# 最新采访社会实践报告 采访的社会实践总结(四篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-07-28

*采访社会实践报告 采访的社会实践总结一7月1日，满满当当的汽车塞着我们和行李来到这里，车里满满的，可是我们的心却是空空的，只因我们期待着支教生活将快乐注入我们心中。陌生的眼神，手足无措的尴尬，是我第一天与我的小朋友们相识的感觉。他们眼神游离...*

**采访社会实践报告 采访的社会实践总结一**

7月1日，满满当当的汽车塞着我们和行李来到这里，车里满满的，可是我们的心却是空空的，只因我们期待着支教生活将快乐注入我们心中。

陌生的眼神，手足无措的尴尬，是我第一天与我的小朋友们相识的感觉。他们眼神游离地坐在我的旁边，听我絮絮叨叨地说着我的生活，偶尔问上几个问题，我的小朋友也只是以单音节回答。我的困窘让我很难过，我暗想：我为我的小朋友带来的不是快乐，而是压力。

欢快的课堂，侃侃而谈的老师，是我第二天与我的小朋友相交的快乐。我站在讲台上，他们的眼睛亮晶晶地瞅着我，似天上繁星，这一刻，我的心里满是感动，他们正用一颗好奇的心期待着我的课，当他们的笑声毫不吝啬地穿透耳膜，荡漾进我心里的时候，我有些鼻头发酸。这群可爱的小精灵，你们可知道，你们嘴边上扬的角度是对我的肯定，而你们的点头示意又是对我的鼓励。因为有了你们，才有了那个讲台上随心所欲说课的我啊!

我的小朋友们总会无时无刻给予我新的精彩。我们的小品队，我与小朋友们用了两天时间排好的小品《白雪公主和三个小矮人》。我总担心着上演的时候观众们失望的表情，我也害怕看到你们伤心难过，特别是在我们牺牲了午睡时间，顶着烈日排练，而我却一次次地因为你们的动作不到位、台词记不好，这些原因对你们发脾气。我的小朋友，当我们最后一次彩排后，你们想尽办法躲着我，偷偷到篮球场打球的时候，我是那么生气。

然而，球场上你们快乐的脸又是让我那么自责，我为什么要一味地苛责你们呢，在这些苛责中，我竟然忘记了我们排这个小品的最终目的让你们快乐!我怎么可以为了去探寻未知的快乐而扼杀了你们现在的快乐呢。我暂时放下我的生气，和你们一块打打球，再用力地用袖子擦擦汗，醒醒鼻子，互相大声地嘲笑对方投球技术好烂，然后又在彼此鄙视的眼神中更大声的笑歪了嘴。幸好，我又找回了我最想要看到的你们。

最终，我们的努力换来了巨大的成功。我惊讶于你们的出色表现，因为演出前，你们鼻孔朝天的对我说一点也不紧张。演出后，我羞于对你们说一句谢谢，因为我平时总凶巴巴地对你们吼。但，我的小朋友们，感谢的话我在心里说了无数遍，谢谢你们为了大家快乐的笑容，放开你们这个年纪的羞涩与腼腆。谢谢我的小朋友们，真的感谢!

临走，你们对我说，一定要记住你们的脸。我答应了，即使我清楚地知道，时间的河流永远奔流不停息。我答应了，就真的不会忘了你们天真的笑脸，淘气的鬼脸，还有临别时的哭脸。唉，我的小朋友们，即使我们这些大朋友忘记了你们的脸，我们也永远忘不了你们带给我们的感动和快乐。7月6日的别离，红眼睛和红鼻子理所当然地出现了，我与你们一个个拥抱，你们有的大方地回应我，有的却又开始了脸红与手足无措。我始终忍着没哭，因为我除了我的笑容留给你们以外，我不想再留下其他的什么了。

从相识到相交，再到相知相惜，五天，仅仅五天时间，这短暂吗?也许与人生这条漫漫长路相比，这确是微不足道的。但回忆的长度却远远超出了我们的想象，当我们一坐上离开的汽车时，大家都情不自禁地才唱起小朋友们唱过的歌。快乐的儿歌，悲伤的我们，满载着快乐的回忆与思念在汽车的轰轰声中远去。

