# 最新个人社会实践报告总结(八篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-10-14

*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，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。个人社会实践报告总结篇一一、社会实...*

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，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**个人社会实践报告总结篇一**

一、社会实践的目的

1、了解基本的法律知识和法院审判、调解流程。

2、培养法律学习方面的兴趣。

3、利用法院所审理案件和当事人的复杂性，初步接触社会。

二、社会实践活动的主要内容

1、学习有关开庭前准备工作的各项活动，制作并送达相关的民事诉讼法律文书，具体包括了民事判决书、及各类民事裁定书、举证通知

书、应诉通知书、开庭传票，合议庭组成通知书等，逐渐了解并熟悉法庭工作。

2、旁听案件，通过对案件的旁听，了解法官在法庭上对庭审过程的指挥，了解法庭审理民事案件各个阶段，进一步加深对我国现行民事诉讼法律规范的了解，和具体的适用情况。

3、学习有关书记员的跟案工作，移送有关案卷材料，了民事判决生效后的执行工作。并且了解了民事诉讼法修改前后的执行情况。

4、通过在法院的暑期社会实践工作，了解法院的部门设置，熟悉各部门的基本工作，初步知悉法院现行的工作模式。

三、实践总结与建议

在实习中，我旁听了几起案件的开庭审理，认真了解了正当而标准的司法程序，真正明白了法律的执行过程，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了民事案件开庭前准备的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并得知了一些法律的适用及适用范围。实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，认真学习法学理论在实践中的运行流程，学习法律、法规等知识，利用空余时间翻阅一些法律相关知识，了解了一些基本的法律技能，从而进一步熟悉了法律流程和内容，为以后走上社会打下法律基础。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法律的信仰得到了时显的提高，至少在实际的生活中，开始思考更多地运用法律手段去解决争议，使得司法真正成为我国民事权利的最后一道防线。在实习期间，也发现了一些法院工作当中较为集中的问题，虽然人们开始更多地利用法律的手段去解决争议，但是判决只是法官基于法律的一种判断，是一种依证据而为的行为，在很多的情况下，并不能彻底地解决民事争议，所以法院应当在实践中，更多运用庭外调解的方法，以最小的司法资源的消耗，以实现社会关系的和谐。在提高法院的工作效率的同时，也节约司法资源。另外，法院的网络系统简陋，操作复杂，大大降低了法院的办公效率。

第二个比较突出的矛盾，也是我国现在基层法院都基本上存在的问题，基层法院法官人数上的制约，随着我国经济和社会的进一步发展，社会经济生活的复杂性已大不同与前，而在我国的基层法院方面，法官的人数的不足，也是造成基层法院工作压力过大，效率低的一个原因，在案件较为多的地区，甚至可能会造成案件的积压。所以在法院的改革当中，应当把增加基层法院的法官人数提上日程。

第三个比较突出的矛盾，依法是执行的问题，在新的民事诉讼法颁行后，为我国法院的执行工作开辟了全新的局面，但是由于基层法院的公信力，法官的的素质，以及公民的法律素养等方面的原因，执行工作依然是法院工作的一个难点，民事判决生效后，申请执行的案件仍不在少

数。执行工作依然是令人堪忧。而且，法院的执行部门的人数只占法院工作人员的很小比例，反而相关性小的行政工作人员却占有很大比例。正如上述所言，判决只是法官基于证据而为的一种法律上的判断，因此要想真正较为彻底地解决争议，除了需要提高法官素质、法院的公信力外，还应当进一步强化当事人的作用，也许在实践中更有利于当事人双方争议的解决。

在短暂的实习过程中，我深深的感觉到学习法律和了解法律执行流程对未来工作生活的重要性，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。但也同是激发了我对法学的兴趣，为我以后的学习提明一个方向标。

四、实践体会

大学生社会实践是引导我们直出校门，走向社会，接解社会实际，了解社会现实，抽身社会的良好形式;是促进我们投身社会改革，向社会群众学习，培养锻炼的良好渠道，是提升思想，提高自己专素质的有效途径，通过参加社会实践活动，有助于我们更新观念，了解社会对人才的需求面。

一个多月的社会实践一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，使我更加珍惜自己来之不易的学习机会，明白了学习的可贵。同时拉近了我与社会的距离，也开阔了自己的社会视野。虽然我并不是法律专业

的学生，但我的却学会了很多，并接解到更多的社会现实，了解当事人的心态特征，初步了解社会。

社会实践，让我明白了自己和别人存在的差距，也更加明确了自己的一份责任，不管是对于社会，或是对于家庭都好，感受社会的生活百态，而我也将会以此为契机，努力学习自己的专业知识的同时，拓展自己的综合才能。为社会对自己的期望，为家人对自己的支持与厚望，送上最为满意的答卷。

