医院的社会实践报告(汇总10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

医院的社会实践报告篇一

新昌加油站坐落于北京市昌平区沙河附近，是中国石油销售北京分公司下属的一座加油站，此油站是中油销售公司在20xx年11月份从私人手中租赁而来，年租金150万。油站经过中油销售公司的整理改造，现在已经基本完善，即将被中国石油销售公司定为四星级加油站。油站目前占地面积达6000平方米，主要经营汽油（90#、93#、97#）和柴油（各种型号），主要市场是昌平——市区方向的高中低档汽油车和柴油车，油站汽油型号不超过97#，所以油站经营主要面向中低档汽油车和柴油车。油站拥有员工16人，其中总经理、副经理、会计、计量员各一人，营业员两人，其他人员为加油人员，站内普通员工月平均收入1000元左右，油站月销售油量为500吨左右。现在，油站正在逐步发展，各方面逐渐趋于成熟。

在客户服务流程方面，加油站把加油作业分为十三步曲，十三步曲是加油站的核心流程，是体现“以顾客满意为中心的流程设计”思想的集中体现。如图所示：

hse管理即健康、安全、环境管理，是一种以风险管理为核心的科学、系统、规范的管理方法。新昌加油站积极实行hse管理，做到有备无患。

安全方面：油站定期开展安全教育，落实岗位安全职责，制定灭火预案，定期进行安全检查，安全检查分为日检、月检

和年检三种。

环境方面：油站在油罐和加油机等处安装了油气回收系统，把环境污染降低到最小。

医院的社会实践报告篇二

转眼间，现在已经是大三了，假期也不再像以前那么多了。在这个假期我做的事情也没那么多，主要做了几件事，学车、设计公司实习、旅游。不是那么的充实也算可以了。

马上快要毕业了，时间也越来越紧了。玩的时间没那么多了。趁现在还有时间多学点东西。没有办法只有自己多学一点，在社会上才能多一份筹码。回家去了青岛旅游，这个地方已不是那么陌生。来的次数已经很多了。到这里来到处转了转，体会一下、开阔一下眼界。石河子虽然也是个市但是与沿海城市相比还是差的比较多。体会不到城市那种拥挤、快节奏。到步行街，去商场。看看高档的商品，虽然现在还没能力买，但是还是可以饱饱眼福的。我发现自己和这个城市还是有差距的。有一种担心，我怕我自己适应这里需要的时间会长一点。我到这里不知道该从哪里下手。是眼高一点，还是低一点。是从小公司做起呢，还是先进大公司学习，然后在到小公司创业。想的比较多了。走到那一步就知道该怎么走了。学好自己的专业在说吧！

回到家之后，在家的附近找了一个“尚美”的设计公司。来这家公司主要是因为里面有我一起比较好的哥们。来着也是为了帮点忙，做点室内效果图。这家店主要是做壁纸的，主要经营(壁纸、液体壁纸、手绘)等。店的规模还是比较小的，公司一共四个人。主要注意些小工程。听哥们说是要做家装这一块，但是自身条件还不成熟。对家装这一块还做不来。对家装没有什么概念可依。只是照葫芦画瓢，不懂设计的概念。在学校学习时老师总是说做设计是为少数人服务的。就

是说我们的设计就是要高贵，拒绝庸俗!看到他们在给客户介绍壁纸时，就是问一些很浅显的东西!比如说，“你喜欢深点颜色的壁纸，还是前点颜色的。”“你喜欢小花，还是大花，还是没花型的”。大多的客户都是问问就走了!他们这样问是不是符合业主的“口味”

是浅显易懂还是让业主觉得介绍的很业余，不相信实力!这些都不得而知了!有几个业主是冲着这里的手绘来的，手绘也是这几年比较流行的一种时尚!当然价格也是不菲的!收费也是相对比较高的!我们两个人给一个业主画了一幅手绘，在玄关的位子，原来画画时画的东西还是比较复杂的，所以话墙体彩绘时还是比较上手的!起形还是比较简单的，但是在用颜料涂色时，业主要求画的比较平整，这就需要格外的细心、耐心了!只有让业主觉得非常满意，我们拿钱的时候才会比较好拿!赚钱不是那么好赚的，就拿做一个手绘来说啊，首先有业主，让业主相信你的能力(谁也不想让自己干净的墙变丑)，确定方案，施工，业主“认可”，拿到酬金。哪一步出现差错，所有的流程就不会那么完美!

