

# 2023年大学生社会实践报告(9篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 [www.wtabcd.cn/fanwen/](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/40e32f4bab851118d3e4cec2946f086a.html>

范文网，为你加油喝彩！

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 大学生社会实践报告篇一

大学生参加社会实践，在一定程度上能把自己所学的东西与实践相结合，增长自己的见识、开阔自己的视野和丰富自己的经验，为以后的工作打下扎实的基础。社会实践是大学生受教育、长才干、作贡献的有效载体，是加强和改进高校思想政治教育的重要途径。我国大学生社会实践实效性的积极方面主要是为经济建设营造良好氛围提供了有益的支持，提升了学校的教育质量和效果，提高了学生的专业水平和知识结构，提升了学生的思想道德水平和职业精神等（1）。大学生社会实践是高校人才培养的重要内容，对于促进大学生的健康成长，促进其了解国情和社情，增强其社会责任感和使命感都具有重要的现实意义。以立德树人为根本任务的高等院校，要将大学生社会实践作为重要的教育内容，不断提升大学生的创新创业热情和实践动手能力（2）。

就我而言，首先，我觉得参加社会实践对于我们本身有着非常重要的意义，社会实践不仅能够丰富自己的经验，拓宽视野，还能获得一定的物质基础。其次，由于本人的父母常年在外打工，假期回家通常家里面都没什么人，所以假期一个人在家也没什么意思，也不忍心父母在外四处奔波，自己却在家坐享其成。最后，由于家庭的经济负担比较重，自己想利用假期时间赚一点儿生活费，减轻父母的负担。

实践时间：20xx年7月-20xx年8月

实践地点：xx

实践人员：本人

整篇的社会实践报告我是通过利用手机备忘录的方式把我到过的每个工作的地方所遇到的事情和心得记录下，然后整理而成的。

自从我上了大学之后，就参加过很多的社会实践活动，目的当然简单明了，在丰富社会经验的同时能够有经济的收入，我们何乐而不为呢？其中最让我记忆深刻的无非就是今年的暑假工生活，

那么你一定说，由于记忆深刻是因为它才发生在最近一段时间内，如果你这样想，你就错了。

经过一天的舟车劳顿，终于到了我即将开始新生活的城市，然而这一切都没有我想象中的那么美好，正所谓想象是美好的，现实是残酷的。我和我朋友就到了她所谓能够找到工作的地方——中介。说到这里我就感到非常的气愤，当然和我朋友无关，我是觉得我们社会经验太少，三言两语就被中介的人骗得团团转，并交了两百块钱，说是给介绍工作的介绍费，我觉得他收取的这个费用也是情有可原的，可是你倒是给我们介绍一点像样的工作啊，并不能把我们当成猴子一样耍吧？我们把费用交了之后他也履行了自己的承若，给我们介绍了一份“高薪”工作，在工厂里做包装工，我并不是嫌弃这份工作不体面，而是他描述的与事实不符，他口中的工厂是由十几个人组成的小作坊，也并没有什么固定底薪，完全靠自己手速，手速多快工资就有多高，对于我们这种新手而言一个月绝对达不到两千，工资这一点就算了，再者讲，“工厂”离我们住的地方巨远，而且又不包吃，在那边能找到一家餐馆比登天还难，这光是车费和餐费就够让我们伤不起的了，于是我们回到中介公司去理论，听了我们的抱怨之后，中介公司也只能为我们重新再找一份工作。一天之后中介公司那边消息说，某销售中心需要销售人员两名，于是，我和我朋友去面试了，接待我们面试的是一名公司职员，称是经理有事出去了，把权利下放到她手里，让她全权负责，面试的时候并没有问我们什么问题，只是叫我们简单的填了一张简历表，我们也问了一些相关的问题，就这样我们就被那所销售中心给聘用了，第二天就可以上班了。可是事情还是没有我们想象的那么简单，到了公司之后，经理又叫我们进行了一次面试，把求职简历又完善了一遍，可是有些东西与昨天所描述的并不符，比如说；待遇方面，试用期方面，面试完之后，我们心里又打起了自己的小算盘，打算再看看情况，实在不行的话就走人，过了一会儿又了一个女士，跟我们进行了一次简单的谈话，简单的介绍了一下关于他们公司的一些产品，可是当我们问到关于待遇方面问题的时候，她的说法跟先前的讲法又有些不同了，一个公司，对于一个员工的工资居然有三种说法，可见这个公司并不是那么的和谐。于是我们就不约而同的决定走人，就这样，我们又被打回了原形。（无业游民）这一次我们并没有回到中介公司理论，折腾了这么多次（中介公司介绍了很多工作，每次都不能如愿）感觉自己真的快要崩溃了，不靠谱的中介和身心疲惫的我们，打算放弃了，亏的是白白交了两百块钱的中介费，唉！算了，交了两百块钱就当是买一次教训吧！找工作的念头打消了，我们准备着等两天过完周庆就卷铺盖滚回家去。说实话，周庆那几天玩得还是很开心的，完全把找工作失意的事情抛到了九霄云外。可是不甘回家独守空房的我，托朋友在贵阳给我找了一份服务员的工作。

