# 大学社会实习报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-14

*大学社会实习报告 篇1“实践出真知”，专业的实习给了我们每一个人一个巩固知识的平台，作为我一个以英语为专业的大学生，深知如果只是简单的学会在课堂上和老师同学对话，做一些简单的阅读听力，进行几场简单的考试是万万不能适应现在这个竞争激烈，复杂...*

**大学社会实习报告 篇1**

“实践出真知”，专业的实习给了我们每一个人一个巩固知识的平台，作为我一个以英语为专业的大学生，深知如果只是简单的学会在课堂上和老师同学对话，做一些简单的阅读听力，进行几场简单的考试是万万不能适应现在这个竞争激烈，复杂多变的社会的，我们需要实践，需要经验来锻炼自己的能力。然而这样的机会少之又少，现在学校让我们在假期里尝试一段时间的实习，这个机会弥足珍贵。

从20xx-7-24到8-10我在苏州达飞纺织有限公司进行了为期半个多月的实习。实习前的忐忑不安在踏入公司大门的一刹那转变成了激动，我在心中暗暗告戒自己：学习不易，工作更不容易，一定得好好把握机会，好好努力。

苏州达飞纺织有限公司位于中国四大绸都之一江苏吴江盛泽镇,企业集生产、贸易为一体。企业以外贸出口为龙头，注重创新，开发新品。通过多年的生产管理经验及科学理念，已成为一家现代化的纺织企业。企业拥有先进的生产设备，首期投资5000多万元的吴江达飞织造厂占地46000平方米，一期建筑面积2.5万平方米，绿化1万平方米。本厂拥有全进口的一条龙生产线:日本津田驹500型整浆并2套，zw405喷水织机及倍捻机180台，年产各类面料2100万米．在结构、产能、技术上都已经达到先进水平。苏州达飞纺织有限公司下属吴江达飞织造厂、苏州达飞纺织（香港）有限公司、吴江市华星丝绸有限公司。企业生产化纤真丝类、棉类织物及氨纶系列。主要产品有：色丁、雪纺、鹿皮绒、桃皮绒、塔丝隆、尼丝纺，配有涂层、提花、绣花等。公司凭借“以人为本，品质优先”的生产经营理念赢得了国内外客户的青睐，产品远销美国、日本、欧盟、香港等国家。

初到公司，我所知道的关于公司的情况如上所述，的确我的故乡盛泽是“日出万匹，衣被天下。”全镇的纺织丝绸企业几乎涵盖了整个产业结构，使我为之动容。而我实习所在的这家公司正是有了这种雄厚的产业背景，企业蒸蒸日上。此外，在实习前期的阶段中，我对自己所在贸易部的也有了一定的了解：有两位经理，一个主要负责公司内部的事情，一个经常出差，参加一些展览会及进行外部贸易交流。一位姐姐做统计定单工作，两个叔叔跟单，负责监督职工业务的工作。我的导师和另一位哥哥接单和客户交流协商，有时也要出差。

实习初期，我真的很想在英语口语上努力一把，希望有很多国外的客户能天天到我所在的贸易部来。其实这个思想真是一开始就有点偏离主题的，我的导师告戒我：第一，我没有经验，第二，我更不是专业者，术语不懂。第三，和外国人直接交流的机会并不多，他们要么直接和高层见面，要么委派专业人员前来交流。值得庆幸的是我很快理解了这一点，导师后来给我的任务有以下几点：1，早上打扫工作室 2，打印复印资料 3，接传真和电话4，在网上看看一些布料报价和客户定单，做一些简单的英语定单翻译。

通过近一个多礼拜的学习，我真的发现要做好这些看似简单的事情并不容易。首先是打扫。至少要比别人早到半个小时，虽说只是擦办公桌和拖地。我第一次知道拖把要用手拧干再拖，不然干不了，别人走进湿答答的办公室时心情值就降低了。对于我这个家务不太做的人来讲，这似乎有失体面，可我这次还是改掉了坏习惯。而桌面是不能乱清理的。有些文件看起来旧了，可是不能因此丢进垃圾筒。你也不能随便改变前辈的桌面设置，一个人的工作习惯和环境是非常重要的。然后是打印复印资料，说实话，我开始连设备都不熟悉，还是老师教的。至于接传真和电话，更是要有技巧和应变能力。记得有次别公司的人在发传真时闹了一个笑话，最后是坐我对面的哥哥打电话过去说你们传完了吧，我这已经有好几份了。