到实习时时间已经很紧很紧了，所以赶紧把车学了，因为到自己工作时可能没那么多时间去学了。所以就趁这不长的假期里挤挤时间，把驾证学出来。

xx年的1月，今年的寒假如期而至，在心中孕育了很久的想法终于要实现了，不乏有些激动，这个想法呢，就是对我的家乡和唐山市区的部分中小学校的教育技术应用情况及计算机开设情况进行调查，作为教育技术专业即将毕业的学生而言，这将是个极大的考验。

这次的调查实践主要针对中小学生，其中小学生17个，初中生21个，高中生10个，调查主要是通过走亲访友和家教之余完成，访谈内容围绕学校的多媒体设备使用情况，教师授课，学生喜恶情况及计算机开设情况展开，这次调查既丰富了假期生活又增长了见识，可谓一举两得。

放假开始的前十天，我并没有立刻返家，而是在市区找了几个家教工作，为我的调查做了铺垫，于是对家教的几个孩子进行了访谈，回家后借助走亲访友之际，又对很多孩子进行了访谈，综合所有谈话内容，得出以下结果：

根据上级部门的指示及支持，几乎中小学的全部学校都安装了多媒体设备，但是运用情况各有不同。

从小学来看，城市中的实验小学比农村中的普通小学应用情况要好，私立学校为提高招生率，多媒体应用情况较公办学校要好，在部分学校中多媒体只是摆设，并无对教学产生作用。据学生所说，很多教师也接受了如何使用设备的培训，但都比较习惯原来的授课方式，不愿使用多媒体。在条件较好的实验小学中，在音乐、美术等这些艺术课中，多媒体的应用还算广泛，教师经常使用多媒体放音乐及美术作品，这比较吸引小学生的眼睛，易激发小学生的学习兴趣，教师也相对省了些力气，具有现代教育技术的特点。对于语文数学等被认为是主课的课程依旧是传统的以讲授为主的教学方式，而多媒体电脑被当成万能工具箱使用，如学生理解"我好容易才过河"和"我不好容易才过河"是一个意思，学生产生疑问，教师通过电脑在网络中查询，使学生对知识记忆深刻。虽然多媒体也表现出了它的作用，但应用还不是很广泛，没有最大限度发挥它的作用。对于计算机开设情况，条件好一点的实验学校在小学一年级就把课本发下来，在三年级左右就开设，从windows的最基本操作开始学习，而农村小学则从五年级才上计算机课，城市农村依然有很大差距。

从初高中来看，文科类做题海战术经常使用多媒体，它是个强大的工具，对于理科类完全可以应用几何画板、概念图等软件进行教学，但使用率基本为0，值得我们考虑为什么。计算机课程一般被看为是副课，每当快考试或是期中末考试来临时，计算机课就被作为自习课而停课。总体来看，初高中的教育技术能力也并不是很高，从学生的谈话中感觉电脑还是很远。

本次调查只反映了中小学教育中的部分问题，这也源于调查并不是很广泛，然而国家的发展靠教育，教育的发展要靠教师，我们要学会应用现代教育技术来发展教育，这才是作为专业的学生应该努力的方向。

历时四天的寒假社会实践结束了，新生活又开始了，但我会一直关注教育的发展，我的梦想就是成为教育行业的一个精英!我相信我会成为一名教育工作者，我会用自己的汗水和努力来提高自身价值，使自己成为对社会有用的人!

