

社会实践总结报告5篇范文

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/126211.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

社会实践有利于增强大学生适应社会、服务社会的能力；有利于发展大学生的组织协调能力和创新意识；有利于提高大学生个人素养，完善个性品质。下面就是小编整理的社会实践总结报告（5篇），希望大家喜欢。

社会实践总结报告1

作为一名大二的学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望，在寒假我开始了我的假期社会实习。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实习小组中的一员。我相信任何的工作都能给我带来课本上无法得到的知识，所以在工作中我多听多学多做，按时超量的完成任务。在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。前言 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的书店的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

二、实习时间

20__年2月1日-20__年2月15日

三、实习地点

创新书店

四、实习内容

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实习的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，寒假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个寒假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!闲话少叙，言归正传。那年我还没有到书店上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

(一) 我决不破坏书店的规矩

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们书店制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似

严格，其实是有其中的原因的。以前书店的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，书店的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

(二) 不管是谁，随喊随到

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打!很重的!我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

(三) 如果没有货要上的话要找点事情做

所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。书架上的书籍被顾客买走了，书架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的书籍拿来补到原来的位子上去。如果书店的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，书架上的书籍都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着书架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一

下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来!这个很好，在书店是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的书店去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般书店是不会

对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的书店的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧;

第一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历

不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对未来的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生寒假社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

社会实践总结报告2

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于咱们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了咱们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合咱们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得咱们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高自己。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份工作，虽然仅有一个月的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

在万众瞩目中，咱们迎来了大学第二个寒假，怎样才能让假期更加丰富而有意义呢。在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进咱们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能引导咱们学生走出校门，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。

一、实践目的

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费；锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色

色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

选择在超市打工是一个很好的与社会各阶层人接触的机会。通过与他们的接触可以更好的接触社会、了解社会。还可以为自己以后的工作打下坚实的基础。虽然这个过程可能有些艰辛，但对于咱们有益的事情咱们要勇于尝试，用对生活的热爱来击退实践的艰辛。

二、实践内容

为顾客介绍、寻找他需要或者是他适合的商品，负责散货的商品归类以及新到货物的搬运，将货架上被顾客拿走的商品及时补齐，不定时的拖地以及抹货架，给货物打价格标签，整理花车。

比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。咱们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到咱们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：咱们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果咱们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

三、工作体会：

第一，服务最关键。做为一个服务行业，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。这就要求咱们想顾客之所想，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。提高超市服务水平。超市服务员的服务态度直接影响到顾客购物心情。顾客是来买东西的，不能让他买气受，要做到微笑服务、宾至如归。如果对顾客耐心、关心，能让顾客倍感温馨，下次顾客真的会再次光临，这样做能留得住客，而且顾客也会产生广告效应，为你们的服务宣传，会有更多的人光临。能获得这种免费的广告，何乐而不为？

第二，诚信是根本。不论咱们做人还是做事，诚信是咱们做人的根本，是咱们成功的基本条件。所以说提高超市的诚信度是很重要的。俗话说“诚招天下客，誉从信中来。经商信为本，买卖礼在先。”优质的产品加上优质的服务才能诞生优质的超市。经济效益固然是根本，但是社会效益也是超市发展的助推器。要兼收两个效益，需要经营者与职工共同努力的。作为经营管理者要招具有较高素质的职工，但招高学历的还不太现实，但最起码要有较好的职业操守。有了诚信的员工，就会有诚信的企业，生意也会越做越大。

第三，提高经营管理水平。经营管理者是一个企业的领头人，对企业起决定性作用。就像一个形象的比喻说的——由一只狮子率领的绵羊__，能够战胜一只绵羊率领的狮子__，足见领导者的角色。提高老板的素质是提高他管理水平的重要途径，而素质包括思想政治素质、职业道德、业务素质等。只有领头人素质高，才能树立起良好的信誉素质和企业形象，有利于超市的生存发展。

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势，当我认真工作起来就会很投入，但是当我遇到挫折的时候我就会手足无措，毕竟还是学校里养着的学生，做起事情来一点也不老道。社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让咱们在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能靠别人，只有靠自己！但是这一切首先，是要拥有知识、能力还要有持之以恒的决心。没有足够的知识、能力是根本无法在社会上立足的。而没有决心，你的一切都是徒劳，都只是纸上谈兵。因此，我要更加努力，争取成为社会的栋梁。

四、实践感悟

以前总觉得读书还不如早点去找工作挣钱，以为工作是很简单的一件事，没到月底也习惯性的向父母伸手要生活费，也不懂得节约，通过这次的实践，每天在超市辛苦的工作，天天面对同样的事物，还要受超市规定的约束，通常一站就是几个小时，甚至有时还要面对顾客的刻意刁难，我算是体会到了打工挣钱的不容易，让我更能够体谅父母，也学会了节俭。

以前的自己生活在父母的羽翼下，遇到什么困难都马上想到父母，所以养成了娇生惯养的坏习惯，变得害怕困难，不敢面对困难，这一个月的工作，离开父母的身边，结束了在家无忧无虑的日子，独自面对工作中的辛酸，不管遇到什么问题和挫折也只能靠自己一人去解决。这一个月，我学会了独立自强，凡事都靠自己，即使父母不在身边，我也能自己去面对并解决困难。