**个人社会实践报告总结篇二**

实践目的：

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。

实践初期：

寒假如期而至，这个寒假时我大学生活的第二个寒假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，在学习的同时积极参加社会活动也是很有必要的。这样不仅可以增加自己的社会经验而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地。

“凡事想时容易，做时难!”本以为在这爸爸的工厂里做实习会计，就算不努力也不会有人来说你什么的抱着这样混混的心态，我开始了我的实习生活。本以为做账是是一件很容易的事情，不就是建账、填原始凭证、记账凭证，再做总账吗?这些在学校里都已经做过实训了!心里还存在侥幸的心理，可是让我没有想到的是，刚去的第一天下午就犯错了，在建账的时侯，我总是会写错字，我很不在意，就习惯的用胶带粘掉。但会计员郑阿姨发现后。就说：“琪琪啊，会计是一个很严谨的工作，你应该先在心里想清楚了再下笔，而且做账时是绝对不能用胶带的。”我心里很不情愿!可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，我脸通红通红的，毕竟自己犯了很低级很低级的错误。

后来阿姨告诉我：“在会计工作中时是容不得半点马虎的，出现严重的错误的话也许就要负法律责任了。”我点点头，这确实也是由于我的不认真造成的。哎!我想：会计专业的学生这么不严谨，我怕阿姨去告诉我爸爸，心里久久不能平静，这些错误本来可以不用发生的，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗?在接下来的工作中我会认真。

因为到了年末，所以特别特别的忙。基本每天都要到七八点钟的样子，郑阿姨才会让我回家，因为惦记着回家上网玩乐，而且整天呆在财务室实在无聊。我就没工作几天就想跟爸爸说不干了。可是，看看郑阿姨，每次我回家了，她还呆在财务室审核账务。想想自己如果这样就半途而废了，什么也学不到了，可能还会被他们在背后议论，况且这不是真正的走上了工作岗位，自己需要学的还很多。

会计分录在书本上可以学习到，可一些帐单、收据、收费清单、汇票等就要靠实践时才能真正接触，从而有了更深刻的印象，别以为光是认识就行了，还要把所有的按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。每一个步骤都需要细心和耐心，对于浮躁的我，总是不是忘了这张就是忘了那张。可是郑阿姨，总是会耐心的纠正我的错误，告诉我怎样做才是正确。我也改变了自己原先来混混的心态，跟着郑阿姨仔细的做着每一笔帐，不懂的地方虚心求教。不得不说我学到了很多课堂上学不到的地方。

通过这么些天的学习编制记帐凭证工作，对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对于我把书本和实践的结合起到了很大的作用，除了学习编制记帐凭证外，还初步大概地了解到每一种原始凭证的样式以及用途。从制单到记帐整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识总结一下做账到底是怎么一回事。

除了学习以上知识外，我也粗略了解了出纳的工作，别人一提起出纳就想到是跑银行的，其实不然，这只是出纳的一项重要工作，出纳的业务比较繁琐，还要保管现金，支票和收据等等，所以需要非常细心。

是的，课本上学的只是都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变，如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付瞬息万变的社会呢。

在财务室里虽然我是以学习如何做账为主，但我不时还会主动做一些工作以外的事情，因为去公司之前，老爸对我说过：“以后毕业去别的单位实习工作了，要多动动手，多帮忙做一些自己力所能及的事情，这样大家才会认同你，要从小事做起，不要有高人一等的感觉，不然以后会吃大亏的。”因为记住了，所以我有时会帮忙做一些清洁的工作。在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

实践结果：

在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的\'大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，明年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。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。

我相信这个开始会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进在人生的旅途中越走越远。

**个人社会实践报告总结篇三**

距离第一次社会实践结束已经一个多月了，现在回想起来，那真是一段忙碌的日子。相比起现在的轻松，想想那段时间，每天都要早起奔赴活动地点，回来后还要抵抗住电视的诱惑写通讯稿和总结，也别是一般滋味。

我们的活动主题是“探千年沉淀，寻煤都风采”，这个是主题是我们队员冥思苦想大半夜才出来的成果。翠绿的条幅和旗子，鲜红的学院大旗，还有踌躇满志的我们，就这样浩浩荡荡的从杭州来到了阳泉——这个从牛牛最终说过无数次的地方。虽然到来之前她一直强调阳泉的小和破，可到了我才知道，她一部分是错的哦~~呵呵。