医院的社会实践报告篇三

我和很好的.朋友商量好的这个假期会在外面打兼职体察社会，但是没能找到，朋友找到了一个办法，就是去西宁市批发塑料灯笼再到互助县出售挣取差价，本人觉得不错，我总是很新奇，街头卖东西的人是怎么可以那么不顾风雨兼程地在一个地方冒着被城管抓住的风险去推销他的商品。我带着150元的车费前往互助县，见到了朋友，并且陪着朋友真正地摸了一下市场的经脉。我们一共卖了三天，但是不是整天都卖，我们集中在每天的20点到21点钟去外摆货，因为灯笼就是要靠光线吸引买家，在天黑以后才宜出门，但是又不能太晚，因为如果冬天太晚会没有行人，效率也就会大打折扣了。从xx-03-02到xx-03-04之中，预购40只灯笼，卖出去41只，每只进价大概8元，我们分段出售，第一天晚上20/每只出售，第二天晚上15/每只出售，第三天晚上就是快要收工了，于是就是10/每只出。最后一天还有9只没卖完，就将9只处理，获得40元。

我们是第一次尝试社会实践，结束之后总结的时候就会发现很多问题。第一，进货的时候没有考虑是否可以全部售出，一次性进货太多，不利于集中管理和出售;第二，没有和批发商商量退货和返货的事情，导致卖不出去的东西最后只能降价处理;第三，我们因为没有资金而没有坚持到正月十五当天，

如果计划推迟，销量应该会更加可观。第四，我们热情不足，由于第一次尝试，会羞赧于叫唤，但是对于小物品的零卖，叫卖是必须的，大声是必须的;第四，由于是在离家较远的地方，我们的住宿费用和车费就是一个很大的支出，因此会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

此处解决办法与上“存在问题”一一对应。

第一，进货可以和批发商商量将货物定为一周内按原价退货的模式，这样可以避免因效率低而出现的亏本或者货物积存，提高出售效率，便于管理，解除后顾之忧。

第二，针对销量不好，我们可以选择提高出售价格或者买一批卖一批的措施，很显然，后者更明智一点，因为不会因价格过高而失去市场竞争力。

第三，时机不准，市场基本分为时间区间市场和空间区域市场，对于空间区域我们选择的很好，暂且不说，对于时间区间的选择，我们在短时间的控制还算有所效果，但是没有一个长远的时间规划，导致失去这个时间市场。对于此，我们可以提前做规划，找准最佳时机出击便可得到最佳效益。

第四，打好最精准的收支预算，将花费摆动控制在最小范围之内，找办法解决住宿问题以及伙食问题。

不去卖小物品，选择大物品出售，有两个好处，一，可以不用出门，不受时空约束，找买家定时约地交货挣差价;二，大物品可以签订发票，卖不出也可以退货，因为没有在外，不用害怕有亏本的境况。

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜!

医院的社会实践报告篇四

今年寒假有幸到家乡的高碑店市xxx有限责任公司实习，从1月15号到2月11号，此次是我第一次深入企业内部实践，这是一个新鲜而又陌生的空间，除了“高碑店”三个字我几乎一无所知，一切都是新手上路，一切都在摸索中前行，也许是出生牛犊不怕虎，在这里不仅丰富了我的专业知识，提高了我的英语水平，增加了我的社会经验，更在这里肯定了我两年前的选择——我爱国际贸易。

xxx有限责任公司是从二十多年前一个家庭作坊式的木模型车间逐步发展到今天拥有职工240余人，固定资产3000多万规模的企业，尤其是近年在北京第一机床厂的帮助下，发展更为迅速，业务已扩展到木模型，铸造，加工，铆焊等多个领域，其产品主要销网国内的首钢，北京机床厂，北重阿尔思通，赛威（sew）等着名国有和外资机械单位，且从去年起，还远销芬兰，意大利，德国，日本等海外企业。现在正处于快速发展阶段，正逐步成为家乡的纳税大户和铸造模型界的泰斗和领军企业。

由于在业务内的良好口碑和高质量的产品，良好的信誉及业务的不断扩大，去年开始接国外的定单，一直由进出口公司代理，到今年初顺利通过进出口权的审批，在六月份成立了贸易部，为我提供了一个良好的实习环境和难得的实习机会，实习过程分三个阶段：

