# 中学生寒假社会实践报告500字(6篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-06-22

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧中学生寒假...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**中学生寒假社会实践报告500字篇一**

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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。我在实践中得到许多的感悟！

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。

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，在这二个多月里，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！学校是一个小社会，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。

今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，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有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践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。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

一个月的实习生活，说长不长，说短不短，虽未承担过什么重要的工作，但却也坚守本职，勤于学习，在平平淡淡的忙碌之中学到了许多书本上学不到的东西与做人的道理。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。实践，不仅锻炼着我们的意志，它更大的作用是丰富着我们的知识，让我们在实践中锻炼成长、磨练成才。

**中学生寒假社会实践报告500字篇二**

在劳作的过程中，我晓得劳作大家的辛苦和艰苦，

中学生寒假社会实践报告范文。每年有许多的人在外当志愿者，在各个城市的街头巷尾发宣扬弹，宣扬“维护环境，维护环境”。咱们周边的环境是秀丽的，若是不加以维护，环境将会恶劣，咱们就将失掉咱们生计的当地，地球是咱们仅有赖以生计的当地，咱们大概加以维护。

经过做社会实践，能够培育咱们的着手才华，让咱们从实践中发现许多的小疑问。校园让咱们做这个活动即是为了培育咱们的才华，还有从纤细的日子小事中去发现一些疑问。没有实践就不会得到真理，许多的真理都是经过实践的来的。

如今咱们的学习门类——物理、化学、生物，都要经过许多的试验来得出结尾的成果，能够得到咱们原先不晓得的一些东西。只要做了实践才华得到这些道理，不是吗?1978年，中国共产党说出了“实践是查验真理的仅有标准”。这些都证明，只要真真正正的去实践过，才华的出真道理。

咱们如今现已是高中生了，咱们大概晓得实践的重要性了，在许多时分都需要去实践。期望校园往后多做一些实践活动，以便增强咱们的才华。

暑假的社会实践活动现已完毕了，但社会实践给咱们带来的巨大影响却远没有完毕。它使咱们走出校园，走出讲堂，走向社会，走上了与实践相联系的路途，到社会的大讲堂上去才智世面、施展才华、增加才华、磨练意志，在实践中查验自个，

社会实践报告《中学生寒假社会实践报告范文》。半个月的社会实践尽管比拟辛苦。是幸亏?仍是眷恋?回想起来，才发觉，本来庸俗中充满着期望，苦涩中流显露甜美。

经过本次社会实践活动，一方面，咱们训练了自个的才华，在实践中生长;另一方面，咱们为社会做出了自个的奉献;但在实践过程中，咱们也体现出了经验不足，处理疑问不行老练、书本常识与实践联系不行严密等疑问。咱们回到校园后会愈加要爱惜在校学习的韶光，尽力把握更多的常识，并不断深入到实践中，查验自个的常识，训练自个的才华，为往后非常好地服务于社会打下坚实的根底。

机缘只偏心有预备的脑筋”，咱们只要经过本身的不断尽力，拿出再接再厉的干劲，胸襟会当凌绝顶的壮志，不断提高本身的归纳本质，在与社会的触摸过程中，削减磨合期的磕碰.加速融入社会的脚步，才华在人才高地上站稳脚跟，才华扬起抱负的帆船，驶向成功的对岸。

我做的活动是协助居委会铲除乱贴的广告纸。如今的乱涂乱画表象很严重，有些人只为了自个的一己私益，不管城市的漂亮，不折手法的在墙上，处处乱贴广告。他们莫非那样乱贴会使整个城市不漂亮吗?他们晓得，但他们仍是那么做了。看那些环卫工人每天那么辛苦的拾掇着那些广告，莫非他们不晓得环卫工人的辛苦吗?他们必定晓得。我在整理那些广告纸的一起，也在边骂那些乱贴广告的人。我用铲子把他们刮下来，好累哦!真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦。校园让咱们做这个活动的缘由，也是为了让咱们更多的触摸日子，在日子中体会到一些东西。做社会实践也是为了训练咱们的才华，让咱们的才华充沛展示出来。在做这个活动的过程中，我发现只要用心去做，才华把广告纸刮洁净，这也是为了培育咱们干事要仔细的才华。从前看过一则资料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面清扫，真的很费力，并且环卫工人是个很老的老伯。那些年轻人真是太不懂事了，我觉得大概增强对年轻人的教学。为了城市的漂亮，咱们大概更少的在城市的地板上增加一些废物，那样的城市会非常美观。咱们如今的孩子日子太好了，都不晓得多着手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让咱们多做一些有利于咱们生长的工作关于咱们养成吃苦耐劳的精力有优点，往后能在社会上非常好的安身。平常，咱们在家里大概多协助爸爸妈妈做一些家务活，如今的学生过于懒散，不晓得爸爸妈妈的辛苦，若是不加强训练往后出社会后，要怎样去面临更多的检测。

