# 大学生暑假实践报告总结与体会(大全14篇)

作者：心灵驿站 更新时间：2024-03-26

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大学生暑假实践报告总结与体会篇一实践时间：x*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生暑假实践报告总结与体会篇一**

实践时间：xx年7月9日至xx年8月28日共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇二**

在当今社会，大学生非常有必要利用假期的时间，走出校园，走出小家庭，深入到全国各地的基层群众中去，去广泛的实践、调查、走访，通过实际行动去考察，去了解，去思考，这样，当代大学生才能更加真实的认识这个时代，亦能认识自己。这是大学生暑假的社会实践的总结报告，欢迎大家阅读参考。

这个暑期我在扬州天创电子有限公司进行社会实践有一个月之久，实践虽然时间不长，但足以让我认识到自身存在的不足，同时在前辈们那里也学到了好多书本上学不到的知识,让我受益匪浅。

以前我从书本和网络上对主板,显示器,cpu到显卡,声卡,内存,机箱电源,鼠标键盘等产品有一定的了解，向表姐夫学过如何装机,正确分辨计算机各部件的真伪,操作系统及部分应用软件的安装，但我知道我还有很多东西没学。这个暑假我要跟着表姐夫了解社会公关等方面的能力,全方位地发展,真正地达到社会实践的目的，为以后进入社会打下厚实的基础。

开始工作时，表姐夫跟我讲了许多，譬如：实践就跟实习一样，你以后到别的公司去实习，也需要自己去面对，你要知道如何去找事情做，如何和身边的人打交道，要能学到东西，主动向别人请教，千万要放开，不能太腼腆等等。我似懂非懂的点点头,可说是说，做是做，我还是不能克服自己的障碍去和别人交流。唉，整整一天，没让自己做得很辛苦。回到表姐夫家里，心里挺失落的，总不能每天都坐那看着别人辛苦，自己什么事都不干吧。

接连几天我都没什么进展，因为很闲，所以无聊。表姐夫告诉我，工作的时候不仅要知道没事找事做，还要懂得适当的休息，这样的休息不仅不是偷懒，而且还能提高你下面的工作效率。为了让自己闲得有理由，我也只能拿这话来安慰自己了。

后来几天时间自己装过几部电脑,绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题,我对电脑的一般性故障也能作一定的维护,具备了一定的产品真伪识别能力,甚至我还学到了很多经营技巧,对计算机的总体认识和把握也有显著的提高.但绝大部分时间闲着，只是有时上去帮帮抬电脑上车，或给客户排忧解难(很少).

而在这次实践中，我也的确学到了很多，不仅仅是书面的知识，更重要的是在社会上处人遇事的礼仪。

一、待人要真诚，这样你才能得到别人同样真诚的对待，工作起来也很方便了。

二、要善于沟通，主动和别人沟通，才能让他人意识到自己，认识自己，了解自己。

三、工作需要热情就像学习需要兴趣一样，就算你不能找到自己感兴趣的工作，只要有热情和信心，有目标，有激情，工作才能做好。

四、要主动向前辈请教，有时候前辈们忙于做自己的事，只安排自己做一些很简单的小事，我们就需要自己去主动和前辈打招呼，希望前辈能抽出空来教自己，当然最好是能在前辈做事时候，自己去学。

五、要学会总结，每天做了什么，学到了什么，下班了应该多想想，这样会更让我们受益匪浅。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，在短暂的实习当中，我深深的感受到学与做的关系，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段;社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这五周短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位

规章制度

，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自师傅的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

实践单位：邢台市临西县益众大药房

实践时间：xx年7月9日至xx年8月28日 共50天

为了提高自己的独立能力和适应社会的能力，学会人际关系的处理，锻炼随机应变的能力以及提高自信、增加经验，我在暑期开始后进行了本次实践。临西县益众大药房销售量较好，客源丰富，平时业务较繁忙，是个适合锻炼工作能力的地方。

xx年7月9日，我正式来到益众大药房开始了暑期打工的生涯。第一天来到这里，老板给我具体地介绍了我的工作内容，负责平时的药品上货，入库，还有接待客人。这些工作内容听起来很简单，但对于零基础的我也是一次挑战。首先，药品的种类繁多，药品名也复杂难记，每次上货时，我都是速度最慢的一个。因为需要把所有新进的药品归类，光是熟悉所有的药品摆放位置我就花费了不少时间。然后就是入库。不仅需要把备用的药品拿到库房归类摆放整齐，还需要把药品的具体数量、价格等信息输入电脑，这也是我需要花费时间学习的。最后也是我主要的任务就是接待客人。一天当中会遇到形形色色的人，可能与我的性格有关，开始工作时我总是不敢和陌生人说话，也不知道该说些什么。后来经过老板的指点和慢慢的摸索，我慢慢地能够与进店的客人进行愉快的沟通并且指导他们在哪里买药和缴费。一个多月下来，我明显的感觉到我的随机应变能力和与人沟通的能力提高了，最重要的是增强了自信。

整个社会实践总共是50天，这50天里我最大的体会就是有些事情看起来无法完成，但是只要敢于迈出一步，我们就会发现看起来难以完成的事其实没有那么不可逾越。这次的实践拉近了我和社会的距离，也让我自己在社会实践中开拓了视野，增长了经验。社会才是学习的大课堂，不同于学校和家庭的象牙塔，只有融入到社会中，才能为我们未来更激烈的竞争打下更为坚实的基础。

其实，实践活动最主要的目的就是让我们实现自我超越。在药店实践的这段时间，付出的不只是汗水，还有生活、工作的智慧和技巧。因此，自己变得更成熟了，少了份脆弱，多了份坚强，学会了独立，也了解了父母的不易。在未来，认认真真学习、勤勤恳恳工作，这才是真正的生活。

-->[\_TAG\_h3]大学生暑假实践报告总结与体会篇三

今年暑假，我到和平县地产交易中心参加实践，主要岗位是办事员。我就读房地产经营和土地管理专业，我想通过这次实习、工作，使自己从理论走向实际，实现从课本走向社会，在实践中增长知识，锻炼自己的能力，更重要的是检验一下自己所学东西能否被社会所用，找出自己的不足之处，以便更好的取长补短，完成自己的学业。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在将近一个月的实习过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

哲人说：“实践是检验真理正确与否的唯一标准。”理论要回到社会实践中去运用，想事情办事情一切从实际出发，使主观符合客观。认识客观事物，要实现两次飞跃，从感性认识到理性认识是认识事物的第一次飞跃，而从理性回到实践是第二次飞跃。所以实践是检验真理的唯一标准。在当今的大学生，社会无时无刻不在发生日新月异的变化，而参加社会实践更显得重要，实践的能力强弱，决定着日后工作的好坏。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，不迟到、早退，严格遵守单位的各项规章制度，认真完成领导交办的工作，经过近一个月在和平县地产交易中心的实习、工作，我基本上掌握了地产交易中介服务;接受单位、个人委托办理土地使用权招标、拍卖、挂牌出证、协议转让、代办土地使用权变质、登记发证等手续;提供地产市场的信息及有法律、法规的咨询服务。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇四**

