# 大学生社会实践活动报告题目(5篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-02

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生社会实践活动报告题目篇一实践总结，就是把我们在学校所学的理论知识，...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生社会实践活动报告题目篇一**

实践总结，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识实用武之地。只学不实践总结，那么所学的就等于零。理论应该与实践总结相结合。另一方面，实践总结可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践总结是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。更何况参加社会实践总结活动的过程阅历本身就是一笔宝贵的财富。放假回到家里，我跟爸妈商议了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在暑期里去社会实践总结的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不简单。

这段时间，我帮忙接电话复印资料整理资料，帮忙签字。在学校，会有人通知你做什么，有老师同学催促你。可在这里，必须自觉去做，而且要努力做好。更重要的是，必须放下尊严，老老实实做一个打工者，在现实面前，我们要学会忍耐，社会是不公的，公平是要去争取的。有时遭批评时会感到委屈，但接受并改正又是防止再一个错误发生的前提，因为激烈的竞争随时使你面临失业。

暑期实践总结过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践总结就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。辛劳也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是最终结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践总结也有了收获，回想一下自己真的\'觉得很值。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践总结增强了我的办事能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。经过实践总结的修正，当刚回到家的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”―就业危机，因此而为将来而感到担心在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取耐心虚心地接受。我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，假如我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，此刻的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素养，只靠在学校汲取知识，远远不够，从此刻开始，就要培养自己的能力。

而且我还明白了在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得简单解决了。

在实践总结的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事。在学校，更多的是学习氛围，究竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更好的成绩而努力。而工作的场所，每个人在为获得更多的酬劳而努力。学校里主要学习理论，我们经常抱怨理论与实践总结不能结合，在学校读书的人宁愿工作也不想读书，而已在社会的人都宁愿回校读书。我立即不再是一名大生了，而是社会的一分子啊！我们惟独学习了先进知识，比别人具有了更高的起点，才干应付各种工作上的问题。

“真理来源于实践总结，实践总结出真知”我们惟独在不断参加社会实践总结中才干将我们在学校所学的知识与社会实践总结相结合。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的乾坤里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

我欣喜地看到，经过社会实践总结的磨练，我们变得更加成熟更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践总结，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！

总之这次实践总结让我学会了很多东西，赋予我了很多启发。但实践总结也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才干不断的进步，不被社会淘汰，才干为建设祖国奉献社会作出更大的贡献。

**大学生社会实践活动报告题目篇二**

寒假到了，回到家时已是人们忙着过年之时。我思索着这个寒假应当做点什么锻炼一下自我，而不是在家碌碌无为，吃喝玩乐。然而一切又都是不容易的，寒假那几天的社会实践经历此刻依然历历在目，这其间的感受也像五味瓶酸甜苦辣咸一应俱全。在这短短的几天里，我体会到很多，感受也很深，让我体会到劳动的光荣和销售的伟大。

为了过一个异常的不一样以往懒散的寒假，增强自我对社会的了解及提高自我的各项本事，我打起了小算盘，准备和小伙伴们合伙做生意。经过我前几天的观察，发现我家附近不远就是人流量较大的镇上，且附近都是居民区，农村人挣钱也不容易，再加上薄利多销的原则，我打算做一点小本生意。于是我和初中的同学决定要在这个寒假开始我们人生的第一次创业在春节到来前卖春联。虽然这是一个小本钱的创业，但我们都很认真的做好每一个准备。尽管如此，一开始我们还是遇到了很多让我们措手不及的情景：从不知去哪里进货，向哪个部门租摊位，到不知如何摆放货物，再到一天的销售额仅有十几块。

第一天我们都很努力地在卖东西了，但就是没有客人上门买，而邻近的摊位生意却很好，那时我们开始担心我们是不是连本钱都赚不

回来了。经过大家的商量后，我们决定去观看一下别的摊位的人是怎样做同类生意的，为什么我们的销售额会差这么远。

之后发现，第一：虽然我们对停在摊位前的客人都很热情却不对走过的客人叫卖；第二：虽然我们的对联是也很齐全且漂亮的，但对联和利是的摆放很乱更没有规律可言，而客人买对联和利是的时候都是按必须的顺序来拿的。经过总结，我们开始对走过摊位的人叫卖，刚开始叫卖的时候真的很不好意思不敢大声地叫，之后习惯了就越叫越大声了，发现叫卖其实是挺有意思的一件事。我们还把对联和利是按照颜色的不一样和农村人贴对联和利是的习惯重新摆放一次。果然，第二天开始我们的生意就越来越好，虽然每一天都很累我们却做的很开心，收获也很大。

