# 大学个人实践报告7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2022-09-06

*在实践结束后一定要及时做好实践报告以便进一步完善，实践结束后想必你学习了很多新知识，为此好好写份实践报告吧，以下是职场范文网小编精心为您推荐的大学个人实践报告7篇，供大家参考。大学个人实践报告篇1社会实践是每一位大学生必须经历的一个过程，它*

在实践结束后一定要及时做好实践报告以便进一步完善，实践结束后想必你学习了很多新知识，为此好好写份实践报告吧，以下是职场范文网小编精心为您推荐的大学个人实践报告7篇，供大家参考。

大学个人实践报告篇1

社会实践是每一位大学生必须经历的一个过程，它是一次很好的理论知识与实际操作相结合的锻炼机会，是在课堂掌握不到的宝贵经验。这个寒假是我大学生涯的第一个大的假期，我希望自己能够充分利用，学习一些有用于将来工作的东西。所以我决定参与社会实践，磨练一下，很快我就找到了一份在手机店的工作，工作的内容看起来很简单，推销手机。

刚开始的时候，我信心满怀，自认为推销手机是一件再简单不过的事。可是在第一天上班的时候，我发现自己想错了，而且错的很离谱。一开始我就要学习一大堆的东西，手机的各种品牌，各种型号······

学了一个上午，才记得一两个品牌的类型，太郁闷了，这么多要记到鼠年马月啊！我拼了命记了两天，终于记得七七八八的。本以为熬过了这两天就会比较容易过，可是我又错了，磨嘴皮并不比死背容易，特别有时候遇上一两个刁钻的客人，任你嘴皮磨破了也无法使他们满意。有时候讲了半天，那个客户只抛下一句：“我今天只是来看看的，都没有带钱来。”就起身而去，只剩下我站在店里大眼瞪小眼。有时候呢，遇到一些似懂非懂的人，那就更糟糕了，他们懂得一些专业名词，就爱用这些来卖弄知识，可是也是硬背下来的，比他们更是要半调子。我只好被他们问的哑口无言，平白接受他们的欺辱，被恼的发飙，但是又不敢发作，生怕一个不小心就打烂了饭碗。特别有的时候更是气人，当你好不容易拉来一位客人的时候，那些资深的老店员便会借你向他问问题的瞬间，把你的客人抢走。但是纵使有百般不愿，窝了一肚子火无处发也得做下去。时间长了，我也觉得这一丁点儿的苦实在是算不了什么，比起许多的人我是幸福的，最起码的是我不用搬搬抬抬的，只是动一下脑子，动一下嘴皮而已，我真的不是那个应该抱怨的人。虽然有时候遇到一些脾气古怪的客人。不过能够回答他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题，使得他们满意，这是我觉得很有成就感。

现在想起来，做学生真是一门最轻松的职业，可以在嘻嘻笑笑中度过，在同学老师的关怀中度过，等毕业之后，规律的上班时间，同事间的关系不如读书时候的纯洁真挚，压力大了，能力要求也高了。这次的寒假工真的令我所获匪浅，对我来说这次的打工经历是一种磨练，锻炼了能力，提高了耐心，明白了赚钱的辛苦，但更多的是一份多么难得的经历，从中我可以拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加自己在社会竞争中的经验，能够适应国内外的经济形势的变化，是自己在以后毕业后走向社会的资本和奠基石，令自己能够很好地融入社会，处理好复杂人际关系。

大学个人实践报告篇2

系部名称：专业：年级班级：姓名：学号:

实践地点：青海省互助土族自治县

实践时间：x年03月02日至x年03月04日共3天

一、概述经过

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x-03-02到x-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。

二、存在问题

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，所以会导致收益极少甚至收支相抵的情况。

三、解决办法

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，找准时机出击便可得到效益。

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。

四、未来规划

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。

五、总体心得

市场就像恋爱一样，不亲身接触就不会知道冷热酸甜!

