# (韩序)暑假社会实践报告

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-07-04

*第一篇：(韩序)暑假社会实践报告山东政法学院暑假社会实践报告姓名：韩序院系：法学院专业：法学班级：级法本23班11交通法规实施现状与问题及对策转瞬间大学生涯的四分之一业已悄然逝去，我迎来了作为大学生的第一个暑假。没有了往年繁重的课业与补习...*

**第一篇：(韩序)暑假社会实践报告**

山东政法学院暑假社会实践报告

姓名：韩序

院系：法学院

专业：法学

班级：级法本23班1

1交通法规实施现状与问题及对策

转瞬间大学生涯的四分之一业已悄然逝去，我迎来了作为大学生的第一个暑假。没有了往年繁重的课业与补习，今年的炎炎夏日我有了足够的时间去做很多事。在家人的提议下我决定去考取驾照。提及交通安全，人人皆知这与每个人都息息相关，它关系到一座城市的和谐运转，关系到一个家庭的祸福安危，更关系到一旦出现纠纷有关部门应当怎样处理的问题。而作为一个法学生，我第一次意识到交通法规在公民日常生活中的重要性，并对交通法规细则有了初步的了解。于是在学车闲暇之余，我选择了到滕州市公安局交通警察大队木石中队进行了有关交通法规交通法规遵循现状与交通事故责任认定的调研。

通过调查和工作人员的介绍，我了解到自《中华人民共和国道路交通安全法》以及修正案颁布以来，我地公安机关紧紧围绕“保障民安、促进民生、顺应民意、提高警力”的工作目标，强化领导，狠抓落实，严格执法，热情服务;各相关部门各司其职，各负其责，依法强化道路交通安全管理工作，使《道路交通安全法》得到较好的贯彻执行。

一、交通法规实施现状

1、交通法规宣传教育取得新成果。一是加强了对宣传工作的组织领导。建立了政府统一领导、部门依法监管、单位协调配合、群众

广泛参与的宣传工作机制。二是结合“五五”普法开展了交通安全“进农村、进社区、进单位、进学校、进家庭”的“五进”宣传活动。三是举办了交通法规专题讲座、文艺演出并播放专题片;开展了图片展览、发放宣传资料并张挂横幅标语;设立了宣传咨询点，通过形式多样的法规宣传，使公民的交通安全意识不断增强。

2、道路交通管理水平有了新提高。以适应新时期交通安全需求为导向，以预防和减少重特大事故为目标，充分发挥各职能部门及交通安全委员会的作用，强化交通安全社会化管理，不断完善“五整顿”，“三加强”的工作机制，促进交通安全任务的分解和责任共担，形成了齐抓共管的良好氛围。公安机关会同安监、教育、交通、城管、农机等相关部门加大对客运车辆，运送学生车辆，危险化学品车辆，农用车辆的监管力度，加强了对车辆和驾驶员的管理，严格考试标准，规范考试程序，提高培训质量;严把机动车辆检验关和上牌关，强制报废各类机动车，最大限度地预防和减少了重特大交通事故的发生。

3、服务经济工作大局取得新成效。近年来，交警部门公正执法水平不断提高，执法程序不断规范，服务意识不断增强。一是规范了执法程序。改变了交警当场随意处罚的状况。建立和完善了执法责任倒查、优劣卷评选等工作机制，落实了 “谁主管谁负责，谁出警谁负责，谁出问题谁负责”的责任追究制度。二是认真执行各项政令。去年，交警大队完成市委、市政府交办的警卫任务处置突发事件多起。三是以服务新农村建设、方便群众为目标，牢固树立“先服务、再规

范、后管理”的理念，组建交警流动车管所，提供优质便捷的车管服务，树立了人民警察的良好形象。

4、道路交通基础条件有了新改善。紧紧抓住国家政策机遇，加大道路交通基础设施建设投入力度，使我市道路交通条件得到了较大改善。一是加强道路建设。市政府和交通部门努力向上争取资金，加大 投入，修建了通乡公路和通村公路，完成了G12高等级公路和S204二级公路建设。对损毁路面、危桥进行维修和整治。二是加强安全设施建设。在市区三个路口安装了交通指挥信号灯，固定电子警察，配备了雷达测速设备。对城区主道交通标线、交通标志、护栏进行了维修、更新和增设，使我市道路交通基础条件有了新改善。

二、交通法规实施问题

自《道路交通安全法》贯彻实施以来，公安交警部门和相关职能部门做了大量卓有成效的工作，但也存在一些不足和薄弱环节：一是交通安全宣传不够深入，全民参与的社会化宣传教育还不到位，公民的交通安全意识和法制观念还需尽快提高。

二是交通设施 相对滞后，市区停车场建设、安全设施不到位;警力不足、个别民警素质不高，不能胜任新形势下公安交管执法工作的要求，队伍建设有待加强。

三是交通秩序管理有待于加强。套牌车、报废车辆违法行驶现象存在;非法营运扰乱了正常的营运秩序，增加了城区交通压力;个体摊贩占道为市造成道路拥挤;校车超员现象普遍存在，安全隐患较大。

三、对策

第一、深入宣传交通法规，进一步增强全民的交通安全意识。要围绕“降事故、保安全、保畅通”不断加大道路交通法规宣传力度，整合宣传教育资源，认真制定方案，切实组织实施。广播、电视等媒体要依法履行道路交通安全宣传教育的义务，定期利用新闻报道、案例剖析、公益广告等形式，普及道路交通安全知识，提高全民法制意识。教育行政部门、学校要将道路交通安全纳入法制教育内容，并将学生遵守道路交通法律、法规情况纳入操行评定，使学生自觉遵守交通规则。

第二、加强执法队伍建设，进一步提高交通管理水平。要牢固树立“立警为公、执法为民”的理念，大力加强事故预防工作和执法规范化建设，严格落实“交警警务公开”制度，出台便民利民措施，端正执法理念，严格执法程序，统一执法尺度，规范执法行为，既严格执法，又热情服务。要加强廉政建设，坚决防止和杜绝人情案、关系案。要加强交通管理能力建设，拓宽车管服务渠道，提高车管服务水平，加大逃逸事故侦破工作，不断提高交通行政执法水平。要加强内部管理监督，完善检查考核，健全监督机制，促进法律的正确贯彻实施，努力实现“两降一升”公正和谐的执法目标。