**中学生寒假社会实践报告500字篇三**

实践主题：卖春联

实践时间：2024年x月x日至201x年1月29日共6天

实践地点：某某大市场

实践报告正文

一、实践目的：

体验生活，感受挣钱的不容易，锻炼自己的社会实践能力。

二、实践内容：

春节到来之前，在市场上卖春联。在此期间每天早9点至下午4点半，地点为大厅。要求把每副对联的价格记清楚，每类对联的摆放位置要知道，以便卖出时方便为顾客拿取。要有帮助顾客挑选、解释的能力，以顾客为上帝，微笑服务，要有耐心。

三、实践结果：

每天的成果还不错，平均每天300元。在此期间有遇到过难卖出的顾客，比如：有个女顾客，她非要讨价还价并把价钱压得极低，话还特别多，于是我就烦了，把她已经选好的对联往桌子上一拍，转身走了。她很气愤，说道：“你个人怎么……还卖不卖?”我转身朝她喊：“不—卖—了!”于是她就很无奈的走了。所以我失败了，没有控制自己的情绪。尽管成果还不错，但没有做到最好，

四、实践体会：

这个实践真的很累，当人多时根本忙不过来，在拿对联时手还冷，还不能表达自己的情感，这好难啊!挣钱好不容易，平时应多体会父母，不要总把自己的情绪变现出来，增加他们的负担，多做些自己力所能及的事，让父母为自己多省点心!

**中学生寒假社会实践报告500字篇四**

为响应我院举办安徽工程大学第七届“挑战杯”大学生创业计划竞赛和完成寒假社会实践工作，我以“创新”为主旨来完成我为期一个月的社会实践，通过创新行业的发展，从中得到各种管理原理，利用各种科学管理手段来经营，从而获得不小的创新经济。

实践内容：

此次的社会实践为期一个月，地点在自己的家乡-无为县，实践场所就设在无为最核心的地区-无为商之都;此次社会实践我还请我姐做我的助手，一起完成任务;实践形式是通过临时摊位来完成的，对于内容就是销售无为本地不常见的木质模型拼图。这次实践时间虽说是1月13日开始，但正式销售时间是1月17日，在这期间我需要要各项准备工作。对于此次实践有几大问题需要解决，一：销售内容;二：销售地点;三：销售时间;四：销售策略。在短短的几天里，我和我姐针对这几个问题做了深刻的思考和充足的市场调研。下面就是我对这四项问题的具体解决方法：

一：销售内容;为响应“挑战杯”大学生创业竞赛和我定的“创新”主题，我决定寒假我的实践内容必须要是新奇的，而且是本无为市场找不到的产品，以“奇”制胜。为了解决此问题，我和我姐白天就在无为市场上进行调研，了解目前市场上主流的商品，然后回到家通过互联网查阅信息，经过俩天的时间，我最终把目光投在无为市场上根本没有的木质拼图模型上。对于木质模型的选择基于这三点理由：一，这种商品够新奇;二，适用人群广，各种年龄段都会有一定的消费量;三，成本较低，有效减少此次实践的经费。

二：销售地点;所谓“天时，地利，人和”，一项项目的成功缺不了这三点，地点的选择尤为重要。针对木质拼图模型的特殊性，它最主要的面对群体还是青年学生，就此，我结合无为县城城区各大商业街的人流情况，我将销售地点定在县城最中心地段-无为商之都门口，这里也是无为人流最集中的地段。这势必更有益于此次社会实践。

三：销售时间;就销售时间问题，我和我姐起初有很大的分歧，我姐认为晚上销售比较好，我不以为然。现实不会欺骗我们的，我和我姐在商之都待了一天来观察人流量变化情况，最终我胜了，因为接近年关，气候寒冷，晚上大街上几近无人，因此我们把时间定在温暖的下午。

四：销售策略;对于木质拼图模型，很多人不知道这到底是什么?因此我采取现场表演的方式，我姐负责销售，我负责解说和现场拼装，将拼好的模型放上展台。如我所愿，这种营销策略获得了巨大的成功。

