# 最新大学生暑期社会实践报告(优质18篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-02-06

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!大学生暑期社会实践报告篇一我们低碳环...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**大学生暑期社会实践报告篇一**

我们低碳环保绿色行暑期社会实践小组在7月20号至24号来到聊城进行了为期5天的环保宣传工作。

我们暑期实践小组在聊城水城广场展示了自己制作的环保宣传板和宣传海报，我们向市民讲述国家近期的环保政策、国家环保现状、环境保护的重要性以及一些环保知识，大家都很认真的看了我们的宣传板并耐心倾听了我们的讲述。有一位市民拿出了随身携带的便利本记录下了我们宣传板的内容，一位阿姨直接拿手机拍下了我们的宣传海报说她正缺少给学生们上环保教育课的资料，正好把这些照片拿回去给她的学生看，教育教育他们从小树立起保护环境的好习惯。有一位老奶奶兴冲冲的跑到我们跟前问道：你们要宣传到什么时候啊，我回去把我孙子叫来来得及吗，我要教育教育他平时要节约用水不随地扔垃圾，争做环境保护模范小朋友。站在边上的一位阿姨也感慨道：环保确实应该加强啊，我们都需要努力。

虽然头顶着炎炎的烈日，但是看着大家那么热情的参与到我们的活动中来，听着大家述说关于环境保护的决心和对环境事业的憧憬，我们顿时觉得一切都是那么的值得。炎炎的烈日哪里抵得上我们火一般的热情！

我们暑期实践小组在聊城湖滨公园进行了三个小时的行为艺术展示，我们小组的其中一个人全身用塑料袋包围，象征着不能呼吸的地球，他身上披的塑料袋上画着几个树桩；另一个人则倒在了用塑料瓶和塑料垃圾袋所围成的中国地图的周围，他失去了可喝的洁净的水资源，无力的挣扎呻吟着；另外的几个同学则在他附近，其中的一个同学手里拿着一瓶矿泉水，上面写着：世界上最后一瓶水，周围的同学则拿着1000、500的钱互相竞争着买这一瓶救命矿泉水，可是所有的人都被拒绝了，看着最后一瓶矿泉水被喝掉，人们都无力的瘫倒在地上，痛苦的哀嚎着。周围的市民在我们的表演面前都震惊了，有一位小姑娘立即抱着妈妈的腿：妈妈，我怕，我怕。那个妈妈摸了摸女儿的头：雪芳，只要你平时不再随处扔塑料袋，不随意浪费自来水，听哥哥姐姐的话从身边小事做起，这些事情都不会发生的。小女孩仰起天真的小脸：妈妈，我一定按你说的去做，我也要告诉我们班的其他小朋友让他们也保护好环境。大家也都纷纷赞成着：以后一定要尽自己最大的努力保护好环境。

看着这对母女以及周围沉思的人们，我们相信我们已经唤起了大家保护环境的意识，我们也坚信在大家的共同努力下，我们的环境问题一定会得到解决，我国的每一个城市都会成为卫生模范城市。

我们暑期实践小组进入龙山小区，在小区内我们与小区居民就环境保护问题进行了交谈，在我们与小区居民的交谈中我们了解到大家都对环境保护有一定的了解并且都愿意参与到环境保护当中去，因此接下来我们为社区居民讲解了节能节水低碳生活小常识，大家都听得很认真并且向我们询问了许多有关环境的问题，有一位老奶奶慈爱地说：你们就有空多宣传一下吧，要不是你们的宣传我都不知道该怎么做才能保护环境呢。我们小组的同学一致承诺：一定会尽我们最大努力去宣传环保知识。最后我们发放了以弘扬生态文明，聚焦绿色聊城为主题的环保倡议书和我们自制的环保购物袋，大家都说下次去超市肯定会带着环保购物袋，到时也当一次环保宣传者。

为了更大的扩大我们的宣传，让更多的人了解环保知识，我们暑期社会实践小组成员今天一路骑行，带着我们的环保宣传单宣传环保低碳知识，我们将自己制作的环保宣传单发放给路上的行人并向他们讲解环保低碳知识，从东昌路到昌润路再到柳园路，我们一路时走时停，将环保知识讲述给路边的每一位行人。

暑期大多数家长为孩子们选择了暑期补习班，今天我们找到了聊城的一家农村补习班，我们向补习班里的小学生放映关于环保的电影和宣传片并向小朋友讲述关于环保的小窍门。看完电影并听完我们的讲课后，小朋友们都争着问电影里的情节以及关于环保的问题，等我们都一一帮他们解答完毕后，小朋友们都表示一定要从自身做起保护好环境，其中一位小朋友天真的说：姐姐，我长大后也要学环境专业，为环保出一份力！

我们所面临的环境日益恶化，煤炭资源越来越少，生活成本也使越来越多的家庭无力承受。其实，环境问题远没有那么可怕，我们的举手之劳就能让世界变得更美好，保护环境节约能源是我们每个人的责任，只要我们从自己做起，从身边小事做起，大家共同努力持之以恒，就一定能为社会也为自己留下一片碧水蓝天。

此次暑期社会实践之前搜集环保的相关资料让我们了解了很多关于环保的知识，我们不仅拓宽了自己的视野进一步了解了自己将来要从事的职业，同时也感受到了环境保护事业的严重性以及国家对环境保护的重视，随之而来的5天的暑期实践让我们亲身感受到了广大市民对环境保护的热情，5天的暑期实践既丰富了我们的社会经验也让我们感到了当代大学生的社会责任。环境保护任重而道远但感受到了大家的热情之后我们相信环境事业的明天一片光明。

**大学生暑期社会实践报告篇二**

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篇三**

我不想浪费这个暑假，所以我选择社会实践，到外面看看，闯闯。竟然在家里是浪费时间，我宁愿去增长自己的社会经验，也不会闷着自己。第二我们应该去体验一下赚钱的辛苦，明白现在的生活是来之不易的，明白父母的供书教学的艰辛，让自己成长起来。

了解运作模式。

我们先是接受三天的培训，了解所推广的产品，而且都亲自试用一下产品，做到真正的了解产品的功能特性。这个过程中我明白了，原来产品的编号不是随便改的，他们有自己的意义，如ksc48-i中ksc代表汤煲,48是指4.8升，i代表精煮系列。在这三天里亲自煲汤亲手做蛋糕其实真的很好玩，也在过程中学了不少技巧而且认识了公司里的员工，听他们说说他们自己，相处一下，好像收获了很多，社交活动增长见识啊。还有，工作重要的部分是了解苏宁工作的流程。我们关键的是需要掌握开单，客人指定的商品，我们就需要通过结账系统，凭借工号和密码登录系统，再询问客人有没有会员卡，有则用他的会员卡号，因为这可以积分的；若没有会员卡就随便编一个就行了，然后输入产品代码代理商编号选择哪个机库数目价钱。等等之后就叫客人凭借会员卡或自编会员卡号去埋单，等他回来给提货单我，然后就到5楼货仓提货拿给客人，最后通一下电源简单试一试就行了。

人际关系。

在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

辛苦的工作。

开始以为是简单轻松的活，怎么做久了才发现了完成一天的工作真不简单。为什么呢？第一，工作需要站8个小时不能趴着，虽然有休息时间，但也只是开饭时间，当困倦侵占身体的时候，还需保持好形象。所以必须要走走停停，轻哼下歌放松自己。第二，我的那个牌子很少人买，看的人很少，一天能买到一件就很不错了；这样真的很累没人，当你尝试过才知道那种孤独与无助比疲劳难受多少倍！所以无聊时就玩玩手机，跟附近一样没什么客人的sells聊天，不然我会疯的。

