

暑假期间社会实践报告通用5篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/1b116e830867d48f8809dd36af8239f1.html>

范文网，为你加油喝彩！

暑假社会实践报告怎么写？紧张而又充实的社会实践结束了，我们一定积累一些相应的社会经验，这时需要好好地写一份实践报告总结一下了。这次t7t8美文号为您整理了5篇《暑假期间社会实践报告》，希望可以启发、帮助到大朋友、小朋友们。

暑假社会实践报告书 篇一

【论文摘要】：

我们整天呆在学校里与书本为伴，只知道学文化得奖学金，不知道实践的重要性。通过这次实践让我明白了学习好并不代表将来就有能力、就有本事、就能做好工作。我们应该注重能力，多去实践，多去接触社会，做一名有文化有能力的大学生。

【关键词】：责任、学习、认识

在今年暑假，我参加了社会实践活动。活动的主要单位是某家园建设工程监理咨询有限公司。

这次“三下乡”社会实践活动，不仅充实了我的暑期生活，更让我在活动中了解了国情，受到了教育、服务了社会、增长了才干。同时，“三下乡”还让我意识到了自己身上的责任，也让我认识到了理想与现实的差距。我们要成为一名高素质的大学生，要想尽快地成为现代化建设的有用之才，就绝不能埋头于书本之中，必须把学习书本知识与投身社会实践统一起来，积极的投身于社会实践中，开拓视野，认识社会，对自己有个清醒的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，学会正确地做人做事，学会战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力，是自己全面发展以适应社会的需要。

一、介绍有关我这次实习所要涉及到的监理职责。

1、监理员职责。

(1) 在专业监理工程师的指导下开展现场监理工作。

(2) 检查承包单位投入工程项目的人力、材料、主要设备及其使用、运行状况，并做好检查记录。

(3) 复核或从施工现场直接获取工程计算的有关数据并签署原始凭证。

(4) 按设计图及有关标准，对承包单位的工艺过程或施工工序进行检查和记录，对加工制作及工序施工质量检查结果进行记录。

(5) 担任旁站工作，发现问题及时指出并向专业监理工程师报告。

(6) 做好监理日记和有关的监理记录。

2、总监理工程师代表职责。

(1) 负责总监理工程师指定或交办的监理工作。

(2) 按总监理工程师的授权，行使总监理工程师的部分职责和权力。

3、现场监理安全职责。

(1) 坚持安全

(6) 不为所监理项目制定承建商、建筑构配件、设备、材料和施工方法。

(7) 不收受被监理单位的任何礼金。

(8) 不泄露所监理工程各方认为需要保密的事项。

(9) 坚持独立自主地开展工作。

二、汇报暑假生活。

我的理想与现实的差距；让你认清你自己；更让你明白一些道理，通过这次实习我和你母亲也想锻炼锻炼你，你从来没打过工，没独自面对过一些问题，我们觉得该是我们放手的时候了。陶行知曾说过：发明千千万万，起点在一问，禽兽不如人，过在不会问。智者问的巧，愚者问的笨，人力胜天工，只在无事问。”听完父亲的话，我受益匪浅。回想白天，我好想问又怕他们笑话，自己太看重面子了，那么好的学习机会就因为怕丢面子而失去了，到头来想想面子能值多少钱呢？我自己真是太愚了。我应该改变这种想法，同时也让我想到是否其他的大学生也存在着跟我一样的问题，我想跟那些同学说：“面子不值钱，我们应该珍惜大学生活，在有现的时间里学无限的知识。请大家把面子丢开，虚心学习吧！”眼看工程就要竣工了，心里感到美滋滋的，不知用什么来形容此时的心情。我每天看着拉土车把土一车一车的拉进来，再用铲土机和挖掘机弄平。看在眼里美在心里呀。

在这次实习中，我还学会了使用经纬仪、如何整理资料、如何折叠图纸，更重要的是我积累了工作经验，也认识了一些老朋友和大朋友。总的来说这是我最快乐的假期。

三、工程中存在的问题。

这些天的工作中，我发现工程中存在着一些问题：(1)浪费问题严重。在工地中随处可看见堆弃的废物，我仔细看过有些还可以用，却被堆在室外遭受着风吹雨打，即使能用也用不

了。还有就是工人干活时的失误也造成了浪费。他们为了赶工，工作干得马马虎虎，最后质量不合格导致反工，仔细算算也是一笔很大的费用呀！（2）工人的素质低。工人在楼房盖好时就会搬进楼房，白天工作晚上居住。他们每天把吃剩的就从窗户倒出，这样做会影响建筑物的美观，也会污染环境。今年我们呼和浩特市正在创建国家环保模范城市，对环境的要求很高。我们建筑行业也应该加入这一行动中。