一直以来都知道人际关系的重要，但从未真正那么深刻的体会到，这次实践让我很有感触，咱们知道社会上人际关系非常复杂，每一个人都有自己的思想和个性，向我要和超市员工处理好关系，不同的人需要不同的方法和技巧，不懂的地方要谦虚谨慎，虚心向前辈请教，才能让自己学到更多的工作经验；和顾客之间要注意自己的语气以及措辞，面对顾客的不解，也要很耐心的讲解；和老板之间也一样，自己做得不对被批评时，即使自己的错误是有原因的，但是也不要为自己狡辩，虚心接受老板的批评。

五、实践总结

在超市的工作中，让我从中学习到了很多东西，刚开始我对商品的价格知之甚少，通过几天的熟悉，才对商品的价格有所了解，或许很多人都在超市干过各种各样的工作，可是每个人都有不同于别人的感受。超市的工作真的很辛苦，中间休息的时间是我每天都翘首以盼的，不过老板的宽

容和同事的鼓励让我信心满满，一次次打消放弃的念头，我想证明给自己看，我能胜任这份工作，我开始更加勤奋，学习同事出事的方法，接待客人的态度。渐渐地，我犯的错越来越少，工作更加得心应手。短暂的社会实践一晃而过，让我从中领悟到了很多东西，我必须在工作中不断学习，不断积累，同时搞好和同事之间的关系，这些东西将让我终身受用。工作要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事。自己努力的工作，旁人也会看得到，不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的，不管做什么事，即使是一件小事，也要认真仔细，决不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的。甚至决定事情的成败，所谓细节决定成败。社会实践让还没走出校园的咱们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于咱们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。

同时社会实践也让我学习到很多我在学习里无法学到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深咱们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。希望以后还能有这样的机会让我从实践中得到锻炼。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。咱们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

通过对这次打工的体验，我了解到一句话：不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是还在校园里面的咱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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。学生的实际操作能力与在校的理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，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简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？就像我做电话回访一样，找准了套路咱们就可以赚更多的钱。也许老师是正确的，虽然大学不像在社

会，但是总算是社会的一部分。咱们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，咱们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。我觉得我在这次打工真的学到了很多，这也是我人生一个重要的财富，也许以后真的在职场中会用的到。

以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，但也不是平淡无味，至少它是充实的，给我或多或少带来对于人生和未来的感悟。

社会实践总结报告3

目的：了解社区服务情况，锻炼自己，认识社会，增长才干

形式：深入社区，与社区人员攀谈，做调查

地点：杨林湖社区

时间：20__年7月20日到7月26日

在这炎炎夏日，烈日当头，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑来面对社会，同时，也想通过亲身体验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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。这次社会实践，我主要是通过社区居委会服务来调查社区相关情况，特别是社区卫生服务方面。虽然这次社会实践只有一周的时间，但是我学习到很多东西。在这一周里，我在社区扫过地擦窗户等。在居委会服务期间，我整理过文件、打字、打印文件、贴宣传广告等，参加过社区捐书活动，居委会主任安排我搞《创建文明卫生城问卷》调查活动。调查如下：

一、社区居委会的基本结构：

根据我国居民委员会组织法规定，居民委员会由主任、副主任和委员共五至九人组成。居民委员会主任、副主任和委员，由本居住地区全体有选举权的居民或者由每户派代表选举产生；根据居民意见，也可以由每个居民小组选举代表二至三人选举产生。居民委员会每届任期三年，其成员可以连选连任。其中社区党支部是党在城市的基层组织，是居民区各类组织和各项工作的领导核心，也是做好街道、社区党建工作的基础。社区党支部宣传贯彻党的路线，方针、政策和国家的法律、法规，执行上级党组织的决议、决定，支持和保证居委会依法履行职责。社区居民委员会是社区居民大会的办事机构，由社区居民大会或社区居民代表大会选举产生，每届任期三年。社区居民委员会要执行社区居民大会的决定，并向社区居民大会负责，接受社区居民大会的监督，定期向社区居民大会报告工作。社区居民委员会要在政府有关部门及政府派出机构的指导下开展工作，组织社区成员进行自我教育、自我管理、自我服务、自我约束。

二、社区居委会的基本功能：

(1) 宣传宪法、法律、法规和国家的政策，维护居民的合法权益，教育居民履行依法应尽的义务，爱护公共财产，开展多种形式的社会主义精神文明建设活动；

(2) 办理本居住地区居民的公共事务和公益事业；

(3) 调解民间纠纷；

(4) 协助维护社会治安；

(5) 协助人民政府或者它的派出机关做好与居民利益有关的公共卫生、计划生育、优抚救济、青少年教育等项工作；

(6) 向人民政府或者它的派出机关反映居民的意见、要求和提出建议。

杨林湖社区也针对本社区内部具体情况对居民作出了如下承诺：

1) 为社区居民最底保障服务，为残疾人提供服务

2) 为新市民提供多方面优质服务

3) 为育龄妇女优生优育指导，为行动不便老人上门服务

4) 为特困家庭提供关心服务，为待、下岗人员择业提供中介服务

5) 为七十岁以上老人办理优待证

6) 为青少年提供法律维权服务

7) 搞好社区建设，做好社区卫生服务

通过在居委会实践一周，我的确看到了居委会成员都履行了他们的职责，诚心诚意的为居民服务。杨林湖居委会下设有工作室、党员之家、文娱活动工作室等。这些活动室的设立也大大的方便了居民，为社区工作开展提供了很好的平台，为现代社区建设打下了很好的物质基础。