竞争与销售。

我是销售依立，永兴，格来德，麦尔品牌。可是周围跟你的商品类型相同的很多啊，有的销售员很主动拉客，而我当然不甘落后。一句你好，欢迎光临少不了，又主动问需要什么。但事实告诉你，就算你这样你同样遭到冷眼，其实并不是你说话他就过来，他们有些是只看一下，或他们有些看好了，就算你说再多也没用。还有价钱同样使他们购买的原因。面对如此强大竞争，我只能做好自己，我的品牌的确不受欢迎，其实有些东西是你阻止不了，也改变不了。决定命运的原来主要是产品。而我则做好准备，充分了解产品。而且我还做了适当的调查。

你认为依立电器有哪些不足和困惑。

外表不够时尚。

不清楚紫砂是真是假。

价格偏高。

对依立产品并不了解。

单位：人。

3

13。

10。

6

自信。

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。这样顾客对产品也会充满信心，购买机会也大了。

感想。

1一直以来我在外面见识不少，提早了解社会，充满对现在的生活的思考，思考着进步着。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。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。

2遇到困难时一定要保持头脑清醒不要慌张，学会冷静，只有冷静才能把问题解决。

3沉默是金，但必须在能说会道的前提上，社会需要有主见能表达想法的人。

4记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切，我必须成长，有时候有问题就要去解决不能逃避。

5学校学到的知识，好像到现实里就用不着，什么化学，物理，生物，那都变浮云了。我觉得自己跟普通人一样。其实我们都一样，不要因为自己是大学生就有什么了不起的，到那里都要虚心学习，认真学习！

6明白到时间的宝贵，明白到有空就要好啊好珍惜。明白到人越拥有得多越不会珍惜；得到越不容易，越会珍惜。

7强烈地认识到英语这全球性语言的重要性，在全球经济化的今天，我们要能用英语与外国友人交流，这样才有利于我国经济增长。有利于一件货品的销售。

**大学生暑期社会实践报告篇四**

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篇五**

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。

**大学生暑期社会实践报告篇六**

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篇七**

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。

**大学生暑期社会实践报告篇八**

一年一度的暑假又要开始了，而在这个暑假，我要开始我的第一次社会实践，大学生暑期社会实践报告（药店）。

因为我家这边大型公司比较少，试了几家又比较难进，所以我就选择了在我家附近的一家中型药店。

我和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的。所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店只有一层,面积也不是很大。有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始,老板只让我在一边学习，让我了解学习一下各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实。后来慢慢的熟悉了各种药品，就帮着顾客介绍。当然也有时候，顾客会对你的介绍不屑一顾，有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些这个药店的有关知识。这里的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。而且这个药店除了一般药品以外，还卖一些保健品。由于一些保健品的治疗对象有所交叉，所以很多时候，二个保健品的销售人员为了业绩，难免有些冲突，会发生强客的事，社会实践报告《大学生暑期社会实践报告（药店）》。所以在很大程度上，药店的规章制度还是有所缺陷。另外，我还遇到了很多家庭比较困难的顾客。他们大多是农民，衣比较破旧，掏出来的钱都是些很零碎的钱。看的出来他们是为了买药存了很久。相比较另外一些来买所谓的减肥药，化妆品的顾客，一出手就是几百。深深感觉到社会的不公。也影响我在以后的生活中节约用钱，不要买一些浪费的奢侈品。

休息的时候，我也主动找我们的领导和同事虚心地向他们请教和学习，他为我指出了工作中的很多错误和缺点，领班还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻人不要怕吃苦，年累人就行能挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，纷纷和我交流，是我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们接触的人很少，思想上也只是很单纯的只要学习。在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。

总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践，它让我我提前进入了社会，了解了社会，对这个社会提前有了认识这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

**大学生暑期社会实践报告篇九**

在学校及院领导的关心和分团委老师的指导下，我们xxx大学电子信息学院暑期社会实践活动获得了圆满成功。这次活动以调查问卷的方式，就毕业大学生的就业情况和企业人才需求情况访问了园区，新区60家左右的高新技术企业，回收有效问卷400份左右。这400份问卷是我们宝贵的第一手资料，通过对数据的分析，可以了解情况，反思自我，帮助自己顺利的走向社会。

通过对《毕业大学生追踪调查》的分析，可以发现几个特点：

口语和写作，当然这也是部分受到四六级考试的压力，这毕竟是一项书面考试。从大学生自身来说，很多人一开始并没有意识到口语的重要性，或者说缺乏一种自信，觉得自己水平太差，不好意思用英语交流，这样自然是不会有提高的。还有第六题“您觉得有可能阻碍自己顺利找到工作的因素有那些”中，选择“英语不够好”的以181人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“英语”的以254人次占第一位。另外第三十一题“你认为英语能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占81。8，只有2。42认为“不重要”。这都反映了英语的地位之高，而语言的作用就是沟通和表达，口语自然是重中之重。

在第十三题“你认为最有用的专业课”中，“软件工程”以88人次居第一位，“计算机通信与网络”以74人次居第三位。第十六题“你认为在工作中用的最多的知识是”，选择“计算机”的以231人次居第一位。第三十三题“你认为计算机能力的重要性如何”中，认为“很重要”的占66。67，只有2。17的人认为“不重要”。这些都充分反映了计算机在实际工作中的应用性之广。那么广大大学生在学习阶段有没有注意到这一点呢，确实从表面看来，如今大学生们花在计算机上的时间是很多的，但是大多数人都是在打游戏，聊天，这些显然谈不上能提高计算机水平。另外从学校方面来看，对计算机课是越来越重视了，比如把考级与学位挂起钩来，但这也产生了负面影响，就是为了应试而学习，往往考试是通过了，但没过多久，以前学的全忘光了，那些证书也就失去了本来的意义。另外，同学们在学习的过程中经常会有个困惑，就是不清楚所学的内容有那些实际用处，这是因为我们学的只是基础部分，根本就没有涉及到实际的应用，这当然是提不起同学的兴趣，不利于知识的巩固。因此我建议学校能增加些应用性的课程，在实际的运用中考查同学们掌握知识的能力，这会更有利于大学生们更好的适应今后的工作。

第十二题“通过近几年的工作，您觉得学校应在哪方面加强对学生的指导”中，选择提高综合素质”的以297人次占第一位。第三十四题“你认为现在大学生最缺乏的能力是什么”中，选择“综合素质”的以238人次占第一位。第三十八题“您认为在校大学生发展自我的目标应该是”中，选择“各种素质兼顾，不以分数为目标”的以180人次占第一位。这些数据充分反映了当代大学生对所谓综合素质的追捧。而反观代表了学生对在校所学知识掌握程度的“分数”在毕业生心中的地位自然就降低了。

第二十三题“您认为个人的综合素质是否比专业技能更加重要”中，认为“是”的占57。32。我们可以在这些题目中找到答案：第十五题“你认为所学专业知识在工作中的实用性如何”中，认为“一般”的占65。62，只有12。59的认为“很强”，而认为“没多大的用处”的占到了21。79。这是否代表专业知识真的不重要了么，事实并不是这样，第十六题“你认为工作中用的最多的知识是”中，选择“专业知识”的以151人次占第二位。第十八题“您认为自己现在最需要学习的内容是什么”中，选择“专业技能”的以221人次占第二位。

**大学生暑期社会实践报告篇十**

今年暑假我的社会实践一波三折，最后还是决定重操旧业，在学校推销桶装水。其实下决定之前，心里也有一番斗争。去年暑期在西安的一些学校有着比较好的业绩，但是时过境迁，在兰州的学校，大自然面临的情况就不那么乐观了。因为竞争、口碑等一系列问题，大自然不太好做。但是转念一想，在家闲着也是闲着，不如出来做做，锻炼一下自己。但是，和预想的没错，这是我做的最失败的一次工作了，当然这是后话。

提前好几天来到了学校。兰大旁边的西北民族大学比兰大开学早,我的工作地点就在那里。

去年从西安回来之后，我就从水站辞职，没有做过相关的工作了。相对于去年刚开始那种忐忑不安，今年明显镇定很多，仿佛一切胸有成竹。但是，只有我自己知道，内心还是有些许的害怕。