一个失误有时就是致命的错误，我们得深深的减少失误和错误率才能提高效率和效益。接电话是我这个阶段比较犯难的事情，因为涉及到专业我不知该如何回答，因此刚开始实习时，我要么拿起电话就转给前辈，如果他们不在就会急忙解释：“对不起，我是实习的。您可以呆会再打来吗？”这样的事情发生多次，我认识到必须有点改变了，有些其实我能够记录下来再告诉别人的，我就应该不用浪费双方的时间。最后说到专业了。我真是一窍不通，布料样品的术语太多了，而且就算是放在我面前，我也不能说出样品的名称；另一方面，如果这些东西不懂的话，就算我竖起耳朵认真听也是惘然。比如什么门幅之类的术语，就要请教老师了，他经常用我身边的事例说明一些常识问题，通俗的解释让我豁然。

在实习后期阶段，我对自己负责的事情熟悉和了解之后。开始一些新的工作任务：试着写英文回复单给客户和整理出入库单。这些工作涉及礼貌用语，专业用词和细心程度。而真正和国外的客户交流机会是很少有的，我只能偶尔在办公会议室，他们协商的时候在一旁当个听众，而真正的协商并不是我想象中的那样大张旗鼓，双方意见冲突，据理力争。他们通常很有礼貌，不计较谈话场合，说起话来也很斯文，声音一般很轻，当双方达成一致时，也是很有礼貌的很快离去。我能做的就是很认真的听，回顾和复习简单的英文交流，在他们离开时说声再见。

“付出总有收获”。经过这段时间的实习，我认识到了很多以前没有思考过，没有经历过，和与作为学生的一些浅薄的体会及错误观点。

一，从容的态度。这与我们通常说的自信紧紧联系在一起。虽然在前辈面前，我们既未真正踏入社会，又是一个初级学习人员。但我们从来都是一个社会人，试问怎么会不去接触社会呢？最多是个时间问题。既然认识到这一点，既然现在已经接触，那就承认自己，把自身放在这样一个位置。至于紧张自卑的心态是无论哪个人都有的。自己要学会战胜自己，不要让情绪影响你对生活和工作的信心及态度。有了这样一个乐观向上的心态后，你自然会变的从容起来，无畏这多变的社会和生活。

二，勤奋刻苦的学习精神。有句很有体会的话：努力了不一定成功，但不努力就一定不会成功。你可以不聪明一点，因为毕竟世上的聪明人占少数，而且后天的勤奋是在成功中占主导因素的。其实人人都看好勤劳刻苦的人，因为他们付出过，思考过，他们理应得到尊重，至于结果那是另一回事。我在实习中虽然很多不懂，但是有这种精神能够让别人看到，能够让他们明白我不是在偷懒，我们都在献出自己的一份力量。

三，良好的交际能力。在社会群体面前，沟通是人与人相处的必要条件。我们从开始不认识对方到可以从容的交谈，再到有困难找对方帮忙，都是沟通在起直接作用。而良好的沟通交流能力又能够让事情处理的更容易，更完善。我在实习中总是有问题需要寻求有经验的人帮助解答，如果憋在心里那是无论如何都不会知道答案的，有的困难你经过自我摸索可能会得到解答，有的涉及专业就不能全凭个人获得满意的解释，而且经过前辈的指导，你会发现原本认为很难的事情理解和做起来都更有效率。此外，一个拥有良好交际能力的人会更能协调好整个群体的氛围，良好的环境也是做好工作的重要保证。

四，温故而知新的学习。我们以为自己已经懂的东西并不表示已经掌握，只有一遍遍的重复回顾和实践后才能合格的称为经验，经验的重新利用才会生出自己的思维方式和学习方法。总的来讲，再多的甚至再简单的体会也都要在实践中反复体会、巩固。这段时期的实习虽然是个小小的锻炼，却也锻炼了我的能力，提高了我对英语的运用能力。夏日的娇阳，让我们在热情与灿烂中继续学习、成长。

**大学社会实习报告 篇2**

一、实习目的.

