# 2024社会实践服务收获与感悟总结

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-04-26

*20\_社会实践服务收获与感悟总结一2、该生勤勉踏实，社会责任心和集体荣誉感强，服从领导，友，在社会实践活动中表现积极，热情，能运动所学知识决绝问题，有一定的灵活处事能力，也能从实践中不断总结经验，提升自我。3、该生服从领导，听从指挥在社会实...*

**20\_社会实践服务收获与感悟总结一**

2、该生勤勉踏实，社会责任心和集体荣誉感强，服从领导，友，在社会实践活动中表现积极，热情，能运动所学知识决绝问题，有一定的灵活处事能力，也能从实践中不断总结经验，提升自我。

3、该生服从领导，听从指挥在社会实践活动中表现得积极踊跃。他处事全面，肯于吃苦，乐于奉献，有很强的沟通能力。他在实践中懂得学习，知道不断地替身自己，有很强的思想境界和较强的上进意识。

4、该生思想觉悟高，在社会实践中认真负责，踏实肯干，表现出了一名高中生的良好素质：乐于奉献，肯于吃苦，交流沟通能力强，有思想有方法，做事有成效。望再接再厉，不断提升自我。

5、该生在社会实践活动中表现积极，有良好的处事能力和协调能力。他服从领导，乐于奉献，不怕吃苦，善于沟通，在实践中表现了较高的综合素质。此外，他把每一次实践当做一次锻炼，做得认真而有成效。

6、该生在社会实践活动中服从领导，社会责任心强，可与吃苦，不怕累不怕难，做事踏实，头脑灵活，能结合实际发挥自己的特长。他在劳动中乐于分担，参观中懂得学习，宣传中擅长沟通，忙碌的身影和专注的神情都给人留下了深刻的印象

7、x同学在联想集团北京厂实习期间，能够严格遵守并执行公司的各项规章制度，能够积极主动的配合其相关相邻工位同仁协调完成各项生产任务。在所从事的包装备料岗位上，

8、x同学能够探索更优秀的工作方法，以提升效率，在车间内的备料比赛中曾获第一名，在其它工位的学习中刘巍同学也表现出积极的态度并通过学习成为了一名合格的多能工，在团队生活中得到领导及同仁的一致好评。

9、x同学工作积极主动，学习认真，尊敬师长，待人诚恳，一年来技术理论水平及操作都有很大提高，希望今后加强学习尽快成才。

10、x同学工作努力，能按师傅要求去工作，尊敬师长，一年来技术理论水平及操作技能均有提高，希望今后更加努力成为一个合格的建设人才。

11、x同学在我单位实习期间，能够做到服从领导指挥，团结同事，不怕苦不怕累，将学校所学到的知识技能运用到实际工作当中。

12、x同学在我单位实习期间，能够做到服从指挥，团结同事，不怕苦，不怕累，将本人在学校所学到的知识技能运用到实际工作当中。

13、x同学近一年来，工作主动，踏实，肯干，和老师同事关系处理的很好，耐心学习不断的努力工作，以提高技术的自身，受到大家好评，望今后发扬成绩

14、实习学生工作认真负责，虚心好学，在业务紧迫时加班加点毫无怨言。在工作中能够主动地学习和请教别人，比较仔细认真，能够完成指导老师和领导安排的工作任务。遵守公司劳动纪律，出勤率高，与同事相处和睦，能融入团队合作共事，体现出学校较高的德育和智育水平。

15、学生在本公司实习期间工作认真，勤奋好学，踏实肯干，体现出比较扎实的国际商务专业知识和技能基本功。努力协助指导老师的工作，从中学习运价业务知识，虚心好学，善于思考，能培养团队精神和人际沟通能力，遵守公司劳动纪律，与同事和睦相处。在时间紧迫的情况下，加时加班完成任务，毫无怨言，展现出该校扎实的德育教育。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，适应能力较强。同时，该学生能遵守我公司的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象。

16、积极主动，态度端正。实习期间，她主动要求到各部门了解学习，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后去了财务管理科、招标办公室、计划财务部、人力资源部、办公室、法律事务部、设备管理科、法制办公室等主要业务部门。通过学习书面材料和与各部室人员的交流，她比较全面地了解了我单位科室的主要职能和重点工作，还协助完成了一些她力所能及的行政事务工作。这种积极主动的工作态度获得了各科室人员的一致好评。

17、谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取老同志的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听取。表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