在凯里过完周庆过后，我又踏上了新的旅程，前面碰到倒霉的事情多了，后面遇到的事情似乎就要顺利一点。我到贵阳的当天就被安排了上班，第一天上班的感觉很好，没有想象中的那般辛苦，晚上的时候同事就带我到住的地方，寝室的环境还算可以，有热水器，空间足够大，而且住的人很少，伙食方面也不错。在里面做了几天之后，遇到了很多如意或不如意的事情，自己本身也有很多的体会和感触。酒楼里面的员工大多都是未成年人，所以很多时候和他们相处起并不是很顺利，她们在经济方面也很大方，完全没有为了一个月的艰辛奋斗获得的报酬而感叹生活不易和赚钱的辛苦。每当发工资的时候，全体员工就会实行aa制，去聚餐，去歌，去各种高大上档次的地方消费，我真是无法理解他们的这种行为，难道把自己一个月辛辛苦苦赚的钱在几天之内花个精光是一种时尚的表现？又或者是情感的寄托，痛苦过后的发泄？或许是他们太年轻，还不能体会到我们这个年龄所体会的东西。所以，我与他们在无形之间就有了代沟这一说。

总而言之，在为期一个月的打工生活让我获益匪浅，让我更懂得生着容易，活着更难道理，也让我理解了父母在外打工的不易和艰辛，所以，我要更加的勤俭节约、更加的珍惜生活中的点点滴滴、更加懂得关心和孝顺父母、能够更多的体会到父母对子女的爱是多么的无私和伟大。

这短短的暑假工是曲折的，艰辛的，同时也是快乐，曲折的是因为我在这个假期跑了三个地方，

才得以稳定。所到的每个地方，我都能深深的感受到社会的现实和残酷，在凯里某销售中心时，公司里面的人算是友好的，可是就领导而言，他们似乎没有站在统一的战线上，他们的套路太深，在他们面前显得我们无比的单纯，让我深深的感受到了社会的现实和残酷。我在贵阳呆的时间最长，对里面的员工也很了解，虽然他们都在外打工，可大多都是月光族，发工资的时候钱如流水般流出去，剩下没钱的日子就只能看别人吃好的、喝好的，有的时候，我觉得他们无比的可怜，不禁的有点同情起他们，也许他们的世界我不懂。艰辛的是我不断地从内心去学习、理解、完善工作中的新事物，快乐的是在我获得物质基础的情况下也获得了社会经验。

## 大学生社会实践报告篇二

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

XXX

### 超市及私人餐馆

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们

百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：现在有的顾客的素质比较低，经常会有偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如果理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自

己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规矩，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规矩我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，

但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手，肩膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，现在超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊

总的来说，在超市里打工是绝对有收获的。我提前进入了社会，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。更何况我暑假还拿了一千多的薪水呢！虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值呢？总比天天在家看电视、上网好吧？

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少有点失落再上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房，所以在传菜间里可以看到厨师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

时间转瞬即逝实践的生活很快就结束了，我也从中总结了很多经验和教训，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 and 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。

### 大学生社会实践报告篇三

社会实践即假期实习或是在校外实习。对于在校大学生具有加深对本专业的了解、确认适合的职

业、为向职场过渡做准备、增强就业竞争优势等多方面意义。下面是关于3000字的大学生暑假社会实践报告，欢迎大家阅读学习。

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了（当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年），弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧！

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了（也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧）。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做？家电下乡，以旧换新？，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。

那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这不跟你上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道的到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉

浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

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，大学生暑期社会实践报告论文。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群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走入社会，能够及时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，距离放假还有一个月的时间我就开始筹划自己的暑期生活，希望自己能够在暑假这两个多月的时间里得以锻炼。

通过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了（香港）深圳精裕塑料实业（制品厂）有限公司，简称精裕。精裕是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧接着于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，（每一位要进厂的都要先体检，拿到健康证！）不过还好厂里给我们这些暑期打工的学生提供了简易的住宿空间--12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，因为听说深圳很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不惹别人，别人也不会轻易地惹你。