三、政府各相关部门根据职责要求参与社区卫生服务工作，卫生部门成立技术督导组开展对社区卫生机构的监督管理，组织从业人员开展培训，并联合市发改、编办、财政、人事、劳动保障、民政等部门制定了发展社区卫生规划、编制、人才队伍、经费补助、医保引导等相关配套文件。社区卫生服务情况：

(一) 政府对社区卫生服务工作重视程度有较大提高。政府各相关部门根据职责要求参与社区卫生服务工作，卫生部门成立技术督导组开展对社区卫生机构的监督管理，组织从业人员开展培训，并联合市发改、编办政府各相关部门根据职责要求参与社区卫生服务工作，并联合市发改、编办、财政、人事、劳动保障、民政等部门制定了发展社区卫生规划、编制、人才队伍、经费补

助、医保引导等相关配套文件。

（二）政府增加了经费投入。去年，杨林湖社区只有8家诊所店，今年，私人独自办的诊所就有9家，新建了杨林湖社区卫生医疗服务中心，还新开了3家社区卫生合作社，为社区居民卫生健康提供了一定的保障。居民在社区医疗合作社就医还可以享受一定的医疗补助。

社区卫生服务能力得到一定提升。一批社区卫生服务机构的工作重心开始逐步从单一的医疗服务向预防保健综合服务转变，不同程度的开展了家庭病床、户籍健康档案、康复指导、健康教育、预防接种等服务。区安装了社区卫生服务管理信息系统软件，为提高社区卫生服务管理水平提供了技术支持。

（三）环境是人类赖以生存和发展的必要物质条件，环境问题直接关系到未来人类命运的兴衰福祉。社区卫生环境是否良好影响着居民的生活起居、身心健康。社区有专业的清洁工，专门打扫社区卫生，有的是打扫路面的垃圾，有的是处理社区居民墙面的广告图画等，还有专业的农林工人，专业负责处理社区绿化带，维护社区绿化。

（四）社区卫生存在的主要问题

1、思想认识和学习宣传仍不到位。一些政府及相关部门领导对发展社区卫生服务是各级政府履行社会管理和公共服务职能的重要内容的认识不到位，责任不明确，没有将发展社区卫生服务纳入经济社会和城市总体规划以及社区精神文明建设规划。

2、对发展社区卫生服务的意义、作用和相关政策学习宣传不到位。社会关注度和干部、群众知晓率低，甚至连部分街道负责人都不太了解，导致社区卫生机构工作上得不到支持配合，社区群众对社区卫生服务机构“六位一体”服务职能不清楚，全社会关心、扶持发展社区卫生服务的良好氛围没有形成。

3、各项经费投入不到位。坚持公益性是发展社区卫生服务的首要原则。市政府实施意见明确要求“政府对社区卫生服务的补助内容包括：按规定为社区居民提供公共卫生服务的经费、社区卫生服务机构的基本建设、房屋修缮、基本设备配置、人员培训和事业单位养老保险制度建立前按国家规定离退休人员的费用等方面的支出”。然而公共卫生补助经费至今未按规定预拨到社区卫生服务机构。由于总体投入不足，社区卫生服务的公益性基本未得到体现。绝大多数社区卫生服务中心均未真正从原来的基层医疗机构转型包括我所在社区，人员工资全部为差补，卫生服务站中有9为民营，因此仍是主要依靠医疗收费来维持正常运转。

4、社区卫生服务总体能力和水平较低。社区卫生服务队伍素质偏低。目前全市社区卫生服务机构有卫生技术人员639人，大多数为原基层医疗机构人员，普遍存在学历层次偏低、年龄结构老化、知识结构单一、医疗水平不高等情况。造成广大居民对社区卫生服务机构缺乏信任、居民就诊率低。因经费、政策、队伍等方面的因素制约，社区卫生服务机构从观念上无法树立预防为主、防治结合、全科服务、以维护居民健康为中心的社区卫生服务理念。

5、从运行管理上仍沿袭医院的医疗管理模式，以赢利为主要目的开展单一医疗服务，对社区卫

生公共服务部分的人事、财务、业务没有单独管理核算；从工作方式上，仍以坐等病人上门为主，主动服务、上门服务、社区责任医生等适合社区卫生服务特点的工作少有开展。目前各机构已建立的部分无论是纸质还是输入电脑的居民健康档案，都与对居民的日常服务和上级医疗机构脱节，不能发挥居民健康管理监测、信息资源共享的作用。社区卫生服务“六位一体”总体能力较弱，公共卫生服务没有得到有效落实。

