

最新暑假社会实践报告书 暑假社会实践报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

暑假社会实践报告书篇一

到洞庭湖放飞青春与梦想，不带什么神秘的使命，只因为热爱这个美丽的星球，热爱人类赖以生存的环境；在这个淡水资源缺乏的国度，关注湿地发展动向；考察湿地保护现状；宣传湿地的保护意义；提高全民的湿地保护意识具有重要的现实意义。而作为负有社会责任感的当代大学生应该主动走出象牙塔，凭着青春的激情与坚定的信念，怀着对大自然的敬仰与尊崇，以年轻人特有的执著与张力，积极参与到湿地保护的行动中来，为构建“和谐社会。和谐自然”贡献我们微薄的一份力量。因此，在开篇之即，我们呼吁：朋友们！来吧！给自己一次机会，让我们年轻的生命背起行囊，满怀实践的期待与热情出发吧！

现在想起来，把大家组织到一起的过程确实值得让人回味。曾几何时，我们也许还只是华园里擦肩而过的匆匆过客；也许是清晨秋中湖旁朗朗读书声那个与我隔岸为伴的陌生的你；也许华园的某某自修室里都曾留下我们共同的身影；只是我们都不曾相识，直到有一天，当一张张邀请函贴满校园的每一个醒目的角落的时候，我们开始走到了一起，不因来自不同的学院和不同的年级，只因我们心怀共同的梦想与希望；不因大家都是暑期社会实践里的一只“菜鸟”，只因我们很年轻很有激情；就这样，绿之队在华园里“诞生”了。

作为这次实践的组织者，对整个实践的过程，我感受良多，觉得受益匪浅，虽然实践路上时有荆棘和草莽，但在我们顽强的毅力和坚定的信念面前，他们都是“纸老虎”。还记得初到湖南的时候，队里的大多数同学因为不习惯吃辣而常有队员闹拉肚子；可是最后大家都勇敢的挺过来了，更另人欣喜的是，后来好多队员对辣椒不再那么“感冒”了。真是因祸得福耶！还有，在洞庭湖实践的那些天，队里有几个队员因为气候变化的原因犯上了感冒，但是他们每天还是坚持参加集体的活动，认真完成队里分配的每一项任务，无怨无悔；说实话，有时作为队长的我真的于心不忍，常劝他们留在旅馆休息，可大家却很固执的坚持着，那时，我忽然意识到，只有此刻，队长的权威才变得荡然无存。我不得不佩服我的队员们，是因为他们，所以绿之队才会这么团结；是因为他们，所以绿之队才会这么有战斗力。

在洞庭湖实践的日子确实有些艰难，特别是初来乍到的第一天，在蒋家嘴镇做实地考察的时候，对于我们的取景拍摄，当地人常常投来异样的目光，或许带着怀疑，或许带着敌意，也许是感觉新奇……林林总总，但我们都是微笑着去面对；也许是因为我们之间缺乏沟通与了解，我们第一次在这里做宣传和问卷调查的时候，时常碰壁，偶尔还会有很难听的话语，但我们总是慷慨的聆听着，因为我们很清楚大家真正需要的是心灵的沟通。当我们最后一天再来到这里的时候，我们欣喜的发现当地居民的态度发生了180度的改变，在了解了我们的实践活动后，他们非常热情的配合我们的工作，还主动给我们讲说洞庭湖近年来所发生的故事，当中不少居民还给我们的活动提出了许多颇有高度的建议。有一位受访的当地居民很让我触动，他说：“非常感谢你们不远万里来到我们湖南做宣传活动，让我们认识湿地，了解湿地；让我们意识到洞庭湖对我们（生存）的重要性；你们的调查（成果）让我们看到洞庭（湿地）存在的危机。我不能代表整个蒋家嘴镇的居民，但作为我，是非常感激你们对我们的宣传……”当时老者的这一段话曾让我心潮澎湃，激动不已；现在想想，这不仅是对我们活动的一种肯定啊！更是激励着

我们在湿地保护这条道路上继续走下去的一个动力啊！

实践的日子虽然只有短短的五天，但脚下的路却历尽千程万里；白天我们行走在汉寿湿地的每一个角落，匆匆来往，播撒“绿”的种子，期待它们尽早生根发芽；夜里我们兼程奋斗，聚在一起，开小结会，整理一天的心血，展望明日的太阳……队员们忘情的实践简直达到了废寝忘食的地步了，我们的团队常常因为为了完成一项任务而错过吃饭时间，为了准备明日的实践常忙乎到深夜。也许真的是太累了，好几回队员在饭桌前都打起了瞌睡，有时连饭店老板都看不下去了，就留我们在他店里休息，我们非常感激，但我们不敢做太久的逗留，因为我们始终惦念着洞庭湖的呼吁！始终牢记洞庭的湿地还在遭受破坏！