四、我对解决工程问题有一些想法。

（1）面对浪费问题，我们应该严把材料关，确保每一材料都能充分利用。我们也可以开展节约材料活动，看谁的工作又好又快又能节约材料，对节约材料多的工种进行奖励，可以是物质上的也可以是精神上的。（2）面对工人的素质问题，我们应该倡导一起学文化，以文化充实大脑。这就需要国家的帮忙。国家可以投资开办一些培训班，让那些农民工走进教室进行学习。

五、“三下乡”社会实践活动的个人感悟。

这个暑假，一个多月的历程，对于我，或许是将影响一生的财富和力量。

暑假社会实践报告书 篇二

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。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，在注重素质教育的今天，社会实践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。

暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。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。

暑假开始不久我便在xx市水利防汛部进行了为期一周的暑期社会实践，在自己的观察和工作人员的帮助下学到了很多在学校学不到的知识，对水利防汛知识有了更深一步的了解。

防汛抗旱办公室作为各级防汛抗旱指挥部的常设办事机构，其主要职能：一是及时准确掌握汛情、旱情、灾情；二是提出防汛抗旱年度和阶段性工作意见；三是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱工作的决定、指示和防汛抗旱调度命令。因此，防办不仅是政府指挥防汛抗旱的重要参谋部，同时也是贯彻执行政府和防指关于防汛抗旱命令、决定的具体办事机构。防汛值班是防办工作的一个重要环节，其工作质量的高低，将直接影响防汛抗旱工作的成败。

汛期容易突然发生暴雨洪水、台风等灾害，而且防洪工程设施在自然环境下运行，也会出现异常现象。为预防不测，各级防汛机构均建立防汛值班制度，使防汛机构及时掌握和传递汛情，加强上下联系，多方协调，可以帮助你暑期社会实践总结实习可称为实践，学习。也许真是我们从大学踏入社会的必经之路，也是开启我们踏入工作，适应社会的钥匙，是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。有哪件事不是从实践开始认识的呢？

第一次到工地实习，非常期待，也很好奇，还想着到底该怎样与别人相处，早早的就到了工地的项目部，老板给我指定了个师傅，之后什么都要看自己了，师傅她是做资料的，第一天我都不知道要做什么，师傅给了我一套图纸让我自己看，说如果有什么不明白的都可以问的，拿到一套图纸，我按着老师上课讲的摸索了起来，说明、建施、结施，大概的东西都还是可以看懂的，可是有些细部的节点构造还是不怎么对应的起来，第一天就在翻阅图纸中度过，一个人静静的，明白了不管做什么，基本功一定要很扎实。当遇到不明白的地方时，一定要多问，在问的同时，就增添了和师傅交流的机会，这样，不仅问题解决，也很快融入了集体。现在的社会是很现实的，一定要勤学好问，多与人交流，以诚待人。在工地实习的这段时间，我踏入过现场，在师傅的悉心教导下，使我熟悉了工地上许多最基本的知识，师傅结合我在学校学习的内容和我讲解了关于钢筋这一块的知识，梁与柱子的箍筋加密与非加密，当柱子高度不大于1.2米时，箍筋不分加密和分加密，也可以说是全部加密，当梁与柱子交接时，箍筋不需要重复设置，只要在竖直方向设置就可以，梁一般箍筋加密不得少于5个，楼板的钢筋一般情况是根据两块板之间的净距除以钢筋的间距再加上1计算而来的。钢筋是一项隐蔽工程，是工地里最该严格把关的一项东西，师傅说我们在实地现场看到的与我们根据图纸计算得来的数量往往会有很大差异，作为一名造价专业的学生更应该注意这一细节，因为这关系到经济的问题，所以看似简单的东西就更应该仔细。师傅简简单单的几句话讲的都是现场实际操作非常需要的东西，使我对专业的基础知识也更为了解。

时间如流水，一个多月的实习一晃即逝，在这过去的一个多月的实习中，在他们的耐心指导下，通过自己的不断实践，深刻的体会到了理论指导实践，而实践又反作用于理论的真正含义，尤其是使自己所学理论知识得到了进一步的巩固和提高。对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。实习主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力，为我们能在以后立足增添了一块基石。