我所在的地方是一个工业区周围全是厂房，一般买东西的都是一些打工者，在深圳呆了一个多月我也没有发现有打架的，也没有听别人说起过有杀人的。我想可能只是有些事情大家过于夸张了吧。带着些许兴奋和盲目，来到了厂里，开始了自己的打工生涯。在进车间之前厂里安排了两天的培训。首先带领我们来到了招募大厅，在那里我们上交了身份证、毕业证、健康证的复印件和两张照片，然后给我们统一配备了厂服。下午和第二天上午我们又参加了培训，老员工和带班组长给我们讲述了建厂历史以及公司生产的各类产品。7月5号上午在其他工作人员的带领下，我们进入车间，该厂共有a、b、c、d、e、f、g几个个厂房，每个厂房生产不同的产品。我被分到了g3厂房，刚进去的时候，感觉很陌生，车间有8条流水线，每条流水线上都有百十号人在那不停地忙碌着，没有人说话，只听到机器转动所发出的哄哄声。我被车间的组长也即是车间的最主要负责人带到了一个工作岗位，在组长的指导下，我很快学会了那项简单的工作。

一工作就是十一个小时之后，中间没有空闲时间偷懒，一天下来兴奋劲没了，剩下的只是腰酸背痛了！虽然工作看起来挺简单的，但长达十一个小时的机械工作，对于我们这些过惯了闲散生活的大学生而言，根本就忍受不了，接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，一定要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

刚开始工作的时候，不熟悉那里的环境，不熟悉那里的人，一切都是陌生的！，虽然之前在学校里也做过一些兼职，但来到这里还是有些没来由的心痛，这时才感觉到大学生是多么的不堪一击！才明白为什么有那么多的大学生找不到工作。而且刚工作的时候，并不适应一天坐在那里机械

地工作十一个小时，工厂里面的生活和校园生活真的是一个地狱一个天堂，自己所学的也都浪费了，本想着能够学到与自己专业相关的知识，但没想到来到这里只是机械地做这些手工劳动，完全没有与自己的专业挂钩，自己来到这里真的是一种浪费。在那时才感觉到学习知识的重要性，发誓一定不能再浪费自己的大学光阴了，要努力学好自己的专业知识！没有知识只能干这些体力劳动，只能干这些毫无生趣的机械工作，一辈子只能生活在别人的掌控之中，只能不停地为别人工作，而自己却得到那么一点可怜的工资！当时有一种想逃跑的冲动，但经过几天的思考，还是决定留下来，因为即使自己以后毕业了，到企业仍需要适应新的环境，现在何不抓住机会锻炼一下自己的心智呢？自己的专业知识没有学到，但这却是我毕业之前最后一次能够很好地接触社会的机会了，留在社会，我要学到更多的东西，带着这些渴望，慢慢地学会了与人交往，慢慢地学会适应厂里面的生活，最后我也是受益匪浅！

由于时间的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每一个月倒一次，每天工作十一个小时，白班每天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，后来才知道打工时间长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有意义的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上面传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度特别的完善，对产品的质量要求也特别高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做一定的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有能力的人。

在那里工作了一个多月，我还是比较喜欢厂里的环境的，厂内有篮球场、排球场、羽毛球场还有图书馆以及阅览室，周末全天播放电影，丰富大家的生活。无论厂区还是生活区的卫生都是很干净的，非常适合工作和学习！我一直在思考为什么这个厂每年都能够取得较大的进展呢？为什么公司刚刚成立几年就分别在苏州、深圳建立了分厂，而且分厂的规模也是相当的大？工作了一个多月后我终于知道了，因为他们有健全的管理规章制度，同时能够吸纳有用人才，公司的员工也都是能够尽职尽责。总之各方面的工作都呈现出一种蒸蒸日上的局面，这样的企业又怎会不兴旺发达呢？而这又使我想到了我自己，如果我们能够像管理公司那样管理自己，我们的大学就不会虚度过去了，我们也就不必担心毕业之后找不到工作了！通过与员工的聊天发现，他们的年龄大都在十八岁左右，而且大都是初中、小学毕业。他们的圆滑事故与他们的年龄根本不想称，他们知道很多为人处事的道理。如果他们不说自己的年龄，不熟悉的人还以为他们都二十几岁了呢。他们大都满足于自己目前的生活，不愿意去改变，即使公司经常会在厂内部招一些助理、打字员等，但那些员工却不愿意利用空余时间去学一些基本的办公软件。甚至是厌烦学习，即使后来我跟他们说我是大学生，他们当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，所以在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你一定有所收获！在一个多月的打工生涯中，发现在实际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。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映

出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？很高兴自己能有这次社会实践的机会，通过这样的实践，我真正学习到了社会经验，它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