最后，我要说的是，一路走来，我们尝遍酸甜苦辣，但是我们从不后悔，因为洞庭湖的天空留有我们的青春与梦想！汉寿的湿地上留有我们烙印的足迹！

当嘴角边又抿过一丝微颤，我不自觉的要唱起绿之队的队歌——《阳光总在风雨后》。希望祖国的湿地能像这首歌所唱的，在许多和我们一样关爱湿地的朋友的共同努力下，经历“风雨”之后的湿地，能够越来越美好。

暑假社会实践报告书篇二

今天，是我们支教小分队到达xx市xx村xxxx小学的第二天，经过昨天下午的初次实践，我们今天顺利地完成了预期教学内容。

上午8：40，小学开始一天的课程。在短跑过后，由我们支教小分队的x老师带领全体学生朗诵弟子规。

在学生们上过一堂常规教学课后，上午9：50，我们支教小分队四个人开始进行分工授课□x老师和x老师分别为一二年级

（低年级）和三到五年级（高年级）上了音乐课和趣味英语课。

今天的音乐课主要教学生们推荐学习的歌曲，《荷塘月色》和《剑心》，培养同学们的音乐表现力。而英语课主要教授二十六个英文字母以及英文歌和简单的英语问候。而下午同样是在常规课程后x老师给低年级学生上了趣味国学课详细解释弟子规及其故事。

而同时x老师也给高年级同学上地理课，让他们简单认识了自己的家乡的位置以及风景名胜，增长同学们的见识。

下午的第三节课，由x老师带领其他三位支教分队成员组织全体同学（按照高低年级分组）在操场上进行体育活动，旨在锻炼身体的同时也培养团队意识。

对于支教这一活动，提前准备与耐心非常重要。

由于这是第二天，还没有充足的教学经验，前一天晚上我们就开始着手准备今天上课的内容，寻找资料，制作一些必要的课件。但是仍然感觉授课内容没有预期的丰富，而学生也因为接触较少，某些课程学习较为吃力，因此仍需要再做更加充足的准备。

其次，由于这些学生的年纪都较小，自控能力较差，尤其是男孩子比较闹，上课时常常需要停下来组织纪律。因此，这需要我们培养自己的耐心，寻找更佳的与学生沟通交流的方法。

最后，我想说的是假期支教一直是支教中的热点话题，不少人诟病支教的扰民。但是我想说的是，一切从实际出发，具体问题具体分析。每次支教活动必须根据支教学校实际来策划，通过支教志愿者与小朋友们心与心的沟通达到支教效果。支教志愿者必须放下姿态，真心与小朋友们做朋友，可以没

有现代设备，但不能没有炽热的心。在支教实践，可以与当地的文化相结合，开展一些符合当地文化氛围的活动。

xx情，xx系。支教在路上，我们正青春。

暑假社会实践报告书篇三

随着个人的文明素养不断提升，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。为了让您不再为写报告头疼，以下是小编整理的暑假社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二．在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

三．在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心

的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四．工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

欧时力(香港)集团公司1999年于香港成立,是一家以时装设计、生产、销售为一体的服装集团公司。1999年9月,欧时力(香港)集团公司成功地由意大利引进新锐时装品牌ochirly并且旗下广州欧时力实业有限公司全权代理其在中华地域的经营销售ochirly带来的国际潮流的时尚理念领引着中国时尚,让其品牌在中国顺风发展,短短几年间,于中间各大城市各商城拥有品牌专卖店160余家,其魅力倾倒了各类时尚名流的圈中人士。

ochirly品牌的成功,让欧时力(香港)集团公司决策——top group全力打造一个品牌集合阵地;将更多更好的国际时尚品牌引进中国。同年,欧时力集团公司又成功引进香港知名女装品牌jessrly本着“以人为本”的管理方针及“顾客的高度

满意是我们的最终目标”的经营理念，欧时力（香港）集团公司不断完善发展，已经建立了一套成熟的国际化管理，整合营销系统及庞大的精英团体，市场上拥有良好的品牌信誉□ochirly□jessrly两大品牌，相交辉映，以不同的市场定位占据着各自的领域，推动着欧时力（香港）集团公司不断辉煌腾达！