为了弄清楚煤碳从开采出来到应用实践的整个环节，我们分别选取了具有代表习惯的企业和厂子进行了参观实习。在这里，要尤其感谢牛牛一家人的全力帮助，给我们的活动带来很多便利。在五矿矸山，震撼我的是那一车车的煤矸石最后都能成为种庄稼的沃土，那不辞辛苦的种草工人，那朴实的话语和笑容，以及目送我们离开的情景。在神堂嘴瓦斯发电厂，令我佩服的是带领我们参观的工作人员，扎实的专业知识，敬业的精神，耐心的回答我们的提问。那先进的机器和完美的工序，让我由衷赞叹。在这里，我也第一次戴上了安全帽，像个专业人士一般出入厂房。激动的我们纷纷合影留念。在国华第三发电厂，有那位叔叔的热情招待，只可惜带领我们参观的工作人员似乎有些业务不精，对我们的提问有的没能回答上来。但在大热的天能陪我们一起参观，也是真的要谢谢。在兆华铝厂，以前在化学课本上背过五无数，在理综试卷做过无数次的电解铝方程式，它的应用真的就出现在我们眼前，而在进行这一步前，还有那么多的准备工作。我也终于知道，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在五矿选煤厂，厂长的亲自接待并耐心讲解和带领讲解，我真的是获益匪浅。那么多复杂的机器，那么多要考虑的因素，在整个程序中都要考虑到，真的是没有想象的简单。

居民关于环境的调查问卷和面向矿工的煤矿安全知识问卷调查，真的是耗费了我们大量的人力物力。不厌其烦的向过路居民发送问卷，讲解，统计，真的体会到和人打交道的不易。那些刚刚从八百米深矿中走出的矿工，更是给我深深的震撼。那深深的地下，应该是另外一个世界吧。不同于地面的压强，光线，空气，每一步都是在挑战生命吧。

作为娱乐活动的狮脑山之旅，呵呵，唉，大家深有体会。年轻的生命活力竟不如年过七旬的牛爷爷，大家要增强体质锻炼啦!

我应该不会忘记每次做活动回来我们那些脏脏的脚，那些个用划拳来对洗澡进行排序的场景，其中奸诈的熊也多行不义自毙了，而我，每次还都是有好运气伴随。牛牛一家的热情款待，真的让我很感动，做尽了地主之谊，深深的说句谢谢!

第一次社会实践，我们遇到过问题，也想办法改正，有的改正过来了，有的却没有。每次经历都是经验，相信以后的我们在参加类似的活动都会成长很多!

谢谢队长，谢谢队友!

**个人社会实践报告总结篇四**

一直以来，我都希望能向社会贡献自己的一分力量，并同时提升自己各方面的能力。这个假期有幸参加了学校组织的暑期挂职，我与同校另外3个同学一同去了海珠区南石头街参加社会实践。时间从七月二十四日至八月十七日，将近四周时间。

第一天来到街道办事处，我与同班一位同学被安排在了街道城管科。初来乍到，我们就受到城管科樊科长的热烈欢迎，科长给我们大致介绍了一下工作的性质、内容、注意问题，同时也向我们了解了一些情况以便安排日后工作。之后我们认识了科室里的其余6位同事，很庆幸，能在陌生的环境里有着各位同事热心的帮助。

因为这段时间是广州市创卫的冲刺阶段，所以我们整个街道的工作重点都着重于前阶段创卫成果的巩固和继续发现问题解决问题，力求今年广州创建国家卫生城市能够圆满成功，同时为街道居民提供一个优美健康的环境，所以各位同事的工作量都非常大。

作为一个刚涉及城管工作的人，我所能做的就是在能力范围内尽量帮助城管科同事们分担一些任务，因此工作的内容大致有一下几点：

1、参与整治“三小”、“五小”店铺。“三小”、“五小”行业的一个共同特点是与居民日常消费、饮食卫生密切相关，但卫生方面却大部分存在着不同程度的缺陷，如店面小且卫生差、卫生消毒设施不足、员工素质与卫生差、占道经营等等。为此，城管科平日需要不定时地自行，或与工商局、卫监局等部门联合对这些行业进行检查，包括其营业执照、卫生许可证、员工健康证、店铺卫生情况、员工卫生意识等，监督跟进存在问题的店铺的整改情况，确保居民日常的消费环境卫生。