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，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

20xx-7-18至20xx年8月20日

三、实习地点

xx超市

四、实习单位和部门

私人永和饭店

五、实习内容

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有能力依靠自己的又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。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。

我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了，社会实践报告《大学生超市实习社会实践报告》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、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

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：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。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，如国际歌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，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定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映像！

**大学社会实习报告 篇3**

虽然这次实习时间比预期的短了，但也给自己留下了思考。面对各种情况，各种学生，作为一个师者能做的是什么？如何才算得上是一名合格的老师？更重要的是，在体会到教师工作的性质后，教师职业在自己未来的工作定位中又有着怎样的改变？

可能是因为，理想与现实永远存在差距，才有我们一次又一次的转变和努力。曾经梦想的老师，并不是自己想像中的美好和伟大，他们也会感到累，会遇到某些难处理的问题，然后时不时抱怨一下这位那位学生，甚至做出一些令人发指的事情。人，都会在现实中成长，并在变化中成熟。曾自以为成熟的看法，到今天看来是多么的幼稚。说不定某天后，对今天的想法又有了另一番的看法。社会，是一本在学校无法读到的书。

不过，我始终相信，在教师队伍当中，大部分都应该是有良知的人。师德是教师素质的灵魂，那不仅表现在他们对学生的关爱，还表现在他们对自己的要求，对社会的责任，对这种职业的热爱。在我实习期间，就看到了很多这样的老师，也衷心感谢他们对我的教导和鼓励。

这是一个实习课程，更是一段让我体会教育工作以及思考自己人生定位的经历。当然，现实的很多因素不得不让自己改变初衷，所以，以后走这一条路的可能性或许很小。但是，在实习日子里学到的，感受到的，都将是一种财富。实习已经结束，学生也偶与我联系。第六周周末，他们告诉我，他们班获得一奖状——第四周举行的综合水平测试中班排全级第二名。

实习虽然很辛苦忙碌，但对我们来说是都一次非常有益的磨练和尝试。最后我想衷心感谢淮海中学让我们有了这样一段实习经历，同时也衷心感谢我们的指导老师徐老师和班主任杨老师，他们给了我们很多的指导和帮助我每天都会把今天要给他讲的课看一遍，然后总结出其中的要点，什么是必须掌握的东西，什么是只要了解的，然后归纳成笔记的形式！再看很多相应的题，找出典型的，容易出的，让他做，不会的问我，然后等他做完在细心的一道道的讲解！如果一开始就给他讲的话，他只是被动的接受，没有用心去思考，也许在这一刻记住了，而下一刻很可能就忘了！每天给他留一些作业，把那些容易错的题或是他掌握不准确的知识没事就考考他，把我当初学习的经验告诉他！真的希望在我的帮助下他的成绩可以提高，那样我的努力就没有白费了。也只有这样，我才能算是成功了。

在实践中是需要竞争的，如果你的水平不够，不能让你的学生的成绩提高，那么他的家长就可能不选择你作为他孩子的家教了。在竞争中要学会怎样做人，要学会怎样能把自己的能力全部的发挥出来。学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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，可能遇到你也拿不准的题；又或许运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一道题。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，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种题目。

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。毕竟，几年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，我们现在就应该提早的做准备。机会是永远不会垂青没有准备的人的。

**大学社会实习报告 篇4**

一、实习目的

为将平时所学关于社会保障的知识加以实践，增强理解、认识，我院组织大三年级劳保05-1班学生在乌鲁木齐市社会保险管理局实习。

二、实习内容

我与马明同学被分派在乌鲁木齐市社会保险管理局新市区社会保险管理分局。该分局6月初迁至北京南路新发大厦一、三楼。根据局长罗芸的安排，由财务室王玉慧会计做实习指导老师，在王老师的指导下我们做了以下工作：