大学个人实践报告篇3

经过了三年的理论学习，使我们对平面设计有了基本掌握，对于平面设计这个专业也有了一个系统的学习和掌握。我们即将离开大学校园，作为平面设计专业的毕业生，心中想得更多的是如何去做好一个平面设计师、如何更好的去完成每一个设计任务。

在实习过程中，我深深地感受到作为设计师通常缺乏足够的市场和管理上的经验，做出的设计作品经常会与市场经济脱节;而作为管理者通常缺乏设计基础和审美能力，往往为了追求市场效益，过多地拘束设计师的思维与创新，忽略了设计要素的重要性，造成了设计的庸俗化。

设计管理这个专业在中国也仅有几岁的生命，这是中国设计行业走向成熟后必然要出现的新的研究领域。而我们正是应社会发展的需要而出现的综合型人才，不仅对基础设计理论能够熟练的运用，对管理学、市场营销、财务管理等各个方面也都有了初步掌握。我们的目标是成为一名真正的设计师，在设计与管理两者之间找到最好的平衡点。

所以仅仅通过在学校所学的理论知识是远远不够的，这就需要我们去实践，走进设计公司，将所学理论与实践相结合，这也是我们这次实习课程的目的。

20xx年1月7日，我通过哥哥的关系进入到家乡当地的印天广告公司进行了为期一个月的实习活动，进行学习。任职初级平面设计师，印天广告公司属于典型本土小公司用通俗的话就是路边的小图文社：小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告、cis策划导入等几部分业务组成。

第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看，那里逛逛，最终还是老板给我指了条路，让我用photoshop和coreldraw软件模仿教程做一些简单的图片，终于找到事情做了，于是我就乖乖的做起了图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过，不过效果没有这么好，因为以前一遇到难的或不懂的就停下来不做了，而现在有师傅(另外一家公司老板兼资深平面设计师)在旁边，有不懂的就问，这使我受益非浅。

这次实习，我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上，因为在学校，老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会形势下，学历并不能作为评价一个人的唯一标准，而当今社会更加注重人们的技能与能力。所以，我对photoshop、3dmax、adobe等系列软件有了一个初探，熟悉这些与广告制作有关的软件，亲自动手参与到公司的广告制作上，给了我很大的锻炼。先从软件的学习上说起吧，我学习的重点软件是photoshop，因为广告公司里(广告公司工作总结)，许多广告平面设计和制作都是由photoshop来完成的，因此我首先熟悉了一下基本的操作，公司还派了师傅来教我，师傅一开始并没有带着我工作，而是叫我先在photoshop上制作一件作品，仗着以前学过一点专业知识，我按着师傅的要求，兴致勃勃的操作起来，一个小时过去了，我却发现连第一个要求都没达标，以前的知识在实践中却不那么好使，连连碰壁的我只好求教师傅，他对我说我： 很多大专甚至中专的学生都对photoshop了如指掌，比你们这些大学生强多了 ，我很是惭愧，原来师傅就是中专毕业，这让我对大专的职业教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，师傅手把手教我操作photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

大学个人实践报告篇4

很快地炎热的暑期已经接近尾声，从7月20日到8月20日这段期间，在顾康电子商务有限公司实习，总的来说学到了很多的东西，每次都有新的收获。那么接下来就让我从几个方面来阐述自己的心得体会吧。

一、专业学习方面

我是一名广告学专业的学生，大一暑假的时候就在一家广告公司实习，当然那个时候因为大一学的东西都是理论上的，所以实战方面进行的很少，但是也学到了很多的东西，也体会过了一家广告公司是怎样的一个经营模式，以及那些平面广告的成品的制作过程，当然也初步的学习了专业方面的软件。收获颇多，这也是我坚持大二的时候也一定要出来实习，不要呆在家里荒废时间的原因。