第三、完善交通设施建设，进一步优化交通安全环境。要加强交通线路建设改造，科学设置市区停车场，解决机动车乱停乱放问题，提高 车辆的通行率。要加快道路交通安全管理设施建设，建设完善现代化交通标志标线、信号灯等交通设施。要落实道路交通安全管理工作的经费保障，进一步改善交通执法装备，增加警力，加大科技投入，确保道路交通管理工作的正常开展。

第四、实行部门联动，进一步推进道路交通安全综合治理。交通、建设等部门在新建、改建、扩建道路、桥梁时要按照规定和规范，合理设置完善交通标志等交通设施，及时消除道路安全隐患。规划部门在审批城市道路沿线的大型建筑及其他重大建设项目时，要事先征求公安交警部门的意见，组织进行交通影响评价。教育部门要协助公安交警狠抓校园周边交通安全隐患整治，加大对校车的监管力度，确保学生行路安全。农机部门要加强对拖拉机等农用机械的登记发牌管理，加大对农机驾驶人员的安全教育，严格农机驾驶证的考核发放。各车辆管理单位要按照公安交警部门的要求，落实交通安全责任，整改安全隐患，防范和减少交通事故。保险公司要从大局出发，增强社会责任，积极开展交通事故第三者责任险保险业务。政府要积极推行交通事故社会救助资金的建立。

四 总结在与木石中队的工作人员进行了详细的交流后，我结束了今天的调研活动。这一天我受益颇多。实际上，法制化管理是城市交通管理

机制良性运行的根本性制度保证,无论宏观管理、中观管理或微观管理都是如此。无论是美国、法国还是瑞典，无一不是通过完善的法律法规制度来约束和规范管理者和交通参与者的行为。交通法规本质上的出发点仍然是规则，是强行的要求。作为一个社会意义上的人，遵循规则就是必不可少的。这不仅是保护个人安危角度出发，更是一个公民履行义务的体现。了解交通法规也是为维护个人的正当利益。当前仍有很多人无视交通法规，酒驾醉驾，超载超速等行为依然不计其数。怎样才能让人们自觉遵守交通法规，仍是一个值得探索的问题。

**第二篇：暑假社会实践报告**

2025年暑假社会实践调查报告

关于街头行乞人员的调查报告

××班××××学院

关于街头行乞人员的调查报告

调查时间：2025年8月15日至25日

调查地点：泉城广场、泉城路、英雄山、大观园及多所学校门口调查方法：观察，走访

调查背景：全国各大城市街头的乞丐越来越多、越来越难管理已成为众人瞩目的话题。如何对待街头行乞人员，是包容还是打击，如何在构建和谐社会条件下解决乞讨问题，治理城市乞讨，构建和谐城市，成为社会关注的问题。

走在济南街头，随时可见蓬头垢面的乞丐。乞丐问题似乎已成为每一个城市挥之不去的阴影。面对越来越多的乞讨者，加上部分乞丐具有欺骗性，大部分市民的同情心开始减弱，这会削弱社会大众对弱势群体的关注与救助。八月下旬，我在济南市人流密集的路段：通过观察、交谈、蹲点、采访等方式对街头乞丐的生存状态进行了调查„

一、乞丐印象

行乞人员街头行乞的方式越来越多样化，通过多天的观察我发现，街头乞丐大致可分为以下几类。

1.挟技之丐。这类乞丐身怀技艺，他们一般在主干道上或唱曲，或玩杂耍等，卖艺行乞。在泉城广场，连续几天看到一对中年夫妻，男的拉二胡，女的是盲人，坐在路边卖艺行乞；在泉城路，一盲人妇女携一小孩，小孩唱歌来吸引人们的关注，围观者一般会扔下从几角钱到几元钱不等的“赏艺”费。

2.残疾之丐。由于行动不便，这类人员行乞地点比较固定，而且很多人都会施舍给他们钱币。在泉城路，一断脚的男子坐在滑板上，面前摆一塑料盆，等待路人的施舍；在芙蓉街巷头，一自称身体残疾的老人，不住的向路人磕头，嘴里一遍一遍的说“行行好，各位观世音菩萨”；济南大学门口，一名截肢妇女带着残疾女孩，向各路人行乞，另外还有残疾之人如跛者、断腿、驼背等行乞街头，博得行人怜悯与施舍。

3.行乞之丐。这类乞丐行走于市区内各热闹的场所，向路过的行人、商店等讨钱，在济南育英中学，省实验中学，济南大学外的站牌附近，多次看到有老人向等车的学生讨钱，这些老人一般衣着破旧，表情可怜，学生们心生怜悯，会给他们一些钱，但他们得到钱之后不会离去，继续向下一批等车的学生讨钱，在育英中学附近的一条小吃街，我看到一个或两个的小孩走到路人面前一言不发的跪下，路人给他们一些钱后他们才肯起身继续向别的路人下跪行乞。

4.诡托之丐。这类乞丐或诡言与亲人走散，身无分文，沦落街头；或假称父母有病，自己无钱上学；或称自己外出投亲不遇，流落此地，以此骗取钱财。万达广场，频繁的出现一队行乞人员，称家人患有白血病，或者患有别的绝症，走投无路，所以出来行乞；泉城广场一孕妇双膝跪地，称自己路费不小心丢失，希

望大家能帮助她凑点路费；另外街头很多头发花白的老年乞讨者，冒着济南的高温天气，一动不动地躺在地上装作生病，博取路人同情，年轻人在身边磕头，路人给他们钱，但他们还是不肯离去，依旧在炎热高温下行乞。

5.强索之丐。乞钱不给，或口出脏话，或拦住不让走，在大观园碰到一中年男子，怀抱一名头大于身的残疾男婴，称无钱给孩子治病，向行人乞讨，并强拉路人不放，直到路人给他一些钱；泉城广场东，有一老奶奶带着一五六岁的小男孩行乞，小男孩紧紧抱住路人大腿，不给钱就不会松手，直到拿到钱为止。

二、群众声音

乞讨者的伸手求助给有同情心的市民出了道难题，到底该不该帮助他们？根据济南街头的这一现象，我随机向路人进行问答小调查，看群众对日益增多的行乞人员的看法，调查问题如下：

1、您对乞丐的看法

2、您觉得乞丐对社会治安等方面有什么不利的影响

3、您认为应该用哪些方式来管理乞丐”

4、是否赞成在济南设立禁讨区，如果设立禁讨区，您认为应该怎样对待在禁讨区强行乞讨的乞丐””

随机采访50名济南市民，对他们的观点进行总结，发现大多人对真正的乞讨行为抱有同情心，但同时认为应该揪出假乞丐，用驱逐、拘留等方法消除这种影响城市形象和妨害公共秩序的行为。