18、踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展工作的思维;具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在工程计算领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业,工作责任心强，工作效率高,执行公司指令坚决。在时间紧迫的情况下，加时加班、保质保量完成工作任务。

19、待人诚恳,作风朴实。该学生严格遵守我单位的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

20、该生综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短实习工作期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信会在今后的工作中取得出色的成绩。希望继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国建设打下扎实基础。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结二**

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的xx行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。xx行商贸有限公司成立于xx年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一)试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一

共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一向19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘

，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身:前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高、

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最后，十分感谢xx行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结三**

大一的这个暑假，我过得挺充实的，同样它也是最有意义的，跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要体验过才知道。走进社会，需要一份勇气，需要一份睿智。在社会上要善于与别人沟……

大一的这个暑假，我过得挺充实的，同样它也是最有意义的，跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。走进社会，需要一份勇气，需要一份睿智。在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

放假回到家我就着手找起了暑假工，经过几天的寻找，丝毫没有收获。我有些失望和落寞，在家里无所事事了一个星期。看看周围的同学都在不停地忙碌着。我的内心顿时有了去工作的冲动，哪怕是义务的也行。最后是去亲戚的一家公司里帮忙打了一个月的暑假工。

第二天我就开开心心地去上班了。早晨八点到了公司，我就开始拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干干净净，给所有人一种舒适的感觉。公司正式上班了，陆陆续续地有顾客来看房了。我用笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下休息，并递上开水。在工作的过程中，也不是一帆风顺的，每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个学生，表现出赞赏的样子，能和我温和地交谈，有的人看我是个学生，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是要磨练意志，锻炼能力，我要微笑待人！工作一整天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累！

但是，我挺珍惜这份工作的，不仅仅因为是因为在亲戚的公司里工作，更多的是你我在工作中学到了很多东西，我提升了很多的能力。在公司做勤务工作人员的一个月，我每天早出晚归，觉得还有节奏感，我过得很充实。在与同事的接触中，我学会了笑以待人，热情地帮别人解答疑难问题，这很好的锻炼了我的胆量，使我的交际能力大有提升。在和公司员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关心爱护，他们支持我，鼓励我使我对未来充满信心，带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来，我虽然过得比较辛苦，我也曾想放弃，就这样在家虚度光阴，但最终我还是振作起来了，我也想明白了很多。现在的应届毕业生就业形势那么的不容乐观，社会已经尽全力的缓解就业压力了，国家只能给予我们这么多，那么我们还能靠自己的实力、耐力在社会上打拼了。大一晃眼间已悄然溜走了，不久的将来我们就要步入社会，我明白那份压力。现在的假期就是为未来做一个铺垫。多积累些社会经验，多增长些人生阅历，多丰富些专业知识，这对以后我们就业都是大有裨益的。还是那句话：一分耕耘一分收获。要想在这竞争激烈甚至残酷的社会中生存下来，唯靠自己！千军万马争过独木桥，只有让自己出类拔萃，方能闯出自己的一片天地！

这个暑假为期一个月的社会实践，让我明白了很多。这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。当我累了想放弃的时候，我从实践中又寻找到了一份动力，让我继续前行！正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步入社会的不容易，让我成长起来！

大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

走出校门我们会发现，我们生活的这个空间比我们想象的要复杂的多。即使这样，我们也应该坚持我们所能坚持的，改变我们所能改变的，适应我们所能适应的。我们应该慢慢的去了解这个社会的游戏规则，以便于将来能在社会中游刃有余。同时，我们也要坚持我们的梦想，人生要有梦想，这样才有存在的价值，梦想的末端是现实，现实的末端是梦想，梦想因现实的存在才得以升华，现实因梦想的实现才得以飞跃。现实是残酷的，也是美好的，关键是对待现实的态度。

大一就这样飞快的过去了，我们来不及驻足回望，大二即将到来，经过一个月的暑假工生活使我明白了许多，也长了不少见识。大学四年匆匆而逝，我们也将要走进社会开始自己的精彩人生。我们现在能做的就是努力学习科学文化知识，同时我们也要积累一些社会经验，为我们的未来奠基。大一我过的很快乐很充实，认识了许多同学朋友，这将是我人生的财富。大二我也会这样充实下去，过好大学每一天，上好每一堂课，做好每一件事。

在课外时间要好好利用起来，在完成课内任务的同时，要阅读一些课外专业读物，另外还要加强体育锻炼。不管别人如何，我始终保持下去。未来如何发展取决于当下做什么，青春在我们手中，我们不惧失败，因为我们有时间重头再来。