刚开始，工作进展顺利，一切都有条不紊的，看民大的代理分配区域，调配人员，安排进度……准备还是很充分。所有的工作人员都有着很大的工作热情和自信。和兰大的情况不同，民大大自然占得市场份额处于相对的优势。我的工作和这些有着莫大的关系，一个强大的团体对每一个员工都有着重大的影响，会给与他们自信和底气。在这次的工作中，我前所未有的体验到了这个道理。

对于我们这样的学生暑假工来说，锻炼自己的能力是一部分目的，赚钱的动机也是我们坚持并且做到最好的动力。利益是最大的驱动力。在这次驾轻就熟的工作中，本着要多赚钱的信念，在第一天的工作中，我几乎没有休息，给尽量多的宿舍装上饮水机，然后叫工人把桶装水拉过来，给每个宿舍装上，给新生解释我们的工作性质，介绍产品……整整一天都在做着这些事，到了晚上，喉咙干的都说不了话了，回到宿舍倒头就睡，带着甜蜜和期望。

再说我自己，那天中午的情势并没有打击我的积极性，我依然在马不停蹄的给别的宿舍装饮水机，觉得自己面临的情况没有那么糟。中午在忙碌中度过了，晚上的时候，我决定去一遍前一天装了饮水机的宿舍。当从第一个宿舍出来，我就知道我低估了形势的严峻性。具体的情况就不在这里赘述了。

从第一个宿舍出来，我就知道局势应该是扳不回来了。那些新生对我代表的这种产品的态度和之前来了一个一百八十度的大转弯，当然，因为我代表了这种产品，他们对产品的态度就是对我的态度。出第一个宿舍，我就没有勇气再踏入第二个宿舍了，但还是鼓起勇气走进去，态度和第一个宿舍无差别。一个个进去再出来，信心和勇气逐渐流失，到最后真的已经彻底失去了最后一份希望，甚至害怕敲开一个门，面对那些坚定的偏见。在迅速结束了最后一个宿舍的回访之后，逃也似的跑出了宿舍。

那天晚上和同事们聚在一起，一个个都垂头丧气的，有的人不做了，放弃了；有的说明天再试试……晚上躺在床上，想着自己是放手不做了，还是坚持把自己的宿舍走一遍呢？性格中的那种懒散和逃避的因子又出来了，不做了吧，反正没什么结果，那样我就可以躲在宿舍里上网了，不用看别人的脸色了；在快下定决心的前一刻，另一个念头冒了出来，一定要坚持下去，不能做什么事都这么无始无终，整个暑假工作没找好不是因为老是逃避吗，如果这次还坚持不下去，你能做好什么呢，如果不坚持，连自己都会看不起自己的。没错，坚持下去，不管业绩怎样，只要把剩下的每个宿舍都走一遍就是你的成功，我对自己说。

就像题目一样，这是最成功的失败。虽然已经有准备了，但是那种结果还是让人很有挫败感。

在这种挫败感之中，也有着一件让我很骄傲的事。有天中午，在走廊上，一群人在一个宿舍门口，有好几个竞争对手业务员在说着大自然的坏话。虽然以前也听说过他们销售方式，但是亲耳听见还是很不舒服。很气愤，但是我是一个人，又那么胆小……我该怎么办，是一走了之，还是去和他们理论。没有犹豫多久，我朝他们走过去，心里在打着鼓，砰砰乱跳，还是大声说：“同学，你们这是诋毁，你没用过大自然知道他们是怎样的？”

他们人虽然多，也许是自己自己心虚，也许和我一样不知道怎么应对这种情况，只是说我哪有诋毁，我只是在介绍自己的水。其实事情来临的时候害怕也忘了，我继续咄咄逼人的说了几句，他们几个人有人道歉，有人就直接走了。看着他们离去的身影，我拍着胸口，还好他们没有和我争吵，要不真不知道接下来该怎么。除了小时候和伙伴打架，已经记不起我有多久没有和别人发生正面冲突了，更不用说这样在一群人面前挑衅……哈哈。

大自然这样的结果似乎所有人都有准备，没有多大的打击，所有人都平静的接受了。“意料之外情理之中”，说的大概就是这件事，因为一年前在兰大这一幕已经出现了，现在只不过是重现了而已。西安的顺利，兰州的挫折，作为一个小业务员，我没资格也没能力去说太多，但是明白了一些道理，那些只是在课本或是书上说的道理在生活中也体验了一回。

我一直相信一个人经历的无论苦难还是欢乐都是有意义的，他们的作用也许现在还看不出来，但是总会在以后的人生中显现出来，某个时候蓦然回首会感谢自己在大学的某一个暑假经受的这种失败，让自己有了面对工作失败的经历，有了坚持下去的勇气。我们现在还是学生，这种失败是我们能够承受并且轻松面对的，但是工作以后也许就不会这样了。

**大学生暑期社会实践报告篇十一**

通过社会实践可以让我们更好的成长，下面小编给大家带来大学生暑期社会实践报告范文，欢迎阅读!

大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是我毅然踏上了社会实践的道路。想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性;想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

有人这样形容现在的大学生打工族：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”。其实并不是我们有严重的拜金主义倾向，只不过我们在这个现实的社会中懂得了该怎学样习生网存。

暑假社会实践报告自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家民营企业，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，中国的经济越和外面接轨，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。

在实践的这段时间内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的`，而且很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。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，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一小部分人具有更高的起点，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。

**大学生暑期社会实践报告篇十二**

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。

**大学生暑期社会实践报告篇十三**

练习时间:。

xx年7月15日-8月25日。

学院名称:。

系名:语言文学系；

学生编号。:0xx姓氏:xx。

社会实践单位:xxxx电子厂。

xxx电子厂位于深圳宝安区。是一家100多平米的小型民营企业，员工只有30-40人。这家工厂是一家电子厂，主要生产汽车摄像头和安装在汽车上的导航仪。电子产品简单繁琐，属于手工制品。当初工厂只有十几平米，员工只有老板本人和家里几个信得过的亲戚，工作环境艰苦朴素。但是，并没有妨碍老板创业。在老板的精心管理下，工厂在短短的一年时间里不断发展。至今拥有自己稳定的客户和优秀的业务人员，每个月都有来自国内外的订单。工厂效益越来越好，规模越来越大，工作环境优越。员工的权益可以得到很好的保护。工厂以人性化的管理和友好团结的工作氛围，不再是阶级对立和贫富矛盾的交集，而是一个大家庭。每个人都是其中的一部分。每个人都像爱自己的家一样爱这个工厂，并热情地携手合作。

在当今这个人才济济的社会找工作不容易，尤其是像武汉这样学生众多的城市。老师说完整的大学生活应该是实践和学习的结合。我们暂时不在高中了。老师教我们如何学习，如何应对考试时代！踏入大学校门，就像半只脚踏入社会。不再是“一心只读圣贤，不听窗外事”的书呆子。要进入社会，进入社会，了解社会，认识社会，最终适应这个社会。这样，当你毕业后步入社会，你就不会觉得陌生、可怕、难以适应，而是能在大的社会环境中感到自在，如鱼得水，让自己的专长和能力迅速得到认可，从而更快地实现人生价值。时间就像一滴滴的水，不经意间从指缝间悄悄滑落，那么轻，那么静，就这样我的大一结束了，随之而来的是一个多月的暑假。时间不会等任何人。我想好好利用这段时间在学习之外工作，实践，了解生活。更重要的是看自己能否靠自己的双手和大脑在天热天凉的恶劣环境中维持自己的生存，并从中获取知识，锻炼自己的才能，在实践中培养自己的应变能力和吃苦耐劳的精神，将所学付诸实践，找出自己的不足和差距。“没有实践，就没有发言权”。所以，我下定决心要参加社会实践。无论什么样的工作在等着我，我都会接受它，并从中学习有用的东西。在我看来，无论是高层次的白领工作，还是辛苦的蓝领工作，都或多或少可以学到书本上学不到的东西。