从一开始的笨拙无措一步步到可以很从容的讲出自己的想法，这次实习不但丰富了我建筑专业的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友，他们给予我不少的帮助，俗语说：纸上得来终觉浅，没有把理论用于实践是学得不深刻的，当今大学教育是以理论为主，能有机会去实习，对我来说是受益非浅的，还有一年我就要走向社会了，相信这次实习对我今后参加工作一定会有帮助。我面前的路还很漫长，需要我不断的的努力和奋斗。

我相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，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的运用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。造价管理专业的我们，希望在学校能有多次参与社会的实践机会，把理论结合实践，我们不仅要在学校学习普通的建筑平面、立面、剖面图的识读，还要学习些以后步入社会实际需要的东西，如cad，预决算软件等等。

暑假社会实践报告 篇三

1、实践目的：

随着社会的快速发展，人们在注重知识素养提高的同时，却忘了将那些付诸于行动，实践于社会。为了让自己能够更好的接触社会，锻炼自己，获取更多的社会经验和处事原则，懂得一些社会

社交礼仪方面的知识，尽可能的扩大自己的知识面和社会认知面。为了能够把这个难得的假期过得充实，同时贯彻落实湖南省第十次党代会精神和团中央《关于进一步加强和改进大学生社会实践的意见》文件精神，决定在康师傅做一个月的促销活动，这个月让我受益匪浅。

2、实践内容：

经历几天的培训后，七月十七号，怀化市河西康师傅促销点，开始了我暑假在康师傅的档期促销活动。这次做的是康师傅的食面八方的情景室。这个情景室是在佳惠超市的入口，因此超市对我们要求很高，规定也一大堆。一会儿说我们早上必须八点半上班，晚上必须得九点下班，这个工作时间远远超过了我们开始规定的工作时间。因为我们这批都没做过内场，所以刚开始几天做得让超市部分很不满意。

这个情景室，我们有一定的分工合作。前面对我们的商品进行烹制，并装入小品尝杯中，供过往的顾客品尝使用，后面卖康师傅食面八方。不仅有叫喊售卖，而且也有赠品相送。从七月十七到八月十号，每天穿着特定的服装站在那里做十个小时的售卖。因为是旺季，活动也开得及时，所以卖的很好，每天都要自己去运货，卖的好的时候要卖80多个促销包，卖的不好的时候也有30来个。在这段时间内，我最大的感受就是任何事情要想要回报，就得有付出。

3、实践认识

其实，促销并不像别人想的那么简单那么轻松。我在康师傅做促销也有一个月了，对它也有了一定的认识。按照康师傅的理念来说，促销最大的意义在于扩大品牌，而不是注重销量。康师傅做促销活动，不在乎每个点的销量，它希望的是扩大康师傅的品牌，让更多的人知道康师傅的品相。康师傅在大陆的崛起被业界视做一个传奇，但康师傅的成功绝不是一个偶然。康师傅的成功靠的是对质量的坚持、靠的是对人才的不断培育、靠的是“诚信、务实、创新”的经营理念。

“诚信”：是企业永续经营的基石。记得康师傅方便面上市初期，产品供不应求，等待拉货的集装箱车在厂门外排起了长队，有人建议董事长放宽一点质量标准，这样成品率就会增加，魏董事长听后非常生气，他说：“我们是做食品的，这是个老实人的行业，来不得半点虚假”。正是靠着这种对经销商负责、对消费者负责的经营态度，“康师傅”才能在日趋激烈的市场竞争中始终保持着领先的位置。

“务实”：是“康师傅”稳步成长的关键。无论是在93—96年顶新各项事业快速成长、扩展的时期，还是98年遭遇亚洲金融风暴冲击的灰色年份，“康师傅”凭其务实的企业精神，及时调整集团的发展方向，从92年在天津开发区创建第一家方便面厂至今，“康师傅”的事业稳步成长，已逐渐在全国设立了十个生产基地，形成了今天产销网路覆盖全国的发展格局。

“创新”：是企业发展的动力和源泉。“康师傅”是一个非常年轻的企业，也是一个洋溢着创造力的企业，回首“康师傅”在大陆走过的足迹不难发现，“康师傅”的发展改写了大陆方便面发展的历史，是“康师傅”让方便面摆脱了以往“果腹、充饥食品”的尴尬境地，走进了千家万户，成为一种老少皆宜的美食；是“康师傅”第一个在碗面中加入叉子，真正做到了随时随地的方便；是“康师傅”第一个在方便面中加入双包调料，改写了方便面口味单一的局面，同样也是“康师傅”在业界第一个引入了iso9002质量认证体系；第一个成功的建立并推广了自己一整套cis系统（企业形象识别系统）？太多太多的第一都来源于“康师傅”突破创新的企业精神。在“康师傅”创造是没有止境的，每一天对于“康师傅”人都是一个新的开始。