远去的只是我们的匆匆脚步，但我们的那些快乐，永永远远不会远去……

**采访社会实践报告 采访的社会实践总结二**

时下，大学生毕业后自主创业已经不是什么新鲜话题，并且随着就业压力的不断加大，毕业后选择创业的人数也在快速扩大。而作为大三学生的我，也即将面临毕业后的种种选择。因此，这个寒假我采访了一位毕业后选择自主创业，和同学一起加盟了一家奶茶店的学长，希望他的经历能给我们一些借鉴。

奶茶 创业 计划

1. 了解其毕业后选择自主创业的原因

2. 了解其创业过程中的得失

3. 谈谈其对未来的计划

xx年2月1日

1. 调查背景

学校寒假实践活动的四个一，其中一项为采访一位毕业的学生

2. 调查目的

了解自主创业的过程，为以后毕业打下基础

3. 调查对象

毕业了两年，现经营一家奶茶店的学长

4. 调查方法

问答形式

5. 现状与问题分析

问：为什么会在毕业后选择自主创业这条道路？

答：毕业后，创业的梦想开始在我心里萌动。我觉得这和人的价值观不同有关，大多数同学的价值观使得他们在毕业后要么考研，要么直接就业，而我的价值观则是尽快的创造财富，所以我给自己的定义是既然我有了一定的能力，那我就应该选择创业。我相信创业可以比就业创造更多的财富。我发现在学校里继续待下去，或去找份工作，只能平淡过一辈子，我必须趁年轻，出来打拼一下。经过很长一段时间社会调查后，我决定开一家奶茶店。我知道这条道路也许会很艰难，但我想挑战一下自己。而且身边的一位同学正好也有这个想法，所以我便和他一起进入了筹备中。同时，自主创业也对我个人能力的好的考验，在社会的考场里，优胜劣汰，机会只会给有准备的人。

问：那为什么会选择开一家奶茶店呢？

答：奶茶店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目。而且加盟的话，也不用去打广告宣传，因为大家都了解知道。还会有总店的人过来教你如何经营，质量也比较有保证。而且奶茶现在很受年轻人的宠爱，无论什么季节生意都很好。因为消费比较低，大家都不会在乎那几元钱，走过路过都会买一杯。

问：当初你是怎么选择将奶茶店开张哪的呢？

答：目前常州有大大小小的奶茶店三四千家，经过我们的考察及店面反馈数据看，这类低成本创业有两个关键因素，就是锁定目标顾客和对租用店的评估。同样的奶茶，在市中心商业区可卖到十元左右，而在一些居民区或其他地方，就只能卖到一半。因此在店址的选择上就要十分慎重了。大学生代表并引领着年轻人的消费潮流，奶茶店的选址应尽量往这个群体靠。而且选择大学城里，租金相对商业去会低些，而销售额也许反比那里高。

问：创业的过程十分艰辛，正所谓“创业艰难百战多”，你认为创业最大的困难是什么？

答：我觉得最大的困难在资金和市场方面。首先，我们来谈资金问题，纵使你有再好的规划，再远大的抱负，离开了资金一切都是空谈，所以资金是前提，筹集资金是关键。对于大学生创业而言，筹集主要有三个途径：一是找投资人，二是自筹资金，三是银行贷款。由于大学生给人经验不足的印象，如果你项目不可行，不是有买点，就不会有投资人来给你投资。因此，我们选择了申请大学生自主创业的贷款，虽然这一过程也十分的复杂，但最终我们还是成功获得了启动金。

问：你们周围也有一些奶茶店，你是如何在竞争中取胜的?