回首过去，心中无限感慨；展望未来，前途一片光明。学习中的收获，生活中的点滴，思想上的感悟，让我久久不能释怀。大一的学习生活，虽留下了许多遗憾，但它是生动的，是多彩的；是实践的，更是财富的。明日的我，定会吸取昨日的教训，努力实现自己的人生目标，大二，我会让你变得更有意义。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结四**

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如务必在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关联，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于理解挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一齐，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和明白沟通潜质。而交流和明白将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。透过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。透过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的明白和消化。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，透过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会带给宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。暑期社会实践活动一向是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的情绪，这种感觉真的很不一样。真的期望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。正因很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的潜质。因此我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业潜质。同时在实践中帮忙别人。

在这个暑假里，我参加了关于农村教育问题的社会实践，在短短一个多月中，我尽我所能，把我所知道的知识全都交给他们，孩子们也都十分认真的学习着。在和孩子们的交流中我了解到，他们大多梦想着成为大学生，成为科学家等，对外面位置的世界充满了好奇和憧憬。但当我问到以后回不回家乡的时候哦，大家都沉默了。也许是孩子们太小，不能明白这件事的含义，也许是另一种思想一向影响着他们“离开农村，去城市才不用过苦日子。

孩子们是渴望知识的，农村也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观发生变化，造成人才流失，如今人们的思想不断进步，越来越多的人已经意思到了教育的重要性，但在教育观念上也产生了不一样角度的分歧，有部分学生和家长教育观念有些偏激。因此支持农村教育不仅仅仅知识财力上的帮忙，还应是教育人才和教育观念上的帮忙。要让孩子们在学习知识的同时学习做人的道理，适应时代发展的观念和大局。

此次暑期实践使我感触颇多，不仅仅使个人得到了必须的社会锻炼，也帮忙了部分小学生，自我感觉是一次成功的社会实践。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结五**

1、该生积极参加社会实践活动，从中提高思想觉悟，增强服务社会、回报社会的意识和能力。

2、该生积极参加社会实践活动，从中拓宽视野，获取新知，培养生活自理能力，提高道德自律的水平。

3、该生积极参加社会实践活动，从中开阔眼界，锻炼才干，增强明辨是非的能力，学到许多新的本领。

4、该生积极参加社会实践活动，从中提高个人素养，完善个性品质，逐渐养成艰苦奋斗的优良作风。

5、该生积极参加社会实践活动，从中培养热爱劳动、热爱劳动人民、珍惜劳动成果的价值取向、行为习惯和优良作风。

6、该生积极参加社会实践活动，从中培养吃苦耐劳的精神，增强适应社会、服务人民的能力。

7、师范学院07级新闻（一）班学生于20xx年7月7日起在广播电视报做社会实践活动，担任本报实习记者，实习期为一个半月。实习记者期间，她的突出表现得到我报社领导和同事们的一致称赞和肯定。

8、该生积极参加社会实践活动，从中学到许多书本上学不到的知识，培养实践意识和创新精神。

9、xx同学暑假关心留守学生这一实践活动，得到13位家长的高度赞扬，多次打电话表示感谢，同时也受到周围群众的一致好评。xx同学确实是一位极富社会责任感的优秀学子

10、该生积极参加社会实践活动，从中逐渐养成严谨务实的学习态度，培养和锻炼实际的工作能力。

11、学生踏实肯干，吃苦耐劳。有创造性、建设性地独立开展新闻采访工作的思维；具有一定的开拓和创新精神，接受新事物较快，涉猎面较宽，在新闻采访和摄影领域不断地探索，有自己的思路和设想。能够做到服从指挥，认真敬业，工作起来责任心强，工作效率高。在时间紧迫的情况下，能加时加班、保质保量完成工作任务。

12、xx同学，暑假开始到我校联系进行大学生社会实践活动，学校进行积极配合，xx同学提出要为留守学生进行英语辅导，教务处为其提供13位留守学生的资料，xx同学对这13位留守学生逐一进行家访，发现他们在心理与行为上与其他同学有一定的差异，长期远离父母，缺乏父母的关爱是造成心理与行为差异的主要原因，

13、学生待人诚恳，作风朴实。该学生严格遵守我报社的各项规章制度，实习一个半月期间，未曾出现过无故缺勤，迟到早退现象，并能与单位同事和睦相处，交流融洽，善于取长补短，虚心好学，注重团队合作。