四、为社区居委会服务

把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。劳动中，我知道了自己许多不足之处。这次在居委会服务一周，我也算是亲身投入了实践当中，而且我都努力的完成我该做的任务。刚开始去居委会的时候，居委会主任参观了居委会办公的地方，认识一下居委会成员，后来主任安排我扫地拖地擦桌子窗户等。刚开始劳动是有点累，但我仍然坚持，因为我知道这是我第一次社会实践，给自己一个锻炼的机会。后来主任安排我整理文件打字打印文件，这些事对我来说很简单，很快就完成了任务，所以我在居委会有很多的空闲时间。我就利用这些多余时间与居委会叔叔阿姨攀谈，询问他们一些有关社区情况以及社区卫生服务状况，他们见我平时表现的很好，就很乐意的告诉我有关社区情况等。我每天都认真的完成主任安排给我的工作任务。主任看到我平时表现的很努力，后来给了我一项重要任务，叫我到社区中搞问卷调查活动，我很乐意的答应了，刚好让我有机会来调查社区卫生服务情况等。使我通过问卷调查的方式调查到前面所说的社区卫生服务状况以及存在的主要问题。

通过一周的实践，我发现居委会成员个个都很有责任感，做事情都很认真，每当有居民来居委会办事的时候，他们都很热情的接待和处理事情。

五、为进一步推进社区卫生服务的建议

（一）希望要强化政府责任，切实加强领导。

（二）对社区卫生服务重要意义、作用和相关政策的学习宣传力度，要采取电视滚动播出、宣传材料入户等有效方式，提高社会关注度和广大群众的知晓率，特别是要发挥社区居委会的组织发动作用，提高社区居民对社区卫生服务机构的了解和利用率，营造有利于发展社区卫生服务的的良好氛围。

（三）要强化政府主导，落实保障措施。要加大各项经费投入力度，以保证社区卫生机构的公益性质。

（四）要强化能力建设，完善服务功能。一是要加快社区卫生服务人才培养步伐，加大政策倾斜力度，改善社区卫生工作条件，吸引更多的卫生专业技术人员到社区卫生机构工作。

（五）要充分发挥社区居委会、社区群众等多方面的民主监督作用，建立社区卫生信息公示和群众满意度评价制度。

六、社会实践感悟

在实践的这一周里，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。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。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次了解社会深入社会的经历。

在这次实践的过程中，我认真负责地做好居委会主任安排给我的事情，耐心的听居委会成员给我讲有关社区居委会以及社区卫生服务情况。社区实践活动提高了我们的社会实践能力。引导了我们接触、了解社会，增强我们的社会责任感和社会适应能力。在竞争如此激烈的今天，对于我们这些出生牛犊的学生们，独立的培养和社会的洗礼是多么的重要。在这个更新速度超快的今天，如何适应社会也是我们即将面临的困难。对于现在的我们，越早接触这个日新月异的社会，就意味着我们越能适应它。

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”。坚定不移地朝自己奋斗目标前进。

大学生社会实践，有利于增长才干。坚持学习书本知识与投身社会实践的统一，走理论与实践相结合的道路，历来是青年锻炼成长的有效途径。社会实践是知识创新的源泉，是检验真理的标准。把学得的知识用于实践，在实践中继续学习提高，才能真正成为对社会有用的人才。

实践以充分证明，社会实践促进了大学生的全面发展。通过社会实践活动，我从与社区工作人员以及人民群众的广泛接触了解交流中受到真切的体验，使思想得到升华，社会责任感增强。在实践中，我的人生观价值观得到进一步的强化，提高了认识能力适应能力和创新能力。

社会实践总结报告4

转眼过去，第二次的支教活动就结束了，问题多多，麻烦多多，收获也是多多的。这一次和第一次的支教活动完全不一样，没有第一次的轻松，没有第一次的无忧无虑。这一次完全充满了荆棘，基本上没有一事情顺顺利利的，带队的老队员压力巨大啊！这些事情在去年完全没有没有遇到过：跨年级的打架事件，队员的生活问题，参加__支教联盟的事情，与__师范大学支教队的问题等等。能走下来，我都佩服我自己，怎么坚持下来的。支教完得最后一晚上，我是长长地舒了一口气。终于没有把“__支教”的牌子给砸了！

前期的准备工作

自从去年参加过一届支教活动，对__的孩子有点眷恋，今年又准备去一趟。和我一样想法的还有两个老队员。所以前期的工作大多数由我们三人做了。不管是宣传，还是挑人。都存在一些问题

啊!特别是选人的时候,进行两轮的面试,进行两轮的试讲,都是我的注意,我没有想到这是一个漫长的过程,无论谁时间久了,对一件事情的热心程度不免会下降。我只考虑到的是怎么让我们挑选更加优秀的人员。

我是一个对自己的事情不太在意,对大家的事情很注意的一个人。所以我一直在强调:团结。就如上一届队长说过的,进了__支教这支队伍,我们就是一家人。没有什么隔阂,没有什么利益,只有这支队伍。还有一个就是吃苦与勤劳!可能是年纪的区别,80,90还是有比较大的区别。在第一次面试的时候就说过,十五天,可能是你想象不到的苦,可能连饭都吃不饱。光有热心是不够的。那边什么事情都会发生,不会有什么事情等着你去做,是你要去主动做事情。在这方面我是骂人最多的一个!

__的生活

在路上有一点点的小期待,不管在火车上他们有多闹腾,我只希望我能平安地把他们带回家而已,我没有多大的希望,带上了他们,就要对他们负责,特别是安全,现在我明白带一队人出来,什么都要考虑,什么都要想到!