暑期实践是一个可以很好的实现自己能力的平台，我这次所在的顾康电子商务有限公司是一个正在起步的公司，可以跟随着企业一同成长，这可以说是一个千载难逢的好机会。而我也很珍惜有这样的一个机会，我在这边主要负责的就是公司前期的网络推广以及网站的美工制作，感觉自己已经进入实战了，在课堂上学的很多的东西都进入到了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下一体化、企业营销策略等等，当然也包括自己广告专业最基础的photoshop、coreldraw、dreamweaver这几个软件的运用。

首先公司前期的网络推广工作是有点琐碎的，因为公司成立初期，很多消费者对公司的认知度不够，因此在信任度方面也会缺少，所以在刚开始进入市场的初级阶段，很多的工作要做，包括目标市场定位、目标消费者分析等等，那么我所在的公司的目标定位很明确就是一家以绿色保健产品、进口食品、天然药妆系列、绿色有机美颜产品为主要销售产品的专业电子商务公司。公司旗下主打网站品牌——伊康尚品网，主要针对都市白领亚健康状态以及内调外养需求而推出各系列天然产品，公司的运营高层来自于医疗系统，早年是医院临床人士，正因为想改变目前这个市场混乱的局面，立志全力打造中国都市白领专业时尚放心安全的健康品网上商城。所以目标消费者也很明确就是都是白领。

那么根据都市白领的生活习惯，他们都很“潮”。所以紧随着时尚的潮流，他们平时喜欢上网、看资讯、聊天、玩微博，所以根据这些生活习惯我们广告的切入点，也可以从这些方面入手，因此我尝试着在微博、博客里面发一些关于伊康尚品网的资讯，并给他们提供相应的链接，让顾客在选购产品的时候更加的方便快捷，但是现在的年轻人好像对这种广告有种很深恶痛绝的感觉，所以在微博里的粉丝是越来越少，看得我很揪心，仔细得归纳一下，对于微博而言，可以说是一个新兴的东西，但是它更适合走软推销的路线，而不是合走这种强行的广告路线，因此，我在争得经理的许可下，转换了一种路线。首先就是把里面的标签给转换了一下，把那很深奥的标签比如：b2c之类的转换为时尚等这些很普遍的标签(玩微博的人应该都知道在微博里有这样的一项功能就是可以通过标签来寻找好友，这就像是一张身份证一样的，这样可以拉近与其他网民之间的距离，实现与更多的人的互动)，然后就是转变推销的方式从刚开始的硬性推广，转为走“邻家女孩”的路线，思想汇报专题就是在网民心中树立一个网上健康专家的的形象，每天通过在里面写一些关于养生、保健之类的日常小知识，这样子更具亲和力，也可以更让人们普遍的接受，那么在消费者心目中“伊康尚品”的品牌形象也就会渐渐的树立。进而让消费者产生对其认同感及信任感。虽然对于像博客、微博推广这些方面是比较草根的做法，但是这样做也是一个很有实用性的方法，可以更加的深入人心。然后除了在博客上宣传以外，对于网络广告其他的方式也在同步运行当中，比如：关键词广告等还有就是一些论坛，贴吧以及发送邮件等等这些方式。

其实很早就听广告行业的相关专家分析过网络广告的潜力是相当巨大的，它的发展空间很大，而且目前网络的普及率也很高，之后也必定会是一直呈现增长的趋势，那么学习如何做网络推广，也就是网络广告也是个很不错的idea,然后我也在这方面学到了很多，如何做到让一个品牌深入人心，如何做到在消费者心目中树立一个良好的品牌形象，这个是公司目前要做的。但是树立好的品牌形象一定是要真实可靠地，消费者的利益是我们解决要维护的，所以我们公司也有淘宝店，有很多的淘宝店的商家都在树信誉，但是经理的一句话然后我感触很深，他说他们只是一个小的店铺，而我们是一家公司，如果我们跟他们一样，那我们就没有必要注册一家公司。仔细想想是的，一家公司的赢利是要走长远的路线的，而不是只是单纯得做一个门面给别人看。所以公司的员工就秉着这个原则兢兢业业地做着，很多时候遇到问题，但是为了消费者都是宁愿自己亏钱，但是却不可以让消费者的利益有损害。经理这样的做法让我也学到了很多，如果每位商家都能够这样子为消费者着想的话，那么消费者的权益还会被侵害吗?真希望多一点像这样的商家。