当我听了欧时力的介绍，我心中有无比的震撼。每一个企业由创立到宏大，都是一步一步艰辛地走过来的。我虽然只是做兼职，但我能作一个营销员在这样的公司工作感到无比的自豪。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法乎上，仅得其中，取法乎中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。欧时力在这句古语中看到一时尚品牌精神中应该追求的更高层次的东西。对于欧时力来讲，倡导一种具有品牌特色的时尚生活远远胜于这个品牌本所带来的影响。欧时力满足现代都市女性在休闲、酒宴、职业等大同场合的需要，提供富有特色与个性的品牌服务与指导，使之最终真正成为时尚领域的佼佼者。欧时力自1999年进入中国市场来，经近短短几年的运作，公司已在北京、上海、广州、成都、重庆、大连、哈尔滨等60余家。

从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、典雅是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

我这次的场所是花园酒店隔壁的好世界广场的写字楼区19楼，虽然位置偏僻，但是每天都满场，这可见公司的效应。

也许该报告有广告成分，也是我表达了我的心声。

在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认

识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

暑假社会实践报告书篇四

今年x月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的标准。因此，在考试结束后我立即联系到x公司的业务经理xx□申请一份暑期兼职工作。公司安排我在x州各个专卖店做x电视销售工作。

(一) 实践概况

实践单位□x电视x销售分公司

实践时间□20xx年7月7日至20xx年8月24日

实践任务：专卖店负责电视销售工作

(二) 实践内容及成果

我主要负责长虹电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台。

(三) 实践单位简介

始创于1958年，公司前身国营x机器厂是我国“一五”期间

的156项重点工程之一，是当时国内的机载火控雷达生产基地。

(四) 实践内容摘要

x月7日至x月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解x电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭x电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用x电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

(一) 实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求□x电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定

要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

(二) 实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法

去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。x电视x销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

暑假社会实践报告书篇五

在多极化趋势愈演愈烈的今天，中国凭借扎实稳健的政策和不断提升的综合国力在国际舞台上开始发挥越来越重要的作用，而国际地位提高的一大体现就是“汉语热”在全球的兴起。纵观四周，我们不难发现，有越来越多的外籍人员开始积极主动的学习汉语。众所周知，要想系统的学习一门语言，实用专业的课本是必不可少的。然而，汉语教材作为文化市场的新兴产品，有哪些优点，又是否还有较大的进步空间呢？针对这个问题，我们追“本”溯源实践小组展开了全面而深入的实践活动，其中的一些活动过程让人收获颇丰。

首先，我们决定采访一位留学生，了解他在学习汉语过程中对课本的感受。经过多方打听，我们决定采访对外经贸大学xx级本科留学生周少康（经贸学院，在留学生毕业典礼上作为优秀留学毕业生代表发言，中文流利，现已保研）进行了采访，地点选择在对外经贸大学西门外的赛百味餐厅。周少康早早地就来到了餐厅，还专门带了一本他在学习汉语写作时使用的教材作为讲解对象，他配合我们实践调研的积极性让我们很感动。在整个谈话过程中，我们重点询问了周少康对于汉语教材的使用感受，周少康翻开带来的课本，坦言道：“我在北京航空航天大学学习汉语期间，从初级课本中收获很多，然而随着课本从初级到高级的变化，插图明显变少了，内容也枯燥了，其实挺打击我的学习动力的。”

“那你对于所使用过的教材有什么建议吗？”我问道。

“其实我觉得应该把中国的古文加进去。因为中国历史悠久，而且古文真的是很有文化内涵的语言，中国的古汉语使我特别的着迷。可是我在所学的汉语课本里却学习不到，很遗憾。”周少康无奈的回答道。

一上午的采访过程使我们小组成员对于整个调研过程都有了更深的把握。

其次是实践活动中最为艰辛的部分设计和发放调查问卷。因为问卷是要发放给外籍人员的，所以我们必须把问卷设计成中英对照的形式，以方便留学生的阅读和填写。然而，事后我们发现，由于英语水平有限，我们设计的调查问卷有许多不科学之处。比如问身份“what do you do?”一栏，有些留学生不明白这一问是在问什么。在发放问卷的过程中，大家都各自遇到了不同程度的困难，其中最普遍的就是不好意思或者因为被拒绝几次之后失去了继续发放问卷的勇气。可是当晚大家在交流时都互相安慰，互相鼓励，张桂铭说：“我刚开始的时候也因为害怕而犹豫。但是当有了第一个成功的经验之后，我的胆量就提高了不少。同时，能够用英文与外国友人进行交流让我感觉很有成就感。”杨阳说道：“我感觉外国朋友还是很热情的，很配合。我们在留学生公寓门口站了两个小时就成功发完了20份问卷，发问卷的过程很欢乐，大家都会互相交谈，虽然我们的英文水平一般，但是他们都会很耐心的听我们提问并回答。最重要的是，我发现外国人到了中国之后其实很渴望结实中国朋友，但是就像他们自己说的——there is always a bridge.很少有中国人主动和他们交流，他们也找不到机会认识中国人，体验真正的中国社会，像咱们这样主动搭讪的少之又少。其实，我们对外国人恐怕也是这种态度，想结识却又找不到机会，不知道怎么样才能进入他们的生活。双方都不主动，怕打扰彼此的生活，最后就形成了一种隔阂，可是必须有人先去打破吧。总而言之，我觉得和他们聊天也很有趣，看他们在笔记本上认真的写汉字，注拼音，还问我们“是”上面的日中间是几横，有人还会饶有兴趣地告诉我们，他努力地学中文的动力是他有一个中国女朋友，真心觉得他们更随性，也更欢乐，交朋友很容易，第一次见面也不会有什么不好意思。”