第一天是很累的,不仅仅是身体上的,心更加的累啊!真的是感觉从来没有这样过的,有一种无力感,超级无力。都在问这个该怎么做,那个又该怎么做,我不是答案,什么都要自己去尝试,不要什么都去问,试过才知道,没有人会去说你什么的。我们是来体验的,什么都教给你了,还有什么挑战。我特别感谢村小的那几个队友,那么苦的环境,中国移动真的是要移动着去,只有一个地方有信号,每次发短息都要半个小时,挑水都要走半里山路,吃的菜都要我给他们送。这一切他们都没有说什么,只是说我们现在能省就省,我们已经花了这么多的钱了,不要再挑剔了。真的是十分感谢他们这么体谅我们这支队伍的难处。在__镇的大本营,前几天我每次开会的时候老是批评他们,本来我是不想说什么,我听不的抱怨。一切难处我们出发之前都说过了,我们不是来旅游的,我们是来吃苦的。我在组建这支队伍的时候扮演的就是黑脸,看到什么就说什么,一点都不会顾及谁的感受,我们要在一个相对不熟悉的地方生活半个月,不能有什么侥幸,也不要想得太美好,队员之间的关系必须,一定是要很融洽的。不知道是习惯了还是怎么了,四五天之后,大家恢复了那种我所希望的那种状态,十分感到欣喜。但是还有一些问题,涂涂和我说过了,这里就不讨论。对于厨房,第一个星期还是挺累的啊,后面就很好了,我特别满意,都出了第二代,第三代厨神了。这一块就大可放心。

__的教学

由于我是第二次来这边,差不多所有的同学我都认识,和我的关系都挺不错的,不管是不是我以前教过的那个班的学生。本来我是教一年级的数学,可是在招生的时候一年级只有四个人报名,就一二年级合并,五年级人太多,两个班,所以我就临危受命,教五年级的数学,这可是一个很大的挑战。我本来的数学成绩不好,我开始准备的都是一年级的,很简单的,现在要重新去做,去了解。其他的队友说五二班的孩子难管理,但是不知道我是和他们太熟悉还是怎么了,我的课上很不错,特别是调皮的孩子,我总是下去拍拍他们的脑袋,或者是敲一敲桌子,提醒他们现在在课堂。这一点我是相当的有成就感!!!我这次由于要负责去村小的事情,因而课不多,差不多每天都在厨房那个和教室里面转。虽然我们带低年級的,但是我去年教了他们,基本上都是我的学

生。只要我在他们教室外面一转，孩子们看到了，那他们的课就没法上了，一个个叫胖胖老师，胖胖老师的，害得我都不敢去转了啊。每天我的衣服上总有还几个手掌印，不管是高年级的还是低年级的，我的背上总是人。我又成了大树了，特别是低年级的，没有办法啊，我只有逃!!

出现的问题

1, 支教地点的事情

这次支教差点就流产了，__完小换了一个校长，他不太同意我们去，我和队长，还有前队长在前面去过一次，才把这件事情确定下来，不知道以后的支教地点，还有就是这里的孩子太熟悉了，也越来越皮了，是不是该考虑新的地点。特别是这一次我们派出了一支队伍去村小，那边的情况更加符合我们这支队伍的宗旨。

2, 支教联盟的事情

我没有参加第一次会议，听参加的人说，这个完全不和我们来的一样，第二次会议还好了，我参加了，如果只是建立一个平台，供大家来讨论，经验和交流，完全没有问题，如果是把大家整合，都一样，而且会给每支队伍分配任务，那就麻烦了，由于我们是一支医学院校的队伍，处于弱势地位。但是不加入，老师说了，就不能享受到里面的消息，什么都没有。这个是个难题。

3, 与其他队伍的交流

这一次在__有两支队伍，我们和北师大，我们在前，他们在后，交接的时间上有冲突。特别是他们在我们的课堂上不尊重我们的老师，当时就是很气愤的。交流问题是很重要的，我的观点是在不损害我们的队伍前提下，也该交流一下，不要把他们当作什么一样，毕竟他们也是来支教的，都是一样的。

4, 支教人员的挑选问题

这一届的队员是我们老队员挑选的，设置的那一轮轮的面试和试讲都是有目的的，但是最后基本上有几次没有什么作用，和我们想象的完全不一样，特别是第二轮试讲，我们是要看看大家的进步怎么样，谁知道。。。就是一个过场，不知道是时间太久了还是怎么了，应付了是。当时我是很气愤的。

5, 负责人的事情

这个问题我和涂涂达成一致，不知道这一届能有多少能继续留下来，上一届还有我，涂涂和张健三个老队员带着，张健管村小，涂涂负责镇大的大方面，我的就是生活和和村小的交流。今年我们遇到太多的问题，三个老队员都感到难处理，加入是一个老队员，能不能扛的起，在这里我希望这一届的能留下就继续一年吧，我们需要你们。

6, 队伍的长期发展

这一届有队员问我,我们这支队伍今后会怎样!我老实的说当时我没有考虑,我是一个做事很随性的人,没有想那么远,但是问道我了,我也不知道怎么回答,我们一直强调我们是很纯粹的,去支教的,不带有目的的。但是长远的计划,想过没有,以后的方向,这个世界上不允许太纯的东西,因为你和其他不一样。

