# 最优大学生暑期纺织厂社会实践报告（通用22篇）

作者：未来的方向 更新时间：2024-04-02

*通过社会实践报告的撰写，我们能够更好地记录实践过程中的细节和感悟，为今后的发展积累经验。下面是一些值得借鉴的社会实践报告范文，希望对大家写作有所启发。大学生暑期社会实践报告了解大学生暑假工作、让使用化妆品的各位了解化妆品生产及健康安全、让想*

通过社会实践报告的撰写，我们能够更好地记录实践过程中的细节和感悟，为今后的发展积累经验。下面是一些值得借鉴的社会实践报告范文，希望对大家写作有所启发。

**大学生暑期社会实践报告**

了解大学生暑假工作、让使用化妆品的各位了解化妆品生产及健康安全、让想要出去工作的姐妹了解工厂生活。

20xx年7月10日—20xx年8月23日

广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

各学校在工作的同学们及新老员工

切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品卫生状况管理和生产成本及学院同学在化妆品工作情况和生活状况、出现的问题以及分析。

美女帅哥们耗费不菲资金买来琳琅满目的化妆品，是为了求美变美，但谁都不会想到自己的肌肤却可能因此受到化妆品的伤害生的环境中去，这似乎有点难度。而且这里的工作要求严格，不允许出现错误，否则你将成为众矢之的。我们的工作时间极长，每天工作x个小时（早上：xx－xx，下午：xx－xx，晚上：xx—xx）。重要是精神上的压力，做不好就会受到责骂，每天长时间的工作没人理解你，不能告诉家长，因为他们本来就不放心，只会让他们担心，自己回家，这有悖初衷。走进大学，我们就不能再是那个凡是依靠父母的人了，我们得成为一个有担当的人。而且大学期间的学费，生活费等这些杂七杂八的费用加起来是一笔不菲的资金。很多的学生就为了那份工资，所以更不能离开。此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易；同时接触到了社会，也学会了很多学校里学不到的东西。今后我会远离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

1、谨防诈骗。

2、防止克扣工资及加班超时。中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额的中介费却不履行合同；一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

1、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

2、“打工”不能放弃学业。

3、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

4、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

**大学生暑期社会实践报告**

实践目的：践行社会主义荣辱观，服务社会主义新农村。

实践形式：深入农村，入住农家，下地帮农户干农活，与村民攀谈，搞农村调查。

实践时间：20xx年7月17日--7月23日

实践地点：广西柳州市鹿寨县雒容镇南庆村凉水塘屯

实践组织者：广西工学院鹿山学院团总支

实践参与者：广西工学院鹿山学院05级暑期“三下乡”实践文化宣传小分队

南庆村共有12个屯，其中凉水塘屯共有60多户，约391口人，该屯1995年已达小康水平，1999年成为全国社会主义新农村建设示范点，现是鹿寨县规划建设的社会主义新农村建设示范屯之一。该屯几乎家家户户住“高楼”，家家用沼气作燃料，已告别了“材草燃料时代”，楼房大多都是“柑桔”楼，据说是一个个碰柑“堆”起来的。

(一)经济状况

该屯经济收入主要以农业经济作物为主，以养殖业为辅如养鸡。农业经济作物收入占总收入的90，其农业经济作物主要有西瓜、香瓜、豆角、玉米、甘蔗、花生等。该屯现经济收入较可观的主要是西瓜、香瓜2个品种，每亩毛收入可达3000元左右;豆角、玉米、甘蔗和花生收入也挺可观，每年都为村民带来较大收益。

(二)受教育状况

村民中受过初等教育的较少，受到过高等教育的更是少之又少，现村里高中生也屈指可数。如今该屯儿童的上学年限均为7岁，村民大都把孩子送到镇里上学，很少人再到村小学上学了。现在交通方便了，村内道路硬化良好，村民都把孩子送到镇上去上学，让孩子们接受更好的教育。村民都明白知识对下一代重要性，知识改变命运的思想已根植于他们心中。

(三)生活状况

据调查村民的粮食、蔬菜都是自给自足，只买一些油盐、肉类食品及一些娱乐用品，生活相对宽裕，基本实现了“楼上楼下，电视电话”，有些家庭还装了宽带，通过互联网了解世界，了解最新科技信息，把了解到的信息用于农业生产实践，家家户户都有摩托车，有的还有自己的面包车。

(四)文化生活

该屯有灯光篮球场、舞台，闲时村民喜欢打打球、跳跳舞，有时还请镇上的专业人仕来做跳舞培训，年轻人大多都喜欢玩电脑、打麻将、玩扑克牌等娱乐活动。村民的文化娱乐的方式比以前的大家有事没事聚在一起闲聊有了很大的改变，文化氛围更浓厚了，村里还经常举办各种公益比赛，如篮球赛、健美操大赛，他们的文化生活更加丰富了。

从准备下乡到下乡结束，我始终都是怀着学习进步、提升自身的思想来积极参与暑期“三下乡”社会实践的。从和凉水塘屯的乡亲们接触到磨合，再到打成一片，该屯乡亲们对我们关怀备至，使我们体会到该屯乡亲们的淳朴及该屯民风的淳厚，让我们真正感受到社会主义新农村建设的新风吹遍大江南北，人民生活水平不断提高。

下乡期间，剪瓜苗、喷农药、拔草、锄地、辅导中小学生等都是我们服务新农村的“必修课”。虽然天气炎热，烈日当空，在地里干活干得汗流浃背，但我们却感到很欣慰，难得有这个亲身实践、为农民服务的机会，因此倍感珍惜。我们与所入住的农户同吃、同住，并帮助他们干一些力所能及的农活，他们对我们的帮助感到很高兴。我们知道自己做的是很有意义的事情，我们的社会价值也将在实践中得到升华。同时，我也深刻的意识到自己是多么的渺小，现在所能做到的事是很有限的。

**大学生暑期社会实践报告**

20xx年8月3日，接到同学电话，说有工作要我一起做，我很兴奋的答应了。开始了我短暂的实习。

随着近年来大学生就业形势的日益严峻，以及企业对人才的更高要求，作为大三学生，为了适应社会的要求，增强社会竞争力，也要注重培养自己的素质。

于是我趁着暑假，给自己创造了参加实习的机会，以便接触社会，锻炼自己，为以后进入社会工作岗位做准备。一个学生在实践中必须具备的经验，让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。虽然这个实践和我的专业关系不大，但是我觉得我在这个实践中学到的东西会影响到我的一生，以后会用到任何行业。

1、对工作的初步了解

打完电话，我在网上初步了解了这家公司。通过官网和实地考察，了解到公司主要经营玻璃摆件，包括玻璃花瓶、果盘、酒瓶、雕花杯、摆件等。工艺风格有磨砂、绘画、雕刻等。而且有些产品是用特殊材料制成的，比如有一种玻璃叫金红色玻璃，也叫玫瑰玻璃或金红宝石玻璃。微细的金粉融化到玻璃中，产生一系列氧化反应，最后变成颜色。所有产品都是手工吹制和手工制作，属于手工艺品。这是广州外贸公司第一次来华中展览。广州市场主要是出口贸易，出口到北美、欧洲、南非、中东等地。遍布全球，规模较大，国内市场基本空白。准备打造一个立足武汉的营销模式，拓展市场，打造品牌，持续扩张。这次展览是一个绝佳的机会。因为公司的产品不仅是工艺品，也是家居装饰不可或缺的，实用、环保、美观，是高品质生活的体现，公司可以快速锁定人群，即购买力强的人群，面对他们的需求。展会的目的不仅仅是为了销售，也是为了宣传，因为武汉的市场不是很大，很多人还没有这个概念。这次展览可以为公司在武汉的后期发展铺平道路。

此外，我对活动的组织者和团购模式也有一定的了解。主办方是一家人气团购网站和武汉会展中心。一种购物方式，将相互认识或不认识的消费者联合起来，增加与商家的谈判能力，获得最优价格。商家根据薄利多销、量大价优的原则，可以提供低于零售价格的团购折扣，以及仅靠购买无法获得的优质服务。团购的方式也有很多种：线上团购和线下团购，可以分为自发团购和组织者组织的专业团购，即专业团购网站和卖家组织的团购。我们的展会属于线下专业团购。

2、工作进展

8月4—5日：经理给我们做了一个简短的培训，说明了流程和团队的共同目标后，我们正式开始了活动的准备工作。

1、拆开陈列柜：我们小心翼翼地把陈列货架上的产品全部拿走，整齐地排列起来。男孩们取下玻璃，拆除了陈列柜。

2、产品包装：根据人群选择多种风格的产品：北欧简约风产品，中式复古风格套装，

日本甜美花瓶、波西米亚风格瓶套、原始粗糙抽象摆件、地中海家装系列等。，适用于所有家装款式。擦拭产品，用泡沫纸逐个分开，按尺寸组合包装，记录所有参展车型，清点箱数，给箱号。广州的新产品都是有编号的，一半打包，另一半留在仓库，剩下的产品一件一件的打包摆放。

3、仓库标记：根据记录的产品编号，找到相应的房间，分别找到编号产品的箱子，并做好明显的标记，方便留守仓库工作人员清点展会所需的商品，节省订购展会的时间，并根据账簿登记找出货架上的商品，根据库存情况对销售计划做相应的调整。其中，找货有点混乱。最后按房间分类，按房间号搜索，解决了。

4、横幅印刷和制卡

熟悉商品摆放，制定价格，接待客人，发放名片，介绍产品，观察会场人流。注意商品摆放：配色要活泼而不轻浮，款式繁多而不复杂，形式简单而不呆板，玻璃的质感取决于光线，要根据光线来调整。

因为之前做过家居建材的销售，所以对销售还是比较有经验的。一个客户来了之后，先让客户感受到我的诚意，向客户说明产品，订单要随着客户的目光移动，告诉客户哪些产品适合客户。我会按照经理告诉我的方法让客户知道这个产品适合他。其中，客户会问一些问题。当然，因为对商品的理解还不透彻，所以在回答客户一些比较刁钻的问题时，显得有些笨拙，缺乏灵活性。毕竟我想了很久，想出了下一步的应对方案。接待下一位客户时，避免出现与上述相同的问题。但是如果自己处理不了价格谈判，我会找一个有经验的导购员和客户谈。毕竟他们会在很多商品的价格底线上做的比我好，避免失去一个客户。

活动结束后，我会把名片交给客户。其实让更多的人了解这个产品和品牌并不重要，这样才能吸引更多的客户，起到宣传的作用。在递名片的过程中也学会了一些细节，比如举手微笑。