我找工作不容易。我看到了很多问题，也学到了很多。放假前，我在积极找工作。没有熟人和中介的介绍，我出去找工作的机会几乎为零。最后在同学的介绍下认识了一家中介机构，名字叫湖北人才招聘网武汉及时网络商务信息有限公司，被骗了，于是谨慎起来。因为是同学介绍的，所以毫无疑问的把钱给了中介，并帮同学介绍其他同学参与。在这个过程中，我的口才和勇气都得到了很好的锻炼，高中时的羞涩从此一去不复返。满怀希望和热情，等待即将到来的暑期工作生活。因为是第一次上班，对即将到来的工作充满了幻想和期待，计划跟不上变化。最后，我的工作梦想破灭了，因为公司老板不负责任地带着钱跑了。虽然在这些求职经历和故事中有过痛苦，有过困难，有过欺骗，有过金钱上的损失，但我并不后悔。我亲身经历过，培养了我辨别真假的能力。也让我看到了社会复杂灰暗的一面，在心里深深镌刻着“害人之心不可少，防人之心不可少”，算是人生成长道路上的一点转折和教训。

我不甘心认输，坚强的性格依然让我继续调整心态，努力工作，因为只有这样，我才能了解这个神奇而复杂的社会。我很好奇它的复杂，它的阴暗，它的美好，它的神奇。我在心里暗暗发誓，我再也不怕它了。我想接近它，了解它，甚至想征服它(虽然这个世界上只有少数人能做到)。虽然征服它像梦一样遥远。然而我还年轻，这是我最大的资本。我年轻的时候，赌得起输得起。所以，我要努力用激情和自信去体验生活，而不是永远躲在父母的臂湾里，做一朵经不起风雨的温室里的高贵花朵。所以带着梦想和激情，毅然一个人去深圳体验生活，熟悉社会，了解打工平民的生活(当然也希望赚点钱减轻家庭负担)。深圳是经济特区，对我这个没踏足过深圳的人来说很神秘。我多次听说深圳是一片黄金之地，在这里你可以白手起家，实现自己的创业梦想(肖老师曾经说过，毕业后想创业的同学，要多利用业余时间去工作)。也许这是上天给我的一个机会，一个了解创业和创业者的好机会。所以我选择了工资低的小厂，而不是工资高的大厂。我经常和老板接触，了解一个老板是如何白手起家的，一个工厂是如何在激烈的斗争中生存和发展的。找了家电子厂，因为工厂效率比较好，暑假正好需要赶一批货。另外，当我老老实实跟老板说我是学生出来体验生活的时候，他同意我留下来，于是我的工作就找到了！我开始正式体验我的打工女孩生活了！

在小工厂工作很随意，没有像大工厂那样的“繁文缛节”，但也不能说是缺乏管理，因为在这里，老板和员工在一起工作更像一家人。和谐友好的大家庭不需要一些世俗的规章制度。每个人都做自己该做的事，不怀着恶意偷懒玩游戏。就这样，我和他们一起过着八点到九点的工作生活，每周休息一天，有时候抓货不放假，日子过得又充实又无聊。这些电子产品都是手工制作，技术含量基本不高，稍加学习就能成为熟练工人。然而，这个过程很繁琐，需要细心和耐心。对整天拿着笔的我来说还是很有挑战性的。我不知道怎么做技术工作。我只帮忙做杂工，做一些不重要的事情，比如擦相机，贴标签，打包。看起来很简单的工作。想快速做好，需要很长时间的训练。熟能生巧！一开始我觉得这份工作比周末在学校帮我发单子容易。首先，我不需要晒太阳。第二，我不需要一直站着。而且这里的员工都知道我是学生，对我很好。他们没有责备我做错了，而是帮助我改正。我的生活简单而乏味。但是，做了半个月之后，我发现我的生活很无聊，因为我只用手做事，没有脑子，习惯了不用手思考。慢慢觉得工作的日子有点单调无聊，有点无聊空虚。每天重复同样的动作感觉很累。我每天过着上班吃饭睡觉的日子，感觉快要崩溃了。但是纵观整个广东省，到处都是工厂里的辍学农民工，浪费他们美好的青春在奔跑中求生活，追求平淡的安逸。那一刻，我很庆幸自己是个学生，可以回到学校继续学习，学习知识，学习智慧。更庆幸的是，我有勇气和胆量去追求自己的梦想、野心和复仇。可能每个人的追求不一样吧。我从来不看不起那些小学初中毕业的人，因为我是大学生。我反而放低自己，让自己融入他们的生活和话题，去了解他们，发现他们并没有太多的要求，知道老板是怎么让他们像关心自己的家庭一样关心这个工厂的。

和工厂老板接触的机会不多。最让我震惊和惊讶的是，我进去的第一天，老板把我叫到办公室，告诉我，你在这里不要太拘束，不要太陌生。我们在这里就像一个大家庭，我希望你能像他们一样照顾好这个家庭。我当时就知道，我工作的地方是一个充满人情味的地方。加班没有加班费，但是很多人愿意加班。为什么？我们吃的饭是老板妈妈做的，老板爸爸和我们一起工作。大家都叫他叔叔。老板总是关心员工，没有任何老板帮助员工的态度。所有员工都尊重自己的人格和尊严。偶尔，老板会在加班时给员工一点小奖励、表扬和鼓励。在那里呆了一个多月，从没见老板发过脾气。每次见面，我总是微笑。老板学历低。他以前在一家大工厂当员工，一路晋升为经理。然后他辞了工作，自己创业。经过无数次的挣扎和挣扎，他终于在深圳的黄金地段找到了自己的位置，实现了自己的创业梦想。在他身上，我看到了被抛弃的品质，勇气，毅力，真诚，踏实，勤奋，毅力，这些都是普通人无法完全具备的，所以他们才是老板，大部分都只是为别人打工的人。深圳有很多黄金。这要看你有没有探索它的技巧、能力、智慧和头脑。深圳可以看到很多小工厂。老板们学历不高，但能力远超一个大学生。目前深圳有很多大学生在给小学生打工。为什么？这是一个值得我们这一代雄心勃勃的大学生思考的问题。在我要离开的时候，老板告诉我，你们现在的大学生缺乏吃苦精神，遇到困难就想退缩，在实践中没有锻炼出坚强的意志。他们总是装着高学历，眼光高人一等，志存高远，最终导致高不可低的尴尬局面。这是一个值得每个还在享受温室甜头的学生思考的问题。很多大学生失业了，宁愿在等待中浪费青春，也不愿从零开始，从基层做起，这也是为什么伟大的创业总是只属于少数人的原因。

不知不觉，突然发现时间过得很快，转眼就到了开学的时间！大一也算学习和实习的完美结束！回去回忆一下自己一路打工的日子，在其中你才能真正体会到其中的酸甜苦辣。在短短一个多月的时间里，我学到了很多课本上学不到的东西，尤其是对社会的理解，人际交往，适应社会。在工作过程中，我从认识的人和经历的事中学到了很多。

在工作中，永远记住你不再是学校里娇气的学生，不再是父母怀抱中的婴儿，而是一个想要离开学校和家庭怀抱在社会中生存的独立个体。在社会上，没有人会把你当小孩来包容你，爱你，宠爱你。只有遵守这个社会的生存规则，适应这个社会，才能在社会上站稳脚跟。在工作中努力，不要以为自己是学生，可以容忍自己的无知、错误、不熟练，因为无论什么样的老板，世界上都会花钱雇一个跛子或者捣乱的员工，在他的公司里做个摆设。他需要的是为他工作，为公司谋福利的员工。所以，在你没有任何实践经验的时候，不要把自己的兴趣和要求放在第一位，要把工作放在第一位。老板会根据你创造的价值来衡量你自己的价值。这是我对找工作和工作的了解。