总结

这一次来的时候,家里人有点反对,因为我们班大多数要去见习,我去了__,见习的时间就短了。这可是和我的将来挂上钩了啊!但是我还是想要去,我答应过孩子要去看他们的,我就决定来了,体验到了一种与去年完全不一样的生活。去年的什么都不用管,上面还有队长什么的,而且事情也没有那么多。今年的第一个收获就是:责任。对队员负责。带这么多人出去,就怕出问题啊,幸好,哈哈。大家都完整的回家了!第二还是:责任。对这支队伍负责。这支队伍,方向不能错,特别是今年支教联盟的事情,的那个是把我们弄得头昏脑胀啊。第三也是:责任。对自己负责,我来这里,我的收获,我的经历,特别是这十几天我经历过的,都是一笔巨大的财富,想想和孩子们的相处,队员的相处,出现的问题,解决方法,都是以前从来没有遇到的。还有一个就是:合作。由于前期工作主要有我和涂涂来负责的,我一直扮演着黑脸的角色,涂涂是红脸,一唱一和。队员们好像都有点敬畏我,特别是我认真的时候,我说话声音又大,又严厉,什么话都说,不管好不好听,后面涂涂就给我圆,呵呵,不错。还有队员的合作,特别是男生的作用,对于那些特别皮的孩子,有震慑作用。十分感谢我们挑选的这些队员们,谢谢!

社会实践总结报告5

一、实习目的

《水产养殖》是生物技术及应用专业的一门重要专业必修课,也是一门实践性较强的应用性课程。这次水产实习主要以中国对虾的人工育苗为主。通过教学实习,使我们能够更好的理论联系实际,进一步巩固和加深已学的理论知识,培养独立工作和处理生产中有关问题能力。同时通过这次实习也能够拓宽我们的知识面,提高工作适应能力,学会社交和如何处理好人际关系,为今后的工作奠定良好的基础。

二、实习基本内容

了解掌握中国对虾的繁殖,生长情况以及熟悉人工育苗的生产过程。掌握了育苗的过程,了解了育苗用的饵料和药品的知识和使用,掌握了投饵和出苗的技术

三·实习时间

3月19至4月27 赣榆东顺育苗场

以下是对中国对虾的人工育苗进行简要陈述

1 引言

1.1 生物学特性

1.1.1 主要特征

中国对虾无额胃背，额角侧沟不超过头胸

中的一半，无肝背和额角后脊中央沟，第三步

足一般不超过第二触角鳞片，雄性第三颚足指

节与掌节等长。

1.1.2 内部器官

中国对虾全身也是由神经、循环、消化、呼吸、排泄、内分泌、生殖、肌肉及骨骼等学位组成一个完整的有机体，且各系统相互配合，维持其生命活动。

1.1.3 生活习性

中国对虾主要分布在黄渤海沿岸，朝鲜西海岸、东海及南海偶见，其适温范围18-30℃，属于盐性，食性较广，为肉食性动物，幼体以甲藻和浮游动、植物为主。对虾多数为一年成熟并繁殖后代，雌雄异体。

1.2 经济性状

对虾是举世闻名的海产珍品，尤其中国对虾，由于其具有个体大，味道好，价值高，以及其生长快、食性广，对环境的适应能力强等诸多优点，不仅在海洋渔业中占有

重要位置，而且也被作为海水养殖的重要品种而倍受人们的重视，养虾业已成为我国沿海渔业经济中的支柱产业。

1.3 养殖性状

对虾养殖大面积发展兴起于七、八十年代，全国沿海从南到北普遍实行对虾养殖，对沿海经济的发展起了很大的促进作用。养殖生产的发展，使我国最高年份产量达20万吨，一跃而为对虾养殖大国之一。我市是对虾养殖起步较早的地区之一，曾有着辉煌的历史。涌现出在全国夺取对虾单产、总产、效益、出口创汇四个第一的干于县和在全国压得单产超吨的西墅高产塘。九三年流

行性对虾病毒病发生以来，产量大减，经过近几年的不断努力，养殖单位和虾农在养殖方式、养殖品种、病害防治方面探索取得了一定的成效。至97年对虾养殖面积稳定在16.5万亩，对虾养殖产量恢复到3040T，这为对虾养殖的进一步恢复发展奠定了坚实的基础。

1.4 经济分析

对虾养殖是一项投资高、周期短、见效快的行业。

八十年代对虾养殖的兴起，为沿海地区迅速致富创出了一条新路。对虾病毒病暴发以后，养殖对虾的经济效益受到很大影响，虾农多采用大大降低放苗密度，改精养为粗养，实行二茬虾养殖或与鱼、蟹、贝、藻等品种混养。这样养殖的盈利而在逐步增大，养殖单位及虾农又

逐步恢复了养虾信心。同时我们也看到全面出现了许多经摸索后出现的健康对虾高产典型，如天津汉沽区500亩联片亩产450kg高达1000kg，亩效益超万元，使对虾养殖在具有风险的情况又具高额利润，这对对虾养殖的发展必将起着很大的促进作用。相信在不久的将来，对虾病毒病害终将被克服，健康养虾之路越走越宽。