(一)装订封皮

初来乍到无法进行业务操作，王老师就交给我们做会计凭证封皮并装盒的工作，这样处在大厅内一个隔离区的位置，做完手中的事可以注意业务员们的操作，熟悉程序的各个环节。

她先示范了一遍，并填好一张封皮做样本让我们统一规格。

我犯了轻视任务的错误：以为只是简单的涂抹胶水、盖章(数字、凭证类、单位)很容易，结果是盖错数字、盖错位置、粘的封皮不整齐、看起来非常粗糙，真是手忙脚乱、漏洞百出。王老师过来检查时窘得我满脸通红，一身是汗。她没有批评我，只是语重心长地说，不要急躁，细致、认真是工作所必需的。

这样，4月份一共19本会计凭证我们花了一天半的时间才完工，暗松一口气，也对工作有了新的认识并产生敬畏之情。

(二)整理档案盒

下一个任务是整理会计凭证的档案盒。

因为搬家的缘故，档案盒在柜内散乱无序，不利于查找，(会计凭证规定保存期限)的凭证分列在几十个柜子里，王老师和我俩一起爬上爬下的，汗流浃背，满身尘土。

(三)填写业务委托书

“壹贰叁肆伍陆柒捌玖拾零”是会计、出纳经常要写的汉字，填写银行的业务委托书时，需填写委托日期、业务类型、汇款方式、委托人、收款人、金额(大小写)、用途这些内容，不经意间，错误就留在了委托书上，等银行将有问题的单子返回来时才发现，有写错收款人的，如：将“义乌市”写成“义务市”;有错别字的，如：将“肆”写成“四”;有金额未按要求顶头写，留下空格的(为防止有人任意篡改金额);还有将“用途”栏的内容写入“附加信息栏”中的。填起来容易，可是件麻烦事：不仅需要重新写一份正确的，还得让出纳再跑一趟银行。

耐心、细心真不像说的那么简单，必须时时刻刻严格要求自己才行。

(四)协助制作会计报表

渐进月末，办业务的人激增，每天都有许多个人帐户转移基金需要做配置，还要录入大量记账凭证的信息。月底，进行月结后还要制作当月会计报表。王老师忙里偷闲教我们利用计算机进行电算化制作会计记账平整的操作。

1.进入“用友入记账凭证”的界面，先按手中所持业务信息录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额。最后，在检查各个要素准确无误后，按一下保存并打印出记账凭证，和相应的原始凭证钉在一起。

2.进入“用友入记账凭证审核”界面，在“标记”处输入当月1—30日“已审核”，弹出当月所有已审核凭证信息，按照凭证编号顺序，依据金额核对已审核的电子凭证。上百个数据毫无章法地列在屏幕上，要核对日期、数据，再输入相对应纸质凭证的编号，对着电脑屏幕上的数据，眼睛都不眨地找，不一会眼睛发酸、模糊，甚至连鼠标下的数据都看不见，把数据从头找到尾，再从尾找到头，反复几遍才觅到它的踪影。做完一份报表的核对，整个人疲惫不堪，当时就感慨会计的工作真辛苦，因为社保受理的业务越来越多，相应的会计工作量也与日俱增。

与王老师协作的时候发现她工作很严谨，整理平整、票据规范，对数据保持高度敏感性。凭证若是有问题，哪一本有空缺，她心里都有一本帐，有很高的职业素养。

(五)结算岗体验

想象中，政府机构里的公务员各个都很清闲，“喝茶看报”，在社保局完全不同，领导、业务员、协管员进了单位的门就没有一刻是闲着的。每月20日以后要做月结，而人员流动性强的单位(如餐饮等服务业)，一般在每月10日后才能确定人数，更多的单位是拖到月末才交社保金。临近月末，还没到上班时间，门外就围了很多人，中午已经到了休息时间(14:00-15:30)，可大厅里还排着长队，吃完午饭基本就开始办理业务了。

财务室不很忙的时候，罗局就按排我协助结算岗的工作，譬如：提前撕好发票，盖上结算专用章、转帐收讫(或现金收讫)章。排队的人特别多时，可以让他们先填好支票头信息，并核对已填信息，发现错误立即告诉待办人员让他们即使更换支票，以此提高工作效率、节约双方时间。