经过几天的实践，我总结出以下几点：

一、顾客是上帝，售货员的服务态度是很重要的。作为一个服务行业，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，而想要提高销售量就必需让顾客满意。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礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。对于那些态度不好的顾客我们更要耐心地对待，让他们认为他们的消费是值得的，让他们心甘情愿地开开心心地消费。真诚地为他人服务才是正确的经商之道。

二、吸取教训，推陈出新，提高销售业绩。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。

三、诚实守信是经商之本，成功之本。做人要诚信，经营也要诚信。诚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，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。作为经营者，就必须做到童叟无欺。欺骗他人最多只能一回，一个人一般不会被同样的事情骗两次。如此贪小便宜是做不成生意的。仅有诚实守信，生意才会兴隆，钱财才会细水长流。

四、说一是一，说二是二，做生意绝不能二价。每种商品你能够出一个价，不能第一次说这个价，呆会说另一个价。二价会让顾客厌恶，甚至会损失一群顾客。

五、付出就会有收获，有劳必有得。

经过我们的努力，我们赚回来本钱并获得了必须的利润。尽管利润不多，但我们从中学到：仅有付出了才会有收获，但付出了不定就能换来很好的收获，我们还要在付出的同时思考怎样才能让自我的付出有最大的收益。更要学会从别人的身上看到自我的不足之处并努力改善，也学习别人好的方法和技巧，仅有这样我们才能不断的提高和不断地完善自我。

从这次实践中，我们也学会了如何更好地与别人打交道，无论是交际本事还是处事应变本事都有很大的提高。也更了解到社会这个大课堂真的很奥妙，我们有很多很多需要学的东西。

此刻就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。

打工实践时间虽然很短，可是在这段时间里，我们却能够体会到工作的辛苦，锻炼一下意志品质和各项本事，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

**大学生社会实践活动报告题目篇三**

寒假一个半月的时间，一晃而过，这个假期说短不短，说不长也不长，在这个假期，通过社会实践，让我领悟很多的东西，而这些让我终身受用，这些日子有辛酸有快乐，现在回想都觉得不可思议，一句话可以概括：纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行（陆游）。

实践过程：一听到有一个半月的寒假，就在抱怨说在家会无聊死去，一定要找事做，

和一个朋友说好\_\_\_\_之前决不回家，死也在\_\_\_\_，可是我们的思想很单纯，以为找工作很容易，好似只要我们去寻找到处有事做，可惜这种想法经过无数次拒绝变得很凋零，后来和朋友还去了中介所交了一些钱，其实我们都知道中介所是骗人的。可还是希望中介所能给我们一些机会，经过几次交道，深深知道为什么有很多人上那些很简单的圈套，是因为人在无路可寻时，只要有关他的目地什么都会相信。回来对找事做的心还没有死，打假期工好像是我理所当然要做的事，懵懂的以为只要表现的勤恳老板就会聘请我，可现实是那么的无情，对方只要听说短期工就直摇头，找事做的那份心慢慢的冷却下来，加上父亲不怎么赞成去打工。决定最后去一次面试，冒然的闯进\_\_\_\_，领班带我到七楼的总经办公室，主任拉了一张表让我填。认真的填了交给他，可主任一下认出我是假期工，问他原因说是你的字迹，学历，还有你问题分析都说明你还是个学生，说你以后在填简历表要注意，知道这次又没戏呢，和主任聊了很久，从他口中了解现实的无情，作为人力资源部的难处及一些官腔话，看到\_\_\_\_总进来连忙与主任道谢说打扰，出门找事做的心彻彻低低的死了，决定在家好好的呆着，第二天就接到电话说我可以做，前提是要做三个月，就这样交了押金领了两件衣服。