2 育苗技术

2.1 育苗条件

2.1.1 育苗场的基本设施

育苗室的建筑结构必须满足采光、保温、通风的要求，室内应设有调光帘，或在玻璃部分涂刷白色漆、调控光强。此外完整的育苗场基本设施还包括饵料培养池、产卵孵化池、幼体培育池、室外仔虾培养池及供电、供水供气、供热等系统。为了提高育苗成活率和经济效益，对育苗用水以及育苗池，育苗器材等设施要严格消毒处理。

2.1.2 亲虾采捕及越冬培育

育苗用亲虾通常有两个来源途径：一是从对虾产卵场捕捞成熟亲虾，二是经暂养的育苗亲虾。亲虾应选择性腺丰满、身体健壮、无病和几份且卵巢呈黄褐色或褐绿色的个体，可利用活水和充气帆布桶运输，经暂养待产。亲虾越冬在我市应移入室内，温度最好保持在9-10℃，并应适当配以1/4?/3的雄虾，其暂养密度以3-5尾/m²为宜、条件好的可放到10-20尾/m²。

2.2 工艺流程

沉淀网滤 亲虾培育池 藻种扩大培养池 轮虫培育池 卤虫冬卵孵化池

单细胞藻培养池

注水控温充气 产卵、孵化 无节幼体 蚤状幼体 糠虾 仔虾 虾苗出池计数

2.3 饵料

对虾无节幼体不摄食、靠卵黄养自己，进入蚤状幼体开始摄食微小的动植物，到糠虾期时摄食能力增强，仔虾期以后可以摄食蛤肉等人工饵料。

常用饵料：

- 1) 骨条藻、食氏角毛藻、小新月菱形藻、三角褐指藻。
- 2) 褶皱臂尾轮虫、卤虫、双壳类的卵及幼虫。
- 3) 豆浆、豆腐和豆粉；蛋黄、蛋糕；虾粉、人工配料。

2.4 病害防治

2.4.1 细菌性疾病

病原有两类，一类是孤菌，另一类是单胞肝菌和气单胞肝菌。病状：幼体活力明显下降，游泳不活泼，趋光性弱，腹部弓起，在水中打旋，不摄食，体色变白、久之则死亡。

预防：彻底清池，对用水严格消毒过滤，合理投饵，合理密度。

治疗：（1）全池泼洒3-5ppm土霉素或2-3ppm氯霉素，一天一次，连泼3天。

（2）在幼饵中（如豆浆、蛋黄）中加1g/kg土霉素或氯霉素投喂，连喂三天。

（3）用2-3ppm磺胺异噻唑或磺胺噻唑全池泼洒；也可用0.5-1.5ppm呋喃西林、呋喃唑酮、呋喃内斯等全池泼洒，连泼三天。

2.4.2 真菌病

病源：真菌（霉菌），主要有链壶菌、离壶菌、海壶菌三种。

病状：致病的卵子及幼体内充满菌丝，卵子停止发育，很快死亡。幼体不活泼，趋光性减弱，不摄食，下沉死亡。

治疗：（1）全池泼洒 0.006×10^{-6} - 0.01×10^{-6} 孔雀保，一般一次即可。

（2）制霉菌素 8×10^{-6} - 10×10^{-6} 全池泼洒,连续1-2次。

（3）全池泼洒 0.01×10^{-6} 氟乐灵。

2.4.3 缘毛类纤毛虫病

病原：原生虫物缘毛类纤毛虫，主要有钟虫、聚缩虫、单缩虫、累枝虫等。

病状：游泳迟缓，妨碍摄食，生长减慢，蜕不下壳，最终下沉死亡。

防治：早期发现时，迅速更换新水。

2.4.4 丝状细菌病

病原：以毛霉容发菌为多见。

病状：该菌附着后，使卵子不能继续发育，幼体活力减弱沉底而死亡。

防治：应保持水质清净。

此外育苗期间的病害还很多，诸如，畸形病（刺毛萎缩病），气泡病、中肠腺坏死病以及中国对虾杆状病毒病等等。目前一些病毒尚无良好的治疗方法，关键是要注意水质，饵料条件的改善，以预防为主。

3 养成技术

3.1 养成条件

养虾场选择在风浪小、流畅的内湾及河口沿岸的潮间带及盐碱

地区；池底以不渗水的粘土、沙质粘土或砂质壤土为宜；海区盐度在5-35‰，无工业污染，池塘以20-30亩、水深2米左右为宜。

3.2 虾苗运输

虾苗运输可采用陆运、水运和空运。运输容器主要以布和塑料袋较方便，放苗密度视虾苗大小，运输时间长短和水温高低而定，一般运10cm虾苗时间6小时左右，采用1m帆布桶（约1/3水），密度为20-30万尾，采用充气尼龙袋密度为0.6-1万尾/袋，注意避免炎热中午运输，做到防晒、防雨。

3.3 中间养殖

是指培养大规格虾苗，把人工培育的仔虾培养到具有较强适应能力时，再进行放养。目前普遍采用塑料大棚暂养，以便提早放苗。中国对虾多是培养到体长2-3厘米，这样养成时的成活率一般都在80%以上。