7日，由于主办方的一些调整，我们的展览场地发生了变化。位置好，根据公司对昨天工作的总结进行促销活动，吸引了很多人，导致当天销售业绩大幅上升。

首先，这几天的工作让我对玻璃首饰行业有了初步的了解。目前，中国的消费者仍然有限，但会有很大的增长空间。随着人们生活水平的提高，生活质量也在逐步提高。生活不仅包括衣食住行，还包括精神满足和个人品味的提高。所以这个行业潜在的市场力还是挺大的。

第二，虽然工作很累，但是我从我们工作的过程中深刻体会到，工作的组织要靠规划，前期的准备和了解是很重要的。有了这些才能制定相应的计划，需要结合目标不断修正和完善。目标是动力的源泉，计划能让人头脑清醒，不迷茫，不迷茫。计划也需要有层次，以更有序的方式执行。

第三，在这个过程中，我做了几天销售。销售最重要的是学会如何与人沟通，包括说话技巧和注意地方。我学会了与人交往，首先要真诚，但要保持适当的距离，在心里给予正确的暗示，倾听和理解对方的需求，这才是最大的。我们应该观察对方的面部表情，判断他传达的真实意思。在合适的时候做出让步，才能达到最终目的。总是努力保持一种平静的心态。从销售技巧上来说，不全面的看事情是不能下结论的，也不能做狭隘的判断。比如我们质疑产品的定价是因为产品是分级的，分为高、中、低三个等级，每个等级都有对应的价格。不过来看的客户可能生活水平较低，但不代表定价不合理。因此，通过调整销售策略，销售情况有了很大改善。

总之，我在这次实践中学到了很多。虽然看起来工作性质和专业关系不大，但学到的东西包括玻璃首饰行业，销售技巧，做事方法，做人等等。这些东西会让我受益终生。

第三，在这个过程中，我做了几天销售。销售最重要的是学会如何与人沟通，包括说话技巧和注意地方。我学会了与人交往，首先要真诚，但要保持适当的距离，在心里给予正确的暗示，倾听和理解对方的需求，这才是最大的。我们应该观察对方的面部表情，判断他传达的真实意思。在合适的时候做出让步，才能达到最终目的。总是努力保持一种平静的心态。从销售技巧上来说，不全面的看事情是不能下结论的，也不能做狭隘的判断。比如我们质疑产品的定价是因为产品是分级的，分为高、中、低三个等级，每个等级都有对应的价格。不过来看的客户可能生活水平较低，但不代表定价不合理。因此，通过调整销售策略，销售情况有了很大改善。

总之，我在这次实践中学到了很多。虽然看起来工作性质和专业关系不大，但学到的东西包括玻璃首饰行业，销售技巧，做事方法，做人等等。这些东西会让我受益终生。

**大学生暑期社会实践报告**

山东体育学院 奥林羽乒中心

从1997年开始，随着我国高等教育由精英教育向大众教育的转变，国家已不再负责大学毕业生的分配，毕业生完全进入市场自主择业。特别是xx年高校扩大招生规模以来，由于短期内毕业生增幅巨大，导致就业市场竞争日趋激烈。xx年底，教育部在连续多年作出“就业形势严峻”的判断后，再次发出了“xx年更严峻”的重要提示。在金融危机对实体经济的影响日渐显露之后，大学生就业难成为民生难题。据教育部统计，xx年，全国普通高校毕业生达559万人，比xx年增加64万人，增幅为12.9%。而xx年毕业大学生实际就业率不到70%，也就是说，超过150万高校毕业生不能顺利就业。xx年，我国高校毕业生总量达到610万，就业形式不容乐观。

对于我来说此次社会实践的主要目的是锻炼自己，学会与人交往。大学四年的学习生涯已过去了一半，暑假将至及至，为了提升自己的技能水平，开拓自己的视野，增长见识，为迈入社会及以后的工作做准备，我选择了切身的投入社会，锻炼自己；同时通过自己的社会实践工作可以赚取下个学期的生活费，补贴生活，为家庭减轻负担。

我工作的地方就在我们学校里面的奥林羽乒中心，工作的大体时间是每天早上的八点至晚上十点半，日常的主要工作是陪来此锻炼的人打羽毛球，并且负责清理打扫馆内的卫生，另外对初学者进行指导示范。 四十三天来的社会实践工作，我干的大多是体力活，每天工作量都很大，记得刚开始的一周每天晚上回去后胳膊都会累的酸痛，浑身软软的无力气，但是我告诉自己这是过度期，过了这几天就会好了。为了节省时间提高效率，打工没几天我就买了一辆二手的自行车，虽然破点但是还可以。；老板给我的月工资是一千一，其中的提成要看你自己的本事，每多教一个学生月工资就会随之增长，我很幸运一开始我便收了两个学生，每天在固定的时间给他们讲要点做示范，我很喜欢跟他们在一起打球虽然他们都是初学者。每天都过着两点一线的生活，从住所到馆内再从馆内回到住所，每一天累并快乐着，我的球技也有所增长了，我现在可以熟练的掌握运用左手打反手球，每一天我都努力进步着，我一共收了七个学生，老板把我的月工资涨了三百，我很高兴，现在每一天我都过的很充实虽然累点，休息的时间少了，但是我感觉我获得更踏实了，我可以自己挣钱了虽然不多，心中有说不出的喜悦。在我的七个学生当中有一个上小学的，年龄也就十二三岁，他妈妈送他来时说他眼睛不是很好，我特意留意了这个学生，他长的很清秀白皙，但是却显得单薄瘦小，记得那天我又和他打球，不知怎么了我发球他老接不到，即使我发很简单的他也是接不到，我莫名的感到生气，就说了他几句，谁知道他却眼睛红红的，我的心像扎了一下是的，看他这样我很心疼却什么也没说，快下课了他妈妈来接他，我看到他赶在他妈妈来之前去洗了洗脸，我感到很不好意思，像是犯错了是的。以后的每一天我都耐心的教他，我显得很疼惜他，他眼睛不是很好，每次打球时我都缩短用眼时间，教他技术要点，慢慢的它可以跟我连打十几个会合了，我很高兴那天。打工的几十天是很单调的，但是我却深刻的感受到现在的孩子真是幸福，我教的那几个学生都是在蜜罐子里长大的孩子，生来无忧无虑，脾气却很大，不能说，他有很多理由在那等着你。打工的这些天很累 ，每天早上都要打扫卫生，还要打扫厕所，但是不可否认的是我变得成熟了，我学到了很多东西。

四十三天虽然不是很长，但是却让我学到了很多的东西。在日常生活上，我真实的体会到了挣钱的不容易，我学会了节俭，怎么做可以最省钱，买到物美价廉的食物与东西，不该花的就尽量不花，我一会到了“粒粒皆辛苦”第一次那么深刻的感受到挣钱真的好辛苦。我住的地方离馆很远，为了工作方便，节省时间提高效率我买了一辆二手的自行车，为了节省几元钱我跟卖主大费口舌，要是以前我会直截了当的给钱拿车，是实践工作教会了我节俭；在工作上，我更加深刻的体会到了责任感，不管我们以后做什么工作，责任感是任何一个人做好工作的前提，虽然我干的都是体力活会很累，但是每一天我过的都很充实，在陪人打球的过程中我既锻炼了自己又提升了自己的耐力，为我以后更好的工作做了很好的准备，我很喜欢这份工作；在人际交往上：在这里打工每天都可以和不同职业，不同年龄，不同性格的人交往，我更加的坚信对人真诚的重要性，己所不欲勿施于人，换位思考，都是我们大学生迈入社会所必须要学会和拥有的，每一天都用真诚的微笑迎来每一个来此锻炼的人，然后用诚挚的挥手向每一个人告别。和社会上的人交往还让我开拓了视线，使我可以更好的了解社会，学会如何做事，怎样做人；在自我成长上：这次打工使我更加清醒的认识到了自己目前的位置，都说大学生毕业就面临着失业，我真的感受到了，虽然我干的都是体力活，但是我的工资待遇并不高，毕业后要想找到一份舒适的工作并不容易，现在我更应该好好利用剩下的时间为自己充电，努力提高自己的技能水平，同时这次打工也使我认识到学历差别以及地位的高低，每天打工都眼看老板的脸色，这使我更加有了奋斗的动力，我坚信努力就一定会有收获，劳动创造美好未来！

四十三天的打工生活结束了，虽然很辛苦，但是却是累并快乐着。平静的湖面练不出强悍的水手，温室里培育不出茁壮的花朵，人是需要磨练与锻炼的。四十三天我的假期生活，既紧张又充实，我增长了很多见识，和社会有了更近一步的接触，我更加坚信，劳动创造美好未来，付出一定会有回报！

**大学生暑期社会实践报告**

转眼间，一个炎热的假期就要过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉甸甸的充实感。

我的学生是分为三个年级，分别是小学升初一，初一升初二，初二升初三。由于他们各自的成绩有较大的差别，甚至个别同学的基础极其差劲，所以在上课的时候，我不得不对同一个班级的学生设计不同的课后作业，虽然备课的过程很累，但是当我看到补习结束时他们的进步，我不禁感到所有的付出都是值得的，心中有一阵强烈的成就感。整个教学补习活动在炎热的7月开始了，我每天不断激励自己，身为老师，要细心，耐心，要教有所获，让学生学有所成。针对不同的学生的情况，我制定了多套教学计划，首先是初一年级的两个班级，这两个班级的基础都很好，他们接受能力强，学习的积极性高，课后会自觉完成课堂任务，所以对于这两个班级，我的教学目标制定的比较高，除了授予他们新的知识点之外，我还经常去网上找相应的提高训练题集，并鼓励自己改编题目，不断培养他们的自主学习能力。接着是初一升初二的学生，他们整体的思维活跃，课堂积极性很高，针对于这种情况，我先上一周的复习课，把初一年的重难点知识重新在复习一遍，接着，我就开始上初二年的新知识，这个过程中穿插一些旧的知识点，新旧结合，同时根据他们的作业完成情况，第二天进行补缺补漏，把学生没有掌握的地方再强调加强。但是存在个别同学的基础薄落，对于他们，我会在课外对他们进行加强训练，布置一些基础训练专题，以便他们夯实基础。对于初二上初三的学生，他们基础差，初一、初二的知识点落下的很多，为此，我还专门进行一次摸底测试，同时试卷的完成情况进行分析，找出他们薄落的地方，针对这些知识点进行重新讲解，并给出相应的练习题，以便他们加强巩固。接着便是初三年级新课程的授课，课程要慢，每一个知识点的讲解要清晰，简要，明了，尽量找出每一个知识点相应的题型作为课堂例题讲解，课后的作业设计要与课堂讲解的题型相辅相成，或者举一反三，这样才能让他们“温故而知新”。学生的具体情况已经明确了。接下来我制定了每一天的教学方案，在实际教学工作中，我严格要求自己，一丝不苟，步步扎实，节节疏通，根据学生情况不断调整教学安排，通过几次周末小测总结，每一个学生在一定的程度上都取得了不错进步。