14、大学生社会实践评语。通过家访，xx同学意识到对留守学生多进行关爱，比对他们进行科目辅导更重要。于是决定，除进行英语辅导外，再加以心理矫正效果更好，同时再组织一些活动，让留守学生过一个快乐而有意义的暑假。

15、该生积极参加社会实践活动，从中增长见识，更新观念，树立起正确的世界观、人生观、价值观。

16、该生积极参加社会实践活动，从中广泛接触社会、解国情，学会关心他人，锻炼人际交往能力。

17、该生积极参加社会实践活动，从中获取广泛的知识信息，优化知识结构，增强运用知识解决实际问题的能力。

18、该生积极参加社会实践活动，从中初步解社会、解国情，增强适应社会、服务人民的能力。

19、该生积极参加社会实践活动，从中深入认识社会、认识国情，增强社会责任感和成才报国的使命感。

20、该生积极参加社会实践活动，从中逐渐认识到自身知识、能力同社会需求之间的差距，摆正个人与社会、个人与人民群众的关系。

21、学生谦虚谨慎，勤奋好学。注重理论和实践相结合，将大学所学的课堂知识能有效地运用于实际工作中，认真听取报社老记者的指导，对于别人提出的工作建议，可以虚心听龋表现出较强的求知欲，并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决工作中遇到的实际困难。

22、通过暑假30多天的辅导，13位留守学生不仅英语成绩有明显的提高，心理上得到抚慰。最后一课安排他们各自给爸爸妈妈写一封信，收到很好的效果。

23、学生在社会实践活动中积极主动，态度端正。实习记者期间，她主动要求到外跑新闻，解学习新闻点，努力从多方面开拓自己的眼界。她先后采写多篇高质量的新闻稿件，通过边学习边跑新闻，在采访交流中，她比较全面地解我市一些单位的主要职能和新闻重点工作，还协助完成一些她力所能及的摄影报道工作，这种积极主动的工作态度获得我报社人员的一致好评。

24、该生综合素质较好，业务能力较强，政治表现良好，法纪观念充实，服从安排听指挥，与同事友好相处，短短社会实践期间，能够做到爱岗敬业，认真负责，相信她会在今后的工作中取得更加出色的成绩。希望学生继续积极参加各种社会活动，不断总结提高，为毕业后投身祖国的新闻事业打下扎实基础。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结六**

时光荏苒，一个多月的时间转瞬即逝。在20xx年07月15日至08月25日40余天的日子里，我度过了我在兴业银行分行的实习时光。第一天实习的情景任然历历在目，从走进兴业银行大厅开始第一天的实习生生活时的新奇、紧张一切都仿佛就在昨天。

在这段实习的日子里，我从一个未出校园但即将离校的大学生到已具备基本职业素养的银行实习生，在此期间我经历了很多也学到了很多。同时对兴业银行有了进一步的了解，以下便是自己对实习阶段进行的总结：

实习单位：兴业银行分行

兴业银行(industrial bank)，原名福建兴业银行，是总部位于中国福建省福州市的一间全国性股份制商业银行。

开业20年来，兴业银行始终坚持与客户 同发展、共成长 和 服务源自真诚 的经营理念，致力于为客户提供全面、优质、高效的金融服务。

1、各项业务持续、快速、健康发展

截至20xx年6月末，兴业银行资产总额为9169.64亿元，股东权益为438.82亿元，上半年累计实现净利润65.44亿元。根据英国《银行家》杂志20xx年7月发布的全球银行1000强的最新排名，兴业银行按总资产排名列第124位，比20xx年提升21位，按一级资本排名147位，比20xx年提升113位。

2、服务网络日益健全

兴业银行已在北京、上海、广州、深圳、南京、杭州、天津、沈阳、郑州、济南、重庆、武汉、成都、西安、福州、厦门、太原、昆明、长沙、宁波、温州、义乌、台州、东莞、佛山、无锡、南昌、合肥、乌鲁木齐、大连、青岛、南宁、哈尔滨等全国主要城市设立了40家分行、400多家分支机构，在上海、北京设立了资金营运中心、信用卡中心、零售银行管理总部、资产托管部、大型客户业务部和投资银行部等总行经营性机构，建立了网上银行 在线兴业 、电话银行95561和手机银行 无线兴业 ，与全球近1000家银行建立了代理行关系。目前，兴业银行已在全国主要经济中心城市设立了 260多个分支机构，推出了面向全国的网上银行 在线兴业 ，开通了全国统一的客户服务热线 95561 ，并与全球550多家银行建立了代理行关系，基本形成了虚实结合、辐射全国、接境内外的服务网络。

