到按摩科的时候，带我的老师满腹牢骚，毫不给面子地说我们针推学院的学生是最没素质的，弄得我又委屈又生气。后来才了解到原来在我之前我们学院有个师兄跟着他实践，但整天都偷懒，有时甚至都没去上班。那时我就暗下决心，一定要用一周的时间改变老师对我们的看法。所以每天我都提前了半个小时到诊室，把老师上班前的所有准备工作都做好，老师一到诊室就可以开工。老师忙的时候，我就用在病房学到的医院常规帮他接诊部分病人，这在一定程度上减轻了老师的工作量。一周不到，老师就已经改变了他对我们看法，那天他高兴的说我们一点都不比实践生差，后来遇到典型的病例他甚至会主动叫我过去看、给我讲。

当然以上两种方法能奏效的前提是你必需打从心里尊重带教老师，遵守纪律，热爱学习。

二、自己把握机会，积极主动学习

这是非常重要的。在医院里，进修生、博士生、研究生、国内外的实践生、实践生都很多，若你自己不积极主动地争取机会，根本就什么都学不到。当然，这也是有窍门的。首先你可以主动要求跟老师值夜班。因为老师在晚上通常会比较有空，可以有时间给你开小课；若遇到有病人需要抢救的时候，你还可以看老师在紧急情况下采取何种措施、怎样用药，这些都是多科知识的综合运用，这对每个医学生来说都是宝贵的学习机会。当然，值夜班还有许多好处，这就需要你们自己去慢慢发掘了。

其次，如果你的带教老师实在忙不过来，就别什么问题都找老师。其实在病房还有很多很好的老师，就是那些博士、研究生。我在心脏内科实践的时候，就有两个研究生“老师”，他们的基础知识都很扎实，动手能力也很强，更重要的是，他们有时间、有耐心、也愿意给你讲课。在那段时间，我得到了很大的启发。

三、学习内容的把握

在病房实践时到底要学些什么呢？相信现在还有很多人都不清楚。我自己当时也是混混沌沌，到了肿瘤科以后，带我的老师才一语点醒梦中人。他告诉我其实在病房除了多见些病种外，还要学习老师的医嘱、化验单如何开，甚至只是记记药名等都对我们有很大帮助。我才如梦方醒发现，在那之前，我除了动手能力有所进步外，这方面掌握的确实不多。还有，在病房，一个病人身上往往都综合了几种疾病，只要你能好好把握，认真复习，就能学到知识。我在内六的时候，就有个小孩是因腮腺炎并发睾丸炎、病毒性心肌炎而入院的，仅收他一个病人，我就掌握了这三种病常见体征，并且由于有理论与实践的结合，印象非常深刻。这是以前在学校单纯的理论学习所不能比拟的。类似的例子举不胜举。只要你懂得把握，在医院处处都有学问，处处都有学习的机会。

**大学生食品厂社会实践报告篇十四**

为期30天的社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。为此我用这篇社会实践论文记录与总结这段时间的工作情况，而这并不纯粹是为了完成任务，更重要的是，这是为了自己而写的一次找寻内心声音的伟大体验。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么？我的回答就是工作中要先去掉学生味。工作本身需要的就是一种严谨的态度，我是大学生并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的随意性决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：做什么工作都要有责任。在跟她相处的期间我还领悟到了尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：你不知道看屏要看整个外观么？我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以熟工的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书；而已在社会的人都宁愿回学校读书。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。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，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。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。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练习。与同事的沟通也同等重要。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。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。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，没有第一次又何来的第二、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，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。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，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢？就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个寒假，见识了很多事，认识了很多人，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

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。

**大学生食品厂社会实践报告篇十五**

在专业教育中，在外工作是一个重要的实践性学习的环节。通过工作，可以让我们增强社会经验，进一步的让我们认识这个社会中我们在学校学不到的东西。这个假期中，我并没有想其他人去什么公司打工，而是在外面自己做生意，也不知道是我的运气好还是什么，我并没有体会到他人做生意失败时的沮丧。听过这件事情，我体会到了一些东西，对我今后的人生道路有着不小的帮助，也为我今后走上工作岗位打下了良好的基础。

在这个假期结束的时候，仔细回想这个不平凡的假期，有着许多的收获与体悟，或许这并不全面，但是，这毕竟是我自己的东西。有足够的专业知识，懂得察言观色，有能看到商机的眼睛，会在竞争中站稳脚跟，还有就是对自己有足够的认识，这就是我在假期中的体悟。有些事情不是不知道，而是不深刻，只有自己做过才知道，原来，那些道理都是真的。这个假期中，说到收获，除了挣到钱以外，还有，就是对于做生意的经验，成本，最高卖价，最低卖价，利润，亏缺，什么人适合，什么人会买，这都是做生意不可缺少的。或许这些收获对于已经取得成功的人不值得一体，会觉得这些都太嫩了，但是，没有好的根基，怎么会有摩天大楼？