对于第一个问题，有33人认为乞讨是一种权利，17人认为不是，比例为2：

1。前者大多认为乞讨是自由，不应该规范和约束，不应该予以管理，应该救助。后者则认为，乞讨不是一种权利，因为权利和义务是相辅相成的，而乞丐只有权利却不承担义务。

对于第二个问题，41人认为这种现象对社会造成很多不利影响，如影响了市容市貌，削弱大众的同情心及对弱势群体的关注和救助，影响社会治安和秩序诱发不安定因素，传染疾病，对公众健康带来隐患。其他9人则认为乞讨自古就存在，一般不会对社会造成多大的危害。

对于第三个问题，有36人表示应该加强对乞丐的管理，所占比例达72%，大多数认为乞丐要进行管理，尤其要对一些假乞丐进行管治，对真乞丐可以宽容管理同时应该加强对乞丐的教育，让他们认识到身为人的尊严。

在谈及“用哪些方式来管理乞丐”，市民们见仁见智，有18人同意“设立禁讨区”；赞成“设立乞讨区”的有6人；有14人同意“给乞丐发乞讨证明”；对以上方式都不满意选择其他的也有10人。

问及“是否赞成在济南设立禁讨区”时，有28人赞成，20人反对。在不赞成设禁讨区的20人中，有11人认为这是错误的管理思路，8人认为每个人都有流浪乞讨的自由。28名赞成者中对“如果设立禁讨区，您认为应该怎样对待在禁讨区强行乞讨的乞丐”问题，选择驱逐的有15人，选择拘留的有10人，认为应该进行治安罚款的有3人，绝大多数人认为“乞讨没犯罪，你不能把他们带到派出所，就算他们犯错误了，把他们关上几天，等他们出来以后，还和以前一样，该要钱要钱，该行乞行乞”。

三、政府管理

不仅在济南市，全国各地探索破解城市乞讨人员管理难题的脚步从未停歇。街头闹市随处可见沿街乞讨者却不去救助站。我采访了救助站的工作人员，他对这一现象进行了很透彻的分析“流浪乞讨人员不愿进救助站的行为，十分容易理解。政府所设的救助站本身就只提供临时救助，在其中接受救助的时间一般不超过10天。而在这期间，救助站积极联络，将被救助者遣送回家。另一方面，在流浪乞讨人员中，恐怕只有极少数是真的走失因而愿意回家的。相反，大多数人是自愿在街头流浪乞讨的，流浪乞讨已经成为他们维持生活的方式，他们已经成为职业流浪乞讨者。如果进了救助站，被送回家，还又得回来，反而增加了往返的成本。所以，这些人员就干脆不进救助站，免得给自己惹来麻烦。”

救助站的出现始终难以消灭城市乞帮。其中一个重要原因在于，乞讨的高收入使城市丐帮不愿进入救助站。以一个沿街向车辆司机乞讨的乞丐为例，一天的收入大概在50元～80元，一月可收入1500元～2400元，年收入可达18000元～28800元。在大城市的乞讨者很少有真正意义上吃不上饭的人，大多数都是乞讨专业户。用乞讨者的话讲，“去救助站就会耽误生意”。

据搜索省民政部门粗略统计数据得知，济南市目前大约有1000余名乞丐，但真正生活无着的只是少数，大约80%以上是“职业乞丐”。从了解的情况看，这些“职业乞丐”的生活基本上有着落，上街乞讨明显带有欺骗性质。大量乞丐不愿进救助站而流浪街头，成为城市的“疥疮”，影响了城市的形象，破坏了城市的和谐。

流浪乞讨人员救助管理工作是一项跨区域的工作，地方政府很难解决，需要国家立法规范。济南市是从哪些方面做好流浪乞讨人员救助管理工作呢？

济南市公安局安全分队根据“流浪者的加强未成年人的意见“，利用未成年人强成人讨论金钱，扭曲儿童灵魂，影响正常的社会秩序，将依照”治安管理处罚法“的有关规定第四十一条被处罚。

市救济站的工作人员提醒市民对街头流浪乞讨人员应加以区别对待，对身体残疾，不能自力更生，公众心目中同情的同时，要积极引导他们到救助站接受援助，发现一些自力更生的乞丐或幕后操作，教唆未成年人乞讨的不法分子，市民应致电110。

市民政局福利处工作人员表示，在职能划分方面，乞丐是由民政局福利处管理，救助管理站具体实施。以前的模式是公安收，收容（救助站）留，现在救助管理站只能作为救助方，如果乞丐不愿意接受救助，也就意味着乞丐管理处于一种真空状态。

四、调查总结

一个社会，一个城市的成熟度，很大程度上体现在这个城市和社会的包容心上。在流浪乞讨人员中不乏有真正需要帮助的人，他们确实因为家庭贫困、疾病、年迈、残疾无法靠其他手段生存，在不能得到国家社会保障制度的有效救助下只能通过乞讨维持生计。但是因为一些职业乞丐的存在却使他们不能获得人们的同情和帮助，处境变得更困难；如果社会因此丧失了起码的同情心和关爱，这对于整个社会来说，都是可怕的。法规的制定与政府维持社会公正之间的矛盾是难以回避的，多数人一致结果可能会损害少部分人的利益，尤其是弱势群体的正当利益。政府更应该主动积极的为社会提供正义，积极为着少数的弱势群体提供社会正义。

治理城市乞丐问题的治本之策，还是在于完善社会救助体系、改善社会低层公众与弱势群体的生存状况，因为决定一个社会中乞丐数量的不是乞丐自己，而是政府的管理能力与社会经济的发展水平，政府首先应完善社会保障体系，完善慈善事业。

城市管理执法局和派出所等有关部门应该加大执法立地治理街头的行乞乱现象，应该加大监管力度，对通过多方审查为合法行乞人员的指定身份证明，清除那些以行乞为幌子而进行牟利的人，让那些多余的“假乞丐“无藏身之所。同时治安管理部门应该细化界定准则，对行乞过程中的一些强乞、纠缠行为给以详细的界定并严格执法，对那些影响人们生活工作的行为给以打击，不能笼统的对一些行为进行不详细的界定。政府相关立法部门还应该通过听证大亨多种渠道对一些卓有成效治理措施进行权衡，比如设立“禁讨区”等做法，听取多方意见，取长补短、趋利避害，以次提高治理效率。