我也有很多人际交往的经验。良好的人际关系对每个人都很重要。其实人际交往并没有想象的那么复杂，不要羞于和别人交流。只要你热情大方，真诚待人，你就能交到很多好朋友，他们不仅能在生活中给你很好的帮助，将来也能在其他方面给你很好的帮助。在社会上，你会遇到不同类型、不同层次、不同文化的人。你可以在工作中学会接触和接受不同的人，这需要广阔的胸怀和与人相处的技巧。我在这方面缺乏与不同类型的人交流的能力，在以后的学习中应该重点培养这种能力。

最后，我想说，虽然工作很辛苦，但是它增长了我的知识，开阔了我的视野，培养了我的吃苦耐劳的精神，前进的勇气和毅力。我发现自己不再是温室里的一朵花，而是能适应不同环境的“杂草”。在未来的日子里，我会多参加社会实践，让自己在实践中成长，把学到的东西付诸实践，让自己毕业后不再对社会陌生，对未来迷茫。让我们的青春在不断的实践中绽放光芒。

**大学生暑期社会实践报告篇十四**

在这实践过程中，我不仅为老人们做了些日常的事，也经常和他们了解他们的内心世界，以此进一步增进感情。通过与老人们的聊天，使我明白了很多，明白了他们过去的经历，明白了他们的辛劳，明白了他们对儿女的期盼，更明白了他们对我们后辈的希望。

在活动中有一位老人给我印象很深刻，我叫他陈爷爷，是名老党员，我来到这位老人的房间，等候在门口的阿姨去和老人说了声，我便迎上去用双手搀扶着老人，跟他做介绍：“我是一名大三的学生，今天来看看您。”年近九旬高龄的他，慈眉善目，显得十分和蔼可亲。他笑着说：“好!好!”并点头欢迎，在房间我仔细打量一番，在床的旁边有个写字台，上面摆着几个水杯，墙壁上挂着一副“毛主席万岁，共产党万岁”的行书字，字体显得苍劲有力，落款有点模糊不清了，靠近门口有一张旧的滕椅，估计老人平时常坐的，我把老人扶到椅子上坐下，听着老人跟我讲他过去的故事。就这样和老人聊了好几个小时!

那些曾几何时拥有我们同样梦想的老人们，他们也年轻过，我回家的时候和过来的时候拥有着两种截然不同的心境。同样，在敬老院里还有很多事情值得我们回忆!

前言。

经过半年多的实习，无论从心态上还是你自己的做事方法上我都了很大的改善和提高，特此对整个实习过程做一个总结，以便自己对自己以后的职业生涯有一个良好的指导和规划。

一、

实习目的。

实习是大学教育最后一个极为重要的实践性教学环节。通过实习，使我们在社会实践中接触与本专业相关的实际工作，增强感性认识，培养和锻炼我们综合运用所学的基础理论、基本技能和专业知识，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力，为我们毕业后走上工作岗位打下一定的基础;同时可以检验教学效果，为进一步提高教育教学质量，培养合格人才积累经验，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。全面严格要求自己，不断追求进步，不断完善自己，不断超越自己。

二.实习择业分析。

实习的时候，由于自己的性格关系，也是为了以后自身更好的发展，我没有选择与自己专业对口的酒店进行实习。因为在大二开始，我就为自己的职业生涯做了一个总体的分析。如果以后在酒店发展，我的职业道路走得不是很顺利，如果能从我的性格特点来选择适合自己的道路，我会更加走得顺利。相反，我可以利用从酒店管理专业中所学到的知识从其他方面来发展，会更加有利益自己。因为我本身很踏实很耐心，而且很善于与别人沟通，我选择了电视购物这一个行业，从事电话营销。

在校期间，我对电话营销这一行业并不是了解得很多，相反，我平时投入大量精力的是市场营销，而且真正投入到电视购物中来，我才知道这个行业中的一些特点。电话营销，只能够凭借客户声音和特点来揣摩这个客户的性格特点，做这一行业特别能锻炼一个人的洞察能力和反应能力。

三、实习地点。

江苏南通市海安县通榆南路8号。

四、实习单位和部门。

江苏同喜贸易有限公司。

五、实习内容：

最开始进行的培训，因为在校期间，酒店管理这个专业中也有商务中心和前厅管理这方面的知识，所以，我上手很快，很短的时间内我就掌握了电话营销的一些礼仪，说话的方式以及一些用词方法。培训的一周中，我认真思考了电话营销中一些细节以及蕴含在其中的道理，争取早点成为一名合格的话务员。

一周后我能够顺利地和老员工一起进入回访状态。初次给陌生的客户打电话，我显得格外紧张。不过，在两三个电话后，我的紧张感和不安也明显地减少了，我意识到，销售面临着很高的拒绝率，也是对我应变能力和交集能力的一个挑战，打了10多个电话，大部分的电话都遭到了客户的拒绝。不过，我却从中锻炼了自己的胆识，说话的方式，以及如何与别人打交道。

回访的过程中，在公司里我的激情永远是最高的，因为我深深地知道，我是新员工，我没有工作经验，因此，我只能是比别人更努力，更踏实，我才能好别人的差距越来越小。回访中我特别有成就感，在工作中我比较耐心，所以，我总能在与克服沟通的过程中得到更多客户的认可和赞同。

回访过后紧接着是热，就是真正开始上广告，我代表的是我们的公司，更是代表我们的产品形象。最先订购的是一个水宜生微电解制水器。公司的很多老员工在两年以前就已经卖过这个产品了。因此，在这个产品的订购过程中我确实与他们存在很大的差距。我能做的就是比他们更加努力，更加用心与客户沟通，给客户讲解我们产品知识。我明白了我不是说服客户买我们的产品。而是在帮助客户买产品。时刻站在客户的角度上想问题，看待问题，客户才会更加相信你，信任你，从而才会相信你的产品。进而，客户也会更加尊重你。当你和一个客户沟通得很好的时候，你就会很有成就感，从中拿到的不仅是提成，而更多的是一些成功和喜悦。

从事电话营销，我明显感觉到自己的交际圈子扩大了，我与很多客户建立了良好的关系。客户和我不仅仅是买东西和卖东西的关系，像一对挚友和亲人。为什么这么说呢?有的客户在订购产品的过程中会因为我很耐心，比较会站在客户的角度上想问题，他会把他心中的对产品一些真实虑告诉我，让我帮忙解决他们的疑虑。其实，销售最大的成功就是，当客户把你当成自己最信任的朋友就已经成功了。还发现，自己的沟通能力在工作中也得到了很大的提高。我面对的不仅仅是一个客户，而是无数个客户。不同的客户有不同的性格特点。因此，对不同的客户采取不同的沟通方法和技巧，这也是对我处事能力和沟通能力的考验和锻炼。

热线期间讲的是效率，而广告过后的回访更能考验一个人的耐力。广告期间客户的购买欲望很高，而回访期间的客户的购买欲望会大大下降。这是，如何耐心沟通便成了一个大问题。我和很多客户沟通的时间大多都在25分钟以上。回访的过程中，我不再把自己成一个话务员，我把自己当成一名买产品的顾客。当时卖的是一个戒烟的产品。其实，包括我自己的父亲也抽烟。大家都知道抽烟的危害大，但是为什么要抽烟?就是因为工作压力和应酬，压力和应酬是因为什么，是为了生存。我关心客户，并且也会在产品讲解过程中不断给他们抛问题。了解他们的需求。当你与客户的关系越来越近时，成交就再也不是难题。客户购买产品，买的是一份信任，更是一份安全感。订购过产品后，我仍然会与客户保持联系。询问他们在品使用的过程中有哪些问题，而为顾客排忧解难。其实，尊重和关爱都是相互的，客户也会在节日或是周末给我发来祝福短信，并且还不断地给我介绍新的客户和朋友。