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，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促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，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”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的

工作总结

。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(本站)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的

自我总结

，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。这就要求我们想顾客之所想，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

我认为社会实践是一件很有意义的事情，短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。希望下次的假期还有机会去参加实践。

-->[\_TAG\_h3]大学生暑假实践报告总结与体会篇五

\_\_暑期参加的社会实践，是在\_\_培训学校当一名实习美术老师。社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，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。

在实习生活中，我开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们师范生的成材之路与肩负的使命。社会才是学习和受教育的大课堂，现在就要为将来更加激烈的竞争打下更为坚实的基础。在实习的这段时间内，我接触到了各种各样的人和事。美术班的小朋友都很小，最小的只有4岁，的也才11岁，跟他们交流，上课，有快乐，有尴尬，有无语，更多的是不知所措。对于从来没有接触课堂的我，备课下不了笔，面对闹哄哄的小学生更是无计可施。在学校，理论的学习很多，十分枯燥，这次的实习让我明白，学校开设的课程是多么重要而实际。

小学生心理学的理论知识虽然枯燥，但对于刚刚接触小学生的老师是非常受用的，只有正确把握好学生的心理，才能更好的教学。而我们的实用美术，教我们变废为宝，教我们色彩的运用等等，在学校的不以为然让我既惭愧又后悔。这些知识在实际教学中是非常之重要的。我的指导老师——陈老师。是个很有经验的老师，她对儿童心理掌握的很好，每次她都能很好的处理学生们的这种那种事，在她身上，我还学到了怎么让学生的潜力和想象力发挥出来，在她的指导下，我每一次上课，都总结了许多的不足。教学用语的使用，课堂的掌控能力，启发学生想象的方法，一个月，不敢说我把握了多少，但是，却是进步了不少，知识和经验的积累是很重要的。现在，我已经可以试着去备好课，可以淡定从容的给小学生们上课了，讲故事的技巧也提高了。

在学校，自认为自己对于人际交往已经很在行了，却忽略了社会上接触的人是各种各样的，人际关系十分的复杂。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习的，以前没有上过课，使我与学生家长谈话不会应变，会使谈话时有冷场，或者没话题。因为社会经验缺乏，学历不足等种种原因，自己更是缺乏自信，为此我还苦恼了好几天。其实有谁一生下来就什么都会的，与家长的交流需要慢慢接触，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。除了与学生家长的交流，还有自己的上司，办公室的老师，都要注意其中交往的技巧。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

现在我明白了，在学校学习的东西貌似很多，出来工作就不够用了，而且没有时间再去翻开以前的书本了，所以在大学，是很好的学习机会。假期实践，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，在实践中也能及时的了解到自身的不足，理论应该与实践相结合。

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。学会从实践中学习，从学习中实践。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，才不会被这个飞速发展的社会淘汰。

大学生暑假社会实践总结报告篇2

为期30天的暑假社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。

我很庆幸能在放暑假的当天跟学长、学姐们一起去x的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我x说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我x每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个暑假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的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练习。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。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。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，没有第一次又何来的第二、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，知道要打暑假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。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，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的暑假工能学到什么呢?就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个暑假，见识了很多事，认识了很多人，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

大学生暑假社会实践总结报告篇3

今天是我们实践的第一天，我们都很有激情，相信实践任务能顺利完成。

我们的司机正好住在我们要去的村庄，在车上我们向他初步了解一下在当地一些的灌溉情况。

到达目的地后，指导老师x首先带领我们观察了水稻田的排水沟，田埂。通过观察我们发现这里几乎全部是漫灌模式。排水沟很浅，而且是土质底。郝老师为我们介绍了丘陵地区稻田利用水渠进行灌溉排水的原理，并指出土质底排水沟容易坍塌，浪费水多，容易堵塞的缺点。离开稻田，我们开始对村里农民进行访谈。

访谈围绕灌溉排水展开，通过对农民的访谈我们了解了当地的灌溉的概况。该村主要种植水稻、油菜和小麦，其中水稻有粳稻和杂交稻。灌溉的水来源于塘坝和水库，该地区有十几个塘坝和两个水库。灌溉取水方式是将用水泵将水从塘坝或水库中抽到水渠中，通过水渠引到各家各户的田地里。这种灌溉操作简单，劳力消耗少，缺点便是耗水量大，浪费太水太严重。而且这里的灌溉是谁要水，谁抽水，各自灌各家的，时间上没有统一，这样水的浪费就更大了。试想一下，一家要灌溉了，便抬台水泵(2.5~4寸)放进塘坝抽水，水一路沿着土渠到达该家，虽然一路上经过不少农田，但此家可能不在此时灌溉或已经灌完，则这一路水就只为这一家而流，每一次水在水渠里流都会渗透和蒸发而浪费。而且排水沟很浅，虽然有利于灌溉，但当下大雨排水会很困难，一方面会没田减产，另一方面田里的化肥农药也会跟着流入秦淮河，造成环境污染。

热情好客的农民请我们吃饭后，把我们带到了x水库。在水库边我们发现好多菜田，主要作物是空心菜，也有少量的山芋。老师介绍，空心菜只有在水很多的地方，因为耗水量很大。此处灌溉是直接用水库中的水进行简单人工灌溉的。

我们找到了水库管理员程爷爷和他的好帮手大狼狗阿熊。他带我们围着水库转了一圈，不走不知道，一走才知道，原来x水库这么大，水面面积70多亩，走一圈要将近两个小时。他告诉我们，原来在x村发展经济作物的时候，他也养过花卉，尝试了喷灌的方法，但是由于技术及经济上的问题还是没有成功。喷灌固然省力，而且可以精确灌溉，但是初期投入成本和电费很高，所以，只有在经济作物的种植中才能用。

下午2点，我们在程爷爷的帮助下来到x社区村委会，那里的胡宗力副主任为我们详细讲了x社区的情况。共27个居民小组，面积9.01平方公里，居民户有1231户，人口3013人，其中男性为1468人，女性为1545人，劳动力为1723人，流动人口112人(x软件基地人口除外)。

社区有大小山头山坡50多个，实属丘陵地区，地势北高南低，西高东低，海拔平均高度为45米，一条坝由风坡坟水库溢洪道向东南直到霞辉社区泥塘组，长度约为2.5公里。

全社区耕地面积6824亩，其中水田为3763亩，旱地为3061亩，山林面积为5000亩，这里水源困难，极易受旱，农业生产水平低，1958年东善公社在风坡坟修建一座水库，新从张家电站到滩塘电站翻水到戴么塘电站，由戴么塘电站翻水到邓家水库，后又在石马(村)组后面兴建新塘水库、岗塘水库、神塘水库，在x、高塘修建x水库、长塘水库、王家塘水库、耿家水库，另外在风坡坟水库架筑两台套的抽水站，基本上解决缺水困难，确保大旱年份保丰收。