翻译阶段（发盘、还盘阶段offer counter—off）

当时主要是出口芬兰的定单，从翻译定单开始（purch as eorder）做起，由于我们提前寄出样品，所以价格（unitprice）已确定，把其中的付款方式（payment）、交易方式（terms of delivery）、保险（insurance）、包装（packing）等细节译给销售主管，再把销售主管的修改和补充条款译给外方的supply

department manager or dering department manager和中间人，这样通过e—mail□fax循环反复，达成最终的合同。

一切都是从零做起，大概两周的时间我通读了对外经贸大学出版的《国际贸易实务与操作教程》《进出口业务中的常见问题》两本书，参考了网上关于贸易和铸造术语，还针对payment咨询了我的财务会计王佩老师和我的师兄田海杰，对进出口业务流程有了大概的框架。在此阶段也经历了初到陌生环境的烦躁不安和工作压力，但很快这个局面被同事的信任和学习的乐趣扭转了，我也象正式的员工一样有了自己的电脑和办公桌。

单证的制作阶段

确定了合同，接着就要备货，且由于我们是第一次出口，要做大量的准备工作，得到相关部门的批准，如在海关备案，领取法人卡和操作员卡，在外汇局领取核销单，同时在网上电子口岸登陆备案，在商检部门凭我们所做的合同箱单发票取得厂检单，最后得到出口芬兰的产地证，与此同时，由于我们还没有专业的报关员，还要把所有的证件备齐（生产经营许可证，法人身份证，自理报关证书，连同合同，箱单，发票等）联系报关行。在这个阶段主要了解了出口所需要单证及流程，跟公司去了多次海关，外汇局，商检局，税务局，银行等国家机关，虽有些劳累，辛苦，但兴趣却越来越浓。

报关订舱阶段

取得所有证件且备货完毕后，交货日期日益临近，由于交易方式采用fob价天津，由外方指定船运代理，但外方公司休年假，迟迟没有对方船运代理的消息，直至外方公司上班之日起，他的代理人——xx船运公司（全球最大的船运公司之一）才与我们取得联系，根据我们制好的箱单，填写外运公司的托运单，对方根据我方的交货日期签发送货单，由于外方要求一个集装箱，我们必须把七个铁托装进去，现场出现了很

多问题，最终通过我公司□xx物流□xx三方努力才得到解决，这一系列过程都是通过邮件，传真，电话联系完成的，直至26日实习最后一天，货物已按时离港。

通过一整单出口业务的结束，对我而言相当于对国际贸易实务进行了一次真实的练兵，在此过程中，我不仅收获了很多专业方面的知识，认识了很多相关人员，参观了很多地方（如海关，外企，港口码头等）更多的了解了国际贸易的含义，让我带着问题和兴趣投入到以后的学习中去，此次实践，感谢xx为我提供了这样一个难得的机会，同事们给与了我无限的关怀和信任，让我第一仗打得很完满，迈出了坚实的第一步。

医院的社会实践报告篇五

马克思主义实践观认为,实践是认识的来源,是认识发展的根本动力,是检验认识正确与否的'唯一标准。它要求我们在实践中深化认识、提升认识、发展认识，因此我积极的运用寒假时间投身到社会实践中。

1月6日是个艳阳天，我带着如太阳般灿烂的心情走进我的工作场地，地方不大,老板粗略地跟我说了一下店里的情况看，就让我上手工作了，我的工作很简单，打扫卫生、传菜、撤台、接单。我中午到的店里，从下午四点开始上课，一直到晚上十点半都是顾客吃饭的高峰期，我们十一点吃的晚饭，第一次有饿的想哭的感觉，到吃饭的时候感觉双脚双手都不是自己的一样。到员工宿舍已经十二点了，洗洗弄弄，一点睡的觉，感觉自己就跟没睡着一样，又要起床上班了，每天八点起床，九点准时到店里，拖地、摆碗筷、洗碗、摘菜、、、、同是员工的哥哥姐姐问我累不累，我笑笑;老板问我累不累，我笑笑，但是我想为我的笑加点点缀带着纯真的脆弱!我原本以为我足够勇敢，足够坚强，我不怕苦不怕累，我完全可以把它做好，只是那么不争气的想家了，那么不争气的流眼泪了.....