二、人际交往方面

因为我所在的地方是一个大学生的创业园区，所以身边基本上也是些大学毕业的人在这边，可以说在这边的氛围是蛮不错的，还有就是那些墙上的墙体广告贴的也都是马云、李开复等他们的名言，所以我也有幸在这样的一个环境下受熏陶了一回，感受着大学生创业的酸甜苦辣。深刻体验着他们创业的艰辛以及他们对理想的孜孜追求。

大学个人实践报告篇5

我是一名大学一年级的学生，就读于师范类学校。我热爱教师这个行业，所以为之努力，希望能将来成为一名合格的教师，平时，我利用多余的时间，参与有关的社会实践活动，提升自身能力和培养高尚的人格，争取在教师这个行业中拥有一片属于自己的蓝天。这个寒假，我拜访了家乡的一所幼儿园，通过跟幼儿园园长的沟通，诚实恭敬地表明来意，园长是一位热情的老师，对我表示很支持。就这样我顺利地开始了幼儿园教育社会实践活动，成为一名暂时的幼儿园老师。

时光飞逝，转眼间，十八天的寒假社会实践结束了。在这样的一段日子里，我体验了许多，思考了许多，学到了许多，了解自身的价值所在，寒假幼儿园实习活动的经历为我的假期增添了一道绚丽的风景。何以为师，我将以以下几个方面谈谈我的经历和感悟。

每天早上，我跟随司机师傅去接小朋友到幼儿园，园长曾叮嘱我，到达小孩子的家里，要面带真诚的微笑，这样才容易和小朋友相处，也能够让家长放心。我以真诚待人，必能动人，甜甜的一句：老师早上好。就是我此行最大的收获。

到达幼儿园，指导小朋友把书包放到桌面上，就带着他们到操场去做早操了。为了更快的和小朋友打成一片，我也跟着乐曲蹦蹦跳跳，尽力融入他们，成为他们的朋友，过程很开心，他们也慢慢接受了这样一位新来的老师。小朋友的心灵纯洁天真，和他们相处很快乐，这不仅是老师与学生的关系，还是朋友与朋友之间的友谊。

幼儿园的\'教学内容是整个幼儿园的重中之重，而教师的素质和能力是关键。做一名合格的幼儿园老师不容易，不仅得通过幼师资格考察，掌握幼儿园教师工作之职责：

1、负并观察了解幼儿，一句国家规定的幼儿园课程标准，结合本班幼儿的具体情况，制定和执行幼儿工作计划，完成教学任务。

2、严格执行幼儿园安全、卫生保健制度指导并配合保育员管理本班幼儿生活和做好卫生保健工作。

3、与家长经常保持联系，了解幼儿家庭的教育环境，商讨符合幼儿特点的教学措施，共同配合完成教育任务。

4、参与业务学习和幼儿教育研究活动。

5、会有正式的老定期向园长汇报，接受其检查和指导。

6、尊重幼儿，积极启发诱导，严禁体罚和变相体罚幼儿。幼儿园教师还得了解幼儿园班级安全检查，日常卫生，财务管理等等。

我认为一名合格的幼儿教师应该是有责任的，有耐心的。实践期间，根据安排我负责幼儿园大班的教学，有正式的教师在场指导。第一节课是讲解数学，虽然是给小朋友讲课，内容对自己来说是简单的，但由于没有授课经历，我还是紧张不已，第二节课是读书识字，我只讲笔画读音，没有联系实物，导致课堂中完全照搬课本，乱七八糟，实验的结果有点糟糕。老师评价我的讲课为：第一，逻辑性太强，照本宣科。第二，课堂拘谨，气氛不太活跃。