只有缩短贫富差距，社会才能和谐；只有人们的日常生活同做得到保障，社会才能和谐；只有城市形象闪亮，社会才能和谐。在党中央本着科学发展观建设和谐社会的今天，治理接头乞讨行为已经是刻不容缓，成为当务之急。

作为一名大学生，通过这次调查，我更加坚定了努力学习的决心，争取以后走向社会的时候能发现更多的问题，为社会的和谐发展，服务人民做出自己应有的一份贡献。

**第三篇：暑假社会实践报告**

暑假社会实践报告

实践单位：马鞍山市成才信息打印社

实践人员:\*\*\* 安徽工业大学建筑工程学院土木\*\*\*班

实践日期：2025年7月20号—2025年8月20号

这是我第三经历社会实践。对于一个大学生生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，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。

在现今社会，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。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，我来到了马鞍山市成才信息打印社假期的社会实践。

放假后我回到家开始寻早社会实践单位，我这个专业份合适的工作实在是难得很。于是放假后的第三天我就乘车回了我的家乡——阜阳。可是我三天后我又回了马鞍山了。因为我在阜阳也同样找不到好的社会实践单位。与其在家不如再次来到学校，同样是实践不如找个自在和舒心。

回到马鞍山的日子里我没有像父母索要一分钱，上课期间偷偷攒下的一点点积蓄艰难的维持着生活。直到19日我才遇到同校的一个好朋友。从她那获知，我可以到她家的打印社工作一段时间。我本身所熟识的Word、Excel、PowerPoint等办公软件在那里可以充分利用到。20号就成了我暑假里的第一天上班。复印社不是很大，不到20平米的面积里一共忙碌着3个人，年龄和我相仿。看他们娴熟的技术，看样子像是很早就不上学充实广告制作的了。他们都在自己电脑面前忙碌着。我去的时候恰好有台电脑前没人。键盘上落了一层浅浅的灰尘。我朋友的母亲要我在这个看样子被冷落了许久的电脑前坐下，开了机就对我说只要求我帮忙打印普通的稿件查看下稿件里面有没有错别字或者语句不通顺的。实在太清闲的话就帮忙打字或者打扫一下卫生。我本身就是写作的，这些对于我而言算是很轻松的。我也就欣然答应了。

第一天我没有干什么别的，帮忙打了估计四五千的稿子外就是把客户打印了近30份稿件，还给几个同事到外面卖了顿午饭，再其次就是把电脑刻出来的几十个字撕出形来，再最后就是把卫生打扫了两次。虽然不是很累，可是看着高频闪烁的电脑看了好几个小时眼睛有点发涩发疼，晚上吃饭的时候眼泪都差点流出来，背有点酸痛。实在没有在网吧可以有巨大的靠背老板椅享受。再令我比较的郁闷的就是我用的那台电脑始终上不了网，想挂个QQ都不可能。回到我租的房子那里已经快8点了。用凉水冲了个澡我就睡觉了。细心想想，这一天我忙着这么多事还真的有点累。

随后的一个月时间里，我的生活与第一天大同小异。也无非打打字帮忙打印点稿件，打扫打扫卫生，再或者给几个所谓的同事买卖饭，给客户送下刚刚制作出来的海报、喷绘等等。也许是时间接触了长了的原因吧，我也和他们在休闲的时候聊起很多话题，大家互相吹着牛皮调侃点时事和生活。也是不知不觉中我们成了朋友。令我兴奋的我的Photoshop技术在他们的指导下又进一步，简单的图片我知道了怎么去调颜色怎么使图片怎样才会具有更好的视觉效果。

8月20日，在我即将要离开复印社的时候，我独立完成了一张关于店面的宣传海报的设计和出图。我花了很长时间。客户坐在我的旁边也没有显得很焦急的样子，看着我一点一点的把海报设计出形来露出了满意的笑容了。那张海报一共出了四张。出完图，我朋友的母亲就对我说给我支付下工资。因为我之前我就和她说了20号我要离开，我要回趟家，看看父母，看看他们把我学费准备了怎么样。我朋友的母亲给了我450块钱。当我接过这我用一个月时间辛苦挣来的一点薪水时，我突然感觉我真的长大了。原来我也可以赚钱养活自己了，与之前周末出去打两天工赚来的钱而言越显得珍贵越显得沉重。在我临离开复印社的时候，和我一起工作了一个月的两个同事出来送我，另一个却因病了没来，我没有见到他。我朋友的母亲对说以后有时间过来帮忙小伙子干得不错时，我又突然感觉眼睛好涩，有什么东西要夺眶而出的错觉。

暑假时间过得好快，短短的一个多月的社会实践结束了。其实打暑假工是想通过亲身体验社会实践让自己初步了解社会，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。这段时间里，对于我来说，其间有着太多的感受。我学习到了很多东西。我想，这是一个过程，一个走向社会的过程！对于以前从未出过远门从未踏入过社会的我来说，总觉得外面的世界很精彩，打工的生活肯定很多的不如意，因为陌生的环境和陌生的人相处肯定也会很难，心理也会产生恐惧，但是经过这次打工生活让我有了新的认识，学会了如何与人相处只要真心待人 别人也会诚心待你.作为一个21世纪的大学生，社会实践是引导我们走出校门、步入社会、并投身社会的良好形式；是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好机会；是提升我们修身，树立服务社会的思想与意识。同叶，社会实践也加深了我与社会各阶层人民的感情，拉近我与社会的距离，也让自己在实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们身上的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在这片广阔的天地里，我们的人生价值才能得到体现。

大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会我会更加积极的参加这样的活动。

**第四篇：暑假社会实践报告**

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,更是大学生服务社会,回报社会的一种良好形式。小编今天为大家带来暑假社会实践报告范文，一起来看看吧！

篇一：暑假社会实践报告(家电销售)

一、前言

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽快乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。因此，在考试结束后我立即联系到长虹电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做长虹电视销售工作。

(一)实践概况

实践单位：长虹电视成都销售分公司

实践时间：20xx年7月7日至20xx年8月24日

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础

实践任务：专卖店负责电视销售工作

（二）实践内容及成果

我主要负责长虹电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台

（三）实践单位简介

长虹始创于1958年，公司前身国营长虹机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、IT、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3C信息家电综合产品与服务提供商。2025年，长虹跨入世界品牌500强。2025年，长虹品牌价值达到583.25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市区设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球，长虹在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区提供产品与服务。

（四）实践内容摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解长虹电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最后成功卖出产品。遇到不懂的地方，积极请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭长虹电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用长虹电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