当然，在教学过程中，每天的自我总结是必不可少的，一个月的上课生涯，使我懂得了老师的责任和学生的需求，我总结出来了三点：

第一，从事教学工作需要“专（钻）心”：我为这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于初中知识不在话下，但我还是找来了教材和教参等专心备课，力求做到在知识上准确无误；除了在“教什么”上下功夫，我在“怎样教”也丝毫不敢马虎，我翻阅了《教育心理学》、《心理学》、《数学教学法》等专业书籍，上网查询了有关经验交流，在充分尊重中学生身心发展规律的前提下开展教学活动。

第二，从事教学工作需要“耐心”：面对不同的初中学生，他们对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，不同的学生基础不同，接受能力也存在较大的差异，我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”，要根据不同学生的学习水平制定不同的教学计划。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。

第三，从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，多与其他学科的教师交流，要多与学生交流，掌握学生的心理状态。除此之外，我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

当然，在教学过程中，我也遇到了难处，有些同学的成绩差，对上课没兴趣，总是提不起精神，考试也感觉不到他们的进步。长期如此，他们自己也放弃了自己，经常自暴自弃地说，自己天生比较笨，不是学习的料，可是经过一段时间的接触我发现，这是他们的惰性心理。事实表明正是如此，他们在听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子，问他们问题，他们也是爱搭理不搭理的样子。有时，我心里会感到很恼火：自己的付出与收获完全不成正比，他们这样是在浪费我的精力。我甚至有时想要不不管他们了，他们不学是他们的事情。可是后来想想还是觉得自己不能够半途而废，也应该对他们负责，于是一遍遍告诉自己要坚持、要坚持。他们平时做题时，喜欢用光用眼睛看，而懒于动手，属于典型的“眼高手低”。听课时，也常常处于梦游状态，从未做笔记。这正是他们学习懒惰的体现。我清楚地知道：懒汉在学习上是绝对吃不开的。于是，我三番五次地告诫他们，只有认真学习才能成绩提高。为此，我还专门上网查找解决的方法，根据他们的心理特点，帮助他们做出阴影，重拾信心。

在与学生的相处过程中，学校的教育心理学这门课程也帮了我不少。对于学习成绩处于中下游的学生，容易产生自卑心理，所以平时要多加鼓励，让他们能重拾自信心，相信自己也是能学好的。

时间过的非常快，一个月的教学很快结束了，当我真正了解学生特点，开始和他们建立起感情时，却结束了。虽然非常短暂，但觉得自己学到了很多，特别是认真负责，也尝到了当老师的酸甜苦辣，感受到学生的聪明可爱。在这次实习中，我学到了很多，同时充分体会到“责任”在师生中的关键作用，只有你对学生付出真爱，承担责任，你才能取得学生对你的尊重和信任。

经过这一次家教实习，我真的是长了不少的见识，增长了很多社会经验，在实践中我也找到了自身的价值。我早晚都要走出校园，走进社会大染缸去。我积极的倡议当代大学生走出校门积极参加社会实践活动，在社会锻炼中寻找自我价值。

实习是一件很具意义的事情，在实习中能够学到书本上没有的知识，增加社会实践能力，我们必须在实践中来检验自己所学的知识，尽管有时候会认为，书本上的知识根本用不上，但是，具备了知识也就等于具备了学习的能力，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够以做一名实习教师的经历来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习教学了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更学好。

经过了一个月的相处，虽然我不敢以老师自居，但真的希望能帮助他们克服学习上的困难。同样我也学到了一些作为一名老师所拥有的品质，而这些品质将是我在踏入社会后需永远铭记的。

耐心，宽容，关心，责任，友善。我想，这应该是我今年盛夏收获的最丰硕的果实……

**大学生暑期社会实践报告**

自从进入大学，就业问题就总是围绕在我的身边，成了说不完的话题，在大学校园的宣传板上的各种招聘的广告更是琳琅满目，并且每条广告都有这样的一句话：“有实践经验的优先。”但对于仅仅生活在大学校园的我来说哪有什么实践经验啊！所以我把目光放在了今年的暑假，实践就是为了扩展自己的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便毕业后真正走进社会之后，能够适应当今社会的发展形势，并且能够很更好的处理在生活和工作方面的各种问题。因此就这个暑假经朋友介绍，我来到了湖北省武汉市洪山区光谷总部国际武汉xx科技有限公司，并且在这里我开始体验我的打工生活，第一次进行社会实践。

是漫长的，为了把自己锻炼成一名合格的、对社会有用的人就必须不断实践。

在xx忙忙碌碌的这两个月我觉得我过的很充实，期间主要从事制造处导线班激光导线的装配与制作。在这里我认识了很多80后朋友，有他们的陪伴我过的很快乐。流水线上的工作，我上班之初干的很不习惯，但是在朋友们的细心指导下，我坚持了下来，并顺利完成了生产任务。在这里上班的期间我收获了很多，认识到了我们外来人求职之路的不容易，体会到了上班生活的酸甜苦辣，积累了丰富的实践经验，锻炼了实践动手的能力， 感悟到了未来就业之路的坎坷与艰难。总之在我人生中的最后一个暑假，我学到了很多，体会了很多，我无悔！

其实，社会实践中的很多东西都是在校园中无法触及到的。大学生，最重要的是学习，但是在学习的同时，也要参与实践。学习与实践的结合是很重要的。大学的校园虽是社会的小模型，但它们还是有一定差距的，它们的运行规则有很大的不同。学校与社会的一定隔离，往往使得呆在象牙塔里的我们对社会的看法趋于简单化和理想化。在这样的环境中培养的大学生，在学校之中可能很优秀，一旦踏入社会，其缺点便暴露无遗。所以，大学生应该注重在就业前培养自身适应社会、融入社会的能力。借助社会实践平台，可以提高大学生的组织管理能力、心理承受能力、人际交往能力和应变能力等。此外，还可以使他们了解到现代社会的就业环境、政策和形势等，有助于他们找到与自己的知识水平、性格特征和能力素质等相匹配的职业。

我希望自己通过大学的学习后，成为社会中的有用人才，能够适应社会的需要。因此在学习期间，我会积极参加社会实践活动，认识社会，认识自己在社会中所处的位置，调整和完善自己的知识结构，战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，为适应以后的工作做一定准备。这也是我参加社会实践的目的之一。通过在xx的社会实践生活，我受益良多。

最后，以此来致敬我终将逝去的青春！

**大学生暑期社会实践报告**

：吉林省大安市石油钻采机械厂配件库房及销售部门。

：大一暑期

：初步了解产品库房管理情况，获取一些销售方面的实际经验，简单学习人员培养，人员分配以及人际关系的培养。

：希望在实践中通过目前所学的专业知识和自己的思维模式，结合特定的企业，了解库房及销售等部门的商业运作，同时也为了提高自己的社会实践经验以及丰富阅历，具体感受实际工作与单一理论学习的差异，也借此领会为人处事的道理，最终提高自己的各方面能力。以下我会针对几方面内容进行简单的分析及发表一下自己的些许见解。

正文

当前时代，无论什么行业都是秉承着以人为本的理念。销售服务更不例外。作为一个好的销售人员，不仅仅是要具备良好的销售能力，也要身兼很多方面的素质。

而通过我这十几天的实地工作发现，有很多问题存在于类似的中小型私营企业当中。

（1）库存与销售部门脱节，出现极为偏激性的各谋其政，缺乏沟通了解。

（2）面对激烈的竞争，目前平均利润率普遍降低，在管理需要优化的岗位，存在一些只领钱不干活的人，降低了工作效率。

（1）企业各部门要有良好的沟通，适时地开展各部门的交流活动，让员工各方面加深了解。

（2）实行”优胜劣汰”的用人方针，多采取竞争上岗的用人模式，适当的裁员，以提高用人效率。。

1、有效的人工管理。

2、通过智能系统和布局使柔性最大化。

3、不要只局限于收货、储存和运送。

4、最优化供应链中的仓库。

销售不是企业对外营销的窗口，，因此，好的销售服务团队是企业良好经营的重要保障之一。在将近一周的学习实践中，我发现，在销售部有相当一部分员工只侧重于单纯的向客户推销产品，而忽略了向其介绍一些售后服务信息，以及公司对出售商品的承诺。

我觉得无论什么样的企业，管理者应该始终把人才建设作为推动创新，保持核心竞争力，实现企业全面、协调和可持续发展的原动力。一个企业的人才队伍的强大就标志着它向成功领域迈出了一大步。

一是要建立健全企业的激励机制。

二是要尊重和保护员工权益，积极稳妥地推进薪酬、福利和保险制度的改革和完善，充分反映岗位特点，体现岗位价值和突出工作业绩，激励高层次经营管理、专业技术和关键技能人才。

综上所述，在类似的中小型私企上，各个环节的问题都是客观存在的，我们如果想更好的发展企业，就应该根据科学系统的方式方法来不断建立和完善企业结构，只有在不断改变和进步中，企业才能向更健康长久的发展下去。

在过去的学习中，尽管理论知识使我们的头脑丰富了许多，但经过这次的社会实践，让我明白了就算理论知识再丰富，也要经过实践的检验，否则只会是纸上谈兵。这次的实践让我收获许多，了解了企业经营上的实际方法和难处，得到了很多难得的经验，各方面都受到了很好的锻炼，这将使我终生受用。

**大学生暑期社会实践报告**

姓名：xx

学号：xx

执业单位：xxxx有限公司

练习时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日，共—天

一、实习目的：

介绍实习的目的和意义，实习单位或部门的概况和发展，实习的要求。这一部分通常是前言或导言的形式，没有单一的标题和序号。

首先介绍练习安排的大致情况，包括时间、内容、地点等。，然后介绍具体的实习流程和实习工作内容，以及专业知识和技能在实习过程中的应用按照排列顺序逐项介绍。以记叙文或速写为基调，在完整介绍实用内容的基础上，重点阐述自己认为具有重要意义或需要研究解决的问题，同时对其他一般内容进行简要描述。

围绕实践目的的要求，着重对实践中发现的问题进行分析和思考，并提出解决问题的对策和建议。分析、讨论、对策应以参考文献为依据，正文后附附录。分析讨论内容和推理过程是实践报告的重要内容之一，包括提出的对策和建议，是反映或评价实践报告水平的重要依据。

用自己的语言评价练习的效果，着重介绍自己的收获经验。当内容比较多的时候，可以列出小标题，逐一上报。在总结或经验的最后部分，针对实践中发现的不足，简要提出今后学习和锻炼的方向。

**大学生暑期社会实践报告**

通过社会实践，增加我们大学生接触社会，走向社会，培养工作能力，以及完善思想道德、增强社会责任感。

20××年×月×日-20××年×月×日

×县×镇×社区

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20×年×月×日—×月×日是我第一次参加大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