3.4 工艺流程

清池 进水 繁殖基础饵料 取苗 养殖管理 收获

整理药物 过滤 施肥 接种 中间暂养 换水 投饵 防病

3.5 饵料

仔虾培育期的饵料以鲜贝肉、小杂鱼肉为最佳，将上肉、鱼肉磨碎、经洗涤后投入池中，日投饵量在仔虾重量的200-300%。

对虾的食性非常广，因此可作为对虾的饵料也相当多，如贝类、甲壳类各种鲜杂鱼、冷冻鱼、干杂鱼、鱼粉以植物性饲料如花生饼、豆饼、面筋麸皮、米糠等。此外海洋酵母、啤酒酵母、各种血粉、卤虫卤粉和人工配合饵料等均可作为对虾饵料。

目前由于对虾病毒性病害频生，且流传广，传播时间长，对虾饵料的要求有所提高，多采用人工配合饵料。

3.6 病害防治

对虾养殖在全国沿海，由于养殖历史长，养殖规模大。因而养殖病害也相当多，特别是九三年对虾病毒性流行病的持续发生，其传播之快死亡率之高，几乎使对虾养殖濒临绝迹。下面仅能就中国对虾养殖病害作综述并简要介绍几种主要病。

3.6.1 病害类型

中国对虾杆状病毒病、传染性皮下造血组织坏死病，几乎肠孤病毒状病毒。

细菌性虾病，红肢病（红腿病）、烂眼病、烂鳃病、褐斑病（甲壳溃疡病）、气单胞菌病、丝状细菌病、白黑斑病。

真菌性虾病：白斑病。

原虫病：微孢子虫病、固着类纤毛虫病，拟阿脑虫病、吸管虫病。

非寄生性虾病：肌肉坏死病、痉挛病、软壳病、黑鳃病。

3.6.2 几种主要病例

中国对虾杆状病毒病(PCBV病)

病源:中国对虾杆状病毒.

病状:病虾首先停止吃食，行动迟缓，弹跳无力，漫游于水面或伏于池边水底不动,很快死亡。

流行情况：此病发生在中国对虾、糠虾期幼体到成虾，93年月月中旬在福建首先发生，很快蔓延到全国，一般虾池发病2-3天，最多不足一周时间可全池虾死亡。

防治：所有对虾的病毒病至今都没有有效的治疗方法，主要以预防为主。

红腿病（红肢病）

病源：主要为副溶器孤菌和鳃孤菌，还有溶藻孤菌。

病状：主要症状是附肢变红色，特别是游泳足最明显；头胸中的鳃区是浅黄色。病虾一般在池边缓慢游动，有的则在水中旋转活动或上下垂直游动，停止吃食，不久就死亡。流行情况：红腿病流行在全国沿海各养虾地区，主要发生在中国对虾，发病率和死亡率可达90%以上，是对虾养成期除杆状病毒病以外危害最大的一种病。

治疗：

A、氟哌酸0.05%或呋喃唑酮0.1-0.15或氯霉素0.1%或土霉素0.2%混入饲料中,制成药饵,连续投喂5天。

B、大蒜按饲料重量的1-2%，去皮捣烂、加入少量清水搅匀，拌入配合饲料中，待药液完全被吸入以后，即可投喂，连续3-5天。

C、在口服上述药物同时，可用漂粉精0.3-0.5ppm或三氯异氰尿酸0.2ppm或漂1-2ppm全池泼洒,效果更好。

固着类纤毛虫病

病原：缘毛目纤毛虫的固着亚目中的许多种类。

病状：病虾游动缓慢，摄食能力降低，生长发育停止，不能脱皮，就更促进了固着类纤毛虫的附着和增殖，结果会引起对虾大批死亡。

流行情况：对虾养成期的主要病原是聚缩虫，故又称聚缩虫病，多发生在有机质多的池水中。

防治：1) 发生聚缩虫病一般采用大量换水的办法解决。

2) 可用茶粕全池泼洒，使池水成10-15ppm的浓度。

4 收获与加工

4.1 收获方法

连云港地区正常年份对虾收获一般在上、中旬，关键是视水温而定。目前养殖的对虾由于受病害影响，大多采用适时收获。

对虾收获方法主要有两种，即用密封网取和排水收虾，后者较普遍，其方法是在排水闸门上安装锥形挂网，网尾接一个口袋状的长网袋。在大潮期间放水收捕即可，最后通过反复灌排收净即可。

4.2 加工技术

当年养殖对虾，大多经冷库加工成无头对虾出口，其加工法是按一定出口规格要求分捡，然后称重速冻，装鲜保鲜即可，目前收获的大多直接上市或经速冻成有头虾上市。

5 实习心得

时间飞逝，不知不觉已经结束。虾苗已在慢慢成长，同时我也在不断进步着、完善着。回想起实习期间与老师、师傅、同学共同合作把一批新生生灵精心照料的整个过程，让我感到需要学的东西太多了，真是学海无涯啊！不过我会更加虚心请教来扩宽知

识面，不断完善提升自己。在实习期间不仅让我对理论知识有更深的领悟，还让我感到团结力量的强大、团结友爱、互帮互助的温馨，我想这短短的实习生活将会成为每个同学美好回忆的一部分。在此，我还要向我们的指导老师罗老师以及育苗场的工作人员说声：辛苦了，谢谢你们的谆谆教导，我们会更加努力的！

haha社会实践总结报告5篇

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发