情人节，是中国年轻人最喜欢的节日，为了自己的爱人，现在的年轻人是不会在乎钱的，当然，前提是有钱的情况下。一朵玫瑰花，一个孔明灯，对于我来说，是一点一滴的社会经验，而对于那些在爱河的年轻人来说，那就是爱的体现，是甜蜜的体现。在做生意的途中，会有遇到很多人，嘴上不会说，等待的，就是亏缺。有人常说，做一件事情，首先要爱这件事情，我爱做生意，这并没有丢不丢脸的问题，遇到熟人，笑笑，不会有什么，有人会看不起你，但是，要知道，他们看不起的，是自己辛辛苦苦赚来的人民币。太原的天气是很冷的，但是，我却坚持将货物全部卖完，回头算算，纯利润是300多元，这是我没有想到的，很意外。很普通的一次生意经历，却给了我一次不普通的假期生活，对于我，这是非常珍贵的。

在做生意的途中，遇到各种各样的人，怎么样处理好人际关系，是必须学会的。龙生九子，各有不同，何况是人？人际关系在各个方面的表现都不一样，每个人都有属于自己的思想与个性，在工作中，不会有人为了你而改变自己的思想与个性，既然自己无法改变，那何不如去接受呢？如何接受这是很难说明的一个问题，方法有很多，就看自己如何去做了。对待同行，对待顾客，甚至是对待小孩子，这都要自己去揣摩。

现在的我，毕竟不是在社会中的老手，有许多问题自己不懂，但是，做生意的，是不会给你传教的，“教会徒弟，饿死师傅”这句话在这里，体现的淋漓尽致，没有办法，只能自己去揣摩，成功了，那是值得高兴的。失败了，我也没有气馁，自己收拾好心情，在继续去揣摩。人是很复杂的动物，没有一个人能十分了解另一个人。即使现在了解了，在时间的流逝下，你也会发现，不根本不了解，毕竟，人是会变的。

这次的社会实践虽然只有两天，并没有想其他人一样，一做就是一个月，但是，我体会的，绝对比他们要多，毕竟，我是在市场，接触的人很多，而他们，只接触到了有消费能力的人，这里我并不是否定他人的劳动成果，而是我有这个自信比他们知道的多，仅此而已。

我喜欢这样的社会实践，在以后的假期中，我也会继续，这并不是上班，不是去赚钱养家，我需要的，只是经验。

**大学生食品厂社会实践报告篇十六**

一、实习目的

由于学习的是市场营销学，将来是要从商的，尝试经商的滋味了解市场，增加自己的阅历，因本人是理科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个自由时间，可以好好地大干一常

二、实习时间

三、实习地点

四、实习单位和部门 超市

五、实习内容

由于家庭经济不太富裕，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好出门玩玩、休息休息。有钱的话 ，我也想去一些圣洁得地方，去寻找那些美丽的神话，探索人世间隐藏的奥秘，但我无法实现。我必须为我下学期的生活费考虑。

刚放暑假，烈日当头，酷暑难当，即便如此，也未能动摇我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过自己亲身体验社会实践更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我以前没有工作过，家人要求我在家乡工作，于是我便回到家乡小镇。 回到农村，看到那些孩子觉得他们有些可怜。比起我们那时，童真少了很多，以前我们那些小玩意他们已不会了……对他们也不知是福是祸，几乎每样东西都有现成得，只要有钱就行（父母就惨了）。基于此，我找工作压力不算很大，综合地想了想，超市里打工可能比较容易吧，便经人介绍到华联超市。由于我的表现还不错（相对那些不学无术的人来说），老板比较喜欢我，所以答应我在超市里工作这一个暑假了。

闲话少叙，言归正传。当我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！工作了一个多月，超市里工作，我总结了以下几大要点：

首先。你决不能破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，任何一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

其次。不管你是什么职位，最好都要随喊随到。如果，在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酒、油之类的货物就很重了。一箱都是十好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、酒，几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

再次。要会自己找事做。对于没有货要上的时候也要找点事情做。“上货”是超市内部常用的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我什么事没做，老在混时间！毕竟是私企老板，是不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是白养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架，会使你给每个人留下好印象的。

最后。你的服务态度一定要好，最好是一直保持微笑（现在我发现笑也是力气活儿）。能主动和顾客说话——推销东西。

不要小瞧以上几点要领，那都是我在超市里辛辛苦苦得来的心得哦。不过说实话，有时候亲身体会的到比别人说的来的实在。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。（人之间总会有争斗，为了利益，除此还有很多原因，建立在别人痛苦之上的东西自己独享，这样活着快乐吗？这也许是人的欲望和贪婪驱使的吧！不是说人活着是为了让别人活得更好吗？你来争，他来抢，发生战乱，像我这样的无辜平民也会波及，社会就永远不能到和谐社会,人永远处于忧患之中，付出的代价比共享大得多，人为何就不能和平共处，共同富裕呢？为何一定要走向两极分化？富人越富，穷人越穷越苦。根本原因就是—人得本性。我也太理想主义了吧！）有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验（嘿嘿，是不是有一点难以启齿）：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，其实，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！看远一点，也会给我们今后工作的一点思考：对于商场的这些情况我们将来应该如何处理。

总的来说，我在超市里打工是大有收获的。我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了更多的认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢？虽然这一千多块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？不说别的也总比天天在家看电视、泡网好？

一个人在他的学生时代最重要的是学习东西，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点东本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。