上班是三班倒早班是上午8：00~16：00，中班\_\_\_\_：00~19：00，晚班16：00~24：00，第一天经理第一句话“欢迎进\_\_\_\_部”，然后知道是假期工，接着说了一句时刻提醒我自己的话“说真的，我并不喜欢假期工，第一大学生眼高手低，第二人力物力培养划不算”，就明白做服务员我要拿出勇气面对挑战自己，然后出去社会实践，第一天过后就知道做服务生并不容易，除了勤劳，还要眼观顾客所需求以及避免跑单，听顾客的呼叫建议以及上级的要求建议，做事要及时并不出错，我认真的学习姐姐们怎么待客，以及注意的细节问题，刚开始脚疼得很厉害，她们要我休息会儿，我倔强的摇摇头，坚持下去，因为我知道“吃得苦中人，方为人上人”如果对自己不严厉些，以后累了就会办法休息，就像军训一样咬着嘴唇没有倒下去，就这样一直坚持，体味生活，了解社会，在实践中提升认知，增长经验，对自己的目标更加清晰，同时丰富假期生活。以下是我社会实践过程中的收获：

一、责任心贵重

“责任心使我们约束自己，完善自己所必需的，它将伴你成长（胡缨）”，在校学生的责任只是读书，而在大学里多了一份对自己负责的责任心，马哲思想告诉我们“责任心能培养我们成为主人翁，”在\_\_\_\_部做服务生深知一个标准的服务生的责任是对顾客负责也对自己负责，做服务生会出现很多差错，像茶水端错，账单开错记错，跑单等是自己服务区域出现的问题，上级一查到第一时间承担责任，不要找借口推卸责任，不要用无所谓的态度甚至出现态度不好处理差错，第一形象不好，第二影响不好。一个服务员最大的成就莫过于得到顾客的称赞和上级的赏识，一个人只要带着责任心，会使你有颗坚定的心，努力完美的做好每件事，以至每天重复简单的服务不至于很枯燥，一份责任心让我明白很多的道理，在工作中它能让你的工作让顾客满意，上级满意，同事满意，自己满意，同时工作水平和质量就会得到不断的飞跃，所以作为一个学生有责任的学好专业知识，拓展知识面，增加自身的综合素质。

二、珍惜时间

大学过了一年，回想起来好像是虚度过得，比尔·盖茨曾把人生比作在燃烧的“火灾”，说一个人所能做的就是必须做的就是竭尽全力在这场“火灾”中抢救些东西过来，时间是这样，我们大学生以为自己什么也不多，多的却是时间，把它奢侈的消费在玩耍网络游戏空虚中，须不知进了社会才辛酸的明白没有好好的珍惜大学四年珍贵的时间。社会圈子与学校的圈子，毕竟学校的氛围要纯真多了，在社会圈子里，你会真正的懂得“浪费别人的时间就是刽子手”，时间问题影响报酬的问题，报酬在工作中是每个人敏感的话题，迟到要扣工资，开例会不准时要工资，在工作中，顾客要求有所推移，准会受到责备甚至是责骂。一天工作八个小时很容易过，早晨是搞包厢的卫生，十一点到是十四点都是忙不赢的，只有在交班那段时间才会清闲些，忙起来就像是在抢时间，因为怕顾客投诉，怕上级责骂。在这四十几天中我的早晨的生物钟又恢复了正常工作，自从高考后一直是放松，生活没有时间观念，在大学中总是想把睡眠时间延长，养成爱睡懒觉的坏的习惯，可在这里上班，上班的时间逼迫自己不得不早起，现在这个习惯纠正过来，以后在学校也要坚持早起，在空闲的时候我会计算我的时间，它用在哪里，将会用在哪里，感触最深的是我的时间在也不能让它悄悄地溜走，只留下懵懂，在以后要在学业和工作上忙碌，把时间计划好，这样做起事来不会想一盘散沙，我们每个人要好好的珍惜时间，创造受于自己的人生价值。