#### 大学生社会实践报告篇四

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒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。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。为了培养谦虚谨慎，不骄不躁的作风，树立“实践第一”的观点，抛弃象牙塔的光环，放下天之骄子的架子，虚心向社会学习，向群众学习，向实践学习；为了增强探索创新的精神，增强为人民服务的能力，保持真诚奉献社会的情怀，在实践中增长才干，切实为人民群众服务；为了甩脱书呆子气，确保理论联系实际，加强对自身的锻炼，磨砺塌实肯干、艰苦奋斗的品质

平淡的日子就像小桥下静静的流水，永不停息地悄无声息地流淌着，其中的每个分子都是一样的普通，一样的平常，对于其中的个别，之所以特别，能在我们心中深深地留下永久的烙印，是因为平常的日子里发生了不平常的事，我们便赋予了他们许多特殊的意义，因此，平常便不同寻常了。今年的暑假对我来说注定有些特殊，只因为我们郑州工程学院机电工程系暑期社会实践小分队一行七人，要奔赴河南金谷实业有限公司进行为期一周的生产实践。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。亲身实践能够使我们增强认识问题、分析问题、解决问题的能力；为我们认识社会，了解社会，步入社会打下良好的基础。社会是一所更能锻炼人综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，在实践中成才，学有所用，找到自己在社会中的价值。炎炎夏日，烈日当头，我们在这样的天气中走出家和学校的保护圈，亲自用实践去检验所学。第一次和陌生人打交道，虽然仍然显得稚嫩，但我们已学会倾听；第一次合作解决一个问题，发现竟比自己一个人要顺利的多。

喜欢挑战的我，总是不甘于平凡，为了实现自己的理想，就要为之奋斗，多去参加社会实践，使自己在实践的过程中学会怎样去生活，怎样去面对生活中的困难与挫折，面对工作中的多种挑战，使自己更加坚强勇敢，以适应未来充满未知的人生。

社会实践的帷幕渐渐落下了，很享受这个过程，这短短几天中，我学到了许多在学校及书本上不曾有过的东西，比如：在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你无所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。

虽然，这次的社会实践只是一些很简单的工作。对于我们这样的在校大学生，每个人都是可以做的。但在现实生活中，有很多具体的问题需要我们去面对，需要我们去处理。这些问题，其实也就是我们生活中常常遇到的问题。只是，以前在家里，在学校，这些问题有父母，有老师去帮我们处理。通过这次的社会实践，我知道了。在现实生活中我们要做的事情，不仅仅是我们能不能做这份工作，更是我们能不能用自己的一份热忱的心来面对这份工作。

在实践中遇到了许多的困难，但高兴的是我们一起挺过来了，遇到的障碍我亲自去解决了，你说这还不值得让我高兴吗？孟子曰“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

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。近一个星期的社会实践，一晃而过，却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年龄段人的感情，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年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。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习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一个月的实习期，回首这一个月的实习期，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 and 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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，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。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。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。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，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，对即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，我满怀信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆

在实践中遇到了许多的困难，但高兴的是我们一起挺过来了，遇到的障碍我亲自去解决了，你说这还不值得让我高兴吗？孟子曰“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”所以我想这种经历正是我的财富，在以后的人生路上会一直受益。

社会实践是体味人生的“百味筒。”要想体味一下生活的酸甜苦辣咸，那就请你自己参加一次实践服务吧，我保证你一定会不枉此行，个中滋味只有亲身参与才能体会的到。

社会实践是验证实力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。我欣喜地看到，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、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！

## 大学生社会实践报告篇五

正如去年寒假一样，我同样没有回家，对于我，父亲的眼神，凝聚着深沉的爱；母亲的眼泪，湿润着我似锦的前程，我时时刻刻都在想着怎么样去丰富我自己的人生，回报我的父母，更感谢我那无时无刻不在关心和疼爱我的姐姐，个人总结《大学生社会实践个人总结》。

很庆幸，我在一次参加完人民大学举办的英语角后，在他们的信息栏上发现了当助教的兼职广告。

第二天，有五六十个像我一样的大学生来到了harry国际英语应聘助教，当时，我就觉得自己好像走错了地方。可是，当一个西装笔挺的人（后来被证实是该英语培训机构的副校长）叫到我的名字时，我才知道这是我人生的第一次应聘。后来，自己不知道从什么地来的勇气（也可能是本人对自己英语的自信吧），凭借自己是英语专业的学生，当我还在回忆自己刚才五分钟自我介绍是否精彩时，那位西装笔挺的副校长宣布：我顺利地得到了我的第一份“像样”的工作。