六、

实习总结。

实习结束，回顾这半年多的生活，我多了一份理智，更多了一份成熟。也学到了很多再学校学不到的东西。再实习的过程中，我能把理论与实际联系起来。每项工作都有共性和特性，不能说它们之间脱节。作为一名酒店管理专业的学生，我不仅要学好理论知识，更要把理论实际结合。在校应该学好专业知识，并且要不断扩大自己的知识面。更要学会处理好人际关系。这个社会就是优胜劣汰，适者生存。深刻认识到自己的优劣势。

关于实习，我收获到很多东西，学到很多知识。更明白了自己以后的职业规划。总的来说，我的优势有以下几点：第一，由于我性格平和，做事情比较耐心踏实。这对于我以后从事服务性工作有很多益处。第二，我思维比较活跃，具备创新思维，以后想从事具有挑战性的工作。第三，我具备吃苦耐劳的精神，以后工作再怎么辛苦，我也能坚持下来。不过，我也有一些还需要改进的地方，第一，我不愿意从事重复性的工作，这是最大的思维误区。作为一名即将毕业的大学生，我应该思考我想做什么?我能做什么?很多时候，我们最先做的都是一些最基础的.最简单的工作。我应该调整好自己的心态。第二，我缺乏团队意识，喜欢一个人来完成一项工作，有时候对自己的能力过于自信，不喜欢和别人合作分享。我应该明白，我不是一个单独的个体，要得与别人分享苹果，交换想法。只有注意调整，才会有利益我以后的工作。

实习归来，再剩下不到三个月的时间里，我最先作的是要调整自己的心态，掌握一些求职技巧和方法，多获取一些求职信息，争取有一个良好的起点，未来的路很长，我相信自己会作的更好。

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，所以，我想实习的目的不在于通过结业考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，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，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作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。

我实习的地方并不是和我的专业对口的报社或者是电台，而是医院。今年放假的时候正好赶上“光明·微笑”工程的实施，这个工程是针对贫困白内障患者进行免费的白内障手术，帮助贫困白内障患者重新恢复光明和微习笑。

此次活动将按照“就近、就便、就亲”原则，要求一名卫生工作者至少选取一名白内障或唇腭裂患者实行“一对一”结对帮扶。具体帮扶内容为“五个一”：一是深入帮扶对象家中，进行一次“光明·微笑”工程的免费政策宣传，主动发现白内障和唇腭裂患者;二是提供一系列服务，做好帮扶对象参加当地医疗机构组织的筛查和确诊，做好帮扶对象手术实施期间的跟踪服务，帮助解决家属陪护、术后康复等实际困难;三是至少做好一次帮扶对象术后回访，帮助指导其康复;四是开展一次送温暖活动，至少到帮扶对象家中送一次爱心，送去党和政府的温暖;五是解决一个实际问题，至少帮助帮扶对象家庭解决一个健康或卫生服务方面的实际问题，办好一件实网事。

由于我外公也是白内障患者，而且因为经济原因，一直没有去就医，现在开展“微笑·光明”这一活动，使得我的外公也有机会去做这个白内障手术，正因为这一一个特殊的原因我来到了医院进行护理工作的实习。在医院看到那么多的老人去做这样的手术，他们做这样手术原因很简单，“能看到脚下的路就好了，这样就不会摔倒了，不会拖累儿女们”一位83岁的老人这样对我说。

在医院实习的那段时间真是感触良多，看到那么多贫困的白内障患者因为没有钱，而饱受黑暗的折磨，让他们的脸上失去了那丝微笑，两鬓的白发，额头上的皱纹，这些都是岁月走过的痕迹，岁月的沧桑消磨了那原来年轻的心。

在实习中我学到了很多，看到了很多，虽然不是专业对口，但是这样的实习还是很有意义的。我知道了工作和学习的差别，这样的差别也让我积累了更多的经验，不管是工作还是学习，我们都要用一颗真诚的心去对待。

在实习中我们知道了工作和在学校学习完全是不一样的，在学校有老师，有作业，有考试，而在工作中完全要靠自己自主的去学去做。只要你想学习，那些老员工会毫不吝啬的把他们多年的经验教授给你，让你在工作中少走弯路。在实习的过程中也可以更好的了解自己，了解自己喜欢什么，对什么感兴趣，做起工作来就更顺手。

虽然在学校也有培养学生的团队协作精神，但是还是没有工作中体现的那么明显，在工作中团队精神尤其重要。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

学校也是一个小小的社会，在这个小的社会中我们也在学习着怎么样来为人处事，但是毕竟还是比较没有那么老道或者说是左右逢源。但是在社会中我们碰到的事情多了，次数多了，我们就能够很快学会怎么样来处理社会中的事情，就能够学会怎么样在这个复杂的社会中生存下去。

在实习中我学到了很多，也感受到了很多，在实习中，要学会自主学习，要有团队精神，要懂得为人处事，要有积极学习的态度，要懂得礼貌对人......很多的东西在学校是学不到的，通过实习这一实践训练，我们才能更好的掌握经验，获得提高。

虽然实习是一件并不轻松的事情，有时候会感觉很累，累倒你会不想再回到实习的地方去，但是等你恢复过来的时候，你就会觉得我今天又做了多么有意义的事情啊，疲惫被驱散了。

我坚信通过这一段时间的实习，从中获得的实践经验使我终身受益，并会在我毕业后的实际工作中不断地得到印证，我会持续地理解和体会实习中所学到的东西。这些将会使我终生受益的，期望我在将来的学习和工作中能够更好的展示自己的人生价值。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

**大学生暑期社会实践报告篇十五**

今年暑假伊始，我就来到了位于苏州相城区渭塘镇渭西村上的星火蔗糖酯厂进行了为期两周的参观实践活动。这次实践锻炼了我自己处理问题的能力，清楚地了解了行业现状。深入生产第一线，了解了劳动的辛苦与不易。

该厂规模较小，原以蔗糖酯生产为主，但单一的产品和越发激烈的竞争使得企业领导人不得不扩大产品范围，促使产业改革以维持企业的生存。然而就在是这样一个恶劣的外界竞争环境下，该厂顺利进行了转型，将产品范围延伸到染整助剂。同时，在周边满是实力雄厚的大型助剂厂的竞争状况下生存了下来，并且获得了利益，这不得不让人惊叹。这也让我想起了马云的那句话：大象是很难踩死蚂蚁的，只要躲得好。小企业只有发挥自己的优势而善于躲避自己的劣势，才能在激烈的竞争环境下生存并且发展。

在助剂实验室，技术员让我们参观并实地操纵了一些助剂的测试工作，包括固化量的测量、皂洗率的测量和产品的配制与测试等。让我明白了实践操作不同于理论，很多的经验都是通过失败的教训积累而来，这些都是书本上不可见的，只有通过实践才能获得。同时，我也知晓了一个认真踏实，科学严谨的态度对工作的重要性。例如，我在固化量的测量中（蒸发用具为老式干燥箱），需要时时通过手动加热旋钮控制温度。由于需要通过烘箱顶端的温度计监控温度，身体需要不时地贴近烘箱，不一会我就汗如雨下。温度必须保持在103度至108度区间之内，这样有利于助剂中水的蒸发，又不会使得助剂中易挥发物质在高温下挥发从而使得测量失准。正是这样科学严谨的态度，才能使测量更加精准。同时每次测量从称量到降温后称量需要四个多小时的时间，没有足够的耐心是不能完成的。