可谓“心急

急吃不了热豆腐”，电子业务受理量大，整个用友政务系统就开始抗议了，要么死机，要么网络忙，半天不出单

**大学社会实习报告 篇5**

一、鞋厂简介和经营理念

该厂成立于广东大岭山，是一家来料加工企业。工厂占地面积为15000平方米﹐共有5000名员工﹐该厂的注册资本额为150万美元﹐投资总额为170万美元﹐投资方为香港兴昂国际有限公司﹐在行业中属于领先地位。该公司主要生产经营各种款式的女装鞋﹐年产量约500万双左右﹐主要客户当中包括六家侪身在十大休闲鞋业公司（按20xx年收入计算）之列，包括Clarks、Deckers、ECCO、Rockport、Timberland及Wolverine；及顶尖的时装鞋业公司ColeHaan、KennethCole、NineWest等。该公司亦为多个世界高级时装品牌开发及制造鞋履。产品主要销往欧美﹑日本及世界各地﹐该公司产品属于100%的出口。该公司不完全属于OEM厂商﹐拥有自主设计﹑试做团队﹐约300人。集团自20xx年创建STELLA LUNA品牌﹐在国内共拥有100多家连锁店﹐国外拥有100多家连锁店﹐主要销售各款时尚女鞋﹐集团预期，全球女装时装鞋的需求将会持续增长。集团计划利用集团在设计开发方面的专业知识及经验，留住及吸引更多女装时装鞋履品牌公司作为集团的客户。该公司将提高市场对公司「Stella」品牌作为中国领先的鞋履制造商及女装时装鞋履及相关时装配饰的零售商的认知度。该公司投资方为香港兴昂国际有限公司﹐属香港上市公司九兴控股集团﹐该集团属大型跨国制鞋集团﹐员工约七万人左右﹐该集团公司在东莞尚有投资五家分厂﹐兴昂鞋业﹐兴鹏鞋厂﹑兴泰底厂﹑长安兴昂﹑兴利模具等﹐供应，链垂直整核度比较高。

经营理念：尊重个体，回馈社会，团结协作

二、作业员工作的内容和应具有的素质

作业员在流水线上什么都可以做，叠、搬鞋盒，挖鞋跟，系、解鞋带，揉纸团，刷鞋等等。1、 要乐于承担更多的责任。勇于承担责任，对于分给自己的任务，把它当作一件极为重要事情，分清分量，按时做好。工作就是责任。无论干什么工作，都应该做到更好。即使是辛苦枯燥的工作，也能从中感受到价值。当你对自己的工作和公司负责的时候，你就会认真对待工作，努力做到最好。当你完成使命的同时，就会发现成功之芽正在萌发。2、要热爱工作，追求卓越。热爱自己的工作，对自己的工作投已最大的热情，追求最好，更好。随时随地都具备热忱而且精神饱满，因为人的热情是成就一切的前提，事情的成功与否，往往是由做这事情的决心和热情的强弱而决定的。碰到问题如果有非成功不可的决心和热情，困难就会得到解决或者变小。在这方面我做得不是很好，在我看来作业员干的是最苦的活，待遇不高，而且老是受到上司的责骂，不管是信心还是什么都有受到打压的感觉。但我知道我必须要热爱工作，追求卓越，以积极的心态对待工作，对待学习，对待生活。只有这样成功才能离我稍近一步。3、要把敬业当成一种习惯。敬业，就是要敬重自己的工作，就是要在任何环境下，把敬业当成一种习惯。敬业与你从事的工作无关，不管你做什么工作，只要有敬业精神，你就更容易成功。现在，大家能得到自己一分满意的工作或岗位，都不容易，所以必须要时刻保持高度的敬业精神。不要抱怨额外的工作。4、要有积极主动的态度。优秀的员工都是具有积极思想的人。人们经常讲：“不为失败找借口，只为成功找方法”。有积极主动地心态，无论做什么事情总是在别人前面。5、要时刻牢记公司利益，在个人利益与公司利益冲突面前，我们应把公司利益放在前面。6、要为工作设定目标，全力以赴地去达成。一个人如果没有目标，就没有方向感。机会永远都是给有准备的人准备的。7、要注重细节，追求完美。在企业里员工大部分干的都是“小事”、“具体事”，因此，必须养成注重细节的习惯。如果不注重细节是很难将工作做到最好的，还可能因小事影响企业大局，即细节决定成败。8、工作场所一定要保持整洁，一天的工作从工作场所整理和打扫卫生开始。9、要遵守准则，用心做事人们常说，认真做事只能做正确的事，用心做事才能把事做的最好。发挥长处，改进短处，看到他人的短处，反省自已。防患未然，防止发生意外。过失不可一犯再犯。10、要有团队意识，要为团队着想。人人都明白，所有成绩的取得，都是团队共同努力的结果。只有把个人的实力充分与团队结合形成合力，才具有价值意义。