两个星期的社区社会实践，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，让我从实践中得到锻炼。

我实践的×社区是×镇×社区，隶属×镇管辖，地处×县城中心，占地0.8平方公里，共有居民2535户7335人。社区工作人员21名。

在我报到的第一天社区书记就告诉我：社区最主要的工作就是在党和政府的领导下，依靠社区力量，利用社会资源，强化社区功能，解决社区居民问题，为社区居民提供各方面的服务，组织社区居民开展各种社会活动，促进社区协调和健康发展，不断提高社区居民的生活水平和生活质量。

书记说：社区工作者要有一定的社会责任感，社区工作者的宗旨和目标是帮助社区居民解决社会问题，很多社区居民都是社会的弱势群体，他们没有工作，生活来源困难，是靠政府救济、享受低保解决生活的，如果社区工作者没有一种崇高的理想，务实的工作精神和方法，就不能满足他们的需要，所以社区工作者要有服务居民，贡献社会的意识和社会责任感。书记还说，作为社区工作者要有平民意识，要把自己置身于社区居民一员才能体会和理解居民需要，充分尊重每一个社区居民的人格和平等权利，帮助他们解决最关键的问题。

她还说作为社区干部还要有一定沟通技巧，社区工作及要与社区居民打交道，还要经常与辖区单位联系，充分发挥辖区单位的作用，才能更好的为居民服务。社区工作面对的是不同龄、性格的各式各样居民，要运用自己的知识技巧，建立信任关系，通过相互的沟通和合作，了解自己扮演的角色，最终达到自己解决问题的目的。

两个星期的社会实践，书记给我安排了三天的走访社区居民活动，带我走访的是社区干部×大姐姐，给我教了很多工作方法。通过走访改变我很多以前的认识，真没有想到在城市里还有这么多生活困难的人，三天我们走访近20户，对我记忆最深刻的是×家，她是一个×族，今43岁，看上去象50多岁的人，丈夫7前与她离婚了，三个孩子跟她一起生活，大女儿只上到初中就因为家里没钱她就不上，到处打零工挣钱。二女儿开学上初三，还有一个儿子。×因为初中毕业、再加上她汉语说的又不好，没有工作靠每月350元的低保金维持一家的生活，她自己患有风湿关节病，经常腿痛的走不成路，家里只有两间土平房和一个18寸的老式电视机，就再也没有一件像样的家具了，两间平房，进门一间有一个火炉子和一个土炕，供冬天取暖用，有一个矮小的方桌和几个木制小板凳，里面一间有一个双人床、两把椅子和一个衣柜，房间的土地面高低不平。十几平方米的院子里有一个草棚，下面盘着一个锅灶，她说这就是她们夏天生火做饭的地方。

杨姐姐说我们这次来她家，主要是帮她办理“十大慢性疾病医疗保险”，参加这个保险，她看病、买药可以报销70%，现在国家经济条件好了，为群众办的实事、好事也多了，杨姐姐一边和帕孜古丽拉家常，一边教我如何填写“十大慢性疾病医疗保险”登记表，一个多小时我们就完成了帕孜古丽家的走访登记工作。

在走访下一户居民家的路上，×姐姐告诉我作为社区干部一定要做到“四知四清四掌握”，就是要知道社区居民每个家庭成员及社会关系、每个家庭经济状况、每个家庭成员政治表现、每个家庭成员遵纪守法情况;清楚社区就业情况清、社区重点人口情况清、社区流动人口情况清、社区贫困群体情况清;掌握社区基本情况及社情动态、掌握宗教活动情况、掌握居民热点难点问题、掌握各类积极分子情况。

三天的走访结束后，书记就安排我协助×姐姐开展日常工作，杨姐姐在社区负责的是人民调解、社会治安综合治理、流动人口管理等工作，日常工作看是平凡，却很繁忙，汇总材料、上报报表、接待居民群众来访，调解居民间的邻里纠纷、登记流动人员等，不知不觉一天天就过去了。

繁忙的工作虽然很辛苦、很劳累，也使我收获到了工作上的成就感和工作中的乐趣，每当帮居民办完一件事情，诚心对你说谢谢的时候，我就感到很满足，许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它，可居民群众却感到是你在帮助她，她们都会诚心诚意地对你说一番感谢的话，多么朴实的居民啊。

通过社会实践，我学会了和许多同事打交道。从前我不爱搭理不熟的人，现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，有些工作一个人是无法完成的。不会与人打交道就无法顺利开展工作，就不利于工作效率的提高。

通过社会实践，我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习他人的长处，才能进一步提高自己。

通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

**大学生暑期社会实践报告**

暑期社会实践已经结束，为期一周的赴江西篁碧畲族乡之行至今难忘，在实践期间，我负责的是社会调查组，通过走访居民，企业及与乡交流的形式，了解当地的社会经济和居民生活情况。

江西作为一个经济不怎么发达的人口大省，在各公共场合我看到了经济差距下素质的差距，新火车站建设的很好，尽管尚未完全投入使用，但破坏程度令人心酸。

进乡的山路崎岖，车子在黑夜里足足开了三小时，接下来的几天我们在这儿见到了城市里少见的一番情景：清新秀丽的自然风景，淳朴好客的居民，令人惊叹的古老文化，还有农村简陋的设施和贫困农民的艰苦生活。期间有很多片段使我记忆深刻，感慨颇深。

与世无争的平和：由于地处偏僻，山高地少，这儿的农民基本过着自给自足的农作生活，平常上山砍毛竹贴补家用，加上山清水秀，俨然成了与世隔绝的世外桃源，给人与世无争的平和与安静，若不与山外经济发达地区相比，我想他们的.生活是幸福安详的。山里很少有远道而来的客人，于是农家人异常热情好客，尽管有些人不懂普通话，但脸上总挂着友好的笑容，招待我们的阿姨还拿出珍藏的野生菇招待我们，据说这些野生菇很难得，市场上价格昂贵。

难忘的农家生活：当地卫生设施较差，每次上厕所都是痛苦的经历，此外，饮用水是天然的井水，是否符合饮用水标准还有待检测，但与全国更贫困的地方相比，当地建设成果还是令人欣慰的。最难忘的还是大家在繁星下的溪边洗澡，洗衣服，这种经历恐怕今后都很难再有了。

天真淳朴的孩子们：实践的一部分内容是支教，孩子们很兴奋，来的学生越来越多，他们很乖的配合我们，大声地跟读，认真的学习《同一首歌》，《北京欢迎你》，孩子们的奶声奶气给我们留下深刻印象，或许他们不懂得歌词的含义，但我们听着是一阵阵心酸，一个队员还好几次偷偷溜出去，为的就是不让孩子们看见自己流泪。孩子们对拍照感觉很新奇，很兴奋，每当我们给大家照完像，大伙儿就蜂拥而上，把我们围个水泄不通，争着看照片。离开前一天孩子们抢着让我们在本子上签名，要中文还要英文的，还说要给我们写信。我们离开时是清晨五点多，天还朦朦亮，可孩子们早早的等在那儿为我们送行，直到车子缓缓离去，窗外孩子们的脸渐渐模糊......令人心酸的穷苦老人：在走访期间，一位老奶奶和一位老爷爷使我印象深刻，他们都是贫困户，其中老奶奶是患白内障没钱看病致残，她和哑巴儿子住在一起，削瘦的背影摸索着前进，灰暗的房子里，老奶奶探索着往灶子里塞着柴火煮饭，看着这幅画面，一阵酸楚涌上心头，而此时我能做的仅仅是告诉老人：要注意身体啊，但老人听不懂......

官民的团结同心：乡很简陋，八十年代的建筑，但这儿的村官给人的印象很尽职，他们谈道，自然灾害冲垮了街道，卫生院，电线杆等很多基础设施，农民生活陷入前所未有的困境，当地人总不能等着上级来救援吧，于是官民一起整修，由于过度疲劳，好几个干部参加完白天的救灾，晚上回来打点滴。一位村书记还谈道，给乡里的拨款是国家规定的最低限额，计划乡里的钱怎么花要比计划自家的更花心思，她还说道，乡里急需解决的问题很多，常常陷入力不从心的愁苦中。

看到这些情景，我第一次感觉我们来了，总该为他们做点什么，也有责任为当地人留下什么，乡民们致富的愿望是如此热切，乡民们看到我们来同样对我们寄予了期望。我们能做的是尽量号召媒体来关注贫困，但我一次次的感受着：自己的力量是如此渺小，这几天做的，感受的仍然不够多。在调查中，我不只一次的在心底感慨：我能为他们做什么，我该怎么办。可是没有答案。包括调查到当地少数民族在林地方面受到的不公正待遇，我们同样发现，社会这个机器太庞大了，很多黑暗与悲惨我们根本无力改变，发现真相后反而图贴悲伤与沉重，我们在尽力，但到头来也只能是辜负那些乡民们如此殷切，炽热的期盼。实践结束后，我们又回到各自的生活，仿佛一切都未曾发生，但还是期待他们过上好日子，或许有一天，我们真能回去看看那里的人，到那时，我希望，能给他们带去什么......

**大学生暑期社会实践报告**

社会实践通过使学生了解国情，有助于他们加深对党的基本路线的认识，坚定正确的政治方向；通过使学生接触人民群众，有助于他们加深对人民群众的了解，同人民群众建立感情，树立为人民群众服务的思想；通过使学生了解社会对知识和人才的需求，增强勤奋学习、奋发成才的责任感；通过了解改革和建设的长期性和复杂性，克服偏激急躁情绪，增强维护社会稳定的自觉性。

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

xx。集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮料花生牛奶等主导产品。

2。公司的相关业务流程：（xx）开票流程；（2）结算流程；（3）配送流程；（4）托运流程（5）退货流程；（6）客服流程；（7）出库流程。

暑假是大学生们有机会在社会里得到锻炼的时期，机会不是每次都有的，错过了就永远失去了，所以为了不让眼前的机会白白的从身边溜走，我下定决心一定要在最短的时间内找到一份差不多的工作，不管是什么，累与不累，只要是能发展自己的平台，能让自己收获的平台，我们都应该去尝试，作为未来的创业青年，我们应该高瞻远瞩，累永远是最后一位，勇气是头，我们是先锋，放大胆，鼓起勇气去尝试一见自己从未做过的事，无论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这分工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补，xx00块生活补助，加起来也就xx000，也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx2：00，下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

**大学生暑期社会实践报告**

社会实践使学生走出学校、走出课堂、走上社会的大课堂。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑期社会实践报告模板,供大家阅读!

