

最新高校教师实践锻炼 暑期小学教师教学社会实践心得报告(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

高校教师实践锻炼篇一

光阴似箭日月如梭，无论怎样的词语也无法表达出我心中的想法。时间仿佛眨眼之间就过去了，为期十五天的暑期社会实践已经结束了，而我的心仍然停留在大理州一个叫宾川县乔甸镇的地方，久久的不能平静。记得从最初的组队、立项，到写策划书及反复的修改和参加答辩，再到最后的培训会等一系列过程，然而这些都不过是我们这次暑期社会实践的序曲，而真正的帷幕在xx年7月15日这天正式拉开了，而我们的策划书也正是从这一天开始策划的。

经过简单的休息和调整我们就进入了备战状态，队长给我们开会，将我们的活动流程和安排又进行细化，并且指出了xx年7月17日至19日的日程安排，暨主要任务是对椿枰、阿悟等村子进行问卷调查及对调查结果进行成果分析，并将队员进行了简单的分组以便活动的有序进行。

我所在小组的调查任务是到田间对干农活的村民进行调查，起初队友们还担心他们因为急着干农活而拒绝我们的调查，但是当我们真正开始调查的时候还是很顺利的。当我们讲明来意介绍完身份以后，村民变放下手中的农活和我们攀谈起来，而随着队友的采访，我也开始认真的记录。就这样我们在17日当天便做了30份左右的问卷，之后便打道回府。接下来的两天调查也很顺利，虽然19日那天下雨了，但是我们

的调查依然继续着。而是到村民家中去采访，采访也进行的比较顺利。当天下午队长又给我们开了会，之后大家便在一起统计并分析问卷结果。

在接下来的几天里，队长又将活动细化。我们相继采访了葡萄协会的会长及一些会员和一些农药化肥销售商，并且还参观了冷库加工厂。在这几天的采访过程中，我们对乔甸的葡萄又有了新的了解，从而对大理州宾川县乔甸镇的果林经济发展有了更深入的认识和了解，对我们的调查也有一定的帮助。同时我们也将调查的信息反馈给了当地的一些村民，使他对葡萄的种植理念有了更深入的认识和了解。我们更是将葡萄协会的会长董丽芬女士的话带给了广大的农民朋友即“我希望大家一起诚信种植，把我们的葡萄质量提上去，好产品自己会说话，不用担心销路”。

接下的两天的主要活动是与农户进行互动参与到葡萄的生产与销售中去。采摘葡萄这是一个技术活，然而只有知识是不够的还要有较强的动手能力和不怕苦不怕累的精神，经过半天的磨合，实践分队的队员们已经熟练的掌握了采摘葡萄的技巧，在下午的时候采摘葡萄的速度甚至已经能够超越当地的农民了。在第二天的销售过程中，队员们也学到了一些课堂里、书本上所学不到的一些知识，这次销售活动是我们这次实践中一笔丰富的财富。

接下来的几天是实践的最后一个阶段也是最重要的一个环节。举行葡萄的成果展示，整理并分析整个实践过程中的数据并撰写实践报告及成果分析报告。和政府进行交流和反馈，将农民的心里话说给政府听，并将政府的一些政策下达给农民。最后便是同政府协作为乔甸的父老乡亲举办一个联欢暨庆功晚会。到这里我们为期十五天的实践活动也就结束了。然而在乔甸的父老乡亲眼中是结束，而在我们所有队员的眼中确认为这是一个开始，一个崭新的开始。

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年

华，谁说意气风发的我们年少轻狂、经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校门，迈向社会，我们用自己的努力证明了这一点为自己书写了一份满意的答卷。这次实践既是一场考试又是一次学习，在这次实践过程中我们初步把所学的知识运用到实践之中，提升了自身的能力，也调整了自身的不足。这次实践是一次对自身知识的查缺补漏，同时通过这次实践我们也将改进缺点发扬优点，使自身可以更好的发展。

实践，顾名思义就是把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。只学习却不实践，那么所学到的知识就等于零。理论应该与实践相结合。而实践可以为以后找工作打下一个基础，虽然这个基础并非专业基础，但是却可以通过实践学到一些书本上学不到的东西。我们要学会从实践中学习，从学习中实践，接触的人与事不同，那么所学的东西自然就不一样了。在飞速发展的今天，中国的经济也飞速的发展，自从加入了世界贸易组织以后，国内的经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现出来，在拥有机会的同时也迎来了更多的挑战。而今天的中国对人才的需求不只是数量还有质量。所以我们不仅要学好书本上的知识，同时也要学好理论知识并且要有理论应用实践的能力，这样的人才会被社会所接纳，才会在竞争日益激烈的今天脱颖而出。通过参加这次暑期社会实践，我们能够更好的理解课堂中学到的一些知识，达到理论联系实际的效果，同时对于采访不能年龄，不同阶层的人可以提高并锻炼我们的交际能力。教我们学会如何运用语言的艺术去书写华美的人生。