答：为了吸引顾客，尤其是主要客源———大学生，我们是想尽了办法。比如给学生办理学生卡，定期推出“每周特价奶茶”，给予一定幅度的优惠等等，其中最吸引人的就是开设“许愿墙”。“我喜欢一边哼‘奶茶’刘若英的歌，一边喝一杯冰凉的奶茶，这种感觉特棒。”“希望我的六级早日通过，也希望我的她幸福快乐”我们店的右手边的墙壁上贴满了顾客的各种心愿。“对大学生来说，奶茶有时候不仅仅是一种物质享受，更是见证朋友、情侣间关心爱护的一种精神寄托。”作为一名大学生，我们能很了解大学生的思想和喜好。

问：请你谈谈你身边的人（家人，朋友，老师）对你创业的看法？

答：我感谢我父母对我的支持，他们很尊重我的选择。如果我缺钱向他们求助，他们会义无返顾的帮我，但事实上我并没有从家里拿钱，因为我相信“用钱去换钱是很简单的，只有从没钱变成有钱才是真本事”。有的人建议我先就业两年，再创业可以减少风险，这对没有经验的人来说很正确，但我想挑战一下自己，看看自己的极限在哪，事实证明我做到了，虽然这中间充满的艰辛，但最后还是成功了。

问：你能以一个过来人的身份给那些打算创业的同学提一些建议吗？

答：就我个人认为，学生创业一是要有胆量，敢于去开创，去打拼；二是要把握好方向，要详细调查后才能做决定，切记不可盲目开展；三是要做好吃苦准备，树立80%成功，20%失败的心理，并且为那80%的成功努力；四是各方面考虑周到后，果断下手。

每个人都有不同的人生选择，无论你的选择是什么，只要你下定了决心，付出了努力，就一定会有所收获。即使失败了，也不用沮丧，因为这也将成为你人生中的宝贵财富。或许你还在犹豫，还在观望，要知道机会是给有准备的人的。因此，与其瞻前顾后的，不如用现在的`时间好好为自己制定一份职业规划。马上我们就要升入大四了，就业问题也离我们越来越近，希望我们都能像这次的被采访者一样，找到我们想要的生活，创造自己的人生。

**采访社会实践报告 采访的社会实践总结三**

紧张的学习生活结束以后，我便来到了寿光。来到这里，但是那不是一对一的辅导。这一次要面对几十个学。生上课。我的心里也在打鼓。我心想自己是否会紧张的说不出话来。虽是担心，我还是硬着头皮来到了这里。因为我是理科生我带的是物理和化学。初中的物理化学对我来说还能应付得来。我一字不漏的将书本中的内容仔仔细细的看了一遍。仿佛，当时学习的情景在此显现在我的眼前。我觉得我可以。放下行李。我便开始了自己的第一堂课。这节课，我没有急着给他们讲课本上的知识;而是，学着以往我老师的样子做了一下自我介绍。学生显得很听话的样子。我的第一堂课我感到很欣慰，就这样我们一步步的进入了正规。我和他们一样，也在不断的学习自己以往不懂或是没有接触过的知识。

在接下来的日子当中，我作为一名老师，我切身体会到了作为老师的不容易。有许多的问题需要处理。首先我遇到了知识不同步的问题。在我看来常简单的题目。有些同学并不明白其中的做题原理。一些常识性的知识还不知道。这一点让我很是头疼，但是。我还是将每一道题的基本做法重复好多次。遇到他们不知道的基础知识，我就给他们补充，经过一段时间的讲解补充，他们的知识结构基本上我以掌握清楚。知识不同步的问题也迎刃而解。

在后来的教学过程中。我逐渐的发现了作为学生的通病。那就是动手能力很差。不喜欢做题。觉得课堂上的知识已经掌握，不需要做题，其本质还是太懒惰了。找出各种理由不完成作业。这一点，我随明确的跟同学们探讨过这一问题。但，并没有收到很好的效果。直到另外的一个老师确立了奖惩制度，学生终于能够及时地完成规定的任务，这一现象使我想起了自己再上学时的心理活动，我在理解他们的基础上，根据他们的所思所想，规定了玩的时间和学习的时间。时间比例大约为一比二。这样他们的心中有了期盼。