在假期的这次社会实践，虽然辛苦却很充实。前所未有的尝试，换来非比寻常的体验，实在不虚此行。

有的同学在这个暑假打了暑假工，这是一种不可多得的锻炼，对体力与心理承受能力的锻炼，在学校里书本上无法得到的锻炼。平时看来轻而易举的事，未必开始就可以做的得心应手，但只要经过努力，一定可以迎来胜利的曙光。耕耘，总会有收获。这次的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。

暑假的实践活动虽然已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，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见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。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。

“机会只留给聪明又努力的人。”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。

时间总是在悄无声息中流逝，暑假快要到了的时候，我听闻学校招生办要招聘一批学生暑假在招生办帮忙参加招生工作，于是我去报了名，尽管知道会很辛苦，但是我还是毅然选择了进入招生办，希望通过这次实践来得到一份锻炼。经过面试，我应聘成功，我知道这次社会实践的机会来之不易，学院在众多的报名学生中选择了我们，我们就要尽到那份责任。这次的实践工作，与我之前的暑期工性质完全不同，没有之前的日晒雨淋，没有之前的劳苦奔波，这需要的的是耐心与责任。二十五号那天，我正式进入招生办成为了学院招生工作人员的一份子，心中的那份激动难以言喻。

六月二十五日是我进入招生办的第一天，同样湖北省第六届高校招生咨询会和我院校园开放日也于当天在我院举办。当高招咨询会开始的时候，我的心也被带动了，这是我第一次以招生工作人员的身份参与到其中，那种复杂的心情溢于言表。由于之前没有从事过招生咨询接待工作，加之没有人在旁边指导，这一天的工作对我来说应该算是一个不小的挑战吧，但也这是因为有这样的困难才能让我更好地成长。咨询接待室里挤满了人，用摩肩接踵来形容一点也不夸张，前来咨询的考生和家长竟然如此之多，这是我事先没有料想到的，面对考生和家长千奇百怪的提问，我一时竟然不知道该如何为他们解答，这是我工作中的疏忽之处，在这之前如果能够想的足够全面，对招生政策能够了解的更加详细、学习的更加透彻，那么我想也就不会出现这种难以解决的困难了，既然已经出现了这样的问题，我就必须想办法去解决这些问题，这也是能锻炼一个人的应变能力的事情，于是那本招生政策解读的小册子再也没有离开过我的手了。在与考生和家长的交流的过程当中，我发现即使把招生政策讲解的再透彻，如果没有一个很好的沟通方式也很难得到考生和家长的认可，所以我开始改变沟通的方式，不再那么官方的去讲解，而是以聊家常的方式去和他们真诚的沟通交流，皇天不负有心人，我渐渐地得到了考生和家长们的信任，这应该算是我工作的第一项任务吧，没想到刚进招办的第一天就遇到了这么多难题，但这点困难总算没有让我退缩，我成功的完成了我的第一项任务。

经过第一天的“磨练”,我就像是一个老练的熟手，在接下来的三天里，为前来咨询的考生和家长讲述着自己上大学的所见所感，对本学院的各项具体情况和就业前景侃侃而谈，一切都似乎有超出我想象般的融洽，没有那么多的拘束，我们就像在做心与心的沟通，像这样的交流方式感觉真的很不错，让我在交际能力方面又多了一点感悟。

而接下来两个月的录取工作让我更加难忘，七月份开始陆陆续续的进行外省的录取，我们也不再像刚开始那样混在一起做事，而是分成了网上答疑组、电话答疑组、咨询接待组、录检组、后勤综合组等小组，分工明确各司其职，我很有幸被分到了录检组。录检组是整个录取最核心的部门，我既倍感荣欣又感到责任重大，安装录取系统可以说是伤透了脑筋，从未接触过录取系统，再加上录取系统严谨复杂，我们录检组三个人整天就坐在电脑前装了卸卸了装，反反复复摸索了好几天，才总算是把录取系统全部装好。从七月二十五号开始，正式进入了我省的录取工作，那一段时间是最繁忙的一段时间，每天不停地打电话、接电话、再打电话、再接电话，重复的一段话每天就反反复复不停地说，那时候开始感觉到了枯燥，甚至是厌烦，但是一想到每一个电话或许就关乎着一个考生的命运，就又打起精神继续讲解，甚至遇到一些不讲理的家长胡搅蛮缠、恶语相加的时候，几个女生眼里含着眼泪还是耐心的讲解，那时候真的感觉到很委屈，觉得自己付出了这么多，得到的却是考生和家长的不理解甚至是谩骂，但是一想到自己当初那种急迫的心情，瞬间就理解了考生和家长的种种行为，这二十多天繁重的工作量确实让我们感觉到很累，尤其是二十一号录取工作结束后熬通宵装封通知书的时候，熬到凌晨三四点，明明很困，却还是要强忍着打起十二分精神，保证装订通知书不出一丝的差错，连续两夜的通宵，身体真的承受不了，极度的虚弱，但看着近五千份通知书全部寄发出去的时候，心里还是非常的兴奋。

“逝者如斯夫，不舍昼夜”,短暂而又难忘的招生办生活如白驹过隙，飞速而逝，这期间的感受像五味瓶——酸甜苦辣一应俱全，两个多月招生办工作让我感触很多，虽然我们只是一所专科院校，可是在众多的专科院校中，无论是办学实力、办学规模还是办学质量，我们都是佼佼者。这体现在家长的口碑，体现在其他院校的\'评价中。这也让我们在招生咨询过程中自信心更强了，说话腰板更直了。大家的团结协作，克服困难的精神让我备受感动。许多人的喉咙都哑了、衣服被汗水浸透了，可是我没有看到一个老师或同学喊过累，每当有任务的时候，大家都是抢着干;每当有休息或是吃饭的机会，大家又纷纷推辞，让别人先休息先吃饭。这让我看到了招办这个集体的团结和和谐，在这个大家庭，我们任何一个人都能感受到温暖，在这个大家庭，我们的目标一定能够实现，因为我们的心中都有着同样一个目标，那就是希望湖北交通职业技术学院今年的招生取得一个骄人的成绩。就这样在学院上下和招办全体工作人员的努力下，我们依靠自己的力量，圆满的完成了今年的招生工作，使今年的招生不仅从数量上，而且从质量上都超过往年。这样的结果是令人高兴的、值得骄傲的和锻炼人的。在招生工作结束的时候，我们不能不感慨全院乃至整个交通系统上上下下对招生工作的大力支持。学院各级领导对招办工作亲切关怀，连厅长也亲临招生办指导工作。

这次实践不仅让我学会了独立思考、独立工作与独立解决问题的能力，也深刻的认识到了作为一名合格的当代大学生，我们除了学习书本知识，还需要多多参加更种类型的社会实践来充实自己，通过参加社会实践活动积累一些社会经验和工作经验，而这些经验将会成为你的“无形资产”,正真到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。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以他人的交际能力。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，以便进入社会可以尽快走上轨道这次社会实践活动的认识是一个开始，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。一贯生活在校园中的我们，时刻有老师、家长和同学的关爱，生活可以用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦，而这次的招生办实践，对我来说应该算是一个不小的挑战，但也正是因为有了这样的经历才能让我更快的成长与坚强起来，通过这次实践活动我所学到的东西也将会对我受益终身，今后不管我走向哪个岗位，我想我会永远怀念这份难忘的人生经历，永远怀念在招办的日子。

暑假的社会实践活动已经结束，但社会实践带给我的影响远没有结束。它使我走出学校、走出课堂、走向社会，走上了与实践相结合的道路，走上社会的大课堂。在实践中检验自己，短短的两个月一转眼就过去了，回过头来看看，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露着甘甜。

刚放假的时候，游泳池的老板说放假了就得过去帮忙了，当时世界杯还在热播当中，还真有点舍不得放下四年一遇的足球盛宴跑去工作，不过最后我们还是依依不舍地踏上了开往参加暑假社会实践的列车。(多积极啊，嘿嘿)

带着满腔热情我们来到了揭阳市某小区，我们要在这个环境优美的小区的游泳池里过一个有意义的暑假，我们的工作是当游泳救生员、游泳教练员还有卫生清洁员，此外我们还要管我们自己的生活起居，也就是说游泳池里面的一切事物都是由我们来管、由我们来做。每天早上起床后，大家分工干活，有的要去打扫游泳池周围的卫生，打捞游泳池的赃物、落叶及漂浮物;有的要对游泳池进行清理、放水，对池水进行消毒清理、再把脏水放掉;有的负责游泳池入口处的洗脚水的清洗和洗手间、更衣室的卫生清洁;还有的人要去市场买早餐回来煮给大家吃。一时间，大家干得热火朝天、不亦乐乎。九点钟之后，我们又得进行重新分工，一部分人下水教学员学习，另一部分则当救生员。一天分早、中、晚三个培训班，大家轮流上班。没有工作安排的人则要为大家准备午餐。这样一天下来大家都有一定的时间可以休息，这就是我们一天的工作和生活。我们除了要工作之外，买菜煮饭洗衣都是自己的事，自己动手、丰衣足食。我们就是这样乐此不疲的忙碌着，我们的辛苦别人看得见，但其中的喜悦只有我们自己能享受。当然我们处于一个全新的集体里面，要处理好人际关系，学会服从工作上的安排，还有要和老板、学员及学员家长搞好关系。在这个过程中和社会各年龄段人进行了交流，思想上的交流，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，使自己明白社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现。

在游泳教学中，我们除了用上了自己学过的游泳知识外，还学到了一些在课堂上老师没有讲过的知识，小有体会。来游泳池学习的学员大多数是小学生和中学生，依照教学计划，我们先是教学员熟悉水性，在大学课堂上我们的老师是教我们学习水中行走、呼吸、浮体、滑行，但是学员年龄不一致，大多小学员怕水，站在那里半天都学不会闭气，所以学员的学习进度不一，给我们带来了很多麻烦。后来我们想到了分开来教，第一阶段的先熟悉水性，分为闭气和呼吸、浮体和滑行两个组，第二阶段学习手部、腿部动作及手脚配合练习，第三阶段则是完整动作练习。但是马上又出现了新问题，怕水的学员还是学不会，导致第一和第二阶段学员的断层，我们看在眼里急在心里，有些学员来了好几次依然是不敢下水，我们不断地反省是不是我们的教学方法出现了问题，后来我们耐心地做心理辅导，不断地鼓励他们学习，还让他们进行比赛，激起他们的竞争心理，此外我们还加了水中游戏，想激发他们学习的激情。在整个教学当中，我们一边讲解动作技术要领一边做示范动作，在学员出现错误动作的时候，我们想尽方法去帮助他们学好动作，比如手脚配合练习的时候，学员虽然在动作分解教学中学得很好，能把动作做出来了，但是在水里练习的时候就忘得一干二净，这时候得有耐心，先让他们对动作印象深刻化，再把他们的动作加强化、机械化，而不是干着急，也不是对学员发火。此外遇到困难时，最好的方法就是大家教练员一起来探讨，寻找问题的根源并解决它，要让自己带着一种愉悦的心情去工作，教学培训工作才做得更妥当，更完美。