“少壮不努力，老大徒伤悲”，没有不努力的成功。于是，在考试完的第二天，我就开始了我的努力——在harry国际英语当助教。第一天，我了解了所有的工作流程，发现原来以为轻而易举的事情是如此的繁杂。更幸运的是，这里有很多友好的朋友。

这是我来的第一天，本来应该很紧张的，可是看着如此幽雅的环境，置身如此友好的氛围，面对如此亲切的朋友，这该有的紧张也就“不知所踪”了。但是，毕竟是刚开始，我的工作还是一塌糊涂……

在那里，必须完成领导指示的任何任务，必须面对家长不定时的压力，最重要的，是监督孩子们完成老师布置的作业……以前，当自己还是一个懵懂的孩子时，就觉得作业很难完成。现在自己已经是一个大二的学生了，可还是觉得作业挺难，而且还得把自己的学生讲懂了，这可真是把我

难倒了！

## 大学生社会实践报告篇六

夏日里长长得暑期激起了我要在暑假参加社会实践得决心。其实，自己老早就有这种想法了我想依靠自己得双手和大脑来赚取自己所需得生活费，当然更多得是想通过亲身体会社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈得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，更为重要得是想检验一下自己是否能够融入这个社会得大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在得差距。

临近放暑假得时候，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，要求我们利用暑期得时间投身到社会中去，目得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得一种延伸也是推进素质教育进程得重要手段，可以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得有效途径更是大学生回报社会得一种良好形式。

拿到实践活动登记表得我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么。有得说去大城市里打一个月得工，他们说这样才叫真正得进入了社会能更快得了解并认知社会。有得说去当家教，这样也可以过一把当老师得瘾同时也可以巩固自己得知识。大家都显现出空前得积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余得时间去做兼职佩服得五体投地。现在我们也终于轮到我们的了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达得暑期任务，他们都很支持学校得决定，也赞同我在暑期里去社会实践得这一作法，我也觉得这真得是一次自我锻炼得好机会。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得工作，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得不容易。第一次要参加工作得我真得很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我得心里还是很不安，不过最终还是鼓起勇气接受了这份工作。我得工作其实没什么时间规定，老板是一家开米厂，我一般只要坐在办公室里称那些稻谷得重量，然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单得，但我刚接手时真得很手忙脚乱，因为忙得时候真得很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人得名字，有时又忘记了写稻谷得品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸得。这份工作没有什么时间观念，闲得时候很闲，忙得时候又会到好晚。刚参加工作得我刚开始真得受不了，忙得时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被炒鱿鱼了。卖谷得人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍得解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里得生意，只能和他们心平气和得讲解电子称是很标准，是电脑样得东西不会有问题得。还有时为了一些生意上稻谷价格得事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好得，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少得知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月得电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打得文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真得觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难过得是，闲得时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家大小姐得待遇和脾气真得想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小得辛苦是一定要得。

一个月得暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯得错误也越来越少了，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。一个月得辛苦也是有回报得，拿到我得工资时，真得很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工得苦日子，而是自己得付出有了结果和回报，自己得实践也有了收获，回想一下自己真得觉得很值，自己在这个月里学得东西是用多少钱也买不到得。在工作结束后，我做了如下得总结：

1、善于沟通：碰到那些做生意比较坏得人和那些比较固执得农民，真得要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和得和他们解释他们所不明白得问题，每当看到他们最后都想通得时候，我心里真得很有成就；当然和老板也要好好得沟通，不能总是把一些工作上得事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时得解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作得时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心；他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂得基本流程都不是很明白，这时，你就要热心得告诉他们卖稻谷得基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微得东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲得时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板得忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真得有回报得。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多得缺点和不足，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；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那梨园些生意人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我得比较辛酸得历史，不过这些也都是我宝贵得经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践得教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业得时候不要再犯同样得错误。

短期得社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多得东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真得变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真得很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真得很不容易，也明白工作得辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会得距离，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得地方，在那片广阔得天地里，我们为将来更加激烈得竞争打下了更为坚实得基础。

## 大学生社会实践报告篇七

作为一名会计人员：

首先，需要在工作中不断地积累经验，虚心向他人求教，提高业务水平；同时需要密切关注会计工作得发展方向，学习相关法律知识，培养正确得法律思想，积累辨别是非得经验，遵纪守法，诚信做人，注重理论与实践相结合。会计需要好的表达能力才能给他们解释清楚是怎么回事。会计人员不仅要和学院内部人进行交涉还要同银行、财政局等机构进行交涉，所以对交际能力要