农业结构也发生大的调整，不再是种稻、种油菜、种小麦等农作物，而是调整为苗木、花卉、大棚蔬菜、生猪饲养、精养鱼池、茶叶种植，居民们用多渠道、多门路创造经济收入来源。

他还讲了一些这种灌溉方法的缺陷，由于水源在较高的地方，在运水过程中水的浪费严重，而且对土壤会造成一定的伤害，如泻坡。还有河道中的一些蛇虾在打洞时对渠道造成了不可避免的也很难发现的创伤，严重时河道将会崩溃，导致大量的水浪费。而且此种灌溉方式的速度不是很好，当遇到大旱时，需7-10天才能将秦淮河的水引进农田，就平时而言也的花时间。对于把握最佳灌溉时期很有影响。最佳的发展方向就是个体承包农田，进行大面积的统一管理及灌溉，达到省时，省力，省钱的效果。就灌溉而言是很讲求统一性的，这样可以大大的减少水的浪费。

之后我们来到了书记说的x最大的水库——风波坟水库。

阴着的天似乎更有一种江南的味道，这江南味道的天空印在美丽的高塘水库中，便就是江南最和谐的风景。灰色的鸭子，悠然的荡在悠悠的水面上，轻轻划出那悠悠的波;那悠悠的波儿又推动着悠然的小鸭子，轻轻的荡漾在这美丽的江南的温婉中。在水库，我们看到了一座老水闸，水闸分有三门，比较传统。这里是水库出水之处，向下是水泥渠道，渠道很是通畅，一直流向下面的农田。顺流而下我们看见农民正在田地中劳作。

此次x社区之行我们收获颇丰。在知识方面我们从当地的农民那里了解到了许许多多关于灌溉、排水、水渠修建、水闸水泵等方面的东西。而且我们了解到有些农民虽然不懂专业术语但是对灌溉却很有研究，是真正的土专家;在情感方面我们真真正正的体会到了当地农民的热情好客，不仅放下手中的活亲自为我们带路，替我们讲解灌溉、水库的知识，中午还给我们做了香喷喷的农家饭，我们真是感激之至!

第一天的实践活动就这样结束了，精神上的满足完全掩盖了身体上劳累，大家异常激动，对以后的实践活动充满期待和信心!

大学生暑假社会实践总结报告篇4

汇聚爱心，传递真情。20\_\_年6月24日，\_\_商院7名大学生志愿小组躬身实践，赴\_\_市儿童福利院参加了“大树荫福，爱心满屋” 关爱特殊儿童成长活动，为特殊儿童送去关怀与温暖。

位于\_\_新村130号（邮政编码\_\_）的\_\_市儿童福利院主要经营收养，社会，孤儿，注册资本不详。

自走进福利院那刻开始，全体成员都尽力调整自己五味杂陈的心理，面带微笑，因为大家都想把最快乐、最坚强的一面带给那群天真可爱的弟弟妹妹们。刚走进智障儿童生活区，一个工作人员热情的接待并带领我们一处处地去关爱儿童。她们亲眼目睹了在负责阿姨的热心帮助下，小朋友们的成长很快乐。

虽然福利院的老师竭尽全力的呵护他们，希望他们像正常的孩子一样可以快乐健康的成长，但他们可能感受不到来自正常家庭的温馨，也不能像我们正常人一样能在父母的纵容下撒娇任性，有许多孩子还身带残疾，他们经历着一般人没有的艰辛，最需要的就是面对面的关爱。

之后，实践小组成员喂他们吃东西，并把自己精心准备的礼物送给他们，我们用最简单、最质朴的方式，尽自己最大的努力去让孩子们高兴。在那些孩子中，有些小孩比较热情，当他们看到小组成员的那一刻便不停地叫姐姐，那一刻她们的心融化了，小组成员感到前所未有的喜悦，从他们身上看到了希望与快乐；有些小孩比较娇羞，不爱说话，他们常常一个人默默地坐着，她们不知道该如何与他们沟通交流。

虽然他们都存在着这样那样的缺陷，让人们没有办法和他们进行语言交流，但是人们通过彼此间心灵的交流，能及时地知道他们需要什么，能真切地感受到他们对于这个美妙世界的好奇。活动从头至尾，整个屋子里都充斥着笑声，洋溢着温暖的气息。

福利院的小孩年龄上至21岁下至6、7岁，有些小孩已经开始学习5、6年级的知识，而有些还在学习走路，福利院的老师耐心地教导他们。他们的教学设备齐全，有面包房，绘画房，发泄房等等。每个月他们都回给表现好的小孩发放奖品，还有金币，每个礼物上面都标有价格，他们可以通过积累金币来购买自己喜欢的礼物。这是为了让他们心中有一个消费的概念。

今天走进智障儿童，让我们学到了很多，收获了很多。帮助他们，让我们从心里感受到快乐的同时也为那些智障儿童的坚强感动欣慰。希望我们今天这小小的力量能够给孩子们带来极大的鼓舞与快乐。下午，在班长的带领下，我们与这些孩子们交流完，便恋恋不舍的离开了福利院，踏上了回校的旅程。

这次经历真的很有意义，不仅是一次社会实践，也给每个人都上了一堂教育课。进福利院的每个人心情都是严肃而又紧张的，那是一种尊重，也是一种大爱。关爱智障儿童，真心温暖童心，关爱留守儿童，让爱充满人间！

**大学生暑假实践报告总结与体会篇六**

大学漫长的暑期激起了我要在暑假参加社会实践的决心，其实自己老早就有这种想法了，我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践，让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。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的大家庭，并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段，有助于大学生接触社会，了解社会同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职的举动佩服得五体投地。

首先是找工作。由于社会上有有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一次的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作， 第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”!这无疑是一次沉重打击!但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的\'老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获!