虽然我的应聘及工作都还算一帆风顺，但是，来自我家人、同学给我的忠告作用还是不少的，也是很有用的：

收取押金实为骗钱，对于有些用人单位，要先收取一定的押金以保证其利益的时候，往往是想骗取你的钱而不是想雇佣你。黑中介最喜欢“拖”，拖来拖去。浪费的知道是我们的是时间；找借口解雇，克扣工资：最可耻的就是这些黑心的老板，我们辛辛苦苦的干活，却换来的只是他们的奸诈；高回扣诱惑你搞传销，很多商家利用大学生求职心切的心理，利用高额的回扣，引诱大学生作传销工作，并说这些都是没有风险的；娱乐场所高薪，另有企图，去娱乐场所的待遇很高，那是因为老板招引你来并不是为了让你安心的工作，而是另有所图，尤其是女孩子更应该加倍小心！声称找家教，专骗女学生，这样的事情在这些年已经屡见不鲜了，有些换人以招家教为名义，实质上是为了侵犯女学生，我们的生命都有危险了，一定要小心。我认为，，这也是我们当代的大学生在找工作的同时应该有所注意的。

因此，对于我们中有些急于找工作的大学生来说，谨记一下几条有助于我们成功的走上工作岗位，而不至于上当受骗。俗话说的好：小心无大过。万事都要谨慎为好。

第一，有用到中介机构的一定其查中介资格。

委托中介机构介绍前，应先查看是否有工商局颁发的营业执照和劳动部门颁发的职业介绍许可证原件，办公地址是否与证件一致；同时，还可从公司招牌是否醒目、办公设备是否齐全、办公人员工作状态等，来判断中介是否可信。

第二，要交押金的不要轻易掏钱。

不要轻易交钱给中介机构或用人单位，交钱前多咨询情况，一问三不知、急着收钱的单位，多半是“黑中介”、“黑企业”。此外，还可从中介广告来判断岗位的可信度，越是“常年招聘”、“高薪急聘”岗位，越要小心，应聘时不要轻易交钱。

第三，慎签合同。

应聘成功，应与兼职单位签订劳动合同，以书面形式确定自己的权益。大学生假期兼职属短工行为，合同中最重要的就是约定具体工作时间，确定工资数额、工资支付时间及方式。具体条款可参照劳动合同。

第四，不要轻信路边的招聘广告。

第五，拒绝高薪诱惑。

要知道，天上不会掉馅饼，高薪虽然诱人，但要清楚自己的条件和特长，怎么就会用你呢？看自己是否能为用人单位创造良好的效益，是否能对得起“高薪”。若答案是否定的，则要在心里多打几个问号：为什么他们会录用我？多个心眼便少一个受骗的可能。

还有，如果你找到了工作千万不要做以下的几种“职场讨厌虫”：

⑴ 流言传播者→→流言止于智者，学习守口如瓶，不枉做小人！

⑵ 牢骚大王（绵绵不休的抱怨，会让身边的人苦不堪言）→→调整自己的心态，用积极的办法来处理问题（倾诉是种很好的发泄和表达方式，你把你的烦恼、痛苦的一切发泄出来，希望通过倾诉获得理解和援助。然而也要注意别人的感受）。

⑶ 自以为是的半瓶醋（永远认为自己是对的，而且说起来头头是道，没完没了，拿自己的一知半解人去影响别人）短时间内给人留下深刻的影响→→“沉默是金”（只要把嘴巴闭上即可），把兴趣转向真相的探索，谦虚谨慎，勇于认错。

六、总 结

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人不厚道是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行。这一次宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，当我们还躲藏在家长老师的庇护之下对未来感到渺茫的时候，倒不如鼓起勇气勇敢的踏出第一步，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，还有慌乱整理错误的时间，千万不要忽视每一件细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。

**大学生食品厂社会实践报告篇十七**

水是万物之本，生命之源泉，人类和社会产生和发展都离不开水。消除水害，变水害为水利史人类生存和发展的首要条件，在人类发展史上占有显著的地位。

“水利认知实训”是水利系为了提高学生实践认知能力，做到与实际相结合的一门科目，使学生做到学有所用。使学生把课堂中学到的运用到实际中去，本次实训主要通过观看坝体由胡老师讲解完成的。

第一天下午我们观看了四号副坝至十一号副坝，期间了解了副坝的主要作用、及坝坡排水沟的特殊布置及作用和土石坝观测仪器的布置与外形;其中八号副坝是陆水枢纽中最大的副坝，也被誉为亚洲第一大坝;还观看了南干渠的渠道，老师还跟我们说了渠道设计时的主要问题有哪些。

第二天上午我们参观了陆水枢纽主坝，陆水枢纽作为三峡实验而巍然耸立在陆水湖上，现主要负责陆水试验枢纽的运用管理于维护、水库防洪抗旱调度、水库水资源管理于保护，承担有关水电工程科学试验任务。这是中国水利史上第一次采用大块预制安装筑坝施工方法的试验。

第二天下午我们看见一号副坝上面有混凝土板的下面是原来用于千年一遇洪水时预留埋放炸药的地方，起到泄洪作用，自从在2号副坝上修有闸门，可以用来防千年一遇的洪水时，就不并要在炸坝了。