求很高。他们要有好的语言表达能力，要有一个好的服务态度，有一个好的心态，这样才能胜任自己的工作。会计处理过程中允许做出必要的判断和估计，但这种需要判断和估计的交易和事项并不多。随着经济活动的复杂化，企业面临的风险逐步增加，会计信息使用者（投资者、债权人、企业内部管理人员等）越来越关注企业未来发展前景，要求会计人员提供与未来信息相关的数据资料，促使会计职能进一步向前发展。在基本职能（核算、监督）之外向事前预测、决策方向延伸，因而对会计人员的判断能力提出了较高要求。其次，要有严谨的工作态度。会计工作是一门很精准的工作，要求会计人员需准确核算每一项会计指标，正确使用每一个公式，在学习过程中需要加强对数字的敏感度，及时发现问题，解决问题。传统会计主要是对企业过去及现在的交易和事项进行确认、计量，会计结果是作为明确责任、进行决策的主要依据，它受到企业内部和外部利益关系人的高度重视，并按会计准则的要求对外报告。一般而言，这些交易和事项的会计处理往往有实际凭证做为根据，有很强的可验证性，会计处理结果是确定的，表现为会计结果与经营活动一致。

再次，要具备良好的人际交往能力，对下要收集会计信息，对上要汇报会计信息；对内要相互配合，共同整理，对外要与社会公众和各政府部门搞好关系。要学会为人处事，待人接物，同时也要了解相关的礼仪知识，增强与人沟通，与人交往，与人合作的能力。做财务工作只有好的业务技术是不够的，还要有良好的沟通能力，在我实习的过程中，经常有领导和员工来财务处各科室交涉各种数据或者缴纳费用情况。在实习的过程中我也认识到，在财务处实习的过程中我学到了不少东西，同时也发现了有些不足，单位开具的原始凭证中或者报销单中有些都没有经领导签字或盖章就登记入账了；有的在账簿里有记账凭证却找不到原始凭证，也没有特殊的说明。最后，我要感谢所有在我实习期间帮助和指导我的前辈们，相信这次珍贵的实习经历会一直伴随我以后的工作生活。“千里之行，始于足下”通过这次实习，让我更加懂得学习知识的重要性，也让我发现自己身上的不足之处，所以我不会再像从前那样等待更好的机会到来，要建立起边学习边就业的就业观，敢于参与，敢于承受压力，使自己在社会实践中快速成长。做帐是从业财会岗位的基本工作，但做到上乘就是如何利用会计信息加强企业的经济管理，从而提高企业的经济效益。经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

## 二、实习过程：

1.市场局财务科只有两个人，一个科长，一个出纳，而教导我的是科长刘阿姨，刚到财务科，科长叫我先看她们以往所做的会计凭证，还教我记账。虽说记账看上去象小学生都会做的事，可重复如此大的工作，如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随便使用笔涂了，或是用橡皮擦涂了就算了。每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。对于数字书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪。并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣而已，这是关系到一个单位的账务，是每一个单位以后制定计划的依据。

所有的账记好了，接下来就是结账，每一账页要结一次，每个月也要结一次，所谓“日清月结”就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算器都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行，一开始我掌握了计算公式就以为按计算器这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在科长刘阿姨教我先用铅笔写数据，否则真不知道要将账本涂改成什么样子。除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除熟知每项业务要怎么和银行联系以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天的就往

银行跑，那就不是件容易的事。随着会计制度的日益完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作操作能力。作为学习了差不多三年会计的我，可以说对会计已经是耳目能熟了，所以有关会计的专业基础知识，基本理论，基本方法和结构体系，我都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论极强的东西搬上实际上应用，那我也会是无从下手，一窍不通。下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。以前，我总以为自己的会计理论知识还可以，正如象所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名会计人员，应该总没事了，现在才发现会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性，离开操作和实践，其他一切都为零。其次，就是会计的规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入账凭证，记明细账、日记账、总账等。漏账、错账的更正都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序，步骤都得以会计制度为前提、为基础，体现了会计的规范性。

登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记账凭证。然后，根据记账凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

会计本来就是烦琐的工作，实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。越错越烦，越烦越错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心去做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生，因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸。

## 大学生社会实践报告篇八

实践单位：xx省xx太行饰业有限公司

实践时间：20xx年1月15日至20xx年1月30日

为了更好地巩固自身的经济学相关知识，培养经济基本工作技能，我于1月15日起至1月30日到xx省xx太行饰业有限公司进行为期两周的社会实践，通过这将近两周的社会实践，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。我这次实践所涉及的内容，主要是管理业务。我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与管理相关工作，注意把书本上学到的理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的管理理论，探求管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对管理工作有了深层次的感性与理性的认识。