当然前期的准备工作还有进货程序，我在网上联系好供应商，通过网上查询和市场调查确定好进货种类，一切都进行的很顺利。

1月17日，真正进入市场销售阶段，我自己心里很紧张，因为一旦没人理睬我们的商品，就意味着我们的社会实践宣告失败，一千多元的成本即将血本无归;但是我也很有信心，我相信我的市场判断力和我的商品的吸引力。果然，大批的顾客很好奇我们的商品，在我和我姐的讲解下，争相购买，当天，俩个小时的销售时间内，我卖了800多元，乐的不可开交。随后的几天里，我们继续保持不错的销售业绩。

1月20日，库存货物买完了，我及时联系供应商，可是物流已经放假，只有走快递途径，第二次进货，物流费多花了接近200元，而且20，21，22，23这四天由于缺货，销售额急剧下滑，还好24号第二批货终于抵达，才让销售额得到反弹。但是由于当初的决断时间的滞后，导致四天几乎没有收入，造成了不小的损失。

这次社会实践我全程关注“管理无缺陷”原则，顾客至上，一切为顾客着想，本来我们的摊位是一个流动摊点，但是为了让顾客好找到，我和姐姐每天11点多就来到展区点，天天就在一个固定的地点。这也带来了预期的影响，一些顾客买回家后觉得很不错，并想继续购买，甚至介绍朋友同学来购买，保持销售地点的不变性，得到了很多回头客的光顾。2月12日，实践时间结束，家里最后一批货物也销售完全。

通过这一个月的实践，成果不错，这一个月，我前后进2024多元货物，总销售额达到6000多，创造了翻番的经济成果。纵览此次实践过程，无不例外深深联系着管理这门学问，整个实践过程都有着统筹学作为理论铺垫，考虑全局，对整个市场进行调查统筹，从市场中发现商机，做出正确的市场决策，再利用创新产品来打入市场，对商品的销售的各个阶段充分管理，合理销售，从而达到了很好的成果。

本次的寒假社会实践，对于一个还在校园的大学生来说，成果丰富，通过创新产品来推动了创新经济的发展，实践结束后，我有了以下几点总结：

1.》天时，地利，人和。对于一个成功企业来说，“天时，地利，人和”这三点必不可少，这也是对于企业管理者的最低要求，一个企业要是想得到发展，必须要利用好一切的优势，确定最好的经济区位和有一批最适宜企业发展的消费群体。这次寒假社会实践我即是事先对市场进行了调研，从而获得了不少市场信息，这为我确定销售地点提供了很好的前提。

2.》价格歧视政策。由于此次实践的内容是新奇产品，本无为市场根本就没有其他地点售卖，因此我根据《西方经济学》原理，制定了价格歧视政策。木质拼图模型成本也很高，如果价格过高或者过低，势必影响销售额。因此准确的市场定位尤为重要，商之都地带属于无为商业最集中地区，因此各种消费人群皆有，土豪者甚多。因此我将产品价格定在8元每个(小板)，价格属于大多数消费者都可以接受的价格。对于一些乐于讨价还价的顾客，通通采取“多买多惠”的政策，单件拒绝还价，这一政策也获得了不少优点，没有一个顾客会回头说自己买贵了!另外中间还有个春节，节后一些回头客前来购买时，价格不变，获得回头客的一致好评，并因此带来更多的顾客光临。

3.》展销一体化。这次实践我采用展销一体化销售模式，对于一种创新产品的销售，大多数消费者都不太熟悉产品的具体应用价值，展销一体化的销售模式必定会有意想不到的结果，我在销售地点摆一张展台，将拼装好的一些产品进行展览，同时在展台旁边我还置一个工作台，进行现场的拼装表演，果然，这种销售模式吸引了一大群人的驻足观看，我们的产品也获得了大家一致的好评，销售额当然有了很大的提高。

当然这次实践也有很多值得注意的地方，这些地方值得在今后的实践中引以为训。一，此次实践的实践虽说是为期一个月，但是真正的销售时间仅有短短的12天，并且每天的销售时间仅有3个小时左右。除了这12天，剩下的时间几乎是市场调研和中途进货耽误的时间，这中间耽误的时间是一项极大的损失。二，迎合消费者口味，第一次进货，拼图品种很多，但是销售一段时间后发现，一些市场畅销的品种我没进几个，那些市场不太好销售的我却进了不少，这一点也着实影响销售业绩。

通过这一次的寒假社会实践，我充分体会到了管理的艺术，利用管理学的知识，发掘新的商业经济。但是在这其中也暴露了我不少管理方面问题，对于市场没有做好及时的预测导致停售甚至滞售。只能说对于管理这门科学，我们还有很多需要学习。运用管理学知识，通过创新行业带动创新经济的发展。

**中学生寒假社会实践报告500字篇五**

时间飞逝，转眼间，寒假社会实践已经结束了。第一次参加社会实践，我明白中学生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，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。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。我在实践中得到许多的感悟!