在教学的过程中，心理学的知识是功不可没的，有些小学员怕水，一下水他就害怕，想上去、想回家、想逃避。这不他就跟你说教练啊我要去上厕所、教练啊我冷，其实他们就是在害怕，那你怎么办?总不能放学让他们回家吧，所以你得让他们放下心来，得转移他们的注意力，跟他们开开玩笑什么的，表扬、鼓励甚至是威胁他们，该笑的时候就跟他们开玩笑，他们就会觉得这个老师很和善，他们会听你的话，也乐意去学;该严肃的时候则要严肃，毕竟站在老师的角色上我们得为学生负责。适当的时候要去关心你的学员，有时候放学了，家长还没来接学员，一些学员不会照顾自己，连头发都不会擦干净，这时候可以去帮帮他们，跟他们聊聊，他们也很乐意跟你说他生活上的一些事情、一丝童真，当他们对你说谢谢老师、教练再见的时候，你会有一种幸福，因为孩子们的重视和理解而显幸福，还因为我们已经走过了的童年却能再度去体味的幸福。

两个月的暑期实践过得很快，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，两个月的辛苦也是有回报的，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，一个同学说看到自己培训出一群小青蛙，心里就暖暖的。

在工作结束后，我做了小结：做事情要善于沟通、要有耐心和热情、要勤劳。我意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做;刚开始也不大会和学员家长交流，觉得没什么话题等等，这些将是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

这次社会实践时间虽然短暂但是意义确是绵长的，社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**暑期大学生社会实践报告**

同学的期待，学校的建议，社会的希望-----我们学校每暑假都会有一批学生到比较贫困的地区进行“三下乡”实践活动。对我而言，舍弃享受暑假的快乐时光，决心背起行囊，和队友踏上征程，去“三下乡”，深入农村，体验生活，再苦再累也甘愿，毕竟这是次难得的机会，争取在这短暂的时光中能成长起来，增多见识，学一些书本学不到的东西。我很荣幸能加入到惠来团这个大队伍、这个大家庭，这是一个温暖的家，在实践期间，每个人都享受着暖暖的气息。

7月10日，在学院领导的关怀下,在院团委的支持和带领下，我们背上行囊，踏上“三下乡”的征程，感觉任重道远。实践证明，我们已经将广工学子的智慧、道德、爱心在此程中发扬光大。

在此次活动中，我接触了很多，也感受到了很多。我想，这将是我人生中一笔最重要的财富之一----我感到很快乐!以下讲一下我的财富分类吧：

经过这次“三下乡”我明白了吃苦耐劳是成功的基础，坚持就是胜利，只要坚持住就没有跨不过的沟渠，学习是这样，生活又何尝不是。吃苦耐劳是永远抹不去的话题，吃苦耐劳是一个人、尤其是青年人所应该具备的基本的优良品质之一。从现实生活中来看，大凡在单位里受到领导重视、得到同事尊重、在事业上有大发展的，莫不是那些在工作中吃苦耐劳、踏踏实实、兢兢业业的实干苦干者。其实，每一个岗位都能锻炼人，而且越是最基层的地方，接触的事情越多，所获得的经验越丰富，自己的才智和能力也提高得越快。很多成功人士在谈及自己的成长经历时都认为，是基层的艰苦环境磨砺了自己。而我们这次的实践活动恰好符合了这方面的方向与要求---我重新认识了我自己，我还需要努力，我想，吃苦耐来肯定能带给我成功。

再者，生命是什麽，他竟然能够驱使人们坚强的克服重重困难，坚持着自己，为着他人。

一个人为什么而活着，生命的价值是什么?可以说这些问题是困扰每一个人一生不同时期的难题，没有任何人能够逃脱。从前我认为应该金钱去活，因为有啥别有病没啥别没钱的观念在我脑中根深蒂固，由于这种错误观念的驱使，使我很多问题上都处于矛盾之中，感情与金钱，如何用一种价值尺度去交换彼此的感情。社会实践期间，我认识了一位啊伯，他只有一个孙女----是捡来的。他每天坚持种田---尽管收入不高，但他坚持着，为的是他那个孙女。之后我明白了，感情这种人类所特有并且把它发挥成极至的情感是无价的，当我病倒的时候我并不能给与大家任何物质上的补偿，然而大家还是那样照顾我关心我，情感不是用于互相交换的而是互相支撑和给与!

对贫穷，一个优秀的人往往无所畏惧;但是，面对成功，他们却往往失去了方向。对他们来说，度过艰难的时刻很容易，因为那时候他们别无选择，只有前进;但是，面对成功而来的一切，他们毫无准备，一下子就陷入了困惑。其实，一个人是否事业有成是与贫穷无关的。童话大师安徒生是一个鞋匠的儿子，贫穷没有压垮他，却促使他成就了事业。世界著名的画家梵高是个连妻子都娶不上的穷人，他的故居中有吱嘎作响的小木床和早已龟裂的皮鞋，这也许与他的成就是那么格格不入;生活中这样的例子举不胜举，他们有的或成为将军领袖，或成为富商豪儒，或成为文学巨匠，或成为演艺名家等等。他们没有被先天的贫穷所吓倒，没有被知识的缺乏所困惑，而是向着自己的理想不懈追求，最终走向成功之路。

在此次“三下乡”活动，我主要的参加兴趣班的教学工作。但为了更深入的了解农村，也参加一天下乡调查的活动。

18号那秒年，我们队员重新进行了工作调整，让一些参加兴趣班的队员和调研组的队员工作对换，我和几位队员加入了调研组，我们的目的地是大塘镇的坛浴村，离镇中心约有四至五公里，我们采用的是步行的方法。这样我们更能体会当中的辛苦，我们到达目的地，直接去家，对进行了采访，向他了解了村里的大概状况，包括人口，村民的收入情况，经济来源，农作物种植种类等，以及一些贫困生的基本家庭情况，从的介绍中，我们对坛浴村的情况有大致的了解。主要有几点：一、种植的经济作物单一，只有水稻、玉米、花生等经济价值不太高的品种;二、该地区比较缺水;三、通信、信息传播手段比较落后。拜访了之后，我们还去了介绍的一位贫困生的家中，所见的情景令我们辛酸难过，四个人挤在一间屋子里，我们八位队员不能全部进屋，只能进去四个，其余的只能待在外面，佳丽的摆设极为简陋。但最为醒目的是，令人感动的便是那一墙的优秀学生、学生干部和学习成绩优异的奖状。让我们的队员极为感动。

这一天的调查，我们看到的，令我们极为心情沉重，也容纳个我们感觉到我们必须帮助他们的责任与压力。

一个星期的“三下乡”活动，有欢乐也有泪水，但更多的是明白我们肩上的 责任。那种关心他人，服务社会的责任，将指引我们以后的人生道路。

你在此方，我在彼方，这是一种差距;路在前方，车在后方，这是一种差距;差距是动力，是销魂药…，这个看人而定。我一直认为，共产主义永远无法实现。因为共产主义突出的是“到处一样”，没有差距的阶级会衰亡，没有阴暗，哪来光明。西埔小学同学们的生活都很辛苦，但我想，他们的家长肯定严格催促他们努力读书，为自家、自村的发展作努力!

**大学生暑期社会实践报告**

暑假社会实践是学校教育向课外的延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。有助于当代大学生接触和了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才能的有效途径，也是大学生服务社会、回报社会的良好形式。

所以，为了同样的目标和信念，我们参加了暑期社会实践活动。

通过这次社会实践，提高了自己的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，开阔了眼界。我不仅发现了自己知识结构的不足，也感受到了现实与理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都是很大的启发。为了更好地利用我的专业知识，增加我的社会经验，提高我的实践能力，丰富我的暑假生活，我利用假期参加了这个有意义的社会实践，接触社会，了解社会，从社会实践中考验自己。这种社会实践收获很大。善于和社会上的人交流。经过一段时间的实际工作，认识了很多人。如何与人沟通好，需要长期的练习。以前练习的机会不多，和别人说话的时候反应不过来，说话的时候感觉很冷，很尴尬。人在社会上会融入这个群体，大家一起努力，让自己的工作更加和谐，事半功倍。你要倾听，要有耐心，接受别人给你的意见。

对社会实践和未来工作有信心。自信不是麻木的自夸，而是对自己能力的肯定。就像我刚去酒店的时候，有点胆小，但后来自信给了我勇气。自信让你更有活力，精力更充沛。

我们应该克服我们在社会中的胆怯心态。我觉得很多困难，社会经验不足等原因往往让我觉得自己很渺小，于是我的懦弱就显露出来了。所以你要努力克服内心的恐惧。就像有人说的，在社会上，你要学会厚脸皮，不怕别人态度不好，也要轻松应对，大胆与人交谈。长时间工作后，你不会害怕。其实有人一出生就什么都会。他们年轻的时候，什么都不怕。当你克服了心理障碍，一切都变得容易解决。战胜自己，只有战胜自己才能征服世界。在实践中也深刻体会到自己还有很多不足，很多方面不能做到全面细致，以至于在实践中出现很多错误。经过这次实践，我会认真总结，提醒自己以后的学习生活中不会再发生类似的问题。今年夏天的社会实践提高了我的综合素质，让我的思维成熟了。希望以后有这样的机会，让自己得到更好更全面的锻炼。

在未来的学习和生活中，我会摆正心态，正确定位自己，努力学习，提高自己的综合素质，适应时代的要求，做一个对社会对人民有用的人。虽然这种社会实践的时间很短，但它的启示是深刻而长期的。通过积极参与社会实践，我认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了学习的热情，真正达到了受教育、成才、贡献的目的。

**大学生暑期社会实践报告**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的暑期实践旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了近一个多月的实践期，回首这一个月经历内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。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社会实践工作。打工实践虽然很短，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。这次的认识时间是一个开始，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。

对我来说，参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。

这个暑期我选择了在居住市区繁华一条街“金洲路”鑫海数码影像图片社打工实践，此公司主要经营激光数码冲印、各规格冲印设备出租及销售、各种规格证件照、大型会议合影照、预约外拍、相框装裱、名片打印装订等等大型冲洗制作销售一条龙，在这次实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地对激光数码冲印、名片制作及各设备仪器相关经营业务掌握，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对未来毕业将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

来到这里接受了被安排的岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，每天接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通的打印及整理装订员但我的工作也绝不仅仅是这些，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在主管的的培训指导下，我很快的熟悉了公司基本情况和岗位流程，从理论知识到实际操作，从勤杂到接触接待客人到直接拉单销售，从沟通到信任再到交易一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了其岗位应具备的各项业务技能。短暂的实习过程中，也让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己在些许年后的就业计划做了一次提前策划。在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