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了能提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

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。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇七**

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。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，社会实践应结合我们实际状况，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。我觉得我们在进行社会实践之前就应有一个明确的目标，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、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际状况在假期找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，能够了解一些跟我们专业相关的知识。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每一天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每一天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，使自己的言语、形态让他人了解。

因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体状况要有一个明确的认识。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理，同时应让他人感觉你的亲和力。要通过自己层次清晰的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每一天会面对社会上形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每一天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这时需要我们坚持。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量，语言要文明礼貌，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们此刻要根据自己的实际状况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇八**

-->

\_\_暑期参加的社会实践，是在\_\_培训学校当一名实习美术老师。社会实践是引导我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，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。

在实习生活中，我开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们师范生的成材之路与肩负的使命。社会才是学习和受教育的大课堂，现在就要为将来更加激烈的竞争打下更为坚实的基础。在实习的这段时间内，我接触到了各种各样的人和事。美术班的小朋友都很小，最小的只有4岁，的也才11岁，跟他们交流，上课，有快乐，有尴尬，有无语，更多的是不知所措。对于从来没有接触课堂的我，备课下不了笔，面对闹哄哄的小学生更是无计可施。在学校，理论的学习很多，十分枯燥，这次的实习让我明白，学校开设的课程是多么重要而实际。

小学生心理学的理论知识虽然枯燥，但对于刚刚接触小学生的老师是非常受用的，只有正确把握好学生的心理，才能更好的教学。而我们的实用美术，教我们变废为宝，教我们色彩的运用等等，在学校的不以为然让我既惭愧又后悔。这些知识在实际教学中是非常之重要的。我的指导老师——陈老师。是个很有经验的老师，她对儿童心理掌握的很好，每次她都能很好的处理学生们的这种那种事，在她身上，我还学到了怎么让学生的潜力和想象力发挥出来，在她的指导下，我每一次上课，都总结了许多的不足。教学用语的使用，课堂的掌控能力，启发学生想象的方法，一个月，不敢说我把握了多少，但是，却是进步了不少，知识和经验的积累是很重要的。现在，我已经可以试着去备好课，可以淡定从容的给小学生们上课了，讲故事的技巧也提高了。

在学校，自认为自己对于人际交往已经很在行了，却忽略了社会上接触的人是各种各样的，人际关系十分的复杂。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习的，以前没有上过课，使我与学生家长谈话不会应变，会使谈话时有冷场，或者没话题。因为社会经验缺乏，学历不足等种种原因，自己更是缺乏自信，为此我还苦恼了好几天。其实有谁一生下来就什么都会的，与家长的交流需要慢慢接触，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。除了与学生家长的交流，还有自己的上司，办公室的老师，都要注意其中交往的技巧。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。

现在我明白了，在学校学习的东西貌似很多，出来工作就不够用了，而且没有时间再去翻开以前的书本了，所以在大学，是很好的学习机会。假期实践，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，在实践中也能及时的了解到自身的不足，理论应该与实践相结合。

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。学会从实践中学习，从学习中实践。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，才不会被这个飞速发展的社会淘汰。

为期30天的暑假社会实践圆满的结束了，期间所发生的一切值得令人好好回味一番。

我很庆幸能在放暑假的当天跟学长、学姐们一起去x的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我x说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我x每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个暑假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的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练习。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。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。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，没有第一次又何来的第二、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，知道要打暑假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。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，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的暑假工能学到什么呢?就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这个暑假，见识了很多事，认识了很多人，收获了很多，很多。不只是有劳有得的工资，还收获了比这更重要更加无价的财富。期间所赚取的经验将永远成为人生最宝贵的财富之一。

社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，我感觉学习与社会实践是密不可分的。

今天是我们实践的第一天，我们都很有激情，相信实践任务能顺利完成。

我们的司机正好住在我们要去的村庄，在车上我们向他初步了解一下在当地一些的灌溉情况。

到达目的地后，指导老师x首先带领我们观察了水稻田的排水沟，田埂。通过观察我们发现这里几乎全部是漫灌模式。排水沟很浅，而且是土质底。郝老师为我们介绍了丘陵地区稻田利用水渠进行灌溉排水的原理，并指出土质底排水沟容易坍塌，浪费水多，容易堵塞的缺点。离开稻田，我们开始对村里农民进行访谈。

访谈围绕灌溉排水展开，通过对农民的访谈我们了解了当地的灌溉的概况。该村主要种植水稻、油菜和小麦，其中水稻有粳稻和杂交稻。灌溉的水来源于塘坝和水库，该地区有十几个塘坝和两个水库。灌溉取水方式是将用水泵将水从塘坝或水库中抽到水渠中，通过水渠引到各家各户的田地里。这种灌溉操作简单，劳力消耗少，缺点便是耗水量大，浪费太水太严重。而且这里的灌溉是谁要水，谁抽水，各自灌各家的，时间上没有统一，这样水的浪费就更大了。试想一下，一家要灌溉了，便抬台水泵(2.5~4寸)放进塘坝抽水，水一路沿着土渠到达该家，虽然一路上经过不少农田，但此家可能不在此时灌溉或已经灌完，则这一路水就只为这一家而流，每一次水在水渠里流都会渗透和蒸发而浪费。而且排水沟很浅，虽然有利于灌溉，但当下大雨排水会很困难，一方面会没田减产，另一方面田里的化肥农药也会跟着流入秦淮河，造成环境污染。

热情好客的农民请我们吃饭后，把我们带到了x水库。在水库边我们发现好多菜田，主要作物是空心菜，也有少量的山芋。老师介绍，空心菜只有在水很多的地方，因为耗水量很大。此处灌溉是直接用水库中的水进行简单人工灌溉的。

我们找到了水库管理员程爷爷和他的好帮手大狼狗阿熊。他带我们围着水库转了一圈，不走不知道，一走才知道，原来x水库这么大，水面面积70多亩，走一圈要将近两个小时。他告诉我们，原来在x村发展经济作物的时候，他也养过花卉，尝试了喷灌的方法，但是由于技术及经济上的问题还是没有成功。喷灌固然省力，而且可以精确灌溉，但是初期投入成本和电费很高，所以，只有在经济作物的种植中才能用。

下午2点，我们在程爷爷的帮助下来到x社区村委会，那里的胡宗力副主任为我们详细讲了x社区的情况。共27个居民小组，面积9.01平方公里，居民户有1231户，人口3013人，其中男性为1468人，女性为1545人，劳动力为1723人，流动人口112人(x软件基地人口除外)。

社区有大小山头山坡50多个，实属丘陵地区，地势北高南低，西高东低，海拔平均高度为45米，一条坝由风坡坟水库溢洪道向东南直到霞辉社区泥塘组，长度约为2.5公里。

全社区耕地面积6824亩，其中水田为3763亩，旱地为3061亩，山林面积为5000亩，这里水源困难，极易受旱，农业生产水平低，1958年东善公社在风坡坟修建一座水库，新从张家电站到滩塘电站翻水到戴么塘电站，由戴么塘电站翻水到邓家水库，后又在石马(村)组后面兴建新塘水库、岗塘水库、神塘水库，在x、高塘修建x水库、长塘水库、王家塘水库、耿家水库，另外在风坡坟水库架筑两台套的抽水站，基本上解决缺水困难，确保大旱年份保丰收。

农业结构也发生大的调整，不再是种稻、种油菜、种小麦等农作物，而是调整为苗木、花卉、大棚蔬菜、生猪饲养、精养鱼池、茶叶种植，居民们用多渠道、多门路创造经济收入来源。