3、业务创新积极推进

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

兴业银行始终紧跟市场变化，坚持传统服务与新兴业务并重，在依法合规的前提下积极推进金融创新，基本形成同业、公司、零售、资金市场四大板块、品种齐全、技术含量较高的金融产品序列。

4、科技建设成效显著

兴业银行始终重视加强金融科技建设，在国内银行中率先实现了全行数据大集中，并不断在生产系统、安全系统、管理信息系统以及硬件建设取得重大突破。人才队伍精干高效

经过十多年的改革发展，兴业银行初步集聚并培养起一支精干高效、专业优良、团结敬业的金融精英团队。截止 20xx年末，全行员工总数6250人，其中拥有大专以上学历的占84%。

兴业银行从创业之初到现在，一直在用自己的奋斗在书写着传奇。截至20xx年末，兴业银行资产总额为10209亿元，全年累计实现净利润113.85亿元，不良贷款率0.83%。

企业文化

兴业使命：真诚服务 共同兴业 兴业愿景：一流银行 百年兴业

核心价值观：理性 创新 人本 共享 兴业精神： 务实 敬业 创业 团队

实习目的：

1、通过实习增加工作经验，实现自我增值;

2、了解储蓄和会计岗位的有效运作的过程，以及管理的各个职能部门是分工协作地开展工作的过程;

3、通过在兴业银行长沙分行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等;

4、培养团队合作、与人沟通、吃苦耐劳、终身学习等素质和精神。

实习内容及过程：

我这次实习所涉及的内容，主要是会计业务，并综合了解了储蓄业务、信用卡业务、贷款业务以及其他需要我完成的力所能及的业务。会计业务的学习占用了大部分时间，而其他业务也初步涉及。

1、会计业务

对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤：记帐、复核与出纳。这里所讲的票据业务主要是指支票，包括转帐支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记帐员审核无误后记帐，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对帐后)。转帐支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记帐员审核记帐，会计复核员复核。这里需要说明的是一个入帐时间的问题。现金支票以及付款行为本行的转帐支票(如与储蓄所的内部往来，收付双方都是本行开户单位的)都是要直接入帐的。而对于收款人、出票人不在同一家行开户的情况下，如一些委托收款等的转帐支票，经过票据交换后才能入帐，由于县级支行未在当地人民银行开户，在会计账上就反映在 存放系统内款项 科目，而与央

行直接接触的省级分行才使用 存放中央银行款项 科目。而我们在学校里学习中比较了解的是后者。还有一些科目如 内部往来 ，指会计部与储蓄部的资金划拨，如代企业发工资; 存放系统内款项 ，指有隶属关系的下级行存放于上级行的清算备付金、调拨资金、存款准备金等。而我们熟知的是 存放中央银行款项 ，则是与中央银行直接往来的省级分行所使用的会计科目。一些数额比较大的款项的支取(一般是大于或等于5万元)要登记大额款项登记表，并且该笔款项的支票也要由会计主管签字后，方可支取。

一天之际在于晨 ，会计部门也是如此。负责记帐的会计每天早上的工作就是对昨天的帐务进行核对，如打印工前准备，科目日结单，日总帐表，对昨日发生的所有业务的记帐凭证进行平衡检查等，一一对应。然后才开始一天的日常业务，主要有支票，电汇等。在中午之前，有票据交换提入，根据交换轧差单编制特种转帐借、贷方凭证等，检查是否有退票。下午，将其他工作人员上门收款提入的支票进行审核，加盖 收妥抵用 章，交予复核员录入计算机交换系统。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐;打印 流水轧差 ，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由专门的工作人员装订起来，再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后装订凭证交予上级行进行稽核。

下面是综合了解的其他业务情况，实习前几天让我了解的业务：

2、储蓄业务

储蓄部门目前实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，办理储蓄卡等，凭证不在想对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐。但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行 事后稽核 。

3、信用卡业务

信用卡按是否具有消费信贷(透支)功能分为信用卡与借计卡。信用卡又按持卡人是否向发卡银行交纳准备金分为贷计卡与准贷计卡。贷计卡是银行授予持卡人一定的信用额度，无需预先交纳准备金就可在这个额度内进行消费，银行每月会打印一张该客户本月消费的清单，客户就可以选择全部付清或支付部分，如果选择后者，则未付清部分作为银行的短期贷款以复利计。而准贷计卡则是交纳一定的准备金，然后银行再授予其一定的消费额度的一种信用卡。借计卡是没有透支功能的，但可以进行转帐结算，存取，消费的一种卡。如建行的储蓄龙卡。信用卡还可以按使用对象分为单位卡与个人卡;按信用等级分为金卡与普通卡。