同时，下课的前提必须是你的作业高质量地完成，我初步将玩作为他们学习的一种动力，希望以此希望以此带动他们学习的积极性。真真正正的做到既要学好，又要玩好的承诺。与此同时，我也正面给他们灌输自主学习的好处和重要性。从另一方面看，比起刚开始的时候，他们的学习方式已经有了很大的改善。这时，在上课的时候，已经有的同学主动举手询问问题，这使我感到欣慰的同时，可以看到，他们已经意识到主动出击的优越性，我想，他们会从这个好的习惯中学到不少的东西。

在一个阻挡在我们学习路上的障碍还有就是习题。在假期中，同学们的学习资料相对较少，这给我再给他们教学的过程中制造了不小的麻烦。我们都知道。要想很好的掌握科学知识，不做题，基本上是不可能的。所以，在这一点上，我们始终坚持做题辅导学习的路线，鼓励孩子自己到书店里购买适合自己的辅导书，以及题册。在这方面学生都很配合老师。积极主动地购买书籍。至此。我们的教学模块基本定型，当然，在之后的学习过程中我们又遇到了很多麻烦，但是，在正确的处事态度下，都得到了很好的解决。

除了目的性问题。在一个就是安全问题，这是我们最上心的一个问题，这一点我们老师的心里一直紧绷着的一根弦，在实际的操作当中，主要从吃，喝，玩等几个方面。第一个方面，吃。由于天气比较热，同学们比较喜欢冷饮，或是一些比较凉的食品，对此我们限制同学们一天只能吃1至2支雪糕。不能多吃，意在防止有的同学因吃多了冷饮而导致腹泻腹痛等夏天疾病。再者因为我们的学校就在公路边上;所以我们决定每次买雪糕都是老师统一集合意见，统一购买的。在一个吃饭问题，有一部分同学由于家距学校比较远，中午不能回家，我们可考虑到安全起见，我们会安排学生在校吃饭。

学生不得无故离校。喝的矿泉水由我们统一购买，规定同学们一定要喝热水，不要喝凉水，更不要喝自来水。因此，在校上课期间，同学们并没有大的健康问题，保证了学习的时间和质量，使学生能有一个良好的学习环境，对学生的自主学习，和其它能力的培养都起到了促进作用。

另一个问题是，暑假天气特别的热，导致一部分同学无心学习，一直粘在空调附近，给我们的教学有一定的障碍作用。同学的年龄尚小，并不知道学习的重要性，并且，又贪玩。所以怎样处理好这样的一个问题成了我们都头疼的问题。不过，通过我的观察发现，玩耍，可以。但还要考虑到他们的人身安全，因此。我和其他的老师商量一下，当在下课时我们将会有一个大的课间，用来做一些有趣的游戏。这样既能满足孩子爱玩的天性。又能较好的保证孩子的安全问题。经过一段时间。我发现这样做有好多的好处，例如，这样还能促进师生关系，使得师生有一个良好的融洽的朋友关系。这一点很值得我们看重。

经过我们的不断探索，终于获得了在教学方面，和保证学生安全方面积累了一定的工作经验。暑期结束将至，我们带着同学们好好玩了两天。在欢声笑语中结束了我们的辅导课程。看着他们一张张稚嫩的脸庞，我觉得我的这个暑假过得有意义有价值。

**采访社会实践报告 采访的社会实践总结四**

大一学年临近尾声，我们supersenior的队员在炎炎夏日的陪伴下积极热烈的展开了学校组织的社会实践活动。经过多次研讨，我们一致通过了关于苏州小吃的研究这一课题，并相关的展开了一系列的活动。

首先我们通过网上调查和文献资料的收集为课题做了前期准备，也因此对苏州小吃的历史发展、种类以及特色有了一些必要的了解。接下来我们准备了问卷调查和实地访察两部分活动，希望通过这两部分对我们的课题进行深一步的了解，以便探究。当然，在进行这两部分时，我们是以2~3人为一小组的形式分头行动的。我们问卷调查的访问对象分为苏州本地人、游客、外国人和大学生这四类。因为口音相似，我负责的是本地人。我和张启星同学先去了学校的教育超市，很快就找到了几位本地人，我们就自制的问卷对他们进行了调查，得到了很多非常有用的资料，之后我们又去了公园等休闲场所调查了几位老年人。经过总结、归类、分析等一系列的研究，我们不难发现他们普遍都认为现行的小吃价格比较合理，都在可以承受的范围之内，但是对于小吃的味道和口感，说法就有些不一致了，有的松脆可口，有的过于甜腻这对于我们下一部活动起了极其重要的作用，可以说使我们进行实地访察的方向更清晰，目标更明确了。