感谢这次实践让我更加珍惜大学内的学习、更加体会工作不容易及父母的艰辛、坚信知识创造财富，勤劳改变命运，回报社会报恩父母唯有不断学习冲电让自己翅膀更坚硬再能飞的更高更远，给自己加油、加油。

**暑期大学生社会实践报告**

深圳是一个有着特殊活力和热力的城市，吸引着一批批的创业者。一天注册上千家公司且有不断上涨的趋势，然而，一个公司的存活年限却不到两年，就在这充溢着竞争和压力城市，每天都有欢笑与泪水，有人悲伤的关掉倒闭的公司，也同样有人欢喜地淘到了自己的第一桶金。我开始思索，公司要怎样才能在这样激烈的竞争中脱颖而出。

常言道：工作一两年胜过十多年的读书。一个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

自己的工作要认真负责地完成。

在厂里的种种现象我都是看在眼里，记在心里的。就像有很多的员工的年龄比我要小，这样的现象，就可以说我们的幸运了，因为在我们的这个年龄，他们就要出来为了三餐而奔波了。我们还在学校里，受着学校的保护，受着家长的爱护，就像温室里的花朵一样，这次实习好比我们这些花朵走出温室，出来前的一次练习，但是还是有人受不了的，这样的现象，真叫人担心。叫人以后怎么放心呢？但是我相信，经过了这次实习以后，我们的同学的适应能力一定比别人强的，不经历风雨怎么见彩虹呢？“吃得苦中苦，方为人上人”。我想很难再有机会做流水线，这不是一次很好的经历吗？我没有选择错的。很欣赏员工们的这种精神的，细心，耐心，恒心，忍耐力，精力等等，都是我们的学习榜样。我在他们身上真的发掘了很多的值得我去学习的。如果时间再长的话，我发掘的不止只有这些。

与同事要和谐相处。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

我是学营销管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正管理一个公司时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习这一个月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，为将来自己走创业之路做准备。

**大学生暑期社会实践报告**

xxx有限公司

20xx年x月x日至20xx年x月x日

西餐厅服务与西方礼仪培训

通过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在xxx有限公司实践了一个月时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。

在xxx有限公司一个多月的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。

从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。

快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布。摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”。

第一个是“menu”（菜单）；

第二个是“music”（音乐）；

第三个是“mood”（气氛）；

第四个是“meeting”（会面）；

第五个是“manner”（礼俗；

第六个是“meal”（食品）。这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，会对服务人员进行定期的考核和认定。

在xxx实习最刻骨铭心的是xx员工竭尽全力为客人提供\"温馨细微，物有所值\"的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么xxx的服务魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。

在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望。有人说服务是个即时的工作，过去了就不会再来，所以要在当下满足客人的多方面要求，把服务的质量提高。

在西餐厅实习的这一个多月，在工作岗位上勤勤恳恳付出的不光有汗水，还有智慧和技巧，更多的是自我超越。因此，自己变的成熟了，少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强。没有了父亲和母亲的关怀，没有了老师和同学的指点，自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！

通过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自己的口语说得能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

**大学生暑期社会实践报告**

今年06月20日，我怀着激情揣着期待,参加了湖北经济学院法商学院“三下乡”暑期社会实践活动。我们的小分队是以“研究蚯蚓立体化养殖的社会收益和个人收益”为内容的调研。7天时间下来,我发现这是个意义深远的一次活动，更是一堂最最难忘的社会实践课我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识,更好地深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。。

大学生暑期社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会，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。“三下乡”社会实践活动可以丰富广大青年的暑期生活，充分发挥大学生的科技优势为社会服务，为农村经济发展做贡献。

调研小组围绕这个主题开始了前期筹备工作，大家建言献策，各就各位分工进行准备合作，在畜牧水产局和东庄大队的帮助下，队长查询行车路线和宿地安排。虽然遇到很多困难，但是通过我们的努力顺利的完成了我们的前期准备工作。

随着科学技术的不断发展，养殖模式不断向多元发展。这次实践活动围绕对蚯蚓养殖户与非养殖户进行问卷调查，同时结合了对其进行采访，使得我们的一次实践，获得了双重的效果。东庄大队农户分布颇不集中，将近5000多亩。我们根据汉南区乌金大队五分队成员录入图深入走访，围绕问卷上的问题，我们在农户中开展了广泛的调查，积极地搜集有关养殖户养殖的资料，并从中得出了较为科学的结论。我们发现一个地区的养殖户养殖的种类都是差不多的，而且担心的问题也都比较相似。这次活动，使我们充分地了解了养殖的过程，认识到了养殖过程中存在较大的风险(雨水温度等外部条件、病虫害问题、供销价格问题)。通过对比我们了解到蚯蚓养殖给农户带来的收益及对当地环境的影响，有力的证明蚯蚓养殖的发展前景。

在这里，我不仅学会吃苦耐劳的精神，还开拓了自己的视野，让我在实践中认识国情、了解省情，感受党在农村建设中所起的推动作用，使农村发生翻天覆地的变化，让我更加关注“三农”问题。同时，大家之间互相增进了友谊，农民的淳朴与热情也深深地感染了我们。

我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识，让我深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。

时间过得真快，转眼间，短短两周的实训生活已悄然过去几天了，然而实训的过程还历历在目。

实训期间，让我学到了很多东西，不仅使我在理论上对网络管理有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。第一次亲身感受到理论与实际的相结合，让我大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审吧!这次实训对于我以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两周中相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

作为一名大二的学生，经过差不多两年的在校学习，对网络有了理性的认识和理解。在校期间，一直忙于理论知识的学习，没有机会也没有相应的经验来参与项目的开发。所以在实训之前，网络管理对我来说是比较抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所要的基本步骤也不明确。而经过这次实训，让我明白一个完整项目的开发，必须由团队来分工合作，并在每个阶段中进行必要的总结与论证。

在这次实训中，我们每个人都有属于自己的工作，我负责的是群集服务器，原来我连群集服务是什么有什么作用都不知道，现在虽然也不是很清楚，但至少我有了大概的了解， 群集服务(由事件处理器，故障转移管理器/资源管理器，全局更新管理器，以及其它部分组成)是mscs的核心部件，并作为高优先级的系统服务运行。群集服务控制群集活动并提供诸如协作事件通知，群集组件间通信处理，处理故障转移操作，以及配置管理之类的任务。每个群集节点运行自己的群集服务。

在操作过程中虽然遇到了不少问题，例如忘记设置硬盘，两台电脑实际上用的是同一个硬盘，最后是服务安装失败。但是收获不少，加强了自己的独立操作能力，自学能力也得到了加强，以前都是跟着老师依样画葫芦，但是这次没有老师的帮忙，都是通过网上查找资料，看视频，然后自己操作完成项目的。虽然我们组都是女生，在进度上总是比别人慢，但是我们靠自己完成了此次的项目。

这次实训也让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学保持良好的关系是很重要的。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，需要学习的的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

**大学生暑期社会实践报告**

大一学年临近尾声，我们super senior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。

**大学生寒假纺织厂社会实践报告范文**

转眼间，三年的大学生活过去了，这三年来我在学校系统地学了不少管理方面的知识，但实践经验几乎没有，对于这个重理论更重实践的专业来说是个致命的缺陷。而作为一名即将踏上工作岗位的大学生来说，单会纸上谈兵是不行的，如何于社会各方面的人交往，如何应付各种事情是迫切需要学习的，因此，假期的实习对我们来说尤为重要。为了把自己锻炼成一个能适应社会的有用的人才，我在暑期到\*\*市第二纺织机械厂实习了十天，应该说这十天的收获还是丰厚的。

\*\*市第二纺织机械厂是我国纺织测试仪器的主要科研基地，具有二十多年开发，设计，制造各类纺织测试仪器的历史，是国内纺织仪器的主要生产厂家，是我国生产纺织测试仪器的国家二级企业，是国内纺织测试仪器高水平的代表。企业加工设备精良，技术力量雄厚。不求最好，只求更好，是企业不断追求的永恒目标。

作为一名工商管理专业的学生，进了企业，虽然时间不长，了解地不深，可能也不太全面，但总体结构上还是有一些认识地。该企业刚刚完成了股份化改造，由原先的国有企业改制为民营企业，企业通过选举产生了一名董事长和五名董事以及二十名股东，董事，股东按比例出资构建了企业的资本结构。企业的管理体制比较合理，能各司其职，权责明确。因为该企业有着几十年的制造各类纺织测试仪器的经验，所以企业的产品还是有市场的，但在决策上也不短视，没有死抓住一棵树，而是利用自己的长项生产了一些延伸性产品，还与国外几家企业联合生产，加工一些仪器，应该说企业的生产能力和营销能力还是可以的。此外，企业正在准备通过iso9002的认证，在产品质量也在逐步提升，财务方面也越来越规范。

但企业和一些实力强的企业相比，还是有一些不足之处的。我想，人的因素是居首位的，企业职工的文化素质不高是不争的事实。企业绝大部分员工的文化水平在大专以下，本科生很少，没有硕士以上学历的，在仪器智能化，产品国际化趋势越来越明显的情况下，企业严重缺乏计算机人才和外贸英语人才，也正是这两点，限制了企业的竞争力和企业的规模。没有高水平的专业人才使得企业的研发能力大受限制，近年来除了吃老本产品外，只能按外商的图纸，用外商的技术来生产一些出口产品，而这些出口产品只能以略高于成本价的价格给外商，外商赚取了其中的巨大差额，而企业生产任务重，获利少，工人因此也有较多的抱怨，由此形成了一个恶性循环。在这一点上，我加深了对“科学技术是第一生产力”的认识。

终于放寒假了，面对这回余天的假期，真不知怎样打发，与其玩乐还不如做些有意义的事，经人介绍，我来到了广州本田特约销售服务店，开始了二周的学习实践。

第一天“上班”由于自己什么都不会而对汽车这个家伙的内容一无所知店里的主管领导便给我找了个师傅，他是个钣金工，叫x龙，人很和善，让我叫他龙哥就好，龙哥说我什么都不会，所以先学钣金以便对车有个大概的了解。

由于是第一天我的积极性特高，不管龙哥干什么，我都想帮忙，可无奈自己是个菜鸟，干什么都笨手笨脚的，也做错了不少，不过龙哥从不斥责我而是细心的教我，车间里的站一直都开着，所以车间很冷，温度和外面相差无凡，才半天的时间于冻得就麻了，但是一进烤漆房，里面60度的气温马上就让人大汗淋淋，感觉真是冰火两重天，好不容易熬到了午饭，吃过午饭休息一会儿便马上投入工作中了，下午可比上午强多了，不那么笨手笨脚的了，师傅也在空闲时给我讲很多汽车方面的知识。一天的时间很快就结束了，回到家，看到自己一天就把白色的工作服穿成黑色时，不免觉得愧疚，不过心里还是挺美的，一天的时间，我学会了很多认识了各种从前不知为何物的修车工具，对车身框架有了一个大概的认识。