虽然短短的为期十五天的暑期社会实践已经结束了，然而在我看开却刚刚开始，通过这次实践我也学到了很多。也许成绩不重要，但能力才是真正的王道；也许经验不重要，但从经验中吸取知识才是最后的王道；也许语言不重要，但交际才是真正的王道。梦还久，路还长，让我们一起为未来而奋斗。

高校教师实践锻炼篇二

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。

一：收获与体悟

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。

二：实践内容

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。

三：人际关系

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？

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。

四：实践总结

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。

高校教师实践锻炼篇三

暑假社会实践，这个听来不错的工作真的是那样的好吗，我决定亲自去尝试一下，看看自己能不能赚到钱。赚钱是其次，首先是看我有没有这个能力，另外是如果我赚到了，也是对我能力的一种肯定啊。还有这是一次宝贵的暑假社会实践啊，以后再也没有这样的机会了，那时我就正式的参加工作了啊。

就这样我打定了主意，就等着暑假的到来了。暑期社会实践心得体会暑期社会实践心得体会。我真的有点等不及了，就这样苦苦的等待，这一天终于来了。我就这样走上了街头寻找打工的地点。

炎炎夏日烈日当头，正是因为有这样的环境，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，也想通过亲身体会暑假社会实践让自己更进一步了解社会，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。想通过暑假社会实践，找出自己的不足和差距所在。

一开始，对自己手工艺期望很高，经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面。一方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是暑假社会实践只要有工作，能供饭吃，我们的目的是在于锻炼自己。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我结结实实的，并且身强体壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，当传菜员学徒有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我告诉我自己一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做起来很轻松。

在长达半个月的实习中，我总结出了以下几点个人工作的理念来规范自己在工作中的言行举止：

- 1、我们的一切出发点是为了顾客，处处要为了顾客着想。顾客就是我们要服务的上帝。
- 2、注意我的形象，服装、言行、举止大方文明得（家庭教育心得体会）体，要做到一个服务者应该做到的本质。。
- 3、在上班之前制定好今日的工作计划，并熟练酒楼里的各项规章制度和章程，保证上班的工作效率。
- 4、按时上下班、坚决做到不迟到、不早退。暑期社会实践心得体会文章暑期社会实践心得体会出自，此链接！。
- 5、上课时间不能接打电话，做私人事，聊天等。

6、处理突发事件言遇事冷静、理智以酒楼与顾客的利益出发，不鲁莽行事。及时汇报。

7、保证上班时间，服从领导安排，处处以大局为重，维护大局形象。

经过我的一番努力我的暑假社会实践悄然落幕了，经过这次实践，我能真正体会到这一点。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性。

1. 大一暑期的社会实践报告

2. 大学生暑期到敬老院的社会实践报告

3. 公安局暑期实习的社会实践报告

4. 暑期社会实践心得报告

5. 暑期实践报告

6. 暑期打工实践报告

7. 会计暑期实践报告

8. 暑期支教实践报告

9. 护士的社会实践心得

10. 800字的社会实践心得

高校教师实践锻炼篇四

在刚刚结束的暑假中，我班同学积极认真地开展了形式多样、内容丰富、积极向上的社会实践活动。既丰富了同学们的暑期生活，同时通过社会实践走出象牙塔，主动地去接触社会

了解社会，从中锻炼和提升自己的综合素质，为今后的学习和日后毕业走向社会明确方向做好准备。

从实践形式上看，不少同学发挥师范生优势，结合本专业特点，或走进幼儿园小学校，或送知识进社区，或免费义务教授留守儿童文化知识等等，在实际的教学过程中夯实了师范生技能，同时关注到社会热点问题，通过自身的行动为社会做贡献；也有一部分同学选择在劳动中体会生活的不易，小到复印店油漆店西餐厅，大到食品公司汽运公司旅行社，都有我班同学努力实习的身影。同学们通过打工，真正走进了社会，了解到社会的多个方面，增加了对社会的必要认识。同时通过打工更切身体会到父母挣钱供我们完成大学学业的不易，更加珍惜现有的学习机会；部分同学走进乡村，实际了解新农村建设成果，感受党的惠民政策和农村六十年来的翻天覆地的变化；还有一些同学别出心裁，与同学好友一起走上街头纠正门面招牌上的错误，或参与城市环保活动，为城市环境的更美好贡献一份力量。

从实践质量上看，大部分同学均积极认真地对待了暑期社会实践活动，通过填写个人小结和实践日记总结实践经验。班级还举行了社会实践经验交流会，每名同学上讲台与大家分享自己暑期实践的经历和感受，取得了良好的效果。