在七月初，在之前的一系列准备下，我们同样是以分组的形式去了几家老字号进行采访，对于这部分我是感触颇深，这其中不仅仅是苏州小吃的研究这么简单的问题了，可以说我与陈虹谕同学对采芝斋经理采访的过程并不是一番分顺，甚至可以说是很坎坷的完成了这一采访，这不得不使我对这个社会产生了很多想法。对于采芝斋，我想不管是本地人，就连我们外地的朋友也是早有耳闻的。在网上，我了解到采芝斋是中国老字号糖果店，它建于19世纪末，素以品种繁多、风味独特的苏式糖果而闻名中外。采芝斋自产自销的糖果上百种，主要有各式松子软糖、乌梅饼、九制陈皮、沉香橄榄等。其特色是选料讲究、加工精细、营养丰富、甜香可口，既有中国传统糖果的特色，又吸取西式糖果的长处，自成一格。糖果内的某些原料，不仅好吃，且具有滋养补益作用，寓药理于甘美食品之中。所以我们是带着非常兴奋和期待的心情去采访的，只是结果有点不尽如人意。首先也是因为我们对采芝斋的现状和近年的发展还不是特别了解，对他们的运行体制和形式都没有研究透彻，所以采访的过程难免有些磕磕绊绊，问题准备的也不充分，语言可能也表达的不委婉吧，说得有些尖锐了，致使主管以及大厅负责人都不是很配合我们，采访需要的图片资料我们也没有拍到，使得我们很是焦虑，不得不变的步步为营啊。其实就采芝斋我们也提了一些自己的想法，例如把茶点和冰激凌结合，或是如何更吸引青少年顾客，但似乎那位主管只是一味的敷衍我们，并不屑于我们的想法与意见，也多次在言语上显示了他们极其强烈的优越感，我想他们是有优越的资本的，毕竟是中国最优秀的百年老字号之一。可是这种不屑，这种与其他几组完全不同的遭遇和冷待，真是让我很不舒服，我不知道自己算不算是出入社会了，但我想这种事在复杂的社会比比皆是，我不能一味的选择出生牛犊不怕虎，这样只会被久经风霜的人说成是鲁莽，是无知。我经过了这件事似乎有些了解父母老师口中所说的社会以及社会的复杂，似乎这件事情又只能作为一个警示，也不能以偏概全的就否认了这个社会是有温暖存在的，我想我是幸运的，采访的是采芝斋，才有了机会上了这样一堂生动的课，我应该算是受益匪浅的吧。

接下来我们也是保持平和的心态，把采访的内容作了归纳总结，大家一起讨论了苏州小吃对苏州经济的影响，我们也准备以登报、发宣传单等形式继续我们研究成果的后续宣传，希望我们的研究能帮助到他人，能有意义。

通过亲身体验社会实践让我更进一步了解和认知了这个社会，以前总是在家人的庇护下长大不知道外面的世界如何现实.我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会，想通过社会实践，找出自己在社会中存在的不足。社会实践活动真是非常有意义的，尤其对于大学生来说，在我们正式进入社会之前，尽可能的感受社会，了解外面的世界，是有百利而无一害的，人总是要受到磨砺的，趁现在年轻，还能在家庭学校的保护支持下，我们应该尽情飞扬青春，为自己的将来堆积起厚实坚挺的基石，使以后步入社会不会表现得太茫然太狼狈了。

这次社会实践活动，不论我们的研究成果如何，我想都是成功有意义的，因为我们都达到了这次活动应有的效果，丰富了自己的见识，拓展了眼见，也令我们受益颇多。不仅是这种集体活动也包括那些个人的实践也可多多尝试，以后我还是会多多参加的。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找