二、实践主要收获和体会

（一）实践收获

1、良好的沟通能力促成销售的成功

微笑是人类最美好的表情，当我面对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮助我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然面对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是通过语言来达到双方彼此了解的目的。了解顾客需求，长虹电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要通过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

通过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，一定要开口说话，哪怕只有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自己需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折能力

刚开始促销时，我没什么经验，面对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自己很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来面对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一直这样鼓励自己。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我可以卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自己在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自己的产品掌握到位还不够，要清楚自己的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、能力更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的能力和素质，但是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你一定会想方设法去学习、去尝试、去面对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自己在某方面的能力，你一定会有所收获。

2、工作需要激情

激情就像催化剂。在工作中投入激情会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有激情，就很难继续坚持下去。拥有激情，工作的热情高涨，在出现困难时积极寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到合适的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的进步。

（三）一些建议

1、建议公司加强对促销员的培训。建议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、建议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在长虹电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。只有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客

三、总结

通过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最后一学年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

篇二：暑假工业电器销售社会实践报告

为了能够进一步提升自己的各方面的能力，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20xx年7月20日至20xx年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月的工业电器销售工作中，我学到了许多非常实用的经验知识，而且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午只有三四十分钟的吃饭休息时间。每天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是 由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须在下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，但是我最终没有这样做。因为我知道要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

时间过得非常之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我非常清楚这仅仅是工作开始的第一步。在下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器

产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的美好幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原来是如此的艰辛

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，但是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不同的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，但是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心情变得轻松了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，但是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了激情与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

当这次实践活动就快结束时，我第一次也是唯一一次一个人推销出了一件电器产品。事情是这样的：那天中午，有一对中年夫妇想买一个空调，但是他们不知买哪种好，而恰好我对空调是相当了解的。在听完我对各种空调的详细介绍之后，他们仍是犹豫不决，一方面是因为价格较贵，另一方面是因为他们不能确定我介绍的空调是否合适

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎么做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情况以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上可以观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到非常的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

由于还没开学，我便在家中呆了几天，并时而回想整个社会实践活动的经过，我蓦然的发现了许多自己在工作中没有注意到的事情。首先，我所在的公司是一家产品代销商，而类似的同行在附近有许多家，但是生意为什么没有我们家的好？我们的大部分产品是向本地的专业品牌销售商直接进货的，顾客为什么不向这些销售商直接采购呢？我们公司有一批长期的客户，老总究竟是怎样与他们保持长期的合作关系的？一连数天，我都思考着这些问题。最终我得出了一些对这些问题的看法。对于第一个问题：我所在的公司一是地理位置比较好，处于道路交汇处；二是服务周到，主要是公司对每个工作人员都进行对于有关产品的培训，使得工作人员能够很好地服务顾客，基本能做到顾客有问，我们必可答，还有工作人员的服务态度很好。对于第二个问题：一是品牌代理商为了保证零售批发商的利益，他们出

售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不同的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动只有短短的一个月，但是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就可以收获；而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是通过一两本书就可以得到，也不是一两天能够培养起来。

只有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处接受它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当你遇到陌生人时，你可以微笑；当你向别人介绍自己或者推销产品时，你可以微笑；当你遇到别人提问而自己有不懂时，你也可以微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也可以微笑总之，在绝大部分场合里，你都可以通过微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时可以在不同的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻保持一种冷静的心态去看待问题，因此人在情绪失控下是非常难做到保持微笑的。我们需要通过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自己释放出来，你就非常有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，只有这样，你才能够回归自我，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与激情，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。接着你会感觉到自己不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们非常有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种快乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，但是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把现在的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

篇三：暑假家电销售实践报告书

“社会实践”这个词对于刚步入大学校园的我来说还是挺陌生的，在高中时，我们一心就是想着读书，考个好成绩，考个好学校。根本就没想要去参加什么社会实践，而且父母也不会主我们去做，怕是会影响我们的学习。

可是现在在大学才觉得事情并不是那样的，作为一名大学生，我们不仅要在学习方面好，而且要在交际能力方面都需要达到一定程度。为了使自己能够得到更在程度的提高，我和几个同学在暑期的时候到康佳彩电南昌分公司大卖场做了推销员。

一开始我们就培训了一个星期时间，主要是了解公司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品。虽然在卖场能遇到很多顾客，但工作并不好做，当我们上前问路过的人要不要买康佳彩电时，一个个都会毫不犹豫地说：“不要。”要么就是好像没看见你的存在，理都不理你，的有甚至用异样的眼光看你，一副不耐凡的样了。这很大程度上打击了我们的自信心。做了一天，业务却是零。当时真得很想放弃，心想干嘛要为了那么一点钱而让自己变得如此尴尬和不堪，有必要吗值得吗

可是看到其它人也都在不停得努力，我怎能放弃怎能半途而废于是我鼓起勇气，将苦水往肚里咽。我面带微笑不厌其烦地讲解，让顾客了解我们彩电的特性，和我们产品的优势果真上天不负有心人，第二天我的业绩上去了，很多顾客都主动地往我们卖场里走，也有很多人买了公司产品。看到他们一个个都高兴的样子，我也感觉得到我在慢慢得成长。

从这次的实践中我体会到了很多的事情是要坚持的，只要在那一刻你挺过去了，之后就是灿烂的明天。我们不能因为一是的失败和不顺就放弃继续做事的勇气和决心，很多事也不像我们想象中那么简单，理论和实践还相差一段很长的距离，只有当自己真有亲身经历了之后才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

精神文化水平也相对落后，面临的问题还很多。但我们坚信在三农问题日益受到关注的今天，只要我们能切实转变思维多真抓实干，那么建立社会主义新农村将不在是梦。而农村地区的法制建设也将蒸蒸日上迈上一个新台阶，农民群众的民主法制精神也将有一个质的飞跃。

篇四：暑期家电营销实践报告

大学生活即将结束，踏进社会的最后一个暑假，我决定为自己的大学生活留下美丽的光彩。利用暑期进行实习，为不久走向工作岗位奠定一定的基础。将在学校所学到的知识运用到生活中去，在学校所学的都是理论性的知识，而对于实践方面的知识却很单薄。我决定找份销售工作磨练自己，希望在实践之后可以交给自己一份满意的答卷。

在学校学习了很多理论知识，只有将理论与实践相结合，才能够完全将知识所理解，所以，实践也是一门重要的知识。社会和校园将不是同一个概念，要适应社会就要将自己的书本知识充分的应用到自己的生活中去。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。暑假实践可以给我带来适应能力，抓住机遇，让自己在踏入社会之前有机会锻炼自己，充分的将理论知识运用到社会中，为以后踏入社会夯实基础。