从实践内容的广度深度上看，实践内容涉及教农工商四大方面，范围涉及省内十余个地市，和省外的多个地区。大处着眼如调查新农村建设，小处入手如城市招牌纠错，均反映出了我当代大学生积极投入社会实践的热情和决心，获得了良好的社会声誉。在本次暑期社会实践活动，我班同学积极响应学校号召，开展了一系列既贴近学生实际又意义深远的丰富多彩的实践活动。

在今后的活动工作中，我班所有同学还将继续发扬不怕吃苦艰苦奋斗的精神，在实践中超越自我。新学期已经开始，我们会努力将在实践中收获的感悟化为今后学习的动力，不断

开拓创新，再创佳绩。

高校教师实践锻炼篇五

一、调研安排

时间□20xx.7.1-20xx.9.1

地点：

调研方式：社会实践与社会实践报告

调研主题：提升自我、体验生活

调研对象□20xx级英语本科

二、调研基本概况

这个暑假我根据自己的实际情况，找了一份打理花店的工作，虽然只有两个月，但我觉得时间过的好快，而我也收获颇多。短短的两个月让我明白体会到了就业的巨大压力、自己的能力不足和现实的残酷的现状，同时也体会了在残酷的现实中拼搏的快乐。

主动参加这次实践目的主要是去了解预与认识自己不曾结交或见到的人与物，开阔自己的视野，亲身去体验现实中能够遇到的各种辛酸苦辣。因为我自身处在一个学习的环境，对外界事物的了解相对比较少，正好趁着暑假好好锻炼一下自己做一个逐渐走向成熟的人，也可以体会到父母的艰辛，让自己做一个勤俭节约之人。之所以会选择在花店工作做社会实践活动是因为我认为花店是一个人流量相对较大的地方，接触形形色色的人相比较多的场所。通过这次实践活动也可以为以后的工作打下坚实的基础。虽然工作中或许会遇到一些挫折与困难，但我会用我的激情把一切挫折打败。

在花店里面我和其他的服务人员主要是为顾客介绍他们所需要的或者是适合他们的礼品与鲜花、负责产品分类以及货物的搬运、及时补齐货架、给货物贴价格标签、牢记花店规定，认真负责对待每一个顾客、打理好卫生清洁工作。工作虽然很简单，但是要想做的比别人好需要付出比别人更多的努力。很高兴我一直走在奋斗的路上，去践行者当初的执着与坚持。

通过这次暑期社会实践，让我深深的明白了一个道理：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。在如今社会招聘会上的大黑板都总会写着“有经验者优先”，试问？我们这群还在学校的学子拥有多少真正的经验那？在这次社会实践中，让我感受颇深的是：你会发现你学到的未必用的到，偏偏你没有学的却得到很大的用处？还有你或许对书本知识很是了解，但是面对实际情况却笨手笨脚。这正是当代大学生就业中出现的一个很严重的问题，就是同学们不能学以致用。我认为最主要的原因就是缺少实践锻炼，也确实对社会的认识，在这个知识信息化时代，知识的力量是永远不会消逝的。因此在我们以后的道理上需要我们注意到是不仅仅要收获知识更要收获能力，只有知识与能力双丰收才能让自己发挥到最大的作用，充分实现你的自我价值。

三、存在的问题及分析

1. 员工服务意识淡薄，缺乏与顾客行之有效的沟通方式。有些员工看到顾客不知道主动招呼顾客，甚至会出现用词不当的现象，很容易造成顾客的误解。
2. 花店的整体信誉度有待提高，花店的顾客局限于某一些区域，外来顾客有限。通过我在工作期间的观察发现外界对花店的认知度还不够，而且宣传效果做的也不是很到位。
3. 经营者本身能力的不足，导致出现一些错误的市场判断和团队内部不协调的现象。

四、对策及建议

（一）树立服务意识，坚持顾客至上原则

作为一个服务行业，对顾客的态度在很大程度上直接影响个人和公司的业绩，这就要求每一个员工及老板为顾客之所想、急顾客之所急，用自己认真负责热心的态度去感染顾客从而达到双赢。经营者善于利用顾客对自己产品的高度评价，通过顾客的评价达到帮自己宣传的效果，进一步带来更大的利润。

（二）诚信经营

无论做人还是做事，始终坚持诚信为本，因为诚信是做人、做事成功的基本条件。正所谓：诚招天下客，信从誉中来。经商信为本，买卖礼在先。所以提高花店的信誉度还是很重要的。经济效益固然是根本，但是社会效益也是花店发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。

（三）加强对经营者的能力提高和训练

作为一个领导者或者是管理者对一个公司的发展起着不可替代的作用，就像一个形象的比喻说的一样———有一只狮子率领的绵阳团队，能够战胜一只绵阳率领的狮子团队，足见管理者与领导者的重要角色，因此只有领导者与管理者的能力与才能不断提高，这个公司、团队才会走的更远、才会取得更大的成就。