原来，因为小孩子年龄小，对抽象内容的接受能力不如大人，作为老师，我们应该生动形象地讲解，充分发挥小朋友的想象力，营造画面感才更容易掌握，还有，联系实际生活，以实物代替数字。我们要尽量调动小朋友的积极性，吸引他们的注意力，才能让课堂轻松而有效。还有，有些小孩子学习能力较强，有些学习能力较弱，老师就必须有耐心去教。听完老师的悉心指导，我充分意识到自己的不足之处，认认真真向老师请教，重新组织讲课方式。

于是，在以后的教学中我逐渐学会了一些有效地教学方法，比如，轻松快乐地学习，让小朋友有表现的机会，课堂中老师与学生互动。学习唱歌来学习新知识，游戏与教学并行，通过画画、游戏（诸如捉迷藏、藏东西等）来导入新课，寓教于乐。

除了教学，了解小朋友心理和处理好小摩擦小事情也是重要的一部分，课外玩耍，小朋友之间难免会有小摩擦、恶作剧之类的。记得有个小女孩找不着自己的书包，坐在地上哭起来，我刚开始手足无措，不知道如何让她不哭，然后，我慢慢让自己镇定下来，耐心地询问小朋友们发生什么事了，原来，有个调皮的小男孩把她的书包藏起来了，找到书包之余，我并没有责罚小男孩，而是耐心地跟他讲这样做是不对的，最后，小男孩主动向小女孩道歉了。园长，对我的处理方式很赞同。小孩子的心灵其实是纯净的，他们也有自尊心和分清对错的能力，即使小孩子做错事了，不应该是责备和大骂，而是应该由大人悉心教导，教会他们分清对错，明辨是非，才能引导他们走向正确的道路。

实践期间，与小朋友相处，点滴之间实属让我动容。首先，他们天真单纯，活泼可爱，无忧无虑地玩耍，保留着令人羡慕的童真，拥有一片祥和美妙的世界。其次，他们的独立和懂事出乎我的意料，如自己吃饭，洗脸，帮老师端碗筷，打扫房间。还有，他们很有礼貌，见到长辈会问好，向帮助自己的人说一声谢谢等等。小朋友拥有一颗好奇的心，天真无邪，曼妙无比，他们喜欢拉着老师问一些有趣的问题，而我总是被他们的想法逗笑了，此时，我也会耐心地跟他们讲述，有时也不愿意打破其美好的幻想，希望他们能够永远快乐，而我觉得有一颗童心真好。

在我的社会实践即将结束时，正逢幼儿园举办秋季期期末典礼。典礼之前，要准备小朋友的服装，表演的道具，舞台搭建，音乐设备等等，园长给各位老师布置了具体的任务，我则负责剪纸与写字，在这个过程中，我们分工合作，相互帮助，更好的完成了任务，典礼当天，小朋友家长到达现场观看表演，汇演结束后，家长们给予我们众多好评，典礼也取得了完满的成功。通过这件事，我学会了如何去跟前辈或同事好好相处，其中最重要的是真心，心与心之间的交流，朋友间的相互帮忙，你付出了什么，别人就会回报你什么，也许这就是我们常说的友谊吧。

经过寒假社会实践，我学到了许多在校园以外的知识。首先，我懂得了跟小朋友相处是需要关怀和爱护，跟他们做朋友，把自己也当小孩，了解小孩子内心世界，设身处地为他们着想，只有这样，才能赢得信任和尊重。其次，这次经历，也从另一个方面培养了发现问题，解决问题的能力和与人交往的能力，特别是自己主动解决问题和与人沟通的能力获得不菲的进步。

我深知自己有许多不足之处，比如，除了专业知识上的欠缺，还有教育方式的不妥，初始，由于不了解学生的学习情况，课上的气氛总是不够活跃、太呆板。慢慢的了解过后，课堂再也不是单调的讲课，有讲课有娱乐，有老师的讲有学生的问，有师生的互动