三、实践感悟

暑假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我带来的巨大影响却远没有完结。

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。半个月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。 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；而且我还认识了很多朋友，有老的有少的，在他们的帮助下我的工作变得轻松愉快，对他们我有不舍也有感激。使我更加坚定的相信，“人总是多过坏人”另一方面，我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。机遇只偏爱有准备的头脑 ” ，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，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。

**大学社会实习报告 篇6**

来大学的第一个假期就有近一个多月的时间，很多同学在放假前就计划着怎么度过这个假期，怎么样让这个假期过的更有意义，所以大部分同学在放假前就去学校图书馆借了自己喜欢看的书准备带回家去看，我也不例外。我也在学校图书馆借了三本书，当然，寒假看书只是我计划的一部分，因为我在学校时就在自学日语，所以我在放假前就找学习日语专业的同学把课本借来，抄课本，抄单词，下载日语听力。除了这些，我还计划去广州过年的时候找一份工作，借此锻炼一下自己，也可以赚一些钱开学了留作自己的生活费，减轻妈妈的负担。

来广州找事情做是我的强项，因为每年假期我来广州都会找事情做的，来的第一天我就去了几个餐厅酒楼应聘，但因为工作时间有冲突，我都放弃了，最后我选择了在商场里帮别人卖年货，因为每年来广州，对粤语的要求我能满足，而且，这里过年办年货的人很多，市场需求大，工作时间也宽松，我就可以有多余的时间来看自己借的书，也可以学习日语。

这是我第一次来商场做事，以前总是在餐厅或酒楼或者麦当劳，因为这，我还认识了几个美国朋友，她们还帮了我提高了不少英语，这次来商场帮忙卖年货便是我的一个新尝试。上班第一天，领班就告诉我哪些商品要打折，哪些商品有提成，对哪个商品放在哪个专柜要清楚，同种类的商品出自不同的产地，编码也不同，而且对不同年龄层次的人对年货的需求不同，学会推荐一些新推出市场的产品等等。我们要做的就是明白商品在哪，如何介绍一些新产品，学会抓住消费者的求新求异和求福求喜庆的购物心理对他们进行推荐。这些是对我的一个新挑战，因为在学校里接受的只是书面理论，没有这些通过实习才能获得的东西。只有通过推荐新产品，你才能获的提成，而且还有竞争，面对这些，我首先要做的便是熟悉那些被包装的新奇五颜六色的产品，熟悉它们放在哪个专柜，获取提成是其次。于是第一天，我用脑袋记住了所有的商品，有些复杂的商品我还用笔写在随身带的小纸片上，而且交班的时候，我竟然卖出了两个新商品，但是，不是我推荐的，而是顾客自己点的要买的。所以，我在心里告诉自己从明天开始，我要学会推荐新商品。

回家后，累的我不行，我开始向妈妈抱怨了几句，妈妈却说我一点吃苦的准备都没有，她又开始向我讲述她一个人南下广州进工厂工作的经历，我便又无话可说了，并且开始给自己加油。休息一会，我便拿出自己借的书开始看了，不久便沉浸在《女皇武则天》中了，感叹唐朝的封建礼仪，感叹武则天的聪慧过人，感叹她为爬上女皇位置的不择手段，用醋缸淹死淑妃等同党，拉拢朝中元老来巩固自己皇后的位置，并逐步取代唐高宗成为统治者的深深城府。以及她当权后的一些政策来巩固自己的统治，科举制度上的改新，人才的应用，水利工程的新建，也为老百姓做了一些好事，但后期的生活却不是那么的让人满意。但她个人还是很有才略和勇气的，所以武则天在死后才有胆量为自己建立了被后人称奇的“功德无字碑”。至于自己的功过就留给后人去评判吧！