他还讲了一些这种灌溉方法的缺陷，由于水源在较高的地方，在运水过程中水的浪费严重，而且对土壤会造成一定的伤害，如泻坡。还有河道中的一些蛇虾在打洞时对渠道造成了不可避免的也很难发现的创伤，严重时河道将会崩溃，导致大量的水浪费。而且此种灌溉方式的速度不是很好，当遇到大旱时，需7-10天才能将秦淮河的水引进农田，就平时而言也的花时间。对于把握最佳灌溉时期很有影响。最佳的发展方向就是个体承包农田，进行大面积的统一管理及灌溉，达到省时，省力，省钱的效果。就灌溉而言是很讲求统一性的，这样可以大大的减少水的浪费。

之后我们来到了书记说的x最大的水库——风波坟水库。

阴着的天似乎更有一种江南的味道，这江南味道的天空印在美丽的高塘水库中，便就是江南最和谐的风景。灰色的鸭子，悠然的荡在悠悠的水面上，轻轻划出那悠悠的波;那悠悠的波儿又推动着悠然的小鸭子，轻轻的荡漾在这美丽的江南的温婉中。在水库，我们看到了一座老水闸，水闸分有三门，比较传统。这里是水库出水之处，向下是水泥渠道，渠道很是通畅，一直流向下面的农田。顺流而下我们看见农民正在田地中劳作。

此次x社区之行我们收获颇丰。在知识方面我们从当地的农民那里了解到了许许多多关于灌溉、排水、水渠修建、水闸水泵等方面的东西。而且我们了解到有些农民虽然不懂专业术语但是对灌溉却很有研究，是真正的土专家;在情感方面我们真真正正的体会到了当地农民的热情好客，不仅放下手中的活亲自为我们带路，替我们讲解灌溉、水库的知识，中午还给我们做了香喷喷的农家饭，我们真是感激之至!

第一天的实践活动就这样结束了，精神上的满足完全掩盖了身体上劳累，大家异常激动，对以后的实践活动充满期待和信心!

汇聚爱心，传递真情。20\_\_年6月24日，\_\_商院7名大学生志愿小组躬身实践，赴\_\_市儿童福利院参加了“大树荫福，爱心满屋” 关爱特殊儿童成长活动，为特殊儿童送去关怀与温暖。

位于\_\_新村130号（邮政编码\_\_）的\_\_市儿童福利院主要经营收养，社会，孤儿，注册资本不详。

自走进福利院那刻开始，全体成员都尽力调整自己五味杂陈的心理，面带微笑，因为大家都想把最快乐、最坚强的一面带给那群天真可爱的弟弟妹妹们。刚走进智障儿童生活区，一个工作人员热情的接待并带领我们一处处地去关爱儿童。她们亲眼目睹了在负责阿姨的热心帮助下，小朋友们的成长很快乐。

虽然福利院的老师竭尽全力的呵护他们，希望他们像正常的孩子一样可以快乐健康的成长，但他们可能感受不到来自正常家庭的温馨，也不能像我们正常人一样能在父母的纵容下撒娇任性，有许多孩子还身带残疾，他们经历着一般人没有的艰辛，最需要的就是面对面的关爱。

之后，实践小组成员喂他们吃东西，并把自己精心准备的礼物送给他们，我们用最简单、最质朴的方式，尽自己最大的努力去让孩子们高兴。在那些孩子中，有些小孩比较热情，当他们看到小组成员的那一刻便不停地叫姐姐，那一刻她们的心融化了，小组成员感到前所未有的喜悦，从他们身上看到了希望与快乐；有些小孩比较娇羞，不爱说话，他们常常一个人默默地坐着，她们不知道该如何与他们沟通交流。

虽然他们都存在着这样那样的缺陷，让人们没有办法和他们进行语言交流，但是人们通过彼此间心灵的交流，能及时地知道他们需要什么，能真切地感受到他们对于这个美妙世界的好奇。活动从头至尾，整个屋子里都充斥着笑声，洋溢着温暖的气息。

福利院的小孩年龄上至21岁下至6、7岁，有些小孩已经开始学习5、6年级的知识，而有些还在学习走路，福利院的老师耐心地教导他们。他们的教学设备齐全，有面包房，绘画房，发泄房等等。每个月他们都回给表现好的小孩发放奖品，还有金币，每个礼物上面都标有价格，他们可以通过积累金币来购买自己喜欢的礼物。这是为了让他们心中有一个消费的概念。

今天走进智障儿童，让我们学到了很多，收获了很多。帮助他们，让我们从心里感受到快乐的同时也为那些智障儿童的坚强感动欣慰。希望我们今天这小小的力量能够给孩子们带来极大的鼓舞与快乐。下午，在班长的带领下，我们与这些孩子们交流完，便恋恋不舍的离开了福利院，踏上了回校的旅程。

这次经历真的很有意义，不仅是一次社会实践，也给每个人都上了一堂教育课。进福利院的每个人心情都是严肃而又紧张的，那是一种尊重，也是一种大爱。关爱智障儿童，真心温暖童心，关爱留守儿童，让爱充满人间！

这个暑假，我到银行实践，时间很快就过去了，在银行的实践过程中，我学到了很多，以下是我这次的实践报告：

一、银行实践调查内容：

大学校园就像一个小社会，入学已经两年了，我们已经渐渐地适应了这个小社会的生活，然而作为大学生，接触社会，适应社会是必不可少的。所以，暑假作为一个很好的接触社会的契机自然不可浪费。于是继“三下乡”社会实践结束后，我于\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日在\_\_营业部进行了为期半个月的实践。

此次实践的目的主要是在于一步了解国家经济宏观调控的宗旨，其次就是锻炼自己的社交能力，丰富自己的社会经验。经过在\_\_调查实践，我从客观上对自己在学校里所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。我这次实践所涉及到的内容主要是会计业务（对公业务）和储蓄业务，其他一般了解的有信用卡业务，贷款业务。从这些业务上，我对国家经济的宏观调控有了一些初步的认识。

二、了解国家宏观调控的目标：

在这个经济发展的关键时刻，作为国家经济机构核心的金融，无疑应当起到宏观调控的杠杆作用。国家宏观调控的目标是控制局部经济过热，重在调整结构。长期以来，存贷利差一直是我国银行获取利润的主要手段。而众多银行均简单依靠存贷利差获取利润，所产生的结果必然是追逐热门行业，垒大户等现象的发生。这种银行与企业之间的高度依存关系也加大宏观调控的难度。银行的发展有赖于整体经济环境的回好，但经济的健康运行并不是依靠银行无原则地放贷就可以完成的。这不仅需要银行通过对宏观调控经济整体形势的研究审慎确定信贷方向，同时也必须对我国目前这种简单的依赖存贷利差，特别是依赖对公业务获取利润的盈利模式加以改变。这种对银行可以形成一个稳定的利润来源，增强银行的抗风险能力和可持续发展能力；对企业，可以通过有针对性的淡化对公业务，使某些企业更加珍惜来之不易信贷资金，提高企业的资金运用水平，防止企业盲目扩张，增强企业的自我积累意识；对政府，可以降低经济调控的难度，避免因为银行与企业高度依存关系，而造成的在宏观调控政策实验中投鼠忌器现象的发生。