2、参与整治“三轮车”行动。广州市目前已禁止三轮车上路，包括普通三轮车、改装载客三轮车和非法改装的机动三轮车。近段时间，我们城管科联同街道派出所、交警、工商局、城管执法中队等，共出动30余人在辖区内进行整治行动。一个下午的行动中共没收了共48辆次三轮车。

3、对每次行动进行记录工作。在每次参与的行动中，我负责对行动有关的过程、所到地点、检查清理等过程中发现的各方面问题进行记录工作，同时拍摄行动过程中的图片，以便行动结束后对行动进行较详细的记载和登发通讯等工作。

4、发通讯稿。我们将每次行动的简讯或者某段时间的工作情况发送到办公室主任那里，并由主任筛选后发布到海珠区公众信息网中，让所有市民都能了解到我们的情况。

5、参与守点。正如樊科长所说，前段时间我们的努力工作使辖区内创卫情况有了很大进展，可是也正因为此，尤其是小贩“走鬼”也一直压抑了很久，如果我们稍有放松，他们就会变本加厉的活动。因为街道协管员人手不足，街道办事处内无论是领导还是科员都由街道领导们安排，在每个问题较突出的地方轮流“站岗”，驱赶小贩，维持附近的经营秩序。

6、协助解决群众投诉。城管科的工作内容很多，从居民纠纷、卫生、育保到就业、市容市貌都需要我们去协调解决。将所接到的投诉问题进行记录并反映给相关的职能部门或问题所在的社区，并跟进问题处理的情况。

7、拍摄辖区内存在的问题的照片。为了巩固前阶段创卫的成果，我与另一位同学被科长安排为机动小组，在空闲时间外出辖区内进行搜索，寻找一些日常创卫工作中难以发现的问题，并用相机拍摄后等待处理。

8、整理资料。城管科的工作繁忙，相应的资料也是很多的。我平时做完手中的工作后也会帮忙整理资料，或者帮忙收发资料、复印等等。

9、联系各机关、单位、社区。城管工作任务繁多，初来的我能力也有限，因此会经常帮助同事联系各机关、单位、社区等，传达通知或任务，同时也便于熟悉工作。

一个月的工作虽然不长，但在这一个月中我却学到了许多东西。尽管城管工作与我的专业——土地资源管理并无太大关联，但是通过在城管科短短的一个月的实践中，我所学到的却是专业上、课本中绝对没有的知识，或者说是阅历。

尤其是在对待问题的时候，考虑问题的范围比以往更广了。通过基层的工作，我充分地认识了社会中平时所没有接触地层面，如在各次行动中所接触到的，因生活所迫而去违法的人、被利益驱使而违法的人、执法的人、指挥着执法者的领导、被上层领导所指挥的领导、游走于执法者与违法行为人之间调和矛盾的人。各种各样的人，在我身边发生的各式各样的事情使我对社会的认识又深入了一层。

城管科的工作是复杂的，城管工作中所需要面对的人也是复杂的。在城管的工作中，我还学会了另外一样重要的东西。平时说话时和和气气，相处时温文尔雅的同事对待顽劣分子时，却变成了一个“黑面神”，让一些欺善怕恶的人望而远之。而在有的行动中，面对那些被生活所迫而去做些违法事情的人，那些被收缴了收入来源而伤心的人，他们却用着善意、温柔的一面去安抚、解释。平日的我总是一副心地善良的样子，工作也变得很难进行。其实我应该，也正在向城管的同事们学习，爱憎分明！并能够用实际的行动表达出来！

另外，也体会到了基层工作中的难处。如许多问题上级部门推给下级部门负责，但却不考虑下级部门是否有足够的能力与时间去完成，这时作为下级部门的我们，尽最大的努力在夹缝中把任务做好；又如城管科中被投诉的许多问题，对应的职能部门不受理，所在社区又做不来，只好让本来只该负责反应、调解问题的街道来做职责意外的事情——处理解决这些问题，因此也增加了许多工作量。

同时，街道的工作也锻炼了我的公文写作能力和逻辑思维能力。有时我会参与到按下发的规定去整理文件的工作中，分析所下发规定的精神并自行分类归总。并且在不断地接触各类文件的过程中耳濡目染，加上平时自己完成后的通讯稿被指导，我的公文写作也在或多或少地提升着。

另外这次实践也锻炼了我的交际能力。在这近一个月中，我在一个原本陌生的环境里不断地去了解他人，也不断地让他人了解自己，努力尝试得到别人的认可。除了科室的各位同事外，还需要多多少少地去接触各个社区的同事，与他们交流，学习独立完成一些任务。这样的工作机会，不仅提高了我的交际能力，也锻炼了我的自信心。