第三天上午我们观看倒肘湾水库、马井水电站都是双曲拱坝，其中倒肘湾为块石砂浆坝体，五孔泄洪，挑流式消能，因其地形结构，没有设置消力池。云溪水库是一座土石坝，主要特点是在云溪水库旁有五级溢洪道。

第四天上午去的是青山水库，该枢纽工程由主坝、东副坝、西副坝、第一和第二溢洪道、引水放空隧洞、东西输水隧洞及电站等建筑物组成。是一座以防洪、灌溉为主，兼顾发电、供水和养殖等综合利用的大型水利枢纽工程。上由老师讲解并提出相应的问题由学生自行解决，从而提高学生的独立思力。

本次实训通过学过的有关水利的知识解决老师提出的问题，并通过观看坝体认识到学习水利的主要目的并了解到以后工作的条件为以后的工作目的、工作环境做好充足的准备，同时也能使同学提高学习的兴趣，从而树立专业思想，明确学习目的，自觉吧自己培养成为有理想、有道德、有文化、有纪律烦人才。

**大学生食品厂社会实践报告篇十八**

xx年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，我在河南省人防建设监理公司进行了为期一个月的暑期社会实践实习。实习目的是为了提前近距离接触一下自己的专业，在以后学习中有更大的动力。

实践过程

xx年xx月xx日，我来到监理公司所监理的工地——郑开森林半岛四期工地，随即跟随驻工地监理工程师展开了工作。我们所监理的工地是郑开森林半岛人防地库，基坑面积总和约为16000平方米，分别由中建七局和开封人防建设公司承建

由于才刚上完大一，所学知识很少，所以来到工地就抱定主动学习的态度。第一天上班，刚好赶上地库的47#楼底板进行混凝土浇筑前的验筋工作，在跟着质监站的检验人员在钢筋上边踩了将近一个上午后，从基坑爬上了地面，顿时感觉脚底板很疼很疼，衣服也基本湿完了。但想到刚刚学到的人防墙体钢筋绑扎的基本要求、钩筋安放的要求等一系列新鲜知识，心里不禁还是有一些兴奋的。

我被安排住在中建七局的项目部宿舍，每天六点准时起床，然后吃饭、打扫办公室卫生，之后开始跟同事一起去工地巡视，开始一天的工作。我们的日常工作主要就是对8#、9#地库的人防部分的建设进行全面监理。比如核对施工方所使用钢筋是否合格，所绑扎的梁和墙有没有按图施工，钢筋的型号、数量是否正确等。整天和钢筋打交道，刚开始还感觉比较新奇，慢慢的就感觉到了无聊，但想到自己的诺言，便学着从这枯燥的工作中寻找快乐。

前半个多月整个工地基本都是高温天气，但由于工程在挖基坑的工程中多次出现塌方，导致工期严重滞后，所以施工方一直在加班加点。不但白天要在炎炎烈日下工作，当进行混凝土浇筑的时候，为了保证混凝土浇筑的连续，我们晚上还要进行旁站监督，并记下前后两辆混凝土运送车辆的间隔时间。

对于我们发现的问题，我们一般都现场监督施工方进行整改，对于在甲方和质监站检查中查出来的问题，我们一般都要以监理通知单的书面形式要求施工方整改，并在整改的最后期限进行复查，以确保工程质量。在白天工作一天后，晚上我们还要写监理日志，对这一天所发现的问题进行总结、记录，对第二天所要检查的区域先熟悉一下图纸，另外还要整理工程各个阶段组要交给监理方的资料。在忙完一天的工作之后，虽然累，但心里有种充实的感觉，便安然入睡迎接新的一天，新的挑战。

实践心得

这次实践我学会了很多东西，有如下几点：

一、从办公室里学会待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、在检查过程中学会要注意沟通方式

有时候当发现一个问题要求施工方改正时，但我们一般都是通过商讨的方式，充分听取他们这样做的缘由，然后再找出错误的地方。这样的沟通方式不但更容易让他们接受，也让我们了解到图纸与实际施工差别。

三、在想要放弃的时候保持热情和耐心

不管在哪个行业，热情和耐心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

五、在学习知识时学会要主动出击很多不会的东西都要主动去问。

不管是总工、甲方监理还是施工人员，他们都很热情，交给我很多工程方面的知识，因此只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

六、在施工现场学会要讲究条理。

这么庞大的工程如果不按一定条理来进行，一定是乱的一锅粥。比如工人要各司其职、比如施工材料要合理摆放、比如施工顺序要科学合理等。想来混凝土浇筑的过程还是挺有寓意的：连续浇筑就是让我们做事坚持到底，按照一个方向浇筑就是告诉我们要兼顾全局，浇筑后的养护就是告诉我们做事要善始善终。

在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。就像所有的戏剧总会谢幕收场一样,我的工地生活也在撕去的片片日历中匆匆落幕了，我从中领悟到了很多从书本上无法学到而终生受用的道理。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在 社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了 体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