当然，银行调整盈利模式并不是鼓励银行放弃对企业的支持，而是要求银行在强化对自身抗风险能力的同时，将信贷资金真正送到规范运作，效益良好的企业手中。金融的稳定性，才是企业对经济的也是最少持续的支持。

三、收获与体会：

俗话说，千里之行，始于足下。这些基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实物尤其是显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要比大学本科生大，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实践中，我体会到，如果我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本任务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实践的真正目的。

这半个月的实践，我认为对我今后走向社会祈祷了一个桥梁的作用。是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自公司领导和老师的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实践也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西还有很多很多。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。

在今后的假期里，我还会经常参加一些实践和社会实践的活动，让自己早日对社会熟悉，还能学到更多的东西。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇九**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。不知不觉一个月的实习旅程已经悄然走去，在这个过程中也许很辛苦，但是走过的每一天都让人难以忘怀。因为所有的付出都是一种人生新的体验，有苦，更有收获的喜悦。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“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。

这是我人生中第一次在暑假时不在家里，不能够享受到在家的温暖，只是和几个朋友一起留在了北京打工。我们一起租房子，为了省点钱，自己做饭。终于知道家里美味的饭菜也是经过多次的经验积累才有的成果。怀念家里饭菜味道的同时，自己也终于甜一顿，咸一顿的过来了，当然偶尔一次的美味更是让自己很有成就感。也许成长就是从一次次的失败中爬起来，拍拍泥土，微笑继续前行，然后终于看到前方温暖的阳光。

安排好生活后，就抓紧时间去找工作了，为了能够看到一个公司的运作，以及他们的规模，我总是寻找比较大一点的公司。然而作为一个大一新生，在没有任何工作经验的情况下，基本上都是失败而归。但是每一次失败的经验我觉得都是宝贵的。为此我也总结了一下我多次面试失败的原因。

首先是我第一次面试的过于自信，甚至于自大。自视过高，眼高手低，缺乏谦逊的学习态度这是社会对大学生的普遍评价，也是我这次对自身的认识，确实要自我改过。

第二点是缺乏社会实践，在面试的过程中考官非常注意学生是否参与过社会实践活动，比如社团组织、志愿者、企业实习。而我作为一个大一新生在这方面毫无优势。所以我更加肯定我在这个暑假选择留在北京打工时正确的，这是一个很好的实践过程，也是一个很好的自我提升机会。

第三点是没有明确目标。很多考官都会问一个相同的问题“你怎么考虑自己的发展问题”，大家的回答五花八门。有的说要自己创业(这个人不太稳定)，有的人说出国(更不稳定)，还有人说要怎样，其实都是缺乏目标的体现。企业比较喜欢兴趣与岗位特点一致的人，更喜欢在岗位的基础上考虑自己未来发展的人。如果您的目标太过宏伟或太多现实，与岗位要求动机不匹配，企业也是万万不敢下赌注的。而我所寻找的一个岗位只是为了能够锻炼一下自己。

第四点是不认识自己。即使像季羡林先生般的大师，也大都承认对自己缺乏了解。像我等凡夫更应如此。面试官往往会提出“你如何评价自己”的问题，问题的真正意图在于学生能够客观认识自己，既要认识自己的优势，也要认识到自己的缺点。而很多大学生都这个问题的回答往往让人啼笑皆非，即使讲自己缺点也要变相的“夸耀”自己。其实这是个非常不明智的行为，大部分企业还是比较喜欢能够客观认识自己的人才，哪怕有客观评价自己的意识。我在开始面试时没有认识到这个问题，到后来终于能够客观的认识到自己。

第五点是过于情绪化。一个人能够驾驭自己的情绪是他是否成熟的标志。情绪稳定是具体岗位和工作环境的要求，情绪稳定的行为表现是应对压力能够泰然处之(对大学生有些困难)，面对冲突能够理智行事。而现在某些学生心浮气躁，唯我独尊，遇到不太顺心的事情，往往都是选择“发作”，企业非常希望获得情绪稳定的人才，所以面试中会出现“你的\_\_\_\_能力不符合我们的规定，所以我们不能录取你，你有何看法?”的问题。如果你不珍视这个机会，你会选择离开;如果你不坚持自己信念，你会选择离开;不过你不能承受压力，你会选择离开。其实如果你在用一点努力去说服考官，你就会有机会获得工作的机会。

在众里寻他千百度后，功夫不负有心人，我终于得到了北京聚丰世纪展览展示有限公司的认可。在这里我当了一名礼仪。开始还觉得这样有点委屈，总感觉礼仪学不到什么，然而在工作中慢慢发现，每一个工作都会给你收获。而且发现礼仪工作对我们今后的为人处事都起着重要的作用。

一、塑造形象：是现代社交礼仪的第一职能，包括塑造个人形象和组织形象两个方面。

二、沟通信息：是现代社交礼仪的第二职能，包括三种类型：一种是言语礼仪;一种是饰物礼仪;一种是行为表情礼仪。其中：一个信息的传递=7%词语+38%语音+55%表情。

三、联络感情：是现代社交礼仪的第三职能，其中最重要的情感特征是真诚。以真诚的心换取他人之心;以真诚的行为款待他人;以真诚的语言取悦他人。真诚是社交成功的一半，所以在社交场合，尤其需要付出一颗真诚的心，方能收获温暖。

四、增进友谊：是现代社交礼仪的第四职能。此外还学到了一些个人礼仪：个人参加社交活动时应遵循的礼仪规范，包括一些基本的礼节，如握手、介绍、交谈、馈赠等。比如\"关于中国传统武术中行抱拳礼的礼仪及其含义\"礼仪可以说是在人际交往中进行相互沟通的技巧，可以大致分为政务礼仪、商务礼仪、服务礼仪、社交礼仪、涉外礼仪等五大分支。每一项都可以说是博大精深。

为期一个月的工作，虽然时间不长，但是却让我学到了很多东西，不管实在工作方面，还是在生活方面都让我受益匪浅。同时在这一次充满酸甜苦辣的工作中，我终于明白：人生不可能总是一帆风顺，但只要持续朝着阳光走，影子就会躲在后面，刺眼，确实对的方向。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇十**

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日，在\_\_市从事工业电器销售工作。

在一个月的\_\_电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我的收获。

时间过得非常之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我非常清楚这仅仅是工作开始的第一步。在下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的美好幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原来是如此的艰辛。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心。

当这次实践活动就快结束时，我第一次也是一次一个人推销出了一件电器产品。事情是这样的：那天中午，有一对中年夫妇想买一个空调，但是他们不知买哪种好，而恰好我对空调是相当了解的。在听完我对各种空调的详细介绍之后，他们仍是犹豫不决，一方面是因为价格较贵，另一方面是因为他们不能确定我介绍的空调是否合适他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获;而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇十一**