我做过一天可以买一百多个的促销活动，也做过一天连十个都没卖出过的活动。不同的商品促销，对促销员也有不同的规定要求，待遇也不一样。做促销这一行，在正式工作之前，都要经过培训的。培训会告诉你促销术语以及促销的装束，以及促销应该注意的事项。培训之后，你得把促销术语背的滚瓜烂熟，避免促销的时候卡壳。促销，不仅仅是一个工作，同时也是锻炼人的一个平台。它不仅能够锻炼你的胆量，培养你的口头表达能力和语言组织能力，同时也能够很好的培养你的应变能力和处事能力。在外面做促销，你得面对很多以前从未接触过的东西。你会学会如何和商家打好关系，如何管理和保管好公司的东西，以及怎么和搭档做好促销，用怎样的促销方式才能尽可能的提高销量？

4、实践心得

不过在这二十五天当中，还是让我学到了不少在社会上处事的经验。

首先，你要学会容忍和接受。因为你在别人的地方做促销，不管别人对你提什么要求，你都得按他们要求的去做，即使这些跟别人告诉你的不一样，你也得按他们的规矩来办事。实话说，赚钱不是一件容易的事，做促销也一样，随时都可能出现不如意的事。理性，冷静的思考，平和的去对待，这是作为一个大学生必须具备的条件和思维。社会不比家庭，不会所有人都顺着你，要自己学会去适应这个社会，才能很好的在这个社会立足。

然后，你得学会跟别人打交道。语言是沟通的桥梁，像以前在学校，打架都是同学，平时嘻嘻哈哈，开玩笑都是可以接受的。但是，这种交流方式并不会适用于社会。所以，学会灵机应变，跟别人打好关系。就像在超市里做促销，你必须得跟超市里面的很多人处理好关系，上至副总主管，下至普通的工作人员。因为一旦你有事情，你就得找他们帮忙。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，而且要尽自己的努力做到最好，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，以提高自己的能力。

其次，你要有高度的责任心，既然接受了这份工作，就要用饱满的工作热情去对待它。尽力把它做到最好。而且在外面做促销，代表的不仅仅是你自己，而是公司的形象，所以你的一言一行都很重要。这个思想，对以后自己创业，有很大的帮助。

学会用微笑面对生活。或许没做过促销的人，看到的只是促销的简单与轻松，却不知道它背后的辛苦与泪水。没有做过形象促销。就不会知道穿了一天高跟鞋后脚的样子；没有做过促销，就不会懂得其实她们过的也是早起晚归的生活；没有接触过促销，就不会懂得叫卖了一天后嗓子的疼痛和身体的劳累……但是，不管怎么样，记得用微笑去面对人生，这是最好提醒自己的方式。笑对一切苦难与疲倦，用一颗积极乐观的心态去面对生活。

打工，是我们所需要的，可别忘记我们花寒、暑假休息的时间做的主要目的是为了锻炼自己，提高自己，只有正确的引导自己，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，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。使我增长了不少见识，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，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

暑假社会实践报告书 篇四

从学校回来以后，去同学家玩，然后就在他家的服装店里面找了份工作干着，工作是衣服专卖店的导购员，虽然我学的是计算机专业，可能用不上，但总觉得多尝试一些，多实践一些，多些经验总是对以后会有帮助的。

记得第一天上班，出于对初次工作的羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，只能心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过服装店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会工作的滋味，后悔自己的当初，幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长是一个大叔，他给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，他总是和我配合，把工作做好，详细地给我介绍了各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

虽然我只是大二，但离真正参加工作也不远了，从我进大学以后，觉得时间过得真快，恐怕自己还趁早学就再也没有机会了，我的很多的同学有的已经踏入社会，有的结婚生子，都在苦苦地熬。我深感到，我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦，才知道生活的艰辛，不易。虽然只是两个星期的短短的时间，我却觉得像经历数年，自己长大了许多。

店里各式各样式顾客，有有钱的，穿得很气派，也有一些贫寒的，进来看看。看到心仪的衣服，却苦于囊中羞涩，专卖店里的衣服一般价格不菲，像一般的人很难接受，但还是经常看到一些穿着简朴的父母带着孩子来买件新衣过年。曾看到一位贫穷的母亲在门前徘徊半天，在特卖的衣服堆中翻出一件处理的童装牛仔上衣欣喜的付了钱，只为上面也有nike的品牌，看了很让人心酸。