从工作的第一天开始，培训了一个星期时间，主要是了解公司产品和历史，怎样抓住一切机会让顾客买公司产品，这是在销售过程中关键的部分。刚开始的时候总觉得销售员工作很辛苦和单调，沉闷和机械化。要善于观察顾客，还要善于言辞，学会与顾客攀谈，让顾客对商品产生兴趣。

销售中重要的是销售人员应该真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作。我们要根据顾客不同的年龄来推荐商品，如果家长带小朋友来购买产品时，提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的家电，同时结合家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购家电时，则帮他选一款功能相对较多的,使用方法符合其要求的产品，并耐心教其使用方法。总之,在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们。

作为一名合格的销售员，首先要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。在炎炎的夏日，空调是这个季节的销售旺季，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。空调的形状各部相同，根据顾客需要进行推

荐。格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比都将不符合国家推出的新标准（所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰）。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧度低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也可以手控换气。这将对我们的生活相当的方便。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又谈何容易呢？例如：当顾客犹豫不定时，你可以耐心的告诉他，这时买可以享受活动，可以免费赠送商品，享受打折。在价格上，不要急于求成直接报底价，因为这样会造成有些优柔寡断的顾客决定性的放弃，可能只差那么一小点的价格让步双方就可以达成购买，顾客一句“你这价格还是不够低，都没怎么降价，我再去别家看看吧”，就有可能失去这个顾客，所以一定要先稳住顾客的脚步，大多数的顾客在购买家电上是盲目的，可能今天只是来看看，但如果我们懈怠了，就放弃了一个“明天”的机会。

在经验的不断积累和自己的不断探索，自己也慢慢的喜欢上了销售的工作，在与顾客的交流中也逐渐熟练，销售业绩也逐渐成效。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西很多课本中学不到的知识，在实践中我才体会到,在学校学到的知识少之又少，正所谓是：书到用时方恨少啊!通过这次社会实践,我不但认识到自身的不足，学会了为人处事等等。并且丰富了自己的知识面，拓宽了自己的视野，锻炼了自我,强化了自我。所以我们要想在这个社会立足，要想适应这个社会，我们必须不断的壮大自己，不断的努力，这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。作为销售员应该谨记以下方面：

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。作为一名销售人员，连自己所要销售的商品都不了解，如何和顾客进行沟通交流，分析这款产品的优势，让顾客接受。因此，做任何事情，都要明白自己做这件事的意图，做好充分的准备，才不会让自己在做事情是不知所措。

其次，我们面对顾客时要注重态度礼貌。不要一开始就推荐顾客，你可以和他聊天，经过慢慢交谈，可以知道顾客对哪些产品比较关注，可以由此推荐一下产品，比较容易接受，将一些产品的优势，性价比，功能。工作的第一天，我们穿着统一带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。这样顾客对你就没有抵触心理，在根据他的需要推荐产品给顾客，然后介绍这种的产品的有点所在。很容易销售掉产品，顾客也比较满意。

再次，说话要掌握分寸，有针对性，有说服力，面对顾客要有耐性。销售看上去是件简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？又岂能是纸上谈兵呢？每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答。要明白顾客的需要，也要明白处理问题的分寸。做任何事情都要建立在诚信的基础上，只有顾客相信你，你才算为以后的工作做好了铺垫。

做任何事情，言谈举止都是十分重要的外在表现。

在这个暑假，不但学到了和别人沟通交流知识，而且更重要的是学会了做人的道理。做好一名销售员，相当于做好生活中的自己！一旦走向社会上工作，我们面对的将是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板来接受我们，认同我们！不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！

在这次实践中学会了很多，“读万卷书不如走万里路”，只有在实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。只有经过亲身体验后，才能有那种刻骨铭心的感觉，所以人是要在不断学习和失败中成长的。

篇五：家电销售实习报告

大学生活的那一瞬间，我们丢弃的是以往一直以来应试教育的麻木生活，进入大学就意味着已经有一只脚跨过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

一片叶子属于一个季节，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，我们就会书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，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。我加入了暑期社会实践活动。

我在一家家电城做空调临时促销员，工作的第一天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

这天的工作内容显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。面对这样的对待我不禁有点失落，原以为可以跟别人学点东西，想不到现在如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。学会做人，就要学会为自己争取机会，创造机会！我们虽然是临促、是学生，但也是有能力做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。

在第二天的工作里，我们四个被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不同的。

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。这个暑假时空调的销售旺季，格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型而且性能相对较差，它们的能效比（EER）都将不符合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要达到3.16，否则淘汰。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧度低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也可以手控换气。

其次，我们面对顾客时不仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼“欢迎光临！先生，小姐，打算买空调吧，欢迎到‘格力’专柜看一下”口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是口才了得、有说服力、面对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢？每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，例如：

他们有些都不喜欢安装换气扇，那可以说“这个是额外的，也可以不装上去，只是装了效果更好”同时我们要不断的向他们宣传购买格力空调的好处：质量上的保证（格力是空调专家），指定机型是整机免费包修6年，而且还可以参加现金返还活动，最高返现500元...短短的假日推销，学到的不但是额外的专业知识，而且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板...接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

在家电城工作了近一个月，学到了不少东西，并且对家电市场进行了分析，以便有效的实施最佳的家电营销方案。

一、产品组合策略

各性化、时尚化、科技化产品应有尽有，明星产品、利润产品、流量产品、阻击产品多重组合。根据长尾理论，销售量最大的产品满足主流消费群，是企业生存之本发展之基。同时，针对细分市场的营销，也是企业不容忽视的巨大利润来源。而个性化产品，就是为了满足这些细分市场需求的。所以，我们看到电视机不再是单调的黑色，康佳有七彩画仙，有泰迪熊造型的电视，冰箱不在是单调的白色或灰色而是有七彩色，有仿自然图案的抽象延伸，有专为儿童服务的儿童冰箱、有满足不同气候带使用冰箱，有不同使用功能的诉求：节能、静音、养鲜、五重生态、分立多循还，有加菲猫的空调，甚至有不洗衣服洗土豆的洗衣机。企业的这些行为当然不是为了作秀（当然有作秀的成分），企业是经济动物，更大的目的当然是“追名逐利”：通过满足分众市场（细分市场）的需求，开发特色产品，制造产品诉求的“独特卖点”、保障企业产品线组合丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在部分产品花钱买吆喝的现象，但是在这个注意力经济时代，企业能通过产品制造新闻效应己远远大于广告的传播价值，所谓醉翁之意不在酒也。