我所实习的单位xx省xx太行饰业有限公司，xx太行饰业有限公司（简称“太行”）成立于1992年，公司占地5000多平方米；位于xx省xx市。是一家专业从事厨房家具的开发、设计、生产及销售的企业。公司实力雄厚，拥有一批高素质的管理人才、设计人才。技术过硬，选料考究，设备先进。目前公司生产的模压、吸塑板；晶钢板、uv板、高分子板、水晶华丽板、钢琴烤漆板等在国内同行中居领先水平，现为全国各地300多家橱柜品牌厂商配套门板，并得到广大用户的好评。公司以其稳定的产品质量和完善的售后服务，本着诚信、务实、创新的企业理念；凭借着高质量的产品，良好的信誉，优质的服务，产品畅销全国近三十多个省、市、自治区。

在前三天是培训时间。在此期间不同的部门领导向我们介绍各种业务知识和交际技巧。而这些经验都是领导们在实际工作中确实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

严把员工招聘关。公司在招聘管理人员须毕业于物业管理专业；招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》；招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

做好员工的入职、在职培训工作。公司对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性；随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。公司提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

从实际出发，管理处严格参照ISO9000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

现代企业所管理的是一个复杂的市场营销沟通系统。企业运用其沟通组合来接触中间商、消费者及各种不公众；中间商也可运用一套组合来接触消费者及各种公众；消费者彼此之间、消费者与其他公众之间则进行口头传播，同时，各群体也对其他群体进行沟通反馈。市场营销沟通组合的构成要素可从广义和狭义两个角度来考察，就广义而言，市场营销组合中的各个因素都可归入市场营销沟通组合，诸如产品的式样、包装的颜色与外观、价格等都沟通或传播了某些信息。就狭义而言，市场营销沟通组合只包括具有沟通性质的市场营销工作。这些工具通常归之于促销，称为促销工具。主要包括各种形式的广告、包装、展销会、购买现场陈列、销售辅助物、劝诱工具以及宣传等。这些促销工具各有其特殊的潜力和复杂性，需要进行专业化管理。然而，即使那些规模巨大的企业也没有能力做到每一种促销工具都配备一名专家负责，一般只有那些十分重要并且使用频繁的工具才实行专业化管理。从促销的历史发展过程看，企业最先划分出人员推销职能，其次是广告，再次是销售促进，最后是宣传。所谓广告，是指做广告得支付一定的费用，采取非人员推销形式，是指通过种种媒介把商品信息传送给广大目标顾客；广而告之，促进商品销售。所谓人员推销，是指与一个或多个可能的购买者交谈，为实现销售所进行的口头陈述活动。所谓销售促进，是指能鼓励购买或销售产品及服务的种种短期诱因。所谓宣传，是指主办者无须花钱，在某种出版媒介上发布重要商业新闻，或者在广播电视中的和舞台上获得有利的报道、展示、表演，用这种非人员推销形式来刺激人们对产品、劳务或商业单位的需求，促进销售。企业的市场营销沟通组合成或促销组合就是由上述四种促销工具所构成的有机组合。

管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，创造了一种无微不至、无所不在的体系，提升了服务效率，提高了员工工作效率，提升了公司产品质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

我的另一个感受就是挣钱真的很不容易。现在说一下我的工资额，我早上九点工作，下午2点休班，到4点接着干一直干到晚上九点一天总计需要工作十个小时，可我每个小时只能赚到4元钱，一天挣40元。可想而知自己的父母挣钱也是不容易的，通过这次实践我尝到了父母汗水的滋味

。工作并不是很轻松工资却很低，开始几天我累得要命，虽说是服务行业，但每天的工作量是不容小觑的，晚上下班回宿舍会发现一天下来自己的脚累得很酸，躺在床上不可以腿，否则会疼，尽管很累很乏，但我还是坚持了下来，因为我在来之前就告诉自己到这是来实践的而不是来享福的。我的付出终于得到了回报，主管表扬了我，所有的员工由于工作勤恳而加了些许工资，看到自己的成果我很欣慰，但我知道这只是我实践的开始，以后的路还很长。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。固然只有一月，但也果此领会了社会，得到一些收获。我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我来说终身受益，以后我要多参加社会实践，让我从实践中得到锻炼。通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，我相信这次实践让我领悟到的这些东西将让我终生受用。社会实践浅尝辄止，让我满载而归，不虚此行。

### 大学生社会实践报告篇九

三周之中我一直待在神马纸业有限公司，因为是第一次去哈城，我边旅游边实践，完成了我的实践报告。

在公司期间，我不是在固定的某个职位任职的，哪里需要人，经理就叫我去哪里帮忙，所以他们都叫我员工的副手：有时我会帮他们联系业务，有时会去帮忙清理帐目一个人经历什么就会有怎样的经验，这是一定的。