有同学的交流，课堂逐渐变得多姿多彩起来。做教育工作者，就应该从孩子们的需要出发，充分理解孩子们的天性，做到一切真的是为了孩子。

通过在假期的这段教学生活，让我得到了很多感触。让我实践了教师这个职业的工作，锻炼了我的表达能力，交往能力以及职业技能。从中我明白了一个基本的道理，一份真心，加一份耐心，加一份专心，加一份动力，这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，让我受用一生。

大学个人实践报告篇6

虽然今天是第一天，我们团队还在做准备工作，还没有走出去。但是从今天我们团队一起做的准备工作中我可以看出我们团队对这个社会实践的重视和我们团队的集体感。就比如说编写问卷的题目吧，大家纷纷给出意见，一起讨论，最后在大家的讨论下我们编写了一份问卷。虽然不能说是很好的一份问卷，毕竟我们都没有做问卷的经验，但是这份问卷凝聚了我们团队的心血，体现了我们的团队意识。从今天的准备工作中，我可以预见我们明天出去实践一定做的不错。一个团队，最重要的就是团结，如果连这点都没有做到，那么这个团队刚组建起来就是失败的。谁都不喜欢输在起跑线上，于是我们早就计划今天来增进我们团队之间的团结感。同时，我们是一个团体，所以有事情大家一起想，不能只取一个人的意见。团队之所以称之为团队，就是汲取大家的不同的思维凝聚成为一个较为完美的结果。叔本华也曾说过：“单个的人是软弱无力的，就像漂流的鲁宾逊一样，只有同别人在一起，他才能完成许多事业”。

有一个句话大家都知道，那就是团结就是力量。历史上不乏团结最后成功的例子。战争如此，社会也是如此。如果只有一个人做事，即使最后成功了，也是不尽如人意的。俗话说得好：不积小流无以成江海;不积跬步无以至千里。每个人都是不完美的，没有一个人可以做到天衣无缝，只有把每个人的智慧融合到一起;把每个人的优点拿出来，组成一个新的大脑。这才是为什么要组建一个团队的意义所在。

今天的讨论远不止如此，我们经过激烈的探讨，把明天甚至以后的行程和准备工作都就绪了。大家众说纷纭，各有意见，要是遇到难以解决的分歧，我们就会去询问我们的指导老师。一个团队除了自身具备团结感，一个导师也是非常重要的。我们还只是一群探索的小孩子，在这条路上没有什么经验，贸然前行可能会遇到不小的坎坷，甚至只能无功而返。而导师则是为我们指引方向的一盏照明灯，让我们不会走到歪道歧途。如果说这是一种抄捷径的方法那就错了，借鉴有时候也是很重要的，人家错过的错就没有什么必要继续错下去了。

我曾经在一本书上看到过一个故事：有一群人为了找宝藏，各自分成的两个小组去寻找，第一个小组他们组建在一起时为了团队的利益，一起寻找宝藏，最后找到之后一起分享。但是另一队呢，他们组建在一起只是为了互相利用对方来寻找宝藏。结果应该清楚了，第一个小组找到了宝藏，而第二个小组却还没找到，虽然在团结感上他们并没有什么区别，但是从一开始结局就是注定的了，只是为了各自的利益而团结在一起不能称之为团结。只是把一群互不相干的人硬生生的凑到了一起，他们没有心，没有一颗要团结一起找到宝藏的心。这也是我们今天一起讨论，一起编写问卷的原因之一。如果我们变成了故事中第二个团队的话，那我们注定是不能进行下去的。

大学个人实践报告篇7

这个寒假，我进行社区服务。我每日都去服务中心帮忙，帮那里的工作人员整理资料和文件，走访人民群众，了解社区居民的生活情况。

刚开始，我并不适应那里的工作，觉得很无聊，很没用。但是，通过与当地居民和工作人员的接触，我越来越喜欢社区服务。我知道了如何整理资料，如何照顾老人，如何体贴他人，也知道了成年人的艰辛、努力——这一切的一切，若是没有走出家门，参与服务，就不会体会到的。

通过这次社区服务，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要成就一番大事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执着，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己，因为我总是对自己说“勇敢点，挫折?怕什么，风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题

不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com