三、宽容他人

在校的学生都有过这样的感想大学就是一个小的社会，所谓“林子大了，什么鸟都有”，大学这个小社会远比社会要纯真，单纯多了，毕竟我们都是拥有那没有退却的幼稚，用着稚嫩的心去面对眼前的一切，遇到挫折，有亲人老师朋友来庇护。像我这种娱乐的服务生，见到形形色色的人，受到一些看不起的侮辱，我这种涉世不深的人开始有些措手不及，其中有次，顾客明确的要求不准我服务，当时委屈的泪珠就要落下来，可想到是自己不会处理这些问题，“严于律己，宽以待人”，把泪水吐下，微笑的进去服务，从那以后，慢慢的学会用玩笑带过，顾客是来消费，而我是服务员，顾客有些话是避免不说的，可以这个耳朵进，另外个耳朵出。在同事中避免不了摩擦，又大有小，有时会出现人身攻击，但是多站在他们的角度多想想，如果换成我我也会那么做，有时也会克制不了自己，会表现出不满，但一直努力的克制。“世界最宽阔的海洋，比海洋跟宽阔的是天空，比天空更宽的是人的胸怀”，宽容真的是种美德，尊敬了他人，也让人尊敬了自己，误会的黑暗让宽容盏灯照亮。

四、低调为人处世

这点是从经理身上学到的，工作的那段时间，\_\_\_\_部里面存在很浓的离职气氛，原因一是工资太低，二是规矩太多，三是太累，几乎每天都会听到姐姐们相互问你几时走，准备到哪里做事，我想经理应该也知道有这样的现象，每天开例会都会要强调不要老乱军心，要走请你静静的离职，后来我因为有些事离职了，当时\_\_\_\_部真的很缺人，经理主管领班经常要当服务生使唤，经理也只来一个多月，她说她离职下面的人没有一个人知道，到\_\_\_\_这里来上班还有原单位的人打电话过来要她处理事情，还有很多的为人处世，品德值得我永远的学习。进入社会中会遇到很多以前没有见过的人和事，不要总是事事出风头，把心保持一个自然的心境，低调处事并不是软弱无能，只是更好的专心完成任务，正如“是金子总会发光”。

五、学生还是以学习为主

进大学很多的同学都有过半工半读的想法，总认为打工是件妙不可言的事，可我现在并不赞成这种想法，就打工的经历来说，打工的那段时间并没有看什么书，看书的计划因为很累完全停滞，虽然心里知道有计算机证英语四级考试会计从业证要攻，可一回家就是洗了澡吃了饭就倒在床上，学习的那些精力全部用在工作上，也许是不懂得安排时间，有些人可能会反对说可以不做服务生找与专业对口的兼职，我想说一个刚进大学的人，专业知识涉及不深，加上比你优秀的大学生现在满街都是，老板会招你这个还在学习的学生吗，一个人的经历毕竟有限，有些但学生能够处理学习与兼职的事，但这些同学是少数，有些同学为了工作而逃课，他们的工作经验很丰富，但专业知识是少之又少，现在社会竞争很激烈，可以说是“适者生存，不适者淘汰”，我们大学生要把所学到的运用在实践中，再从实践中学习（学习实践学习），这样才是对我们以后的的就业大有裨益，学校是学习的场所，大学里我们最主要的是学会怎么自主学习，书本上的知识有些很空洞，但它只是告诉你方法，并不是要你照搬，那些人经验丰富不懂专业知识的人走进社会会吞很多的冷水，所以我们要不断地突破自己的知识，今天努力的掌握专业知识，是为明天更好的服务，大学是学习的好地方，社会是生活的好地方。

这个寒假很快的过了，现在很期待开学，希望今后我在学习和实践中不断的成长，而这次的实践相信是我激励的财富，更好的明白目标，感悟生活，更好的与社会接轨。最后把\_\_\_\_部服务的信念写下“微笑多一点，笑容甜一点，仪表美一点，说话轻一点，服务好一点，脑筋活一点”。

**大学生社会实践活动报告题目篇四**

在每年的寒暑假，高校都会要求在校大学生利用假期进行社会调查活动，其意图是为了提高学生的社会实践能力，使学生在接受教育，增长知识的同时能锻炼出自己分析和解决问题的能力，树立起辩证的思维方式，做到服务社会。但是高校在倡导社会实践时，是不是真正是大学生学以致用，做到了理论和实践的良好结合。为了更全面客观地了解在校大学生每学期所写社会调查报告的实际情况，笔者对本校和其他院校的一些同学对社会调查及写社会调查报告的心态进行了调查。