4、信贷业务

由于目前的实际情况，中小企业融资难，尽管央行一再出台有关鼓励银行向中小企业贷款的方案，但是，在各个银行内部都有严格的控制。建行也是如此。所以，银行目前也投入了个人贷款领域。需要注意的是，银行的个人贷款业务并不是直接将款贷给个人，而是与商家签订一定的协议，其实是将款贷给商家，然后商家把商品卖给个人，个人再还款给银行。银行在与商家签订协议时，审查商家的证件是否齐全。而个人要向银行提供有关的收入证明，身份证明等。一般都是以购买的标的物作为抵押，最常见的就是动产抵押(如汽车贷款)和不动产抵押(如住房贷款)。信贷部门实行的是审贷分离制，就是进行贷款客户开发与具体发放贷款，审核贷款可能性的工作人员是各司其职的。

目前，世界上实行储蓄实名制的国家和地区很多。例如在香港分两种情况：一种叫单名制，也就是储蓄者本人带有效证件去储蓄;另一种叫联名制，即储蓄者可委托他人为自己代办存款业务，但需要有一份授权委托书，写明受权人的权限范围等，并要有双方证件证明。这样，如果本人不方便也可请他人代劳。

在美国，每个有经济活动的人都有一个社会保障号码。人们申请工作、支取工资、租房、赋税等，都要出示和登记这个号码。每个人都有一个帐户，户主的每一笔收入、纳税、借贷、还款等情况都记录在案，包括业余兼职的报酬。国家设置专门的机构用电脑统一联网，每个人的信用记录无论好坏都可以在银行查到。

实习的心得体会：

通过这两个月的毕业实习让我觉得很充实，收获颇丰。不但使我对于银行业务上有了详尽而深刻的认识和了解，也是对我大学里所学的专业知识的巩固和运用，也使我积累了许多在学校无法学到的经验，真正体会到了 书到用时方恨少 。但是俗话说 千里之行始于足下 ，一些最基本的实物和技能是不能在书本上彻底理解的，需要更多的是我们去实践去进行实际的训练和操作。另外，在实习中的另外个体会就是在工作中，我们都要有强烈的责任心，不仅要对自己的岗位负责，也要对自己办理的业务负责。办理的业务要作到细心周全，不能马马虎虎，丢三落四。使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

这段时间里，我把自己当成是一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生，每天早上7点起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。一个多月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对兴业银行也有了更深的了解，这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：

(一)是通过参与银行业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。

(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。

(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。

同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。通过这次实习中，我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己在与人沟通方面有待加强;(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。

不足之处有：(1)与真正的社会大家庭接触较少，缺乏足够的社会实践经验;(2)自信心不够充分，有时会产生打退堂鼓的念头。

实习是每一个大学生必须拥有的一段经历，这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。我们在实践中

了解社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

这次实习，让我拥有了宝贵的实习经验，我想这将是我即将踏入社会走向工作岗位的一笔不可估量的财富，这对我的人生都是一段珍贵的经历。它让我懂得了作为一个学生，想要更好的在社会上生存，想在这个竞争激烈的环境中脱颖而出，那么就必须理论与实际相结合。在返校后的这段大学生活里，我一定会努力加强自己的基本业务能力以及系统的专业知识，争取以自己最好的一面步入社会。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结七**

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，我们年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?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，我们能否不辜负他人的期望，为自己书写一份满意的答卷……

在注重素质教育的今天，假期社会实践作为促进学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和提高学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。寒假期间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。它有助于当代学生接触社会，了解社会。同时，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

学校是一个小社会，步入高中就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，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，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，体现高中生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

我在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。

开始放假的时候，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种.种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

高中是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结八**

俗话说的好，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，作为检验自己所学以及锻炼自己的重要途径，我在暑假进行了自己的社会实践。我的暑期实践是在一家手机店做发单员，也兼职手机销售。