在师傅的教导下，才三天我便可以一个人拆卸车门，给车更换玻璃了，看着第一辆自己修好的车开走心里有着莫大的成就感。

眨眼间一个礼拜的时间就过去了，我从钣金部门换到机修部门，开始学习发动机，变速箱等部件的知识，在这里我认识了李克单、一个同样是军需学院汽车系毕业的师傅，他同样细心的教我，各部件的构成和工作原理，让我这个门外汉也变成半个内行，并且还学会了电脑检测车辆故障。

两个礼拜很快就过去了，我因为有别的事不得不离开了销售店。在半个月里，我学习了汽车各部件的常识，为既将开设的《汽车构造》课程打下了基础。此外，还学会了很多别的知识，学会了处事的态度，建立了正确的人生观，相信这些会对我以后的生活工作有很大帮助。

怀念在广本的日子，期待着下次实习的到来。

。

**大学生暑期社会实践报告**

经过一个月的公司实践，暑假过得飞快，我的下个学期就要进入大三了，面临着考研或者是找工作实践等各种选择。而这次的社会实践让我对自己所学的专业有了一个比较清醒的`认识，对于自己的未来究竟应该走怎样的路有了更好的把握。

初到之时，不能不说是有些紧张的。想着的都是诸如《杜拉拉》里演的那些职场精英进出格子间的场景。通过网络也进行了一些查找，关于一个实践生应该如何做才能学到更多的东西。比如谦逊啊，性格开朗，不懂就问，嘴巴甜之类的。

真的到了公司之后，这些却也是真理。只是人们没有我想象的那样冷漠，可也远说不上热情。因为业务繁忙，大家基本上都是坐在自己的电脑前专心敲键盘。所以这次没有时间和更多的业务员交流也确实是很可惜。性格是锻炼出来的，很多像我这样的大学生远因为长时间没有和真正的职场接触，往往在处理人际关系的时候出问题。比如只和主动和自己说话的人交流或者只和熟人说话，有陌生人的话就会觉得不自在。这些都是非常不利的，往往就丢掉了很多听取重要信息的机会。而作为实践生而言，信息对经验的积累是非常重要的。所以一定要主动，主动和人交流，才会有所收获，它不会自己跑上门来。

当然最重要的就是我这次来外贸公司实践的目的。就是为了能了解我所学的专业到底是怎样的，外贸工作者究竟是在做一些什么样的事。来到这里来发现其实很多事情，我们在学校里所想当然的各种必考证件，英语水平或是计算机水平根本就不是我们以为的。比如学外贸的同学都想要去考报关员，报检员，实际上如果未来是做外贸业务的话，这类证的用途很小，而且纯粹是熟练的过程，并无多大的技术含量。这些证不能给你带来更多的生意。还有外语，很多人都以为只要外语学的好，做外贸没有任何问题，而实际上外贸远不止语言关这么简单。其实六级如果分数还不错的话基本上就够了，考一个商务英语的也不错。做多了之后主要就是那些常用的交流和术语，也算是一个熟练的过程。英语再好的人，如果对自己所要买卖的产品不熟悉的话，在翻译理解诸如报价单中的产品描述中也可能遇到很大的困难，自己不明白，把翻译拿给别人看就更不明白。

既然这些都只是熟练的问题，也就是基础。那除此之外外贸的要学习的重点在哪里呢。其实就是一个软实力的问题。其实道理很简单：如何拿到订单，这才是重中之重。如果没有人愿意在公司买东西，以上的一切都不成立。人际交往，学习新事物的能力，如何掌握客户的心理，如何监管好运输，如何和贸易层面上的各种人物打交道，如何推销自己的产品等这些都是极为重要的。还有在和对方询盘还盘的过程中，对方所提出的还价我方是否能接受，完全在于你对产品的了解程度，哪里是有弹性，可以削减成本的，哪里是绝对不能变的。而这些都是在学校里学不到的，你需要从别人的口中知道，或是自己下工厂下车间了解，或是查阅资料知道，总之一点，需要自己去实践。实践才能出真知。这些能力的形成才是永久的。这些做得出色的话就可以保证上班后三个月很快就能掌握公司的业务，外贸的流程了。以后也可以随着事物的更新而与时俱进，而不会担心一直在吃老本，落后于别人了。而如果不想一出校园就不适应，可以慢慢在大学里有所尝试，参加社团学生会，做一些社会实践之类的。

在学校里光念书自然是不对，也应该适应有人的社会。可是如果完全不学习去做这些事情确也本末倒置了。很多基础的知识比如国际货币，汇率换算之类的知识很琐碎，如果在学校没学好，指望上班有人再像老师一样详细地交给你的话基本上是不可能的。我们之前总是抱怨学了有什么用，其实上大学的时候谁也不是很清楚，但学了总归是好的，你永远都不知道哪一天会用到，帮你大忙。

这次社会实践让我看清楚了很多事情。不仅仅是专业的，还有很多方面。所谓就业和失业率都是相对的，心理期望和现实差距总是有的。经济危机也总是存在，但人总是得消费，算上国际的话，就是一个很大的数目了。只要有需求，行业就有继续下去的理由。只要有能力就不缺饭碗。

**大学生暑期社会实践报告**

此次暑假，我在xx公司里应聘了财务这个职位进行暑假社会实践。以下是我这次的社会实践报告。

由于我是第一次在这种职业中社会实践，过程中理所当然会遇到不少的问题，但实践的目的正是要我们从陌生中熟悉，不断地提高自己。当然这个职业并不是一个简单的职业，它具有很多专业的知识，较强的能力才能担当得起，为了挑战自己，给自己一个尝试的机会，我应聘了财务经理这一职。

此职位，主要是负责主持公司财务战略的制定，财务管理及内部控制工作，筹集公司运营所需资金，完成企业财务计划，对财务部日常工作的处理权及账务处理分析，它需要的职业条件是会计，财务等相关知识，经验是企业中的必备条件，这也是我社会实践的主要目的之一。同时它还需要工作者具备熟悉相关的法律法规，精通财务理论和实践经验，电脑操作熟练，具有较全面的财务专业理论知识，现代企业管理知识，熟悉财经法律法规和制度，熟悉税法政策，营运分析，成本控制及成本核算，良好的口头和书面表达能力。所以我们应该重视培养个人的交流交际表达能力，将来更能适应社会，给自己一个机会。

这是有高度的工作职责岗位。遵守公司各项制度，特别是财务制度和保密制度，销售业绩及利润的核算、审批，完成总经理临时交办的其他任务。还有要定时向总经理汇报公司整体销售情况，企业资产管理及日常的监督，费用报销的核算，按时与供应部核对账目。从财务角度为公司经营提供数据参考和建议，协助总经理制定公司战略，并主持公司财务战略规划的制定。负责相关证照的办理，报税费用情况及保税是否合理，账目的处理、凭证的保管，从财务角度对各部门建立程序的执行。这里需要建立我们的严谨态度，加强对账目的管理，保密室非常重要的，个人思想觉悟要高，不能为了一己之利来损坏公私集体的利益。

要到的最早走的最晚。赶在老师之前先去领当天的报纸，然后可以打扫一下办公室的卫生，之后再看看当天的报纸，看看和老师昨天一起采写，当天见报稿子，看看编辑做了哪些修改，对于不明白的地方可以在笔记本上作记录，然后请教老师为什么要从这个角度写，；并找出其它报社的同源新闻，仔细对比一下，看哪个写的比较好，到底是好在那里的。这样也可以了解自己在这方面有哪些不足之处。有对比才有发现。还有就是要主动与老师交流，不要觉得不好意思，对于不懂的问题和知识及时的问老师，或者查资料。这样才便于自己更快的进步。“腿勤、嘴勤、耳朵长，是当的基本素质”。因为我是打暑假工，我是来学习的。所以我就必须要勤快和勤学。

访前准备和采访计划是一个采访进行前不能不重视的重要部分。无论是哪个老师，在出访前必定会通过各种手段了解采访对象，只有这样，我们和采访对象才会有的交流，也才有可能挖到独家和更深层次的报道。如果一点都不了解的话，在采访中就可能遇到想不到的一些困难。

对于刚刚才开始社会实践的我们来说，采访中的记录也是很重要的，或许老师在采访中不会记太多的笔记，那是因为他们已经有着很丰富的经验，而对于刚刚起步的我们来说，笔记对于后来的写作是大有作用的。这次实践我发现了不少问题。首先，专业知识比较缺乏，交际能力明显不够，对财务的管理法律法规不清楚。再次是由于在学校培养了懒散的态度，工作经常觉得无聊还会走神，做不到认真和细致。最后是工作热情明显不够。但是我知道这次都是每一个实践者所遇到的问题，我们不应该屈服于这种问题的压迫，而是在这种缺乏种找到自己的缺点不足，在以后的实践或学习中加强对相应知识的理解和运用。这就要求我们怎么在学习时灵活运用我们所学的知识了。

记得在实践工厂中，厂方为了不断更新我们的职业技能，特地为我们安排了前往各个厂家里去相互交流经验，从而改进和吸收各个公司新的优秀的思想和发展计划。借鉴他们比较先进的技术，引进外部投资，从而扩大我们公司的生产。参加不同的社交见面会，从中贴近群众了解群众的需求能够进一步对企业的发展趋向有很大的促进作用。

还好，一个月的努力没有白费，虽然没有人家专业但我学习了很多知识，知道工作要求严谨，竞争的激烈，要不断强化自己的综合能力才能立了不被淘汰的地位。

工作是要求能力的，纸上谈兵始终会被淘汰的，如何能在这个充满着挑战的社会中生存呢？就要求你是否能吃得别人认为吃不了的苦，不应该害怕挑战不应该怕吃苦，要有不怕困难勇于迎接挑战的精神，因为没有一个成功的人是在害怕中成功的，知识是我们奔向理想的必备条件，具有了扎实的知识做依靠我们就不必害怕竞争的劲烈了，反而喜欢这种竞争，因为有了竞争我们生活才会有动力，才会不断地提高自己的各方面的能力。这次财务经理的实践让我受益匪浅，更进一步社会，对未来有了信心。

以上是我这次实践中学习到的东西，所思所感，以及遇到的问题。总而言之，实践让我们成熟，让我们懂得专业知识的重要。从此以后我们不能再荒废学业了，努力学好专业知识，强化自己的交际交流能力是我们接下来的任务。我将为之而奋斗。

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