产品线的丰富与组合其实都是市场竞争的必然结果，市场竞争在家电行业出现两种极端的格局：大众市场（也叫主流市场）与分众市场（也叫小众市场），所以，也就意味着产品组合的科学性。

二、市场细分与差异化策略

中国市场地大物博、人口众多，市场形态千差万别，比如家电消费市场的城乡差别、省级差别、地域消费习惯差别、市场发展成熟度的差别等。即使是省级市场的不同区域，也存在着或多或少的差别。家电行业，由于市场竞争及发展的需要，在营销手段上会更多的体现一地一策的原则，给予当地分公司或办事处较大的灵活性与主动性，以求有策略地出击市场，寻找突破口。家电企业在市场发展的不同阶段会合理地配置有限的资源，以达到效能最大化。并根据销售的历史数据、城市消费潜力、同业竞争格局、品牌在当地的市场发展状况、在当地知名度影响力等因素，综合考虑并评定市场类型，并采取相对应的策略。

这就是我在这近一个月的社会实践中所学到的，学好管理的方法，分享他的人生经验。“读万卷书不如走万里路”，只有实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。

篇六：苏宁电器暑期实践报告

期末考试一结束，我们就接到通知，要去位于通州区的苏宁华北大区总部培训基地参加岗前培训，匆匆忙忙准备齐了证件、衣服、日用品等，第二天一早就出发前往苏宁基地。路上下雨加堵车，一直下午两点多才到了基地，联系到了苏宁的工作人员后，我们找到教室，签了到，培训也正式开始了。培训是全封闭式，军事化管理，吃住都在基地。培训内容分为三部分：第一阶段是军事训练。军训内容是军姿、停止间转发、齐步走正步走等基础训练科目，辅之以晨跑、蛙跳等体能训练。

军训的目的是磨练学员如军人般的钢铁意志和不怕苦不怕累的精神，树立服从纪律的观念，帮助学员理解并认同苏宁的企业文化和发展目标，增强归属感，培养奉献精神，树立团队意识，感受团队力量，树立集团荣誉感，考察学员的投入程度和意志力，了解学员的综合素质。军训纪律要求严格。军训期间的另一项任务是进行破冰活动，通过进行各项团队活动增强大家的团队意识，让大家尽快相互了解，融入一块；第二阶段是企业文化篇。主要内容包括苏宁的发展史、苏宁的营销方案、人力资源方案、企业文化及其组织架构、员工制度及行为规范。培训目的是让我们走近苏宁了解苏宁，从思想上认可这个企业、融入这个企业；第三阶段是岗前知识培训。主要内容是营业员岗位职责和常规工作任务、营业员常规计划及订单列表、店员的服务礼仪、销售八部曲。目的是让我们熟悉岗位工作内容及各种行为规范，在走上工作岗位时能尽快熟悉工作，为企业创造价值，这也是我们这次培训最直接最现实的任务。

培训结束后我便被安排到店面实习，我被分配到北太平庄店3C-电脑类。北太平庄店是苏宁全国第二大店，也是北京第一大店，店面宏大气派，店内宽敞明亮，购物环境舒适，不愧是华北大区的招牌旗舰店。在店面我是自备营业员，但我的主要工作不是销售产品。因为各品牌厂家都有自己的促销员，负责本品类的销售任务。我是苏宁公司的自备营业员，工作的主要内容是进行本品类的商品陈设促销布展和人员卫生管理，盯销售、防飞单，在必要的时候补岗。在刚进入店面的前两天很富有激情，从早上上班到下午下班，我都在不停地学习店面知识，恶补电脑知识，紧张而又充实。一方面学习销售流程，如pos单、领顾客付款、领礼品及后来的查库存、出仓入仓操作；另一方面是产品知识的学习。我的专业是文科，从未接触过电器行业，对电脑基本知识了解也不多。作为一个营业员不懂产品的基础知识，怎能把产品讲清楚，让顾客充分明白产品的性能，最后达成交易。

你必须专业，把产品完全讲明，由深到浅，才能讲的更明白。因此前两天很有激情，两天时间内学了电脑的很多品牌产品。但后来督导指出我作为一个自备营业员，主要任务不是销售。我学习的方向主要是学流程，产品知识可以在以后的工作中慢慢学习。在那以后我的主要工作就协助督导完成本品类的销售管理工作，主要是人员的管理、卫生管理、现场布展等；盯销售、防飞单，盯销售的目的是调查客户流失的原因，防止促销员在讲解本品牌的商品时诋毁其他品牌的商品及具有替换功能的商品，同时也防止他们趁人不备进行飞单操作，就是防止促销员进行私下操作，不经过公司的销售系统把产品卖出去。飞单会给公司造成损失，这也是我工作的主要内容和难点；在必要的时候补岗，运用自己掌握的产品知识向顾客介绍产品，不至于让顾客流失。

在实习的这些天里，我学到的不仅有额外的专业知识，更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自己！到社会上工作、竞争，你面对的就是每天怎样去“推销”自己，去让更多的企业、老板接受你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，而且你要善于观察，口才了得，灵活的应对能力，能将自己的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自己独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课，这一点或许只有经过实践才能深刻的体会到。

通过这次实习，我对苏宁的历史、现状和未来发展规划有了整体的把握，对苏宁的企业文化有了比较全面的理解和领悟，并对苏宁的组织构架、人事制度和员工福利有了大致的了解，这些天的学习让我受益匪浅。优秀的企业文化是一个企业保持健康发展的活力源泉，是企业做大做强的根本支柱，一个企业要想长盛不衰，不仅要塑造宏伟强壮的外表，更重要的是要积蓄充实丰富的内涵。苏宁深厚的企业文化内涵和感召力，让我对苏宁在未来的发展充满信心！

**第五篇：暑假社会实践报告**

暑假社会实践报告(通用15篇)

在人们素养不断提高的今天，报告的使用频率呈上升趋势，报告包含标题、正文、结尾等。那么大家知道标准正式的报告格式吗？下面是小编帮大家整理的暑假社会实践报告，希望能够帮助到大家。

暑假社会实践报告1

时间如白驹过隙，一个月的暑期实践生活结束了。本次社会实践主要是利用附近高校的大学生党员资源，利用暑期赴镇从事党建、团建工作。这次实践以办实事，出实效为指导思想，促进大学生党员走进基层，了解基层，服务基层，增强解决实际问题的本领。