我的暑假工作是在我的家乡深州进行的，在深州的唐奉晨晴通讯器材经销处做一名发单员。早上八点上班，中午十一点下班，下午两点上班，晚上六点下班。每天的工资是八十块，虽然钱不多，毕竟是第一次赚钱，感觉特兴奋。我每天的工作内容很简单，就是站在十字路口或者在唐奉晨晴通讯器材经销处门口发“联想”品牌手机的特价传单。向过往的行人介绍我所推销的手机，引导他们去我所在的唐奉晨晴通讯器材经销处买手机。从某种意义上来说，我所做的就是中国人最长说的一个字 “托”。请老师原谅我说话的赤裸，既然是暑期实践报告，我会用最真实的语言来描述。我与普通的“托”是不同的，我的店长不会给我任何提成，无论我做的多么好，我每天的工作都只是这八十块，最重要的是，我是在“托”的位置上去了解社会。

也许您会问作为一个发单员你学会了什么，我可以很认真的告诉您：我学会了尊重每一个人。您是否拒绝过发单员的传单，是否冷眼看待他们，是否用难听的语言让他们离开，是否随手将传单扔在地下？如果您曾有过这样的行为，我希望您有所改变；如果您没有做过，此刻，我想对您说一句：谢谢您的尊重。

作为发单员的我每天都会遇到各种各样的人，穷人，富人，男人，女人在我发单的日子里总有人大声向我吼到“滚”；有的人随手把我的推销单扔在地上；有的人甚至连看都不看我一眼。即使这样我依然会微笑着对待他们，因为我是一个发单员，这是我应尽的职责。老板给我工钱，我就要尽职尽责的把工作干好。记得我也曾把别人发给我的传单随手扔在地下，不过当过发单员后，我不会那么做了，我学会了要尊重每一个

人。做一个发单员，其实挺辛苦的，你总是重复着一句话：“您好，我是晨晴通讯器材的，联想在搞活动，请您看一下”。我们总是站在烈日下发传单，一站就是几个小时，而且总是笑脸迎人，绝对不能带情绪。自从我当了发单员后，我更懂得了如何去尊重别人，微笑的和礼仪的重要。

当发单员期间给我最大的感受是商人是很狡诈的，如果你想成为一个优秀的商业家，就应当学会狡诈。我的老板总是希望我们多工作一会儿，总是在不停地剥削着我们的劳动剩余价值。一件件小事情中就能看出，我是给唐奉晨晴通讯器材经销处发传单的，是联想公司给我们工资，理应和唐奉晨晴通讯器材经销处没有任何关系，可是唐奉晨晴通讯器材经销处店长却让我们在发联想广告的时候，也发vivo手机的宣传广告。从某种意义上来说唐奉晨晴通讯器材经销处侵犯了两个主体的权利，一是我们发单员的权利，二是联想的利益。利用联想和我们增强了vivo的知名度，增加了vivo手机的销售额。虽然我们的店长可以看到我们的工作，但他总觉得不满意。所以，我深刻的体会到无商不奸这个道理。

我也曾换位思考过，假如我去当这个店长我会怎么去做。我想，我会和他一样，去努力实现手机店的最大利润，不过我会比他更人性化。用鼓励的语言去鼓励员工，用提成的方法使他们更加卖力，而不是以一种督导的形式来督促我的员工工作。正如《大染坊》里陈六子说过的一句：“多放点肉，员工吃的满意干起来才有劲，这样能把吃掉的猪肉翻几十倍赚回来”。以前的全球第一强企业沃尔玛也正式以其对员工优越的福利条件和细致入微的服务才取得全球第一强企业的宝座的。

如果你说发传单是一份简简单单的工作那你就大错特错了，因为你需要知道怎么样才能让别人喜欢接受你的传单。所以在遍地传单的今天，你要用一种全新的手段去发单。有一天，我在发单的时候带了墨镜，没想到这个墨镜竟起到了意想不到的效果，和我一

起发单但没有带墨镜的人，发单速度明显不如我。墨镜给过往的人留下深刻的印象，这一个简简单单的小创新增加了我的工作效率，更好的达到了发单的目的，虽然不一定能使我所在的店增加销售量但它的应用却能够增加我所在手机店的知名度。同时我也想到发单时对着装的选择也可能会影响到发单的效率。发单员的着装应当是随着社会主流的思想的，不能过分求新，也不能过于古板，但是需要有所不同。今天从事各行各业的人数不断增多，如何才能达到自己广告效应，就要学会创新，有所不同。