1、普通话是一项基本素质。我从来没意识到过普通话会有如此的重要性，在那里联系业务，如果一个人不能说流畅的普通话，他跟客户几乎处于两个不会相交的世界，也就不必谈成功联系业务的可能性了。

2、维护本公司的利益是底线。现在是一个竞争的时代，在商场中体现得尤为明显。在业务联系的过程中，两个人代表了不同的利益，不论是价格、数量还是涉及公司其他利益的各个方面。一个员工要时刻记住自己的使命，因为公司的利益就是自己的利益，往往一句话的失误或软弱就让公司蒙受很大的损失。

3、管理是一种技巧。在实践期间，我当然没有去管理员工的权力，但是通过对公司管理者的观察，他们有的管理得很成功，但有的却遭到员工的抵触。我真正明白了管理不需要多强硬的手腕，关键是一种协调能力，每个员工都有自己的个性，管理者的使命就是让员工的个性更好地融入到公司的共性中。

20天之中，我能对做公司的贡献实在少的可怜，但我学到的东西却多得让我一辈子都会受益。在那些天里，我与几位管理者都有过沟通，对其中一部分员工也做了调查。让我的诧异的是他们对现在的大学生都有所排斥，因为过去的大学生员工在他们的印象里懒散、不负责、不塌实当时我脸都红透了，因为这些个别的大学生员工却是大学生群体的一个缩影，包括我自己身上也有这样的缺点。

1、塌实务实。在管理者的眼里，塌实务实是一个大学生最基本的素质。尤其在对专业素质要求不是很高的经济活动中，每个公司的管理者需要的不是高学历的员工，他们需要的员工是高素质，而没有这项基本素质，再高的素质也是空谈。

在他们公司有一个学韩语的大学生，因为一时没有找到本专业的工作，于是来到了他们这里。但他在这里表现却很差：不停地拿着手机发短信、工作不积极因此公司里的其他员工对他的印象都很差，公司的负责人对他也有微词。

经理对我说过一句让我一辈子都会受用的话：是金子你就要发光，在哪里都要发光，用尽全身的力，不管你是埋在土里还是在水里，因为不是每块金子都会被打成首饰的。

2、责任心强，勇于承认错误。社会上评价80后的人说这一代的人责任心差、软弱，在做错事之后不敢承担责任，的确是这样。在实践期间，不管是经理还是员工，他们都告诉我他们欣赏的是那种谦虚、责任心强、不怕犯错误的大学生员工。他们不怕新员工犯错误，怕的是他会不停的犯错误，因为这样不管是对公司还是其他的员工都有很大的不利影响。

3、合群的能力。现在大学生虽然越来越多，但不是每个单位里的人都会是大学生，大学生员工的比例在很多情况下都很低，剩下的当然是低学历、年龄大一些的员工，很多大学生自恃自己的高学历瞧不起别的员工，这是很不可取的。一个公司只有成为一个团结的群体才能取得进步，这就要求大学生很快的融入到他们当中。我们要找到与其他人之间的共同语言，找到一个切入点，因此在看书等方面就要有所调整。实践期间在与很多客户的交谈中，我一般很难找到话打开局面，他们所谈论的很多都是历史、战争等方面的话题，他们看的书也多是传记性质的。可能我的专业是法律这是一个隔阂，但我觉得其中一个重要的原因就是平常自己课余时间看的书大都是小说之类的，因此有了这么多的差异。当然我说的不是抛弃自己的专业去向他们靠拢，而是广泛的阅读，加大自己交际的广度，提高自己的交流能力。

4、一个好的身体。这一点很多大学生都会忽视，也达不到，因为大多数大学生平常锻炼太少，课余时间大都是上网、看小说或者是睡觉，所以大学生体质状况差的现象很普遍。去一个单位，不管你干什么，都需要有一个好的身体，公司不会一直在等一个员工把病养好，因为市场不会等这个公司。

除了这几外，还有一些不需要赘述，因为每个大学生都清楚这些：包括诚信、良好的态度但我们每个人也都知道要做到很难。

通过我对他们的调查我发现，现在的企业对学历的要求不像前些年那么盲目了，每个公司的管理者都在等待高素质的员工，这种素质不仅是专业素质，也是成为一个优秀的人的最基本的东西美德。

五周的寒假我在哈城过了三周，除了了解到了不同于家乡的文化、地域风情，也极大的增长了我的阅历。作为法学院的学生，我知道我应该追求法律，从事法制工作，这是一个学法学的学生的本分，但我也知道我们法科专业的学生不是每个人都会走上这条路，就像经理在寒假期间告诉我的：不是每块金子都会被打成首饰，不管在哪里，我们还是要发光、发光！！

更多 范文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发