在调查中，笔者发现大学生的社会调查很大程度上还是流于形式，对社会调查报告的重视度不够，质量普遍不高。

一、不同年级大学生对社会调查报告的态度

在所调查的大一至大四的120名学生中，笔者发现大一的学生对社会调查及社会调查报告的重视度在四个年级中是的，因此原创的比例也是的，可以达到70%左右。笔者分析这是因为大一新生入校不久，能够认真遵守学校的规章制度。另外，由于不确定社会调查报告在自己大学生活中的分量，所以也比较重视。但是从所写社会调查报告中发现，他们分析问题和辩证思维能力相比高年级同学还是不够深入透彻，对于事物的看法也是停留在表层的一、两个点上。而在所调查的大二学生群中，他们已经有了些社会调查报告的经历，知道这个报告的含金量，所以对此并不是很放在心上，很多学生都是在刚开学期间，拼命地赶报告，自己动手写的基本只占30%。因此，纵观他们所写的社会实践报告，可以发现一个现象：标注日期基本是在开学第一周左右。

至于大三的学生，更是抱着一种临阵磨枪，不快也光的态度，所以同样一篇社会调查报告在不同的班级甚至同一班级的不同学生中重复利用并不奇怪。不过对于认真对待的同学，他们在社会调查报告中所流露出的观点较之低年级学生，更加有自己的独特性，分析问题时更具有针对性，比较能抓住事物的本质。谈到大四的学生，由于就业、考研等问题，能在这方面花功夫的屈指可数。

二、大学生社会调查报告为什么少有精华

笔者在网上搜阅相关资料的同时，发现郑州大学旅游管理学院暑期社会实践小分队在对淮阳的旅游资源进行了调研后，写出了3万多字的《淮阳县旅游资源整合营销方案》，这份报告引起了淮阳县委、县政府的高度重视，表示愿意拿出10万元购买这一社会实践调研报告。然而这支社会实践小分队做出一个大胆决定，表示愿意将这份社会实践报告无偿献给淮阳县政府。从这个实例中，我们知道这才是高校一直号召学生从事社会实践，写社会调查报告的真正意义所在。一方面加强了学生从事社会实践的动手能力，增强了他们的自信心；另一方面也为社会做了贡献，实现了大学生的自身价值。

然而，我们不得不承认在全国大大小小的众多高校中，能够真正做到这样的大学生毕竟为数不多。笔者分析，原因主要可以从以下几个方面分析：

1。高校对大学生社会实践的规范有待加强

由于高校对大学生的社会调查报告没有严格的要求，对社会调查报告的质量也没有明确的规范，这样导致论文本身的重要性没有很好地传达给广大学生。久而久之，在学生中，渐渐形成了社会调查可有可无的这样一种心理，对社会调查报告更是很少认真组织编写。

2。互联网成为了大学生社会调查报告的产地

当今社会互联网技术的快速发展为广大学生组织社会调查报告提供了捷径。对于很多学生而言，写社会调查报告变成了一件“ctrl+c”和“ctrl+v”的事。所以百度、google等搜索引擎上排名靠前的几篇社会调查报告的点击率也是相当之高。

3。学生的主动性不够

随着物质生活的显著提高，目前大学生的主动性呈现下降的趋势。很多时候能过关就行，不愿意往更高层次发展。这种人生观和价值观和以前的大学生比，表现出很大的不同。这也是物质文明高度发展的必然结果。自然当代的这一群体对社会调查报告的质量追求不高，对其认可度更是不够。

4。实践方式与社会需求有矛盾

很多学生在实践过程中，发现自己的专业知识与社会所需难以挂钩，难以达到企业的要求。所以学校在活动的项目、内容和形式的设计上，应尽可能满足不同学生、不同层次的需要，挺高他们参加社会实践调查活动的兴趣，把社会实践活动与课堂教学相结合、与专业实习相结合、与科研项目开发相结合、与就业创业相结合，使社会实践活动提升了内涵，增强社会实践的目的性、针对性和层次性，从而也增强了实践活动的吸引力和感染力，保持了鲜活特色，同时也缩短了学生走向社会就业的适应过程。