作为当代的一名大学生，促进大学生自身的素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是为了让自己接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。大学生社会暑期实践活动引导大学生走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去经受风雨，见识世面，增长才干。转眼间即将大三，为了让让这次暑假更有意义，我去了我们当地的一个超市打工，做了一个个月的工作。一开始什么都是陌生的，什么都不会。但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有经过，都要有失败。我经历了在超市的工作之后，懂得了许多道理。很多事情看起来很容易，但实际上与自己所想像的有很大的差距。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但需要有细心，还要有谋划，策略。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实践目的

通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会。以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。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的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。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。

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，整理等。

由于我以前没干过超市的服务员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

三、超市的存在的问题与我的意见

第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品总给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐;营业员不能及时地解决超市内存在的小问题。例如，当在货架上发现有过期或损坏的商品时，不能及时的下架处理。要实现员工具有责任心需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，大厅卫生状况不佳，居然出现了卫生死角，就在大厅的西南角，卫生状况很差。在实习期间，实习小组成员中很少到过这个角落。相映的存放与这个位置的商品也是很少有人来管理，存积灰尘太多。超市卫生状况对于顾客来说相当重要，因为顾客很容易将其联系到超市内所陈列的商品卫生状况，会存在许多的疑虑。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。学生群体大多数虽然不是工薪阶层，但是对于许多的优惠活动很感兴趣，而且大多数所购商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

四、实践感悟

做事要有耐心，尤其是在超市工作，有些顾客对一些产品不了解你再三解释他都可能不明白，这个时候要是遇见一个没耐心的售货员可能早就不理睬了，这样下去顾客自然不会再来你这里买东西。如果你的服务态度好，即使你的商品稍微贵一点顾客也不会那么在意，这一点我深有体会，因为有一次顾客到我家买东西，就是带着对别家的抱怨来的，他说某某家超市老板怎么怎么不好，就算他们家东西比你们家便宜我也宁愿到你家来买东西，听到顾客对我家的认可，心里别提有多开心了，所以说对顾客有点耐心，态度好一点真的是销售的保证。

在一个让我感受颇深的一点就是要信任和宽容。信任一名顾客你会得到更多顾客的信任，对顾客宽容一点点你收获的就不只那么一点点，真的，这个也是从这次实践中深深体会到的，当时是因为一个顾客不小心打烂了一瓶水果罐头，也就几块钱而已，当时顾客也吓得不轻，手里也就带了购买他那东西的钱，于是也就没让他陪，没想到他以后经常会到我家买东西，而且有时候多的零钱他也就不让找了，而且他还经常带朋友过来买酒，这样一来所带来的利润远远超过那瓶水果罐头的钱，可想而知对人稍微宽容一些，不仅给了顾客面子，还为自己带来了利润，何乐而不为呢!

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。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。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，让我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。

大学生暑假工社会实践总结范文

实践出真知，暑假的实习给了我们每一个人一个巩固知识的平台，作为我一个大学生，深知如果只是简单的学会在课堂上和老师同学对话，做一些简单的阅读听力，进行几场简单的考试是万万不能适应现在这个竞争激烈，复杂多变的社会的，我们需要实践，需要经验来锻炼自己的能力。然而这样的机会少之又少，现在学校让我们在假期里尝试一段时间的实习，这个机会弥足珍贵。

今年暑假我一开始，我准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能。当我告诉父母说要去打工时，他们都感到惊讶：在他们眼中我还是孩子，怎能一个人出去打工肯定吃不了苦，干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作。

记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，不知道该怎么接待顾客，和办公室里的工作人员也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的疑问中结束。有的时候做得不好，要给顾客说好话，老板还要批评你。夏天天气很热，办公室条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实!

在我的打工生活中，我也明白了许多：在商业的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与同事打成一片，也要保持自己的威严。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。我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，那么你一定会交得到很多朋友。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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“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。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

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真正正地走入社会，能够适应国内外经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们大学生必须踏进社会。

xx月xx日，我走进了xx市xx公司，开始了我这个假期的社会实践。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础。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，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，中国的经济越与外面接轨，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。

在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，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很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上的认真消化，有平时课后作补充，会具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。在很久以前没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在与不同人的交流当中，你会发现每个人身上都有优点值得你学习。陈主管教会我们在这个现实的社会中懂得了该怎样生存：“中文专业投笔从‘融’，外文专业西游取‘金’，历史专业谈‘股’论‘金’，医学专业精益求‘金’。”人事部经理告诉我：“出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。”

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。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

最后，我用五句话把这次实习的经验总结出来：

第一是真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第二是沟通：想在短暂的实习时间内，尽可能多地学一些东西，这就需要跟领导和同事有很好的沟通。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。做不了最优秀的员工，但必须做到是最努力的。

第五是要有职业道德，在一个公司里面做事，要对自己的工作负责，对公司的商业秘密进行保密。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。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，使自己在踏入社会之前就已体会社会更多方面。

大学生暑假工社会实践总结

转眼间我已经度过了大学的第一个年头，进入了大学的第一个暑假。作为已经成年的大学生，我的暑假生活不能再像以前那样无所事事了。我要过一个既有意义而又充实的暑假，我和室友有很多热烈的讨论，我也有了自己的打算。我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验让我自己更进一步了解和认知这个社会，我也希望自己能在这个暑假中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

虽然这个暑假基本没上过网看过电视，像与世隔绝了，24小时的一半多时间都是在工作，打交道的也只是厂里的老员工和一块儿去的同学，整天只是在厂里呆着，但是这也让我看到了社会的一角，这个世界真的是太疯狂了。我本以为只有在电视上才会发生的事竟然有好多在我身边发生了，这就是和在学校的不同，学校太理想化了，而社会太现实了。不过通过暑期的打工经历也让我明白了许多以前我认为说得不对的名家名句，到底还是名句，都是有一定的生活哲理的!暑期的社会实践打工经历让我亲身感受到了许多：

一、时间真的很宝贵

二、挣个钱真难

整天在学校吃穿不愁的我们却很少想一下父母挣钱供养我们上学是多么的不容易，我们在学校吃喝玩乐日子过得很是潇洒，但父母呢?他们只是一个劲的想法挣钱让我们吃好喝好，而他们去整天省吃俭用，辛辛苦苦的挣钱，而我们只是知道花钱。通过这个暑期的打工经历我确实感受的了钱是多么的难挣，每天超负荷的工作量把人累的够呛，有时候一连站好几天站的腿酸疼硬疼的，每天早上手指肿的握就握不住，反正是钱是没有好挣的。