店里的生意非常好，一天正常的营业额是3000-4000不等，很稳定!只是员工的情绪就不是这么稳定了。我记得成功人士牛根生曾经说过这样一句话：经营企业，就是经营人心。在这个小小的饭店里，我很深刻的体会到这句话!员工的工作态度，决定着服务态度，进一步决定着顾客的回客率!企业经营的好不好，相当一部分要看你拥有怎样的合作团队，正如大家常说的二人一心，其利断金!面对着员工不稳定的工作态度，老板和我聊天，问我对这件事的看法，我借用了牛根生的话：要想知道，打个颠倒!我总结了导致这种状态的三大原因。

第一：不合时宜的工作时差。

我们规定的正常工作时间是上午9：00-下午2：30、下午4：00到晚上9:30，但是事实上我们的工作时间是从上午9点到晚上11点， 中间休息的一个半小时原本可以采取轮班值日制，让大家轮流休息!但是老板不合理的安排让大家产生排斥心理。大家带着不愉快的心情工作，态度以及积极性就不高了，很多可以避免的错误就不会发生了。

第二：刻意偏袒部分员工惹非议。

为什么有的人可以不按时上班，迟到一个小时就当什么都没有发生，而有的人迟到几分钟或者稍微工作进度有点慢就挨批;为什么有的人可以到点就走人，而有的人要坚持到最后;有的人可以随便请假，而有的人却不可以.....这就加剧了大家心理不平衡。

第三：近亲效应。

店里的员工原本不多，但是三分之一是老板的亲戚，他们不经意的小姐脾气伤了员工的自尊，让员工更加的反感这种工作氛围。

服务员不是一份安定的工作，也不是一份有技术含量的工作，

它可以很累，也可以很轻松，存在于什么样的高度，取决有你的态度，你的能力，你的洞察力!如果你没有，你永远都只是洗碗摘菜拖地的阿姨!它是一个平凡的工作，却蕴含着所有工作存在的相同意义。它很简单，只是手脚工作，它又不简单。每一个碗筷，每一把椅子的摆放，都包含着对顾客的礼仪!

在店里的时间不长，几乎每一天都会有新的状态出现，几乎每一天都有你一个不小心所带来的措手不及的事态。你身在一个嘈杂的氛围里，大脑关注的可能是几十桌待解决的问题，而这时这样一个措手不及的事态，该怎么处理呢!

我们没有时间停下来思考，我们没有机会抱怨，我们能做的就是在每一次的痛苦之后学着淡定、学着微笑的处理!我曾经彷徨过，沮丧过，但是通过这一段时间的工作让我明白：生活总是有不如意，但是，人生不是上帝为了谴责我们的失败而给我们布下的陷阱，我们不必太过失望，它只是我们人生不完美的那一部分。我们要足够勇敢，敢于去爱;足够强大，能宽容别人;足够慷慨，为他人的幸福而欣喜;足够聪慧，能够领悟时间充满爱!那我们就能体会别人所不能体会的人生意义。

有人说人生就像一次旅行，在乎的不是目的地，而是旅途的风景以及看风景的心情!而我觉得，人生更像是一场棒球赛季，即使最好的球队也可能会输掉三分之一的比赛，而最差的球队也会有春分得意的日子。我想不管是在学习中、工作中还是日常生活中，我都应该坚定执著的坚持自己的梦想，自己的原则!我们可以不要求自己达到怎样辉煌的高度，而我的目标就是多赢球，少输球!

医院的社会实践报告篇六

实习到今天已经差不多半个月过去了说快不快说慢也不慢从一开始的抗拒到慢慢适应。

工作中我们不免会碰到许多问题因为你是新手所以并不是所有事都得心应手，这种时候就得不耻下问向领班或者其他人求助做错事也是再正常不过人孰无过啊只要记得下次不再犯就好。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。

我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的品质精神和吃苦耐劳的品质。我觉得重要的是在这段实习期间里，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。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，因为我明白了何谓工作。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，我从中受益匪浅。

医院的社会实践报告篇七

我就读于荆楚理工学院，计算机科学与技术本科一班，年满xx年随我校xx年后还能互相想起对方，因为我从前都收获到了比金钱更贵重的东西：友谊。

社会实践，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，那么所学的就等于零。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矗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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在这里我们有喜有忧，有得有失，这次的实习有力的启发了我们的灵魂，它将作为我们生活和学习的动力激励着我们前进，孕育一颗永不言败的心！