**大学生食品厂社会实践报告篇十九**

大三的生活已经过半了，寒假又来了。往往几个月都呆在学校学习的我都会想利用假期时间体验不一样的生活，还有就是为了丰富我的社会阅历，提高我与人的沟通和社会实践能力，所以大学的每一次假期，我都会找不同的工作做，体验生活。我做过服务员、幼儿园实习教师、志愿者等等。这次寒假，我想做一份需要与不同的人沟通的工作，在家人的建议下，我打算去做生意，做生意可以接触不同的人。于是，我自己到市场进行了几天的调查，最终决定做卖小孩子玩具这样的小本生意。因为这个假期是春节，一方面，很多家长们回家过春节，就会给自己的或亲戚朋友的小孩买玩具，另一方面，春节里，家家户户的小孩都会有压岁钱，很多小孩都会在春节用压岁钱买自己喜欢的玩具，所以我觉得这会是一个不错的生意。

和家人商量计划好一切后，我从爸爸那拿了几千块钱去批发玩具。批发玩具的整个过程也是一件不简单的事情，因为要考虑的事情有好多，一是要考虑玩具的功能、性质、价格，二是要考虑孩子们喜好，三是要考虑家长们的评价等等。经过一番调查后，我就批发了一批各式各样的玩具，有男孩子爱玩的遥控车、玩具枪，女孩子喜爱的布娃娃、芭比，幼儿玩的音乐玩具等等，当然有很多是与别的商家不一样的玩具，因为我知道做生意，最重要的是自己的商品特别，独一无二，这样会比较容易引人注意。

在街上选好摆摊的位置后，就让家人帮我把货物拉过来。自己设计货物的摆放位置，考虑怎么样才能让这些玩具都被客人注意到，怎么样才最吸引人注意。

开卖刚刚开始的一两天，自己会很害羞，毕竟是第一次自己一个人出来抛头露面地站在大街上卖东西，有客人过来问的时候，我还是会胆怯，只是小声的回答，不会多讲几句话，所以导致第一天什么都没有卖出去，白忙活了一天，第二天也没有卖出什么。于是受了很大的打击，我灰心了，我想放弃了。但是晚饭时，爸爸语重心长地和我说：“你这一次自己做小生意，爸妈并不是说一定要你赚钱回来，赚不赚钱不重要，重要的是你能过从中体会到一些东西，爸爸相信你可以的。”看着家人鼓励肯定的眼神，我又重新振作起来了。第三天，我放下羞涩，放下胆怯，客人过来时，我可以慢慢地和他们交流，当我第一次自己成功推销出一个玩具时，自己是无比的激动，之后就变得大胆起来了，自然业绩比昨天提高了一点点，虽然是一点点，但也鼓励了我!之后的第四天，第五天······我每天八点多就到街上开始摆摊了，不管天气怎么样，热或寒冷，我都会热火朝天地叫卖。很快，我可以很自然的和小朋友、孩子的家长们交流了。“阿姨，买一个玩具给家里的小朋友吧，春节了，让孩子们喜庆喜庆!”，“小朋友都喜欢得不得了了，叔叔你就买一个给她吧。”

后来，我发现自己越活跃，就会越容易引人注意，生意也就会越来越好。也总结了一点点小小的推销经验，卖小孩子玩具，如果看见过来的客人是带着小朋友来的，我就会先判断小朋友的年龄，根据小朋友年龄猜想适合他而且他喜欢的玩具，展示玩具的魅力，吸引小朋友，让他喜欢，然后再努力说服家长买。如果过来的只是大人，我就会首先询问家里小朋友的年龄，还是根据年龄给他们介绍不一样的玩具，还有通过查颜观色，以及语言沟通来了解他们的真实想法，然后用我所给他们推销的玩具独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望。

这次经历让我明白一个道理，享受乐趣，开心一点，把欢乐传递给他人，正所谓“独乐乐不如众乐乐”。所以我总是把我最美丽的笑容献给他们，而且我发现，无论来的顾客是那个年龄段，都非常喜欢听到称赞自己的话语，年老的顾客，我会赞扬说他们疼爱孩子;中年的顾客，我会赞扬说他们有眼光;小朋友，我会夸他们听话懂事、活泼可爱·····其实，也不是为了推销出更多的玩具才去赞扬他人，而是自己发自内心的去赞扬别人，当他们开心时，看到他们灿烂的笑容时，我自己也会很欣慰，因为我又给他们带来一点点快乐，同时，我也很快乐。每天看到不一样的人不一样的笑容，自己也会一直脸挂微笑，即使很累，很辛苦，没有太多的回报，我也很幸福快乐。

当然这次的经历，也让我乐观了，比如说，我知道并不是每次推销都能取得成功，要做好被人拒绝的心理准备，我会安慰自己说，人们并不是拒绝我，而是拒绝我的提议，有时候这样想心里就会舒服多了!还有就是脸皮要够厚，即使遭到顾客的拒绝是正常的，也是我每天都会遇到的，但是我知道想要顾客认可我和我所销售的玩具，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，我也不会灰心丧气，精神不振，有时候我会告诉自己：我的东西时的，无人能比的!生活也是如此，遇到与自己意愿相违背的事时，就应该乐一乐，笑一笑，站在另一个角度安慰一下自己。同时也让我懂得人要及时找到自己失败的原因，比如说，我会从拒绝我的顾客那里吸取教训，找出他们拒绝或不感兴趣的原因，还有我推销的方式是不是不适合这位顾客。学习生活上也是，失败了，要勇于面对，找出错误，总结经验。