简而言之，这次在南石头街城管科的实践活动，所做工作虽然与专业并非对口，但是我却得到了更多的东西——个人人格魅力以及自己全面发展的基础的提升。

**个人社会实践报告总结篇五**

很多大学生在刚走出大学校门的时候，就以为自己已经具备了一些经验。其实那不是经验，而只是一些知识。经验并不能在书本上学会，而是要在实践中获得。相信大家都很清楚校园与社会的巨大差别，这就要求我们利用假期步入这社会大课堂，从实践中学习，在实践中成长。

一、实习的目的和意义

1、让自己所学的知识更牢固，扩大自己的知识面，让自己在学校学到的知识更好的与实践相结合，调和理论与实践的关系。

2、提升自己的交际能力，学会与别人沟通，培养勇气，积累经验，增加自己的阅历。助教这份工作看似简单，但是与学生的沟通，与老师的沟通，与家长的沟通都需要技巧。

3、使自己进一步了解社会，毕业后能更好地融入社会生活，为将来走上工作岗位打下良好的基础。

4、及时认识到自己的缺点和不足，明确自身定位，制定学习计划，不断提升自己。

二、实践内容

20\_\_年8月，我怀着紧张而又激动的心情来到了\_学校，这是一所针对初中、高中学生的补习学校，平日里周六周末也会上课，但报周末班的学生比较少，寒暑假一到人就多了起来。我原来也在这里补过课，跟办补习班的李老师很熟悉，所以很轻松的就找到了这份助教工作。作为一名助教，我的工作主要是帮助老师接待前来咨询的学生和家长，让他们对学校有更深的了解;在校外做招生宣传;及时与学生沟通，向老师反映情况，帮助学生解决问题;帮助老师维持教学秩序;在学生有困难的时候及时予以解答等。

“凡是想则容易，做则难”。还真是如此。早晨六点十分起床，七点到校整理教室与办公室，等待老师和学生的到来。八点开始上课。我会在不同的教室听一两节课，这样可以让我了解熟悉学生所学内容，另一方面还有助于我与学生尽快建立良好关系。工作期间，有一些家长前来咨询，我请家长们到办公室交流，有老师在场的情况下我就担任服务人员的工作，端茶送水，补充讲解。没有老师的话，我就把自己当作老师，自信诚恳，让家长放心的把孩子送到学校学习。开始我很担心家长会对我不信任，因为我也只是一名学生。可是慢慢的，通过沟通交流，我理解了家长们望子成龙的一番苦心，也了解学生在学习上的困难和问题，家长也对学校的任课教师、教学环境有了进一步的了解，很放心地把孩子留在我们学校，并让我督促他们的学习。这样与家长沟通几次之后，我就感觉轻松了不少。相比之下，和老师的沟通比较轻松，老师乐意让我帮忙，有几位老师竟然也是在校大学生，面对这些师哥师姐，我觉得只要相信自己，我也可以做的更好。让我“头疼”的是那些好学的学生，尤其是初中生，有些学习特别认真，下课还在思考问题，或者是做暑假作业，遇到问题也常问我，数学英语方面的问题还好，遇到理科方面的问题，作为一名很长时间不接触物理化的文科生的我就很可能答不上来，只好跟学生说我回去想想或者请老师来帮她解答，第一天就遇到这样的问题，觉得很尴尬。下午下课，检查教室，与学生老师告别之后，回家。感到压力很大。既然做了，就坚持下去吧，坚持去做的事成功的可能性就会大的多。不情愿不是放弃的理由。第二天我提前熟悉了一下老师讲的内容，当我遇到同样的问题时，我及时调整心态去应对。我学会了自信自己。我把自己的思路和同学们讨论，解决不了就请老师帮忙解答，与大家一起进步。几次下来，学生就把我当成了大同学，遇到问题喜欢与我分享，也对我给他们讲的大学生活非常感兴趣。之后的日子，助教工作慢慢步入正轨了，虽然也有困难也会抱怨，但在这个暑假，做一些有意义的事，在这不长的时间里，我希望能尽可能多的帮助学生学到东西，或是知识的增长，或是学习方法的改进，或是学习态度的调整。起码要让大家体会到一名助教老师对待工作对待学生的那份热情与真诚。

三、实践收获与感想

1、待人要真诚，要善于沟通。

沟通是一种重要的技巧与能力。踏进办公室，总有陌生的面孔，要干好这十几天的工作，我必须主动与老师学生沟通，于是我学会了与老师学生家长们打招呼，每天的问候，看似简单，其实很有必要。他表达了我对老师学生的尊重和关心，也让老师同学们对我更加了解。