在助剂实验室，我负责了有关最近公开的美国麦图公司三元共聚有机硅柔软剂专利的查找工作。由于技术员也没有这方面的经验可以借鉴，所以我只能自己摸索解决问题。首先我确定了查找网站：美国专利网和欧洲专利网。在满是化学专业英文名词的专利网中实属不易，我渐渐地掌握了一些有关的化工名词，通过组合，我逐渐通过关键字和发布单位缩小了搜索范围。但是经过几天的排除搜索，发现并没有专利符合该产品的特质。工作一度陷入了困境，我通过对产品说明书的反复推敲，大胆推测该专利并没有使用麦图公司作为注册机构，而是其下属有机硅研究部osi或麦图公司前身。为了弄清脉络，我查找资料逐步建立起关于麦图公司的并购历史系谱图，从时间上确定了可能的两个前身公司。但这样使得之前通过发布单位缩小搜索范围的做法变得不可靠。之后，我就以关键字搜索为主，同时放宽关键字范围（通过筛选，选出必定会提及的关键字，以防专利起名普通化），将相似的文章提出，并且用麦图公司并购历史图对其可能性进行检验，观察注册机构是否为麦图公司前身，以及其时间上的可能性。终于，在大海般的专利中找到了一篇极为相似的，通过对该文的翻译，尤其是对专业词汇的人工翻译，最后，将完整的中文和英文版的专利呈现在眼前。通过专利的查找，我锻炼了自己遇到问题，处理问题和解决问题的能力，经历了从如何做到怎样做的过程。

经过了这次社会实践，我深刻体会到了企业发展需要从上到下，从老板到员工所有人的努力。同时遇到问题时，应该运用自己所有的知识，整理出思绪和方向再着手去做，这样可以节省时间和资源。最后，我十分感谢该厂老板给我这样一个机会，关注大学生就业就是关注未来。

**大学生暑期社会实践报告篇十六**

在人们素养不断提高的今天，接触并使用报告的人越来越多，写报告的时候要注意内容的完整。那么报告应该怎么写才合适呢？以下是小编精心整理的大学生暑期社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

弹指一挥间，一学期又过去了，刚一放假我就考虑该怎么完成学校布置的寒假作业，那就是在医院实习十天以上，寒假一回家我就想着玩玩放松放松，在家上网碰到同学于是就问她去医院实习没。她说实习只是一种形式而已，可以不去实习，直接让亲戚在单位里盖章就行了，但是自从进了大学我就感受到社会的压力，竞争的残酷和优胜劣汰的制度，身边的人都是那么的有实力，都那么的深藏不露，所以自己更应该努力学习，而不是持敷衍的态度，是为了以后能有个好的工作，于是就开始计划该怎么去安排时间实习。

由于妈妈就是黄冈市妇幼保健院的一名医生，所以就不用自己去外面找单位实习，去实习的前一天为了更好的了解这个医院，我就在妈妈的陪同下把保健院的周边环境熟悉了一下，并与带着我实习的姐姐们见了面，那时的我眼神里充满了好奇，躺在被窝里迫不及待的等待实习的.到来。

妇幼保健院有很多科室，有妇产科、乳腺科、早期干预科、产后保健科等等，因为我学的是康复治疗技术，所以针对的主要是与康复有关的，我所学的专业是以它以身心功能障碍者为对象，以多种功能康复的疗法为手段，以恢复伤患者和残疾人的日常生活自理、学习、工作和社会生活的能力为目标，帮助他们改善身体素质、提高生活质量、重返社会，而黄冈市妇幼保健院的科室与我所学的专业密切相关。

实习的前三天我一直都是在早期干预室，先开始不懂为什么才一个月大的小孩就开始进行运动系统的训练，于是就带着疑问请教护士姐姐才明白，人类具有许多潜质和能力可以通过早期教育的训练来挖掘，例如增强感观刺激{视、听触运动，精细动作…，如果不进行早期教育这些能力在早期丢失后，一生中就难以重新建立。于是就仔细观察护士姐姐们是怎样给小宝宝进行训练并铭记于心，步骤是这样的。首先，她们会拿个用绳子串在一起的铃铛放在距孩子耳朵约10-15cm处摇出声音以助宝宝的听力；第二就是在离小孩眼前稍远处用手拿着颜色鲜亮的方块纸并缓慢的移动用来观察孩子的追视如何，并对宝宝看物体的能力进行提高。第三就是用手握住小孩的小手把大拇指往外推，避免大拇指内收，影响小孩精细运动，第四用适当的力度按摩小孩的双手，向上运动、垂直运动等，以促进孩子的动手能力，接着还有按摩某些穴位，比如按摩腰眼刺激孩子的抬头能力，另外我还去了小孩抚触科，观察了怎样给小宝宝洗澡，促进血液循环，通过询问护士姐姐得知小孩洗澡的水温随年龄有所不同，如下所示：

一个月-41.5°

二个月-41.5°

三个月-41.5°

四个月-37°

注意事项：给小孩洗澡的时候一定要陪同在身边，以免小孩不留意就呛水导致意外发生，还有给小孩套游泳圈的时候在耳朵四周用毛巾包住，避免水渗进耳朵里面。

实习的第4天到第8天去了乳腺科，里面的患者大都是得了乳腺炎的病人，乳腺炎的发生频繁在哺乳期，那是因为母亲生下小孩过后，抵抗力、抵御外界病毒的抗体等都有所减弱，稍不留意乳房就会感染上病毒，导致里面有肿块胀痛感，此时医生就会通过按摩乳房。帮助孕妇挤nai以达到缓解乳房胀痛感，当然挤nai的过程是很疼的，我就见过这么一个病人，她由于没有注意给小孩子喂奶以不够勤换里面的衣服患了乳腺炎，当时医生了解病情后就给她进行治疗，顺着步骤一步步进行就到了按摩乳房并挤nai这一步。谁知刚用手按摩乳房没一会，那为年轻的母亲就疼得尖叫，眼泪不停的直掉，一副痛苦的表情，由于我从小就怕疼外加是第一次看到病人疼成这样，就被她那样子吓得脸色瞬间苍白，嘴唇发乌。头晕目眩。就赶紧出去外面透了一会气在进病房，为了能力所能及帮她缓解痛苦，于是把自己的双手伸向她，让她紧紧握住自己的手，医生每按摩一次她就使劲抓紧一次，手心里面满是汗，我想那一定很疼吧，回到家后，觉得自己今天的表现太差了，怎么能见到病人疼痛的模样就吓得脸色苍白了，这样以后不会是个好医生，于是就好好检讨了自己，既然选择了当医生就得当名好医生，所以我不会再让这种事情再次发生，这是在乳腺科得到的教训。通过这个病例让我学会了怎样按摩，在资料中得知:如何预防乳腺炎需要注意的事情有：扩胸运动、走路姿势要正确、嗜酒的危险、咖啡最好是戒掉、定期自查乳房，每月抽出一点时间，在沐浴之后平躺下来，认真做乳房自我检查。最佳时间则是在生理周期开始之内的3―7天，无论如何，关爱自己都是每个聪明女性应有的态度，80%有触感的乳腺肿瘤都是被患者自己发现的。为了减轻病人患乳腺炎的病情加重，应当做到早发现、早诊断、早治疗。治疗方法有：物理治疗、按摩治疗、心理治疗还有药物疗法。这些方法需要在课堂中学习和掌握。

**大学生暑期社会实践报告篇十七**

今年暑假有幸到中国电信扬州分公司进行了暑期实践，在为期2周的实践里我初步接触大电信公司的一些运作，积累了一定的社会经验。

我被分到了市场营销宽带续包营销组，由刘老师带领我们完成该课题，在前一周的时间里我们首先进行了课题讨论，我选定了客户不进行续包原因的研究——中国电信和中国移动的宽带业务对比进行讨论，然后在10000号客服中心进行了3天的实践，最后在电信营业厅进行了1天现场观察。

在10000号客服实践的期间通过观察发现一般宽带续包的流程有：首先自报家门告知客户自己是电信10000号的客服人员，然后告诉客户宽带套餐即将到期询问客户是否续包，如果客户不愿意续包，工作人员会详细询问客户不进行续包的原因，然后并针对各种原因作出相应的解释或者业务推荐。在客服中心时客服人员无论从态度或是谈吐以及交流方法都非常好。但是在宽带续包过程中，客服人员会遇到各种各样问题的客户。带领我们在10000号学习的老师就碰到以下一些不进行续包的情况：