店里的的士高音乐很大，生意蛮好，整天送往迎来，推销自己的产品，口才，待客态度，还有热情的招呼都让顾客享受到了专卖店里专业的服务。店长曾经说，专卖店里不只是专门卖衣服，顾客来这是花钱买服务，买我们的信誉。我铭记在心，

看到许多回头客最终在我们手中买走我们品牌的衣服时，心中的无限的欣喜，骄傲，成功的喜悦难以言表，我很庆幸自己选择了一个好的锻炼空间，谢谢店长他们给了我这个机会让我学到了很多学校里学不到的东西，谢谢！

而且经过这么长时间在服装店里面的经历，我也总结出了一些里面的规律：

第一，服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。

第二，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。不管什么专业，在如今的社会中，不能创新就只能失败。在编程的时候，有了更新的想法才能让自己的

软件更受欢迎。

第三，诚信是成功的根本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

第四，付出才有收获。

我在店里面工作了几天就感觉很累，可想而知父母在家里面工作的时候是多么辛苦。虽然付出了不一定能有收获，但是没有付出肯定是没有收获的。

社会实践的时间并不长，可它使我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十几天的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多东西，而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到体现，为将来打下坚实基础。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

十几天的实习结束了，在实习中，我贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了
[s://www.paomian.net/](http://www.paomian.net/)

初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅，写下了自己的实习报告。

通过这次实习，使我认识到企业文化对于企业生命的重要性。企业文化是企业将从来没有过的人文理念以人性化的方式融入经营体系，从而快速提升企业的凝聚力，并且增强了经营体系不断创新的能力。而创新又不仅是企业家或员工个人价值的体现，也是企业的一种超越传统的经济行为更是是一种生命力更强的、创造价值更高的经营要素。

同时也十分感谢那些对我提供的帮助。能够拥有这样的经历，无论是对现在的自己还是将来的自己都是有所裨益的，感觉自己真的是很幸运。在这里，我能够有机会通过实践来加深自己的服装专业知识，学会了如何合理的把所学的知识运用于实际操作中，让我充分的体会到团队协作的必要性，磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

暑期社会实践报告书篇五

面对再过两年就要走上社会的自己，在大学的这个暑假也开始关注起招聘广告来了，其中印象特别深的是大多数都要求有工作经验，而大学生的工作经验又从何而来呢？正因如此便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有能力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

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。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着成熟，带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的期望很高，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，目的是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何工作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼，在那儿做传菜员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来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，心理确实有点失落再加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，我不想刚开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行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管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是是生意非常忙的时候，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、盘也为工作编奏出一首首生活的乐谱。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，灶上师傅掌勺用来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，只要饭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，有汤的菜配上汤勺，并且注意菜品的出品顺序和出品的速度快慢并且要保持好住处的有效，随时传递好前台以及威望之间的住处所以每天工作和学习，在传菜部很累很辛苦，但是每天都觉得很充实。

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，传菜部的领班跟我说：“我知道你是大学生大常有志向，想做大事，但是你千万不要小看做小事，大事都是由小事积累起来的，做大事的本领也是由做小事的本领不断地积累而成的，不积小流无以成江海；不积跬步无以致千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，我也一直很虚心地请教，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，然后他也跟我说：“你看到那掌勺的师傅和做基层工作的徒弟吗？你能看出他们有什么区别吗和联系吗？”我说：“看不出”。“那我来告诉你”，领班说，“做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏的努力就能成为灶上的师傅，就能掌勺，就能独当一面，这就是他们之间的联系和区别”。领班还对我说：“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，年轻人就得能挑大梁，年轻的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？”确实，听了我的领导对我所说的金玉良言。我的确让的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了一个努力方向。

我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习知识，增

长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点知识，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识。”

虽然自己在原来做过家教类的实践，因为是自己的亲戚，所以没有什么顾及，自然也没长多少见识，但是这次的社会实践给我教给了我很多。虽然已经不是我的第一次社会实践了，但我认为这一次是更成功的，有用的，受益非浅的社会实践，这将会对我的以后学习有很大的帮助。以后我会抓住各种各样的机会去继续增加本领，更希望自己能涉足多个行业来实践，让自己两年后更有价值！

读书破万卷下笔如有神，以上就是t7t8美文号为大家带来的5篇《暑假期间社会实践报告》，希望可以启发您的一些写作思路。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发