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

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。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

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，在这二个多月里，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!

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，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有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践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。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”,企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**中学生寒假社会实践报告500字篇六**

作为一名高二的学生，能在这个寒假去参与一个教育机构的招生工作以及后面上课的全过程，我觉得这是上天或是社会或是自己给自己的另一种引导，鼓励和启发，很多事情是需要我们勇敢的踏出第一步，也有很多事情是需要我们去尝试了才能明白了解的。

这个寒假，我来到沙坪坝一个叫回龙坝镇上帮一个教育机构招生，而后就在这里上课，作为一名主修小学教育专业的我来说，上课的主要对象自然就是小学阶段的小朋友们，说得更具体一点，我所负责的班级就是一二年级的语文数学，三年级六年级的数学。工作大概就是这样，时间算下来前后差不多二十一二天，时间虽短，但是一旦用心把自己投入到这看似短暂的时间中去，不难发现，很多学习生活的相关学问就在其中，很多人间冷暖就在我们身边。

一、儿童的成长不仅需要爸妈亲人的陪伴，也需要社会各界的关爱。

前期的招生工作，让我感受到了许多的人间冷暖，生活的酸甜苦辣，但儿童的成长这个话题却是在前期招生工作中的一个尤为触动我心弦的话题。我们的招生工作，不仅仅就是在一个地方摆点招生，而且也要走家串户的去宣传做记录。记得那一天，我是在回龙坝镇上的小学招生，其实我远远的就发觉一位多少有些沧桑的中年男子一直往我这边看了好久，就在我准备离开之前，他向我缓缓而来（右腿有点残疾的症状），经过半个多小时的交谈，发现原来这位中年男子是刚从外地打工回来，他有个上一年级的女儿在奶奶家带着，奶奶没念过书，女儿多少受些影响，在思想学习方面就存在很多问题那位父亲说着说着就哽咽了，我听着听着鼻子也跟着酸了起来。从那位父亲的神态里，我能清晰的看出他对女儿的担忧，从他的语调里也能听得出他为自己不能陪在女儿身边的一种亏欠自责与无奈，然而我却透过他的这些担忧和自责看到的是一位父亲对女儿的那份深深的爱。

如今，随着社会的发展，物质与精神往往两难全，父母为了给孩子创造更多的物质财富来满足他们的精神财富，打工已经成为一种潮流，然而这种潮流不是父母们愿不愿去追随的问题，而是他们不得不追随的问题，这样就形成了父母在东孩子在西的局面，长此以往，留守儿童也就诞生了。电话线似乎就成了父母与孩子交流的桥梁，但是毕竟父母在这头孩子在那头，中间隔着不知是多少米的电话线，信息再发达，有些感情还是没有面对面所传达的话语来得亲切深刻。

现实的残酷，苦了我们的父母，也苦了这些正处于身心发展关键时期的孩子们，在这个一切以物质需求为基础的社会里，我们的父母不得不带着他们对孩子的那份牵挂远离他乡但是无论怎样，留在家里的孩子还是懵懂的，他们的人生观价值观和社会观还需要一个强有力的牵引，所以，我们不能眼睁睁的看着他们一个个因为父母不得已的离开而把自己荒废在这个属于他们自己发展的关键时期，尤其是作为园丁的老师们，我们要尽全力去关爱这些孩子们，从学习思想生活多方面的走进他们，走进他们的内心世界，努力地把这些未来的祖国花朵培养得阳光健康和积极向上！

二、我们必须拿出我们的负责真诚勇气来对待我们周边的每个一，用实力和信心来面对自己面对生活！

对于前期的招生工作，再辛苦，更多的都是体力上的支付，但对于接下来的上课环节，尤其是对于我来说，即使我是师范生，纵然我有再大的热情，但一考虑到从未接触过这方面的实战演习，在学校学的东西毕竟在运用的过程中多少有些差距，本就不自信的我，越想越多，再加上周围的人都很优秀，我开始怕了，开始准备退缩了，但是我想，如果就这样走了，不仅是对自己的不负责，也是对他人的不负责，最终还是决定留了下来。

后来，我开始狂看小学每个年级的教材和相关资料，对每个年级的内容进行初步归类，找出重点难点易错点（这些只是我在上课前做的初步工作）。最让我不放心的还是第一天的课该怎么上的问题，为了这堂课，我思前想后，最终决定第一天不上课，而是放轻松的与孩子和家长交流，争取在尽可能短的时间内了解每个孩子的学习状况和家长的相关意见，从而达到因材施教的教学效果。第一天真的来了，实施照着计划顺利的进行着，家长也满意地把孩子交给了我，也许对于其他老师来说，能取得这样满意的结果是他们意料之中的，但是对于毫无经验的我来说，能取得家长的肯定就是我给了我莫大的坚持下去的勇气。