如何才能使自己成为一名优秀的管理者，通过我对我们店长的观察，我认为作为一名优秀的管理者不仅要有较强的管理能力，较强的人际交往能力，更为重要的一点必须要有威信，该和善时则和善，该严厉时则严厉。手机店里有一个店员，因为在上班的时候吃了几个花生被狠狠的批了一顿，最后被罚扫一个星期的地面。通过这件小事，我很有感触，一味的要求好人缘，好的人际关系，是不正确的，作为一名管理者就必须赏罚分明，树立威信，否则如何去领导别人。同时我们应当注意的是不能公报私仇，那样只会适得其反。作为一名优秀的管理者就必须严格按照公司要求来办事，当然特殊情况除外。如果一个管理者没有很高的威信，那么公司的管理就不能正常进行了。

有很多人的认为，努力工作是完全没有必要的，工作没有必要认认真真的，对付一下就行了。我的想法是：做工作，必须认认真真，勤勤恳恳。你的努力是会得到回报的，这是我在作为发单员的一个很深刻的感受。在我发单的日子里，我很勤快的发着推销单，我的工作得到了店长的肯定。我很快乐，虽然只是几句简单的表扬但我的工作得到了肯定。做一件事就要努力做到最好，试想如果你连一个简单的传单都发不好，你还能干好什么呢？作为一个新时代的大学生，我们将来要做的事要比发单复杂的多。如果说国家培养了多年的人才，连简单的推销单都发不好，那绝对是教育的失败，教师的悲哀。

在这里我所要说的不是小孩子牙牙学舌，而是与不同的人沟通的能力。语言是最重要的沟通手段之一，作为一个好的推销员你就要用你的语言来介绍你的产品。所以，语言的描述就显的尤为重要了。你要用言简意赅的语言来描述你的产品，同时还要注意的一点就是，你必须有礼貌，你要知道推销员在中国是不受人欢迎的，但你可以通过文明和礼貌的语言缩短和顾客之间的距离。试想，如果你用非常客气的语言来推销你的产品，即使对方不愿意买，也会很耐心的听下去。所以，语言的礼貌就特别重要了。其实，延伸一下，我们在大学里也是应当这样做的，有礼貌的对待每一个同学和老师，在言语交流中多用文明用语。这不仅能提升你的涵养而且能增进和同学们之间的距离，一箭双雕，何乐不为。

在作为发单员的日子里，我深刻体会到了理解的重要性。如果不能理解他人，就不能很好的投身工作当中，做好自己的本职工作，完成销售目标，为公司取得最大的利益。我曾因为发单的时候和其他的发单员聊天，被训斥过，说心里话，当时心里很气愤很无奈。但我试着去理解店长，假如我是店长，我能容许我的员工不认真工作吗？肯定不能。理解了对方，我又能够以饱满的热情参加到工作中去。当来往的路人把我的推销单随手扔在地下的时候，我也能试着理解，一张几乎没用的推销单，要是我也会扔掉吧，不过我会扔到垃圾桶里。学会理解，就能够以平和的心态投身到工作当中去。

一个假期很快就过去了，我短暂的打工生活也随之结束，这过程中所赚的钱虽不多，但它将会对我的学习生活以及以后的工作产生很大的影响，我在打工过程中所体会到、学到的东西的价值远远超出了金钱的价值，这些对社会的认识和思考，将是我人生路上一笔可观的财富。

**20\_社会实践服务收获与感悟总结九**

寒假就这样结束了，新的学期也已经开学了，现就寒假的实践情况报告如下：

实践前——思考

20xx年x月xx日，学校正式放假。

经过一天的休整，当刚回到家时的兴奋与惬意渐渐淡去，我回想了一下自己这半年的大学生活，虽然在学校里的生活平静而快乐，可我却看到了“危机”———就业危机。在大学这个相对自由的天地里，同学们都在努力的通过各种机会来磨砺和充实自己，希望能多学习一些东西对自己将来走进社会有所帮助。然而，大学只是一个沟通校园与社会的桥梁，是我们步入社会前继续充实自己知识的“深加工厂”。最终我们还是要面临社会和市场无情的竞争与淘汰，仅仅依靠校园里的知识是不够的。于是，我开始思考：怎样才能让自己在寒假这个短暂的时间里学到一些校园里学不到的东西，从而度过一个有意义的寒假。

经过了一番思考后，我把自己的想法告诉了父母：独自到附近的装饰装修公司去应聘。由于考虑到自己各方面的实际情况，决定进行为期10天无偿的义务劳动，主要目的是体验和学习，以便尽早适应社会的工作环境。在得到父母的认同后，我决定第二天就出去找单位应聘。

实践中——行动

xx日一

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！