还有一个有趣的活动是带领贸大留学生mark来到living chinese school京都汉易培训机构体验汉语培训机构对汉语学习教材的把握。我们上午9点半出发，大概在10点20，我们到达了目的地。今天并没有学生在这个机构上课，我们与培训

机构的老师进行了短暂的交流，告知我们的活动过程后，老师同意给与我们一同前去的一位美国留学生马克教授汉语课程到11点。老师跟马克进行交谈，对话进行的十分欢乐。老师与马克进行生活中的对话，让马克对日常用语更加熟悉，同时也纠正了马克的一些发音的问题。当11点已到，由于马克对这种交谈很是喜欢，便请求老师将课程延长到12点，老师欣然同意，于是，这段欢乐的对话继续进行。在这段对话中，老师着重教授了马克的日常用语，通过闲聊的方式，让马克对某些词语的应用更加熟悉，马克也感觉受益匪浅。在回学校的路上，马克告诉我们，他对这种学习汉语的方式十分喜爱，认为这一个半小时的时间内学到了不少东西，同时也表达了对中国的喜爱，对中国文化的喜爱。

在马克上课的同时，我们还采访了机构里的另一位老师，牛老师。在采访过程中，我们首先询问了关于living chinese school 京都汉易培训机构的一些情况，根据老师所说，我们得知这个机构创办已有五六年，主要培训项目是对外汉语培训及普通话培训。京都汉易培训机构对学生的培训内容很广泛，涉及到了中国传统文化、中国的社交礼仪等各个方面。当问到关于汉语培训的教材时，老师给我们分别介绍了如今各处通用的汉语教材和京都汉易培训机构自编的教材。老师认为现行的汉语通用教材各有千秋，但有一个通病是实用性不够强，很多外国人反映，在课本上学到的东西，在日常生活中的应用量较少，从而使得学到的东西不够稳固，这是汉语学习难以取得较大进步的原因之一。而京都汉易培训机构自己所编的教材便力求克服这一缺点，以增强实用性出发，编材更注重汉语在日常生活中的应用。同时老师也给了一些关于教材编排方面的建议，老师认为，汉语学习的教材应该更具针对性，从不同人的不同需求出发，教授不同内容的课程，同时还要注重实用性，让学生学到的东西能够及时的得到应用，只有这样，才能在汉语学习方面有很大的进步。最后牛老师给出了一些关于外籍人员学习汉语的一些建议：在生活中要做到多读，多听，多说，不要怕出错，熟能生巧，唯有不断的练习，才能将汉语学好。

在采访过后，老师还给我们介绍了在房间内贴的一些照片，这些照片都是他们组织外籍人员参加各种活动时留下的，其中包括脸谱课、太极课等独具中国文化韵味的课程，也有组织学生参观北京电视台等各式各样的活动。下午，我们回到了学校，回顾这一天的实践活动，我们不仅完成了实地考察汉语培训机构的任务，同时也学到了一些为人处世的道理。在马克与老师交流的过程中，我们中途进入教室录像，但是进门之前并没有敲门，事后，牛老师提醒我们这一礼仪上的失误，给我们这些涉世未深的学生也上了一课，我们都受益匪浅。

在为期一周的时间里，我们小组10名组员，每天都在为社会实践的事情忙碌着。大家每一天都过得很充实，但从来没有人抱怨工作辛苦，我为能拥有这样的组员而感到由衷的欣慰。大家有成就，然而也有做的不足的地方，但就是这么一次经历，必将成为我们每个人人生中一笔宝贵的财富，因为它不仅拓展了每个人的组员的视野，使我们对于所研究的课题有了全面深入的把握，更懂得了在与人合作时要耐心，要多沟通。