2、热爱工作，重视工作，工作要有耐心。

干一行，爱一行。任何工作，就算再简单，没有了热情也做不好;任何工作，只要充满热情，哪怕再难，你也能找到解决问题的方法。热情让我们愿意为共同的目标奋斗，让我们细致的对待工作，注重细节，精益求精。工作要有耐心，学生在学习中常常在很简单的地方遇到的障碍，遇到这样的问题，教学者就需要耐心的讲解做示范，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否正确。当我在教学中遇到困难时，周围的老师们也都是十分耐心地给我讲解，他们的经验给了我莫大的帮助。

3、要充满自信。

在工作中要有自信。大学生社会经验缺乏，知识不能灵活运用等原因可能会使自己缺乏自信。其实，我们只要克服心理障碍，积极地应对，总能找到解决问题的方法。

4、坚持不懈。

当在酷暑下招生时，我想放弃;当在与家长沟通不理想时，我想退缩;当不能解答学生的问题时，我在犹豫。但是，生活就像海洋，只有意志坚强的人才能达到生命的彼岸。我曾因轻言放弃而尝到失败的滋味，这次，这点小小的困难，我又怎能退缩?坚持不懈，绳锯木断，水滴石穿。

5、注重知识的积累，理论与实践相结合。

作为学生，需要学好知识，不辜负了自己的梦想，对得起望子成龙的父母。作为老师，要有全面的知识和灵活教学方法，百年树人。无论将来从事什么职业，都需要扎实的专业知识，人有知识，则有力矣。同时，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。要将知识运用到实践中，通过实践让所学的专业理论知识得到巩固与提高。在学习中丰富自己，在实践中锻炼自己。

**个人社会实践报告总结篇六**

作为一名业余魔术爱好者，参加过大大小小的晚会近五十场，虽然是理科生，但对文艺工作却十分热爱，从初中起就自诩为文艺青年，还傻傻的写了几篇稿投向某知名杂志，虽然最后都是石沉大海，不知所踪。但是对文艺的热爱还是那样，尽管文艺虐我千百遍，我对文艺如初恋。

在三下乡之前，其实又被文艺虐了一遍，因为据小道消息，我很有希望进入本学院的文艺部，但在面试的时候却被前文艺部部长一棒子打死，不过这些早已习惯，但对文艺的热爱，就像王家卫的东邪西毒里欧阳锋说的，有些东西是离开之后，才会发现离开了的人才是自己的最爱。由于种种原因，最后进了学院的外联部，但对文艺工作还是十分热爱。最后，终于如愿以偿，在本次的三下乡负责人竞选中，以一票之差的微弱优势击败了现任的学院文艺部部长，成功当选上了本次自己班组织的三下乡风云实践队文艺组组长。

每次做成一点微不足道的小事，都会忍不住自我膨胀，这次也不例外。成功竞选上文艺组组长，在文艺组组长一栏写上自己的名字后，就夸下海口，对全班同学骄傲的宣布：谢谢你们选了我，希望能给你们一场无与伦比的晚会!

说这些的时候是很爽的，但爽完后就无比后悔，干嘛没事找事啊，什么无与伦比啊，看你怎么收拾残局。因为知道，有些话说出去，就是一道自己给自己下的紧箍咒，时不时就会被现实这个唐僧弄的你头痛不已。但这就是责任，一个男人的承诺，一个给伙伴们的承诺，就算累到躺下，也要去践行它。

由于分配好人员的时候刚好碰上了考四级和期末考试，于是，我们就把筹备工作推迟到考完期末考试再开展。所以考试前我就必须策划好所以的工作，以便接下来的工作顺利进行。

之前做副班的时候就被勤工中心的师姐教训过了，说我不要把所有的工作都揽起来自己干，这样效率不高，而且会把自己搞的很辛苦。在前期的策划中，臭毛病还是改不了，就自己弄了文艺晚会的策划书还有节目单，并找好了所有的节目负责人。

在我们的指导老师的指导下，节目的排练是3:7.什么意思呢，就是三成的节目在学校排练好，七成的节目是要到基地的开展的。但由于不放心，就稍微把在学校排练的节目的比例加大了一点点，事实证明，这是十分恰当的。

为了更好的把握文艺晚会的主题以及控制好它的主题走向，就亲自参与了多个节目，从选材到排练的上场，全程参与。开场的舞蹈，我们选择了活力与激情的男女混合跳的舞蹈。在服装上也选用球服及健美操服装，充分展示了湛师学子的激情与活力。