无论是思想发动、策划组织、专业支撑、项目申报、教师带队、提供条件、建立基地、总结表彰、巩固成果，还是重点组建团队、分散活动加强管理、打造特色品牌活动项目上，高校应努力建立大学生社会实践活动的长效机制。

三、解决方案

针对大学生社会调查报告少有佳作、大多是应付式思想的现象，笔者认为可以从一下几个方面努力：

1。大学生社会实践能力应体现时代特征和社会要求

当代许多大学生专业不对口，发现自己所学知识难以达到市场需求，从而缺少了很多从事社会实践的机会，自然对社会调查报告也是采取不在乎的态度。

2。高校要鼓励大学生参与社会实践

大学生参加社会实践活动，能够促进他们对社会的了解，提高自身对经济和社会发展现状的认识，实现书本知识和实践知识的更好结合，帮助其树立正确的世界观、人生观和价值观。高校应为大学生参加社会实践创造有利条件，同时采取相关鼓励政策刺激大学生参加社会实践。

3。政府要充分发挥宏观调控作用

政府应该发挥市场无形手的作用，促进企业和高校的联系和合作，提供一定的专项经费支持，并鼓励用人单位参与培养大学生社会实践能力的政策导向。

4。高校要对大学生社会调查报告的质量严格把关

高校可以通过开展活动、讲座等多种形式提高当代大学生对社会调查报告的重视，让他们能积极地的参与到社会实践研究中去。

四、总结

总之，要想使大学生社会调查报告不流于形式，提高其社会实践能力，从根本上考虑，高校还是要创造坏境，结合市场需求来提高大学生的专业技能。当然，政府也要充分发挥市场的宏观调控作用，更重要的是，大学生自身要提高主动性，讲求诚信，不能过度依赖他人。

**大学生社会实践活动报告题目篇五**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我本事培养的一个重要方式，今年假期我参加了社会实践活动，此次实践的具体资料为：

这次暑假的实践活动，我找了离家不远的天天书店，义务在那里做一些事情，主要是帮忙摆放书籍、帮顾客寻找书籍和宣传推荐书籍。在这短短的几天中学到了很多东西，让我受益菲浅。

首先时对书籍的摆放。总的来说天天书店的书大致能够分为两大类：教学用书和生活休闲。教学类嘛，除了按不一样年级进行摆放外基本上没啥特色。就是那些生活休闲类的书，虽说多少有按小说、电脑、杂志、期刊分吧，但未免也太杂乱了，有时找一本书，半天也不见影。所以，在向顾客介绍书籍时，真有点“书到卖时方恨找”的感觉。

买书的人大多数是不认识的，要是没有沟通技巧和胆量是不行的，“我能够为你服务吗”、“有什么需要帮忙的吗”、除了这些之外，你还有必要跟他们唠唠，比如能够拉些老乡关系，能够借机表扬他们或他们的亲人。其实，“名人效应”还是得有的，我们能够多做些宣传、海报之类的，标注好书店所在的具体位置，让顾客更清楚书店的方位，方便他们寻找。请名人代言看来就不必了，毕竟是那么难，我们一般的书店消费不起。再一就是胆量，假如你去买书时遇到一个扭扭捏捏、一声不吱的售货员，你会有啥感想，你会觉得开心吗有些“一问三不知”的店员，生意怎样可能好起来况且，从店长的角度来看，他会长期雇用一个“默默无闻”、仅仅只会简单摆放一些书籍这样简单的事的店员么答案是否定的。当然，从另一个角度来说，也不是要求每一个店员在顾客来时就得做到滔滔不绝，要是这样的话也会让顾客觉得很烦的，我们要拿捏有个度，懂得应变。所以，有胆量敢跟陌生买书的人交流，那才不会是个半成品。大胆交流、大声交流，只要你不违悖一些道德行为，你就有机会成功。

最终，个人观点吧。有时候顾客买的不仅仅是书吧，更多的应当是服务的态度吧。同样一本书，假如你会说话，懂得说话，有胆量说话，你就能够比别人卖得更多。

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