看完这本书，我忘记了上班的劳累，忘记了自己是属于现代生活的人，对武则天个人的感情也由最初的简单变为现在的复杂，毕竟她的存在和个人功过也是历史上一个不可改变的事实，现在有多少历史学者对那个封建而且兴盛的唐朝进行了深入的研究和学习分析，所以，看完这本书，我对武则天个人的评价更是多么的苍白无力啊！我也只能从中学习借鉴她个人的聪明才智以及她的人际交往上的成功。历史留给我们的是多么可贵的经验啊！看完一本书，不是自己简单的翻阅完，而是学会学习分析，更要学会与他人分享自己的看书经验，这样，才能把自己看书的点滴记住，才会刻骨铭心！看完书，我又和妈妈讲解分析了很多读后感！并且真的觉得自己要学习完善的地方很多。真的是应了那句话“无知的人就像稻田里的稗谷，高傲的昂着头，聪明的人，就像稻田里成熟的稻谷，永远谦虚的低着头。”我也许算不上是聪明的人，但，看完书才会知道自己了解的太少，人的一生更是一个不短学习的过程，活到老，学到老！

除了看书，我也在听英语和日语听力，害怕一个寒假自己的英语和日语听力下降了，每天下班回来后就默写日语单词，记日语句型，偶尔也看看电视，娱乐一下，就当是放松一下。也有好多时候想过要放弃日语，因为自学过程中有好多自己不明白的地方无法及时解决，还要回到学校去向日语专业的同学请教。但，回头想想自己当初的决心就又决定坚持下来了！

上班时间里，就完全忘记了自己的学习，一心一意的要做好自己的工作，有一次还为了拉顾客，和一位同事闹别扭了，我也学会了与人沟通，与人交流，如何化解矛盾，通过这份工作，我学习到了很多东西，来大学时，我还是很自卑，做什么事也没有自信，也不会与人交流沟通，记得在院里举行的辩论赛上，我没有自信，紧张的手只哆嗦，而现在回想一下，觉得自己好可笑，为什么要害怕呢？为什么要紧张呢？为什么在准备充分的条件下还没有自信呢？

**大学社会实习报告 篇7**

寒假期间，我在临沂市中裕燃气公司进行了实习，燃气公司寒假社会实践实习报告。时间是XX年2月1日至2月28日。实习期间努力将自己在学校所学到的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间不迟到、早退，认真完成领导和同事们交办的工作，得到领导和同事们的肯定，同时也发现了自己的许多不足之处。

回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习期间我被分配在公司办公室实习，办公室在一个机关中，是沟通上下、协调左右、联系各方，保证机关工作正常运转的枢纽。能有机会在办公室实习对我来说是一次很好学习的好机会，同时也是一场挑战。作为一名助理，我的主要工作具体方面包括文件发送，电话记录，指令下达，传真以及信件收发等。由于这项工作便于对企业整体运作模式的观察，因此担任此项实习工作更能够将学过的专业知识与实际相对比。

刚开始去的时候，还真的有点不适应，感觉自己什么都不会做，还好后来在老师的鼓励和帮助下，我也开始有了点感觉，对公司环境开始渐渐适应了，由于以前在学校里的时候条件的限制，我对日常办公自动化和工具维护这两个方面接触的比较少。虽然大的服务器、激光打印机、传真等我都见过，但是都没有具体的操作和维护过，所以对这些方面我都只有一个大概的印象而已。不过后来在老师的一一介绍下，我对一般的打印机和传真等方面都有了一定的了解。在开始的工作中，由于对人员和工作环境还不太熟悉，因此工作效率比较低，也出现了一些错误，比如发错报价单、文件指令下达效率低等，但是经过后来的弥补，没有造成经济损失，同时总结经验教训并且努力在与员工沟通和协调方面下功夫，了解人员关系，适应企业环境，渐渐比较熟悉的掌握了业务技能，后面的类似工作便能应付得比较得心应手。由于业务方面的熟练，企业领导对我提高了信任程度，并且交给了我一些较为复杂的工作。

在这里通过协助同事们工作，我学到了办公室的一些日常事务管理知识。这里经常组织一些活动，通过组织和参与对我的组织能力和处理事情的能力有了很大的提高，并有机会参加一些社交场合，对自己以后的发展也奠定了一些基础。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化。

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！