1、在接电话之后不停客服人员任何介绍便挂电话。

2、由于出差或者各种其他原因长期无法联系。

3、由于暂时性的经济紧张而无法进行续包。

4、对比其他宽带业务之后由于资费问题而不进行续包。

5、客户对目前电信服务不满意而不进行续包。

上述不进行续包的原因是各种各样的，在此我举两小例子：

1、客服人员在告知套餐快结束时询问其是否续包，在了解资费后一些客户会询问客服人员为什么电信资费为什么高与移动和网通宽带。得到电信网络更快更稳定的回答之后，一些客户认为自己使用移动，网通宽带不会有太大影响之后选择不续包。

2、客服人员在介绍电信宽带的各种套餐时有的客户直接选择挂机或借口忙挂机。

上面两个小例子只是一个缩影，但是反映出了大部分不进行续包的原因时因为中国电信资费比移动和网通宽带资费高或是电信宽带业务繁杂。

下面谈谈我对于中国电信宽带续包的一些看法：

宽带目前还没有一个公认的定义一般是以目前拨号上网速率的上限56kbps为分界，将56kbps及以下的介入称为“窄带”，之上的接入方式则归类于“宽带”。

目前一般家庭已经基本普及宽带，而宽带续包作为一种最直接的挽留顾客的方式对于中国电信是极为重要的。如果不能进行很好的续包控制客户的流失那么无疑对电信是一种毁灭性的打击，在10000号客服中心的3天里通过电话续包一般成功率在60%——70%，而目前不进行续包的客户中95%的客户是由于资费过高原因而选择了网通或者移动的宽带。下面针对移动公司我做了如下比较：

1、电信宽带相比较移动宽带目前受到最大的威胁就是资费问题，移动公司的宽带目前有以下几种资费：2m接入99元包3个月不限时（目前已取消），2m接入399包年不限时，除此之外，移动公司还推出了预存600元话费免费使用宽带一年和月最低消费80元满一年即可免费使用宽带1年的业务。面对如此的低价重击，目前许多老百姓选择的更加便宜的移动，而电信因此流失了不少的客户。

2、而电信存在的另一个问题是中国电信现有的基础设施不能为用户提供特色服务。中国电信虽然拥有比较完善的网络基础设施，但这大都不是根据市场的实际需要建设的，而是为了满足普遍服务的需要。

但是电信面对是刚刚起步宽带事业的移动，因此电信具有以下的几点优势：

1、中国电信市场引入竞争机制后，中国电信与中国移动、中国联通、中国网通等运营商展开激烈竞争。中国电信南北分拆后，在保留原有大部分固定电话网和数据通信业务的同时，继承了绝大部分的客户资源、保持良好的客户关系，在市场上占领了绝对的优势。1.79亿的固定电话用户，1500多万的数据通信用户，为中国电信发展业务，增加收入奠定了良好的基础。

2、中国电信基础网络设施比较完善。改革开放20多年来，中国电信己建成了覆盖全国，以光缆为主、卫星和微波为辅的高速率、大容量、具有一定规模、技术先进的基础传输网、接入网、交换网、数据通信网和智能网等。同时dwdm传输网，宽带接入网相继建设数据通信网络和智能网不断扩容。中国电信的网络优势已经成为当前企业发展的核心能力，同时具备了向相关专业延伸的基础和实力。而移动的宽带在许多城市还并没有达到全覆盖。

3、中国电信相比较移动而言还存在一个比较明显的优势：中国电信在发展过程培养和储备了一大批了解本地市场、熟悉通信设备的电信管理和技术的能力较高、结构合理的管理和专业人才。同时中国电信还积累了大量丰富的运营管理经验，拥有长期积累的网络管理经验、良好的运营技能和较为完善的服务系统。

就宽带续包业务我有以下建议：

1、针对中国电信宽带的客户设立一个如vip的机制，每年续包给出相应的积分或是绑定一些如e9较高级套餐时奖励相应的积分从而进行累计设立等级，对于vip等级高的客户优先解决一些故障，并设立相应的vip特权。

2、而对每年续包的用户进行奖励，可以是免一些套餐费（如固话，手机的来电显示，七彩铃音等），也可以是每月在原有套餐基础上增加5—10小时的上网时间。

3、对于自己的宽带用户做到了解，了解在每个家庭中谁是宽带的主要用户及其联系方式，而不是在续包时不能找到该用户，在续包时得不到肯定回复，这样可以节约许多实际成本和时间成本，同时大部分主要用户的共同爱好，针对某些普遍的爱好做到投其所好。

4、在电话进行宽带续包的业务展开同时可以采用短信告知用户由客户决定电话续包的时间。在时间上有着更大的灵活性。

我认为目前移动和网通无论在设备技术基础或是客户数量上是无法与中国电信相提并论的，但是随着时代的发展，中国电信必须更加时刻警惕竞争对手的发展并且针对竞争对手的发展自身做出适当的调整，我认为中国电信目前相比较移动公司有一点非常明显的劣势，那就是中国电信比起移动起来显得太过稳重，不够活力。作为一个大企业，中国电信需要活力与激情，不仅仅是从企业自身的发展来说，从目标客户选定来说也是如此，现在的85后90后是正在成长的一代，作为家中的宝贝家长赋予这些宝贝最优秀的物质条件，在家中许多关于手机或宽带等数码电子产品或业务是有这些宝贝所决定的，这些宝贝具有现代的消费观及前卫的时尚的需求，无论是手机或是宽带，这些宝贝才是真正主力军！而这些前卫的需求需要的是一个拥有充满活力充满激情的形象的企业，所以我对中国电信提出的建议就是在不失其稳定的优点的情况下更加“年轻化”，在针对个人家庭用户是需要的是多从年轻人考虑，设计适合年轻人的套餐业务。在营销，公关时更加注重年轻人的品味。

最后感谢中国电信扬州分公司给了我这次实践的机会，谢谢！

**大学生暑期社会实践报告篇十八**

中国工商银行是中国的商业银行，中国四大国有商业银行之一，世界五百强企业之一。工商银行是中国公司银行，截至20xx年末，拥有272万公司客户。坚持信贷稳健发展，保持中国第一信贷银行地位。

20xx年7月15日至20xx年8月15日

20xx年7月15日，我来到xx银行股份有限公司xx支行开始了为期一个月的实习，重点学习了银行会计结算业务，结合大学两年在书本上学到的理论知识，在工作实践中，我领悟到了很多在学校学习中体会不到的东西，一些在书本上永远学不到的专业知识。

(一)银行会计结算业务

银行每一笔经营业务的运作过程，也就是银行会计的运作、核算过程，都要通过会计来实现。也就是说，银行会计的核算过程，就是具体办理银行业务和实现银行基本职能的过程。银行会计不仅是银行的重要基础工作，可以客观地对银行的经营运作起反映、核算和监督作用，而且银行会计的这三个职能还可以反作用于银行的经营运作，它们是相辅相成的。在银行会计结算部实习一个月，先后学习到如何开立基本存款户、临时存款户、一般存款户等，及不同的开户需要不同的资料。

每个会计工作人员，手头上都有很多不同种类的章，有收讫章，作废章，银行章等，要在合适的地方敲上合适的章，学习如何使用压数机和支票打印机等等，这些都是在学校的课堂上，学习不到和实践不到的知识技能。

(二)银行国际结算业务

国际结算业务对于整个银行业务来说，风险小、成本低、利润高、含技术量成份高。从整体上来看，国际结算业务领域从业人员和所占信贷规模比例并不高，但是所占的利润却要占银行净收入的相当大的份额。

在这次的实习工作中，在银行老会计师的教导下，我学会了如何开立进口信用证，及需要提交的文件，具体包括进口合同，进口代理协议。

在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。我们对待每一样工作都要有必不可少的责任心，做事情要谨慎小心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。比如：在银行工作，如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是一个柜员的汇款业务没经其他柜员审核，汇款就不会发出，柜员就会受到风险处罚。如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。所以在办理与银行现金有关业务时一定要谨慎小心。上班期间要认真准时完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事，对工作每一笔业务都要谨慎小心。

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