这次社会实践也让我知道，生活不容易，特别是家人出去赚钱不容易，所以我会更珍惜现在，努力学习，弥补自己的不足。当然，整个假期，我在体验社会生活的同时，也不会忘记自己的学习，每天晚上都会看书。

**大学生食品厂社会实践报告篇二十**

在教学方面，通过实习，我们将书本学到的知识运用到教学实际中，发现了自己在教学工作方面的优缺点，积累了实践的经验，争取在以后的教育实践中发挥利用自己的长处，克服自己的不足，从而不断改进自己的教学，提高教学质量，使我们更好地胜任教师这个角色。在班主任工作方面，通过实习，我们对班主任工作有了一个初步的了解和认识，对什么是班主任工作、如何做好班主任工作有了一个朦胧的概念，这对于我们以后的工作都有着极大的帮助。实习，让我们收获，让我们成长，更让我们明白：成为一名老师，一名合格、优秀的老师，我们仍需不断地学习、不断地努力，在实践中摸索、在实践中进步!

再次进入附小，给我一种既熟悉又陌生的感觉，一种亲切的贴心。几年的时间，附小创造了飞跃性的发展。短短一个多月的实习，这里热心的老师、热情的同学，都让我体验了许多、感受了许多、成长了许多。实习第一天，带着期待，带着不安，在主任的带领下，我见到了我的实习指导老师荣老师，一位年轻、有魄力的女老师，在以后的实习中，她身上所表现出来的认真与魄力，确实深深地触动了我、影响了我。在她的指引下，我很快认识了我的实习班级四年级二班，认识了62个聪明、天真，活泼，可爱的孩子，他们充满了活力，充满了生机，一张张稚气的小脸庞给予人一种充满希望的感动。很简短甚至有些仓促的自我介绍，也让他们认识我这位新来的实习老师。在实习的最初，荣老师总是提醒孩子我的存在，我也是他们的老师。在我仍未正式站上讲台之前，在平时的课堂练习讲解与批改中，让我参与到课堂中，参与到孩子中，让我少了几分局促、少了几分隔阂，很快地融入到这个班级。实习第一天，跟班、听课、批改作业，开始了我的实习之旅。

实习的第一天的时候，我抄了一份班级名单，因为我知道，记不住学生的名字，看似小事，其实它在学生眼中是很重要的，如果记不住学生的名字，学生就会觉得自己在老师心中没有地位，觉得老师不关心自己，甚至会产生隔阂。随后，每到课间的时候，我就到班上去，同学们都围着我唧唧喳喳地问这问那的，我也借这个机会去认识他们的名字，了解他们的性格，结果不过三天我就能叫出每个学生的名字了。以后每当学生来问我问题，我叫出他们名字的时候，他们竟是那么的兴奋开心，看着他们天真无邪的笑脸，我心里也感到很安慰。这件小事也是我明白了：沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

一个班级就像一个大家庭，班主任工作的好坏直接关涉到这个班级的优劣，直接影响到这个班级的课堂教学质量，是保证教学质量的基础，牵涉到方方面面，是教育实习的重要组成部分。初期的学习工作，很机械、很重复，只是简单地看作业，听课，记笔记，跟值日，以旁观者的身份观察班级的活动，以及老师的工作分配与工作计划。从看的角度去学习，感悟其中的微妙之处，注意其中的细节问题，努力地记忆，努力地模仿。在看的过程中体会教师工作的琐碎，同时也感受到了作为一名老师的责任，对教师工作有了一个更直观的认识。通过看、通过做、通过想，通过问，对教师工作我有了以下几点的领悟与体会：

1、重视学生安全，安全排第一位

在小学阶段，尤其是低年段，小学生的年龄仍比较小，心智仍未成熟，仍需要老师在身边监管，而安全问题则成了首要问题，它包括了交通安全问题和校园安全问题必须严肃及时地处理好安全问题必要时会联系家长，这让他们明白什么是可以做的，什么是不该做的，保障学生的安全。

2、明确要求，让学生养成良好的生活习惯

在小学，对学生的生活要求都是很细致的，都是一些很细小的问题，然而在这些小问题上却必须明确要求，对于在这些方面表现好的要及时给予表扬鼓励，而对于违反的也必然采取一些相应的惩罚措施，让学生从小就养成良好的生活习惯。

3、赏罚分明，恩威并重，说到做到

奖赏分明，恩威并重，是我从荣老师作为一名教师身上感悟最深的。无论是学习上，还是生活上，荣老师对学生都有明确的要求，做得好的大力地表扬，没按要求做的严肃地批评，赏罚分明，说到做到，让学生清楚地知道什么是对的、什么是错的。每个班都有奖惩布告栏。当然，惩罚特别要慎重，我认为当我们惩罚学生时，应该注意以下几个方面：①首先一定要注意尊重学生的独立人格，保护好学生的自信心、自尊心，好的就是好的，错的就是错的，不要一错百错，全盘否定;②惩罚的目的是警示学生什么不可以做，做了会有什么后果，不是为惩罚而惩罚学生，而是为教育学生而惩罚学生，换句话说，惩罚是手段，教育才是目的;③谁都会犯错误，但不是谁都会改正错误，受惩罚不要紧，要紧的是改正错误，关键不是惩罚，关键是接受教训，改正错误。