20xx年2月15日

医院的社会实践报告篇八

这次参加社会实践，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。近一个月的社会实践，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！挣钱的辛苦，

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。

人际关系，在这次实践，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，不断学习不段积累。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，而没有学能力的人迟早要被企业和社会所淘太，管理者的管理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。

医院的社会实践报告篇九

为了锻炼自己的讲课能力，提前适应，以至于将来成为正式老师

的时候不紧张，并且可以提前积累些经验。

生，现在竟然进步了!单词不仅会读，而且倒背如流啊!原来成绩很差的学生现在能考及格了，这是我很高兴，不管怎么

说，我的努力没有白费啊。

再来说说成绩特别好的同学，他们成绩本来就不错，再让他们听我一遍又一遍的重复课文和语法，不睡着才怪呢!所以我使出了我的最有效的一招：让他们提问题，然后讲课。作为一名优等生，再会你也没有老师会吧?这下可难住了他们，从来没讲过课的他们根本就不知道咋讲，于是我就告诉他们哪里是重要内容，哪里的词组和语法重要，这样一来，不仅他们自己把知识掌握的更牢固，而且他们会在快乐中成长，娱乐其中，多好的事，根本就是一举多得嘛!

哎，有个最最重要的事情忘说了，就是课堂纪律的重要性，作为一名老师，把课堂纪律搞好很是关键，说实话，我还开始带辅导班的时候，根本就没问过他们纪律，而且他们也不听我的，印象最深的是之前有个六年级的英语班，我带了他们一段时间，那几个学生是整天调皮捣蛋，这事那事，整天上课打架，今个学生甲哭了，明天学生乙家长来了，整天是人心惶惶，别说提高成绩了，成绩只要不退步，我就谢天谢地了，那日子过得，简直不是积累经验去了，而是整天看热闹去了!所以说搞好课堂纪律真的很关键，后来我实在受不了了，便想出来一招，说：你们谁再不听老师的话，我就给你们家长打电话了!一个电话打过去，家长立马把孩子领走!别在这辅导班上了，上个啥啊，你们又不是来学习的!根本就是来玩的!我说完这话，没有人再吭声了，只是相互看看对方，全部静静的学习。其实只要抓住小孩子的弱点就行，小孩子最怕的就是他们的父母，如果课堂很乱的话，都学不成，反而对老师，学生都不利。所以课堂纪律真的很重要。

还有就是我的教学方法，我发现现在的小孩们都不太喜欢老师填鸭式教学，老师滔滔不绝的自己讲了一堂，下面人干啥的都有，说话的，做小动作的，听歌的，睡觉的，无所不有，也就是说你该讲讲，他们听不听你根本不管，试问，这样做有效率没有?答案是否定的，这样还不如不讲呢，所以一定要跟同学们之间有互动，互动的越多，课堂气氛越活跃，效率

也越高，同学们的积极性自然而然就提上去了，他们往后的每一天都盼望你给他们讲课还来不及呢!对了，很重要的一点就是：要给他们想要的东西。比如说甲同学单词不认识，他最想要的肯定是认单词，把单词写会背会，所以你讲再多的课文，再多的语法根本没用，对他来说也就是浪费时间而已，所以老师一定要给同学们想要的东西。倘若不这样做的话，不仅浪费大量的时间，而且连学生都会很烦，久而久之，就会养成厌学的习惯。

在这次社会实践中，我还体会到了沟通交流的重要性，一定要培养建立良好的师生关系，上课是师生，课下是朋友。对待学生不能太死板，稍微幽默些是当代教师应当学会的，该严肃的时候要严肃，该幽默的时候要学会幽默，不能啥事都按原来自己的风格处理，灵活变通是处理万事的法宝。

在点石成金辅导中心收获了很多经验，也使自己在不断的实践中获得了学生的认可，并且教的学生英语成绩进步了好多。

在这次实践中，我的总结有三点，一是不能怕困难，当遇到困难要灵活变通，想办法去处理，而不是知难而退。二是要学会处理师生矛盾，遇到什么难题要考虑全面。三是要不断充实自己的头脑，多多看书，完善自己的专业知识和提高自己的教学技能水平。

实践体会：不是所有的问题都那么难解决，相信自己，一定能做的`更好!