如果说本次晚会的官方目的是向当地人民展示湛师风采和向当地学生及教员们提供一个展示才艺的平台。能不能达到那个目的还是看宣传效果，但我觉得这次晚会的筹办已经达到我想要的目的了，就是使我们班的同学更团结，关系更紧密，彼此更信任。因为文艺晚会的顺利开展，及完美落幕，都离不开每一个大大小小的沟通，合作，正是这些大大小小，不起眼的沟通与合作，才使的这次晚会得到领导的高度赞赏，说我们业余的团队搞出了专业的水平。

所以说，风云实践队的每一个队员，你们都是无与伦比的。

首先是与支教组的合作，我们的大部分节目，比如军体拳，健美操，手语，都是在第二课堂中开展的，正是支教组的大力协助，有效配合，使得我们顺利在晚会前五天就能确定好所以的上场演员，才能使得我们在前两天就能举行一次大彩排。还有就是外联组，没有他们的卖力付出，就没有晚会绚丽的灯光，洪亮的音响，特别是那拍电影级别的摄影装备，一下子就把我们的晚会拉高了几个档次。

良好的合作离不开彼此的高度信任，一开始经过多方商讨，选出了每个节目的负责人之后，就把节目全权交给他们去负责，从找资料，找人，练动作，跟音乐，定位置，入场退场，都由他们负责，这样充分的调动了他们的积极性，也激起了他们互相沟通的欲望，因为很多都是第一次搞文艺节目的。

当所以的节目大致落实后，一个晚会雏形就出现了，但无与伦比的晚会就只有这些吗?很明显，只有这些是不够的。落实好每个节目后，我们就开始抓细节，抓好每一个细节，从演出服装的款式和颜色的严格把关，到催场退场的有序安排，到主持稿的每个噱头，到晚会上一切可能会出现的突发状况，都一一不放过。尽量做到每个环节都紧凑，流畅。

有人说，枪炮是人力量的延伸，其实，文艺也是人力量的延伸，而且，文艺的力量丝毫不亚于枪炮。所以，在我看来，无论什么样的文艺节目，主要还是人，人的价值的发现与挖掘。就像当年那场轰轰烈烈的文艺复兴运动。与中世纪对比，文艺复兴在意识形态领域内带来了一系列巨大的变化。最突出的变化是关于人价值观念的转变。在中世纪，理想的人应该是自卑、消极、无所作为的，人在世界上的意义不足称道。文艺复兴发现了人和人的伟大，肯定了人的价值和创造力，提出人要获得解放，个性应该自由。重视人的价值，要求发挥人的聪明才智及创造性潜力，反对消极的无所作为的人生态度，提倡积极冒险精神。

就就是我这个假期的三下乡的小小心得，共勉之。

感谢一起并肩作战的每一个风云实践队队员，感谢我们的灵魂人物欧伯伯，感谢师兄师兄百忙之中抽空过来，感谢天，感谢地，感谢阳光照耀着大地……

**个人社会实践报告总结篇七**

一、实习目的

在企事业单位的办公室学习处理日常的行政事务，熟悉整个企事业单位工作的过程，透过实践学习，使所学理论知识得到验证，培养灵活运用书本知识的潜力，并且学到许多书本上学不到的东西，增长和扩充知识面，增加对社会的接触，为在毕业后能快速地融入社会打下基础。

二、实习时间

20\_\_年3月1日至5月31日三个月

三、实习单位

博兴县文化馆

四、实习资料

实习刚开始时，我的指导教师根据我的专业特点，给我分配了办公室日常工作以及初步学习会计实践。从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师转成老板，同学转成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自我没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活。我们就应从小事做起，一步一个脚印，逐步积累起经验。在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的潜力。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我负责的办公室工作，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自我所学的专业知识。就连以前学过的会计基础知识也不能很好的应用。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们务必在工作中勤于动手。由于此刻还住校，所以每一天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，我们务必克制自我，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校能够睡睡懒觉，实在不想上课的时候能够逃课，自由许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每一天就是坐着对着电脑打打字，显得枯燥乏味。可是工作简单也不能马虎，务必具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭领导。一向以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。并且要开始有意识地培养自我的理财潜力。

五、实习体会

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，所以刚出校门的我们很多时候无法适应。影响一个人的工作态度。每一天只是在等待着下班，早点回去陪家人。生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。情绪好，大家工作开心，效率高。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是多工作，少闲话。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，即使在办公室中也很难处理一些令人措手不及的事情。也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大;我们在教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我潜力的欠缺和知识的匮乏。实习这两个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是期望自我在工作中积累各方面的经验，为将来自我走上工作岗位做好准备。