4、善于培养有能力的班干部

人人有份的班干部，孩子们并不稀罕，有竞争力的、有挑战性的，孩子们才乐于表现自己的才干。在四年级二班，荣老师根据学生的表现情况和每个学生具备的不同能力，让学生担任不同的职位，但是如果违反纪律，或工作没尽责，就会马上被替换，使班干部的工作有了一定的挑战性。从这个角度而言，担任班主任，又成了一种奖励的措施，同时也让每个孩子都有机会发挥自己的能力，在某种程度上，从小培养孩子们在各方面的能力。善于培养有能力的班干部，把班级交给孩子们自己管理，也减轻了班主任的工作负担。

5、与家长的沟通交流很重要

孩子的成长，离不开家长的教导，尤其是在班主任工作中，离不开家长的辅助。加强与家长的沟通交流，才能让家长及时了解自己孩子在学校的情况，同时也能让老师更清楚每一个孩子的个性，针对孩子的问题与家长共同解决。目前的校讯通，确实让老师与家长的交流联系简单密切了许多，使教师以及班主任工作更好地开展。

6、组织开展活动的魅力。

良好班集体的建设必须依靠活动来实现，活动可以产生凝聚力，密切师生关系，使每个学生发挥主体的积极性，这时进行集体主义教育、健康的竞争心理教育是行之有效的;在我班，凡是学校组织的活动，班主任和我都给予高度的重视，如校运会的报名与训练班主任与我都亲身参与当中，开动员大会，一起与学生训练。告诉他们不用把名次的好坏，放在第一位，只要我们尽力了就行了。心理学等理论告诉我们：在竞赛活动中，一个人的目标期望水平不能过高，也不能过低，只有中等水平的期望值才能使参赛者保持的竞技状态，对于我们每个同学来讲，活动的目的不是拿名次，而是看我们如何对待竞争，是否有参与意识，是否全身心投入了，是否能做到问心无愧。在活动中进行教育，同学们易于接受也能很快转化为行动。抓住“活动”这个的教育时机，精心设计教育内容，就能收到意想不到的教育效果。

总之，小学教师工作，尤其是小学班主任工作，突发事情很多、琐碎事情很多、小问题很多，并不轻松，需要有计划地完成，需要有耐心、细致地做，确定做好每一件小事情，处理好每一个小问题，班主任工作才不会存在大问题。对于班主任工作，有了小小的体会，如何去做好，却仍需要在以后的实践中改善。

**大学生食品厂社会实践报告篇二十一**

在老师的带领下第一天我们首先来到了南化村，这是一个建设的比较好的村落。村长给我们作了一些讲话，然后学生走访了一些村民。之后来到了大佛寺、临济寺，让我们了解佛教文化。第二天我们到文庙参拜孔老夫子，了解孔老夫子的思想，吸取有用之处。然后来到金梦影楼听张总讲一些道理。下午来到弘文中学，了解传统文化在中学中的普及和影响。第三天我们来到大寨村，和南化村情况相近，行程简介就到这儿了。

这次的社会实践调查给我的启发和教育很深，在这先感谢老师们的关怀和教诲，让我知道了理解了许多东西，而且对我自身都有很大的提高。

1月21日早晨，在老师的带领下我们来到了这次社会调查的第一站—南化村。这个村子在正定来说是建设的比较好的村子了，主要是这几年的变化挺大的，村长也为村里办了许多实事，为什么变化这么大呢?让我们来看看吧。来到村中，我们首先参观的是大教堂，此教堂主要是供村民观看传统文化教育片，学习传统文化用的。走进里面，立即感觉到身处传统文化的教育里，人们变得严肃了，思想中杂念被赶出脑海，此教堂有利于提高村民的文化素质，在里面我看到了前任村长留下的一篇文章，题目为金钱观和权力观，其中阐述的颇有见解，深入浅出能调整人们对金钱权力的心态。然后我们去了村民活动中心，村长发表了讲话，讲了许多村中的变化其中还说到村要长治久安要以孝为主，个人也要以孝为主，孝是人道第一步，往大了说国家也要有软势力，就是以文化作后盾。现在主要是孩子，现在的孩子接受的太多而奉献的太少，所以我们更应当学好传统文化学好弟子规，

在天安门广场上立孔子像不就说明国家重视传统文化吗，我们更应该学好。我们在村中走访也感觉到村长为村里办了不少好事，路面硬化了，路灯也安装了，村里也有专门的专项的保险和补助，村民意外伤害保险、学生保险、大学生补助、老人补助等，此村还获得卫生村、小康村、文明村等许多荣誉称号。我和同学也走访了几户人家，叔叔阿姨们脸上都挂着笑容，谈起村子时也觉得不错，我们走在大街上人们说说笑笑、自由热闹，我也觉得这村民风不错，看来传统文化教育(弟子规等)起着重要作用。要说这个村子还有哪些方面需加强或建设，我认为一个村子要想发展必先稳定。传统文化教育必不可少，孝道更是重中之重。在走访过程中打听到一些无工作的闲散人员，还有一些有余力的半老人员，我认识可成立一个工作介绍所为村里人找工作。