医院的社会实践报告篇十

为了锻炼自己的讲课能力，提前适应，以至于将来成为正式老师

的时候不紧张，并且可以提前积累些经验。

生，现在竟然进步了!单词不仅会读，而且倒背如流啊!原来成绩很差的学生现在能考及格了，这是我很高兴，不管怎么说，我的努力没有白费啊。

再来说说成绩特别好的同学，他们成绩本来就不错，再让他们听我一遍又一遍的重复课文和语法，不睡着才怪呢!所以我使出了我的最有效的一招：让他们提问题，然后讲课。作为一名优等生，再会你也没有老师会吧?这下可难住了他们，从来没讲过课的他们根本就不知道咋讲，于是我就告诉他们哪里是重要内容，哪里的词组和语法重要，这样一来，不仅他们自己把知识掌握的更牢固，而且他们会在快乐中成长，娱乐其中，多好的事，根本就是一举多得嘛!

哎，有个最最重要的事情忘说了，就是课堂纪律的重要性，作为一名老师，把课堂纪律搞好很是关键，说实话，我还开始带辅导班的时候，根本就没问过他们纪律，而且他们也不听我的，印象最深的是之前有个六年级的英语班，我带了他们一段时间，那几个学生是整天调皮捣蛋，这事那事，整天上课打架，今个学生甲哭了，明天学生乙家长来了，整天是人心惶惶，别说提高成绩了，成绩只要不退步，我就谢天谢地了，那日子过得，简直不是积累经验去了，而是整天看热闹去了!所以说搞好课堂纪律真的很关键，后来我实在受不了了，便想出来一招，说：你们谁再不听老师的话，我就给你们家长打电话了!一个电话打过去，家长立马把孩子领走!别在这辅导班上了，上个啥啊，你们又不是来学习的!根本就是来玩的!我说完这话，没有人再吭声了，只是相互看看对方，全部静静的学习。其实只要抓住小孩子的弱点就行，小孩子最怕的就是他们的父母，如果课堂很乱的话，都学不成，反而对老师，学生都不利。所以课堂纪律真的很重要。

还有就是我的教学方法，我发现现在的小孩们都不太喜欢老师填鸭式教学，老师滔滔不绝的自己讲了一堂，下面人干啥的都有，说话的，做小动作的，听歌的，睡觉的，无所不有，也就是说你该讲讲，他们听不听你根本不管，试问，这样做

有效率没有?答案是否定的，这样还不如不讲呢，所以一定要跟同学们之间有互动，互动的越多，课堂气氛越活跃，效率也越高，同学们的积极性自然而然就提上去了，他们往后的每一天都盼望你给他们讲课还来不及呢!对了，很重要的一点就是：要给他们想要的东西。比如说甲同学单词不认识，他最想要的肯定是认单词，把单词写会背会，所以你讲再多的课文，再多的语法根本没用，对他来说也就是浪费时间而已，所以老师一定要给同学们想要的东西。倘若不这样做的话，不仅浪费大量的时间，而且连学生都会很烦，久而久之，就会养成厌学的习惯。

在这次社会实践中，我还体会到了沟通交流的重要性，一定要培养建立良好的师生关系，上课是师生，课下是朋友。对待学生不能太死板，稍微幽默些是当代教师应当学会的，该严肃的时候要严肃，该幽默的时候要学会幽默，不能啥事都按原来自己的风格处理，灵活变通是处理万事的法宝。

在点石成金辅导中心收获了很多经验，也使自己在不断的实践中获得了学生的认可，并且教的学生英语成绩进步了好多。

在这次实践中，我的总结有三点，一是不能怕困难，当遇到困难要灵活变通，想办法去处理，而不是知难而退。二是要学会处理师生矛盾，遇到什么难题要考虑全面。三是要不断充实自己的头脑，多多看书，完善自己的专业知识和提高自己的教学技能水平。

实践体会：不是所有的问题都那么难解决，相信自己，一定能做的更好!

寒假实习社会实践报告

寒假社会实践实习报告汇编七篇

寒假德克士实习社会实践报告

关于家教寒假社会实践报告

关于寒假社会实践报告范文

有关寒假社会实践实习报告范文汇编八篇