**个人社会实践报告总结篇八**

为了完成学校有关社会实践活动的要求，提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到宜州爱眼城眼镜专业店进行了为期二十天的眼镜销售实践活动。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

本次实践活动由8月一日开始，到8月20日结束，为期二十天。在这二十天里，我主要是进行的是眼镜销售的工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实践活动我总体表现尚可，基本能达到实践的预计目的，但由于以前缺少工作经验，实践机会少，在实践的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里,虽然我对眼镜知识的了解依然很少很少,销售成绩也不是很好,但却也收获颇丰,感触良多：

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说\"不当家不知柴米贵\"，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解眼镜的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。为了搞好销售，我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格、性能与及一些销售的基本常识外,晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道，在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的销售量甚至比老员工还好!

其次， 对销售有了一定的了解,掌握了一些基本的销售技巧:

一,良好的服务态度是销售成功进行的前提

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润,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。这一点我深有感触,在实践的初期我就就是因为态度不够好,服务不够耐心而错过了很多顾客! 在开始上班的时候,由于态度不好和缺少耐心,动不动就发脾气,常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气,就冲他瞪了瞪眼,没想到被老板看到了,把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客,但因为有前车之鉴,我一直努力保持面带微笑,再加上老店员传授的一些经验,我终于成功的卖出了第一副眼镜!这样到实践结束的时候,成绩还很不错，老板直夸我进步快!

二.高超的销售技能是销售成功的关键

在当营业员以前的培训中，比较注重的是礼仪上的训练，而等到真正接近实战的时候,我才发现如果不掌握一定的销售技巧，仅仅依靠良好的服务态度和礼仪是不能成功的完成交易的.在向顾客推销眼镜时我就发现,同样一副眼镜,往往不一样的介绍方式就会收到不一样的效果.比如有一次,有一位先生看重了一副太阳镜,但就是嫌镜脚大了点,而店里又没有小一点的,我只能一个劲的跟他说他戴起来很好看,但他就是犹豫不决,眼看生意就要泡汤了,这时意味老店员走过来说:先生,这副眼镜是专门为成功男士设计的,镜脚大一点戴起来就显的大气了!那先生听了二话没说就付款了!这就是销售技巧的成果.以下是一些老店员向我介绍和我在工作中总结出来的一些销售技巧:

1、沟通技术的应用

(1)通过顾客需求调查，触及顾客的购买问题。顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决要求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的;

(2)了解顾客购买心理，通过对顾客问题原因专业化的表达，使顾客产生信任;既而进一步表述出顾客问题所引发的不良性后果，使顾客产生强烈关注，最终造成顾客的购买兴趣;

(3)掌握对从众型顾客的沟通制约，即提前说出顾客要说的话，以此制约顾客的潜在思维方向，让销售朝对卖方有利的方向发展;

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”引导顾客说出其真实需求的方法。

2、展示产品的技巧

(1)了解顾客购买的思维方式，根据营销理论中的排除法，顾客会购买价格两个极端的商品，通过体验销售，不断排除顾客认为不符合其要求的品牌和产品;

(2)加强主题，突出三个卖点，提供正面的展示或负面不良的暗示，使顾客积极参与到产品的性能体验中来。

3、排除异议的方法

(1)异议包括销售异议与售后异议。销售异议是指在购买过程中顾客对产品与服务的异议，例如怀疑性能、认为价格超过价值、怀疑质量、怀疑售后服务等。售后异议是指由于多种原因造成售后顾客不满意而产生的异议。

(2)处理异议的几个要点：

尽早获得主动，顾客总是对自己有点熟悉的东西感兴趣;

销售过程中关注技术问题，尝试衡量标准;

不要贬低竞争对手，在让步中强调自身独到的竞争优势和产品利益;

承认顾客提及的事实，转移顾客可能忽略的自身性价比的结果。

(3)处理售后异议的几个要点

倾听的要点：急于辩解等于火上浇油;

分析的要点：证实你理解了顾客的异议，可以在顾客面前重复一次;

引导的要点：不要争论，重在引导;

转移的要点：立场转移，事态转移;

解决要点：答复异议，努力成交。

4、把握成交的控制

(1)掌握成交缔结的技巧，在多数销售中，营业员如何控制销售过程的发展，在每一个阶段及时帮助顾客做出决定即成交缔结，对不同的顾客应该采取不同的方法。

(2)成交的要诀：多看、少说;一问一答; 不急不忙;保持态度。

三、善于抓住顾客心理是销售成功的保证

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