下午我们先后来到了隆兴寺、临济寺，来接触佛教文化，刚来到隆兴寺走到门口，就看到一尊大佛，前走几步大佛的全貌显现出来，心中也变得虔诚。跟着老师和导游，在隆兴寺里参拜各佛，走在这充斥着佛教文化的地方，心也跟着肃然起敬。在临济寺里，大殿中，有位师傅给我们介绍了许多佛，我们带着崇敬的心听着，每位佛都有一个世界，我们所处的只是一个别婆娑世界而已。隆兴寺、临济寺的这些佛像都是遗留下来的，时间在上面留下了斑驳的痕迹，随之遗留的还有那佛教文化，虽说现在已不盛行，但也有一定的积极作用。看着这些面孔就好象世人的处世态度一样，万般不同。每面佛都在教育着人们深刻的道理。唐三藏去西天取经，取回的是一颗佛心，用它来教化世人，让人变得善良，让人与人相处变得友好，社会更和谐。

第二天，老师带领我们来到了文庙，参拜孔子。现在天安门广场上都立了孔子象，我们今天社会的文化中儒家文化有重要作用，而孔子又是儒家庭代表人物，可见他在中国史上的地位之重。我们怀着一颗敬仰的心走近孔子，了解他的事迹，从中学习他的思想。孔老夫子的思想对后代人影响极远，其中在墙上看到孔子的伦理思想，孔子认为伦理道德是合理处理人与人之间正常关系的准则，何事都要受伦理道德的约束。孔子的道德规范体系庞大就不再介绍了。此思想对现代来说仍适用，所以学习孔子的思想很有必要，在文庙里还有许多值得学习的东西，有文天祥的滹沱河诗,有许多伟人的事迹等等，在这里受益不浅。

之后我们来到了正定最大的婚纱摄影楼—金梦影楼，非常感谢张总从百忙之中抽出时间给我们讲课，张总讲的大部分来说都对我们学生有用，是我们现阶段须学习的或应提高的能力。张总主要从孝道、自身能力、管理、饮食健康、社会危机等方面给我们讲的课，让我们的认识思想都提高了许多，对以后的行为有了指导作用。张总讲孝道时给我们列举了几个例子，情况基本一样，都是讲述老人的孤苦无依，子女不尽孝的例子，教育我们不仅要孝顺父母，而且要教育好下一代，使其能继续尽孝。在自身能力方面张总让我们要擅长表达擅长自我推销，这对我们以后找工作有利，我相信大部分同学是会虚心接受的，在饮食方面提倡我们吃素，并给我们放了畜牧业的危害、吃肉的危害等片子，让我们对吃素有了新的认识它不会导致营养不良，而且会让人变得健康。在此给我们放的灾难片，给了我们视觉上的冲击、心灵上的震撼，我们感到了世界岌岌可危，给了我们危机感，让我们更应努力行动。张总尤其是在管理企业方面为其他人作出了榜样张总用传统文化教育员工，从而提高了他们的思想道德，也就是让他们变得更有良心，而不用定金、赔偿等措施管理员工，可以说从作人的根本上管理，这样比那些更有效率，

更为妥善，更为根本。也使人与人之间相处变得容易变得善良。之后吴老师借次机会给我们讲了“孝”我对父母的无私和伟大又深深体会到了。什么时间行孝?人间孝道，及时莫迟疑啊，不是工作后，不是有钱后，就是现在!

今天下午，我们来到了正定的一所具有办学特色的中学—弘文中学。它包括小学、中学、高中。在校长的介绍中我们对它慢慢了解了。它的特色是把传统文化看的很重要，用它来教育学生，弘文中学的理念也为“先学作人，后作学问”其制度也与传统文化挂钩，让学生身处于这样一个浓厚的传统文化氛围中，有利于吸收传统文化中的精髓，提高自身文化素养。学校充分利用时间，让学生接触熟悉传统文化，早中晚读经诵典，自己写省身日记。仁义礼智信，忠孝廉耻勇，在此或多或少的的都能体现出来，在校园中看到的名句都记录了下来，如“君子食无求饱，居无求安，敏于事而慎于言，就有道而正焉，可谓好学也已”现代社会上多少青少年发生道德败坏的事，所以在学校应向弘文中学学习，让学生多接触传统文化。第三天我们来到了大寨村，这是最后一站，这也是正定发展较快建设较好的村落了。走进村中，看到硬化的路面，路边的太阳能路灯，我们了解到原来这个村被称为“野猪林”意思是村里人野蛮、不讲理，买卖人都不敢过这个村，现在经过几年的文化建设此村人素质已有很大提高，此村和南化村有许多相似处，其中都离不开一个好的村长。对于此村的建议同南化村。此外农村还有一些问题，如市场意识不高、农业负担过重、生态环境破坏、生产技术等，环境这块就是秸杆焚烧，沼气池等，还要让村民学习生产技术和农业知识等。

行程到此就要结束了，我也充分了解到传统文化在公民素质中的重要地位，也了解到公民素质对文化建设、经济建设的巨大推动力，同时也明白了传统文化对自身及以后的重要作用。再次谢谢老师给予的关怀和教育。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找