一上午，我通过与孩子和家长们的交流，初步了解每个孩子的状况，从而了解了每个班级的状况，剩下的就是根据每个孩子所组成的每个班的大概状况准备教学内容以及精选课堂练习和课后练习，一切都准备好了，就等着第一堂的到来，这里给他们上的第一堂课，也是我上讲台正式讲课的第一堂课吧，这一上午下来，总感觉没发挥好，我还满心愁闷之际，一个三年级的小朋友都跑到街道中去了，又回过头来笑呵呵的对我说我最喜欢王老师的数学课啦，那一刻，说真的，我都快感动地掉眼泪了。

于是，我又打起精神来，把这份感动化为前进的力量，更加努力的把自己投入到准备后面每一天的教学安排中去，就这样，我每天都是上午集中精力上课，下午就是认真的备各个年级的课，晚上批改作业，分析孩子们的作业，总结今天上课的状况，也想一下明天该以何种方式让孩子们在愉快中学习，让他们不仅能掌握这种知识，而且能把这种知识学活，自己能够灵活的去迁移扩展和应用

就这样，一天天过去了，在这些天里，我几乎是没有睡过好觉，经常都是整夜整夜的失眠，但这一切都是值得的，因为在这些天里，我真的是在用心的对待我的每一天每一堂课，用心的对待每一份教案每一份作业，用心的对待我所接手的每一个孩子每一个家长。我在用心真诚的付出，孩子们也确实是在收获，最让我满足的还是孩子们都能够数出自己在哪些方面的收获，与此同时，我也真正体会并懂得了用负责真诚勇气来面对身边的每一个人每一件事在人的生命过程中的重大意义，也明白了人生就是一个以实力为基础并借助信心来不断挑战自己超越自己的过程！

三、梦想的背后都是脚踏实地的生活，梦想越大，需要付出的就越多。

往往大多数人都愿意向别人耀眼的光环投去赞赏与羡慕的眼光，然而，又有多少人去注意过那光环背后的故事，去关心过那光环背后的辛酸与泪水！

每天看着这里的负责人有时上上网，有时教教小朋友画绘画，有时打打球，也有时下下象棋，感觉他的生活就是备受阳光普照。然而，通过一段时间的相处，才发现，那些轻松自在都是表面现象，他也会忙得不可开交，他一边要负责自己的店里的正常运行，也要负责他自己的课程，还要负责管理我们的课程。一天忙下来可能刚端起饭碗还没顾得上吃一口，可能就是一个自称家长的陌生电话，他又得放下碗奔跑到岗位上去。

当夜深人静，人们都进入梦乡时，还在做明天亦或后来的计划安排的是他；当别人都在享受寒假春节的短暂相逢时，奔走在外的还是他他对梦想的那份执着与坚定让人感动，他对梦想的那种脚踏实地与坚持不懈更是让人叹服，我们为之动容，相信生活也会为之动容，相信他的付出一定会换来更美好的明天！

每个人都拥有一个梦，看着别人用辛勤灌溉着自己的梦之花，闭目凝神，我们不能仅仅停留在欣赏别人的芬芳中，我们也要汲取他们随着花香所散发出来的那种精神，然后学着去耕作自己的花园，等待你的会是满园花色还是满园枯枝，那得看你的付出有多大！也许有人会感叹努力了不一定就会有成功，但是，朋友，你是否也曾想过，你不努力就一定不会有成功呢！

短暂的相逢，给我的却是巨大的进步和成长。同事的那种奋斗精神让我看到了随梦而飞的炫丽，让我感受到了梦想的魅力与力量，这种力量也无时无刻地在鼓励着我！与孩子的相处，我也找到了自己前进的方向，要想每一个孩子能得到健康而又全面的关心和培养，作为教师的我们就得不停地全面地去丰富和发展自己。

人类有一种情感叫后悔，总是等到问题出现或是等到不可挽回时才知道怎么做，那么，作为一名走在教育大道上的教师，尤其是现在在校的师范生，我们得明白知识就像金钱，当你越是需要它的时候越觉得它不够用，我们不要等到它不够用的时候才去寻找它，正如老师要想倒给学生半桶水，自己得有一桶水这句话一样，我们得随时做好储存的准备，时刻保持一颗学习向上的心，坚持发展性学习，坚持以专业学习为中心的发散性学习，综合提高自己各方面的能力！

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