三、人活着真不容易

现在想想我们以前真是生在福中不知福，看到和我们同龄的好多人早早的就担起了家庭的重担，以前还以为他们出去打工很自由还可以挣钱花，但亲身实践后才知道还是在学校好，在学校自由点，在这儿父母供养着没有人骂，没有生活的压力。他们打工在外动不动就被上级骂一顿，整天都是机械的工作，生活没一点儿乐趣，并且挑起了家庭的重担，也许他们唯一期盼的就是发工资的那一刻，这就是他们的生活。有时候想想就是混个人好难，一辈子都要被生活的压力牵着鼻子走。

四、珍惜现在幸福生活，好好学习

暑假在那干活的时候不让说话，不让听歌，机械的工作很是令我们乏味，这种生活我们也幸亏是干了不到两个月，在那干活的时候就经常想还是我们在学校幸福，到学校一定要好好学习珍惜眼前的幸福生活。这一开学就是大二了，大学四年会很快过去的，珍惜大学里的每分每秒充分利用大学里的每份资源来充实自己，好好的锻炼自己，学号本专业知识，才能等到毕业后找到份满意的工作，到时候也许生活会比较好过点。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。在我的打工生活中，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。我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。

我也从打工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，那么你一定会交得到很多朋友。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。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇十二**

在注重素质教育的今天，大学生假期社会实践作为促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践，创新和创业能力的重要途径，一直深受学校的高度重视。社会实践活动一直被学校视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。暑假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，时间也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好方式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

这个假期的实践活动是助农建账。在这次实践活动中我学到了在书本上学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷，它让你全身心的投入自己的身心全心全意为人民服务。圆了自己帮助别人的梦，更让你有了绝对的自信去付出自己的一份力。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。这次我以“善用知识，增加社会经验，提高社会实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中不可缺少的。一、在社会上要善于与别人沟通。二、在社会中要有信心。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。三、在社会中要克服自己胆怯的心态。当你克服心里的障碍，那一切就变得容易解决多了。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、实践中要不断丰富知识。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。

以上是我的总结。我觉得大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为能在大学生活而感到荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了知识问题，分析问题，解决问题的能力。为认识社会，了解社会，步入社会打下了良好的基础。这次的助农建账活动虽是我第一次社会活动，但我从中学到了很多，受益匪浅，更体会到了社会的温暖与助人为乐的欣喜。

**大学生暑假实践报告总结与体会篇十三**

通过校方倡导暑假社会实践的活动，我踊跃参加，这对于一个大学生来说是一次不可多得的社会实践的机会，对于毕业后找工作也是有一个帮助，于是我在20xx年x月xx日到电讯移动厅自荐。通过这次实践更让我掌握了解到营销技巧，心有体会，特以此写下的社会实践报告。

兴趣是工作的动力。对男生而言，电子产品都是随身的必备品，兴趣甚广。与主管初谈时，因了解较多的手机咨信，交谈时略显自信，因而易得实践的机会。每天如同店内的营销员一同接待顾客，为顾客介绍相关机型。对工作很感兴趣，时间也如同在校内上课般过得充实。

(2) 对有意购机的顾客介绍机型要主销该机特点以及其关心之处。(如手机中的wifi、gps等功能非很多大人在意，大人们都关注着手机的电池量、像素、外表等)。行货店的主流都是围绕贵机或实用性强的机型，而年轻人一般都向往价格偏低的水货。

我知道我所学到的也只是冰山一角，但透过这次实践，加深了我对营销的兴趣，结合自身的专业——电子商务，我心感大幸，收益匪浅!

营销过程，让人满足，使人成熟。在实践过程中，我曾为广俊电讯销售出多款机型，如x6(4120元)、n86(3700元)、n79……于顾客交流要注意轻重，虽然贵的机型提成较多，但毕竟价格、实用是顾客的首选。每当售出的手机，都有一种愉快的喜悦，享受过程中带来的挑战。也许有些顾客过来询问很久还是无意购机，但这也是正常的一种现象，工作多了，人渐渐变得成熟了，通过这次社会实践，心中有了自己的想法，会思考，想过日后出来社会工作的设想。看上去营销看似不难，但如何成功地把产品的卖点套入顾客的眼球，吸引他们往下听你的，往下聊这才是关键。尽量不说行内术语，而要简明地以自己的语言表达。

很感激主管给了我如此一个充实的机会。这几天的工作让我有了深刻体会，工作真的不简单!平时不经意的消费，等同于大人们连续几小时的工作报酬。等到再一次放假的时候，我会再接再厉投射社会中去。工作的日子，从早上10点到店铺工作到晚上的6点，上下班跟他人一起挤车，天还下着雨，但我仍然准时报到，因为守时也是我们要学习重视的一个重点，不要为自己找借口。

这个假期，我不在像以往那样待在家守候这电脑。人长大了，想说的事情多了，便想着实践，出于自愿，我工作得开心而充实，晚上回家了解各品牌手机资料，每天早起回店内作介绍。时间过得很快，我享受生活，享受实践!

**大学生暑假实践报告总结与体会篇十四**

在20\_\_年的漫长暑假中，我接受我院学生会的倡议，积极参加学校内外组织的的各种假期社会实践活动。作为一名未来要迈入社会的学生，深入社会、实践锻炼是一门必经的功课。因为我相信因为经历所以懂得，只有了解社会，你才能真正做到融入社会。

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础。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，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在暑期里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

这段时间，我帮忙接电话、复印资料、整理资料，帮忙签字。在学校，会有人通知你做什么，有老师、同学督促你。可在这里，必须自觉去做，而且要努力做好。更重要的是，必须放下尊严，老老实实做一个打工者，在现实面前，我们要学会忍耐，社会是不公的，公平是要去争取的。有时遭批评时会感到委屈，但接受并改正又是防止再一个错误发生的前提，因为激烈的竞争随时使你面临失业。

暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值。

虽然在这假期我没有在我的专业知识，专业能力上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。经过实践的修正，当刚回到家的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己半年的学习生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”—就业危机，因此而为将来而感到紧张在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，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。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，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。我意识到了自己的不足，没有经验，没有与人交流交往的能力，有些东西以前没有尝试过，难免会出差错，如果我还这样的话，以后很有可能在社会上没有立足之地，现在的社会不仅要有知识，还要拥有一些应辨能力等综合素质，只靠在学校汲取知识，远远不够，从现在开始，就要培养自己的能力。

而且我还明白了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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事。在学校，更多的是学习氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更好的成绩而努力。而工作的场所，每个人在为获得更多的报酬而努力。学校里主要学习理论，我们经常抱怨理论与实践不能结合，在学校读书的人宁愿工作也不想读书，而已在社会的人都宁愿回校读书。我即将不再是一名大生了，而是社会的一分子啊!我们只有学习了先进知识，比别人具有了更高的起点，才能应付各种工作上的问题。

“真理来源于实践，实践出真知”我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。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。

我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，我们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

总之这次实践让我学会了很多东西，给予我了很多启发。但实践也只是个过程，真正的目的是要我们改变思想观念，学会学习，这样才能不断的进步，不被社会淘汰，才能为建设祖国、奉献社会作出更大的贡献。

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