这种暑期社会实践的形式不仅增强了党组织的凝聚力和号召力，加强了学院与镇的联合共建、更好地发挥了学生党员为社会的服务职能，而且为学生党员提供了一个难得的锻炼机遇和施展才华的舞台。作为一名学生党员，应该怎样抓住机遇来提高自己、有所作为呢？

在实践期间，我主要以共青团工作为工作重心，结合自身的具体情况，进行一些档案整理和文字工作。通过这一个月的经历，我深深地体会到，实践锻炼要想达到受教育、长才干、做贡献的目的，需要做到以下几点：

一、到位不越位

在新环境、新工作岗位上的大学生党员，实践时间均有限、较短，客观上对实践的效果产生影响，总有临时之感，有时也会有应付心理。所以，面对新环境、新职责，大学生党员在实践时首先应调整好自己的心态，做到到位不越位，协助而不取代。既要依据法度（职责），把握原则，切实履行职责；还要依据需要，按照组织安排，做好随机的单项工作及时补位；更要依据实际，把握尺度，掌握程度，不能越位，做到到位、补位而又不越位，使自己始终处于协助各级领导工作的角色。

二、虚心不虚荣

选派去实践的大学生党员，大部分具有年纪轻、知识层次高、专业素质好、创新意识强等特点，但是面对基层的实际情况和工作要求时，还需要一个熟悉环境、更新知识和继续学习的过程。要虚心不要有虚荣心，不要认为自己是从高校来的，理所当然有所不同，这样往往会造成工作的被动，有时还会在某种程度上让单位的领导或干部反感。

作为来自高校具有扎实专业和理论知识的学生党员，实践锻炼时，仍需要再次学习，而且要会学、有重点地学并注意学习方式。既要向领导学习，又要向群众学习。许多不担任职务的老同志其实是实战经验丰富的，他们中蕴藏着巨大的力量和智慧，大学生党员要主动放下架子，拜其为师，真心实意向其学习，而不是喊喊口号、做做样子，敷衍了事；另外还要在实践中学习，坚持理论联系实际，通过实践锻炼，切实提高自己的调研能力、组织协调能力、应变能力等。

我刚到团委实践的时候，就参与了创先争优知识竞赛活动的赛前策划，而后又接到将历年来档案归档的工作，还有一些文字工作。面对一些以前没有接触过的工作，刚开始都是不太懂的，后来就慢慢学习，问身边的同事。只有不耻下问，虚心学习，才会促使我们较快地融入新的环境，促使新环境很好地接纳我们，也能使工作局面较好较快地打开。

另外，大学生党员由于个人的阅历、知识结构不同，相对各自实践的新环境均有各自的特点与优势，在正确认识自己的同时，要扎实工作，充分发挥优势帮助解决问题，而不是炫耀优势，要做到少评论、少争论、少议论。因为金无足赤、人无完人，优势是相对的，而我们的目的是受教育、长才干、做贡献。只有这样，才能赢得人们的尊重，才能拾遗补缺、补己之短，才能发挥特长、做出贡献。

三、做事不做客

不要因为身份特殊，有做客、敷衍了事的思想，那样就会工作安不下心，沉不下去，融不进去。在实际工作中，要有一种强烈的使命感和责任感，要对实践的单位负责，必须用如履薄冰的心态对待，因稍有不慎，便会造成不可挽回的影响。只有当我们全身心的投入工作，实践单位才能真正不把我们当外人，将重要工作交给我们处理，我们才能经历前所未有的历练。实实在在地做事，回报的是沉甸甸的收获，真正地实现了实践锻炼的目的。

在实践锻炼期间，镇团委在生活上也给予了我细致入微的照顾，在工作中及时帮助、指导，充分信任，提供了极好的锻炼机会，在思想上更是时时关心过问。书记也在繁忙的工作中抽空谈话，传授工作经验，帮助解开思想疙瘩。

通过一个月的锻炼，我近距离地见识了三灶镇改革发展的巨大成就，进一步坚定了走中国特色社会主义道路的信念；在参与各项工作的过程中，我切身体验到了三灶镇务实创新、团结协作的良好氛围，开阔了眼界，增长了见识，更新了观念。回到学校，我将把在实践期间的所见所闻与同学交流共享，也将把在这里的好作风、好方法运用到学校学生组织工作当中，让实践锻炼的成果扎根、成长，直至枝繁叶茂。

暑假社会实践报告2

这个暑假我选择了去电子厂做暑假工，锻炼自己。

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，适应社会。

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。

我即将是大四了，离开学校的时间越来越近了，觉得时间过得真快，恐怕就再也没有机会待在教室上课了。我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，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。

在电子厂里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那组装平板电脑，每天早上8点到晚上8点都要待在车间里，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活。接触了社会，了解了未来。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，但我不时还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，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，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。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，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，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，我比一部人具有更高的起点，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。

毕竟，一年之后，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。一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一、挣钱的辛苦：

整天在超市辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好无耐啊！

二、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，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。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。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。

三、管理者的管理：

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

四、自信：

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。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。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，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五、认识来源于实践：

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种真实的感觉。其实学校要求我们参加社会实践，目的就是想让我们提前接触社会、了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候马上被淘汰，于是我才决定今年要真正的去接触社会，发现社会上的现象与问题。我选择了我的家乡—淀山湖镇，来调查这里的文体活动开展情况，希望从我的身边入手、从基本的方面入手，逐步了解社会的运转。淀山湖镇是一个文体活动氛围浓厚的乡镇，也时常开展各式各样的活动，我希望通过我的此次实践调查，能够让我在了解本镇文体活动开展情况的同时，发现本镇有关部门在组织和开展文体活动过程中的不足，与本镇居民一同，向其提出意见和建议，为创造更好的文体活动环境而努力。

在撰写这篇实践报告时，我的课题《昆山市淀山湖镇文体活动的开展情况及居民满意度调查》也得到了基本完成。本次暑期社会实践从20xx年x月x日开始，7月29日结束，实际进行实践活动天数为20天。我的实践内容主要有一下几项：

（1）收集整理资料、

（2）参观场馆以及与活动负责人交流、

（3）设计调查问卷并进行抽样调查、

（4）亲身体验多个不同类型的文体活动。

下面我将具体介绍一下我的实践内容开展情况。第一项内容是收集整理资料，我花了三天时间分别从图书馆阅览室和文体站资料室进行收集并带回家整理。整理的内容主要有活动图片、视频、现场活动记录以及之后对居民的意见收集。开始的第一天，怀着极度兴奋的心情，可是事情总事与愿违，我面对的资料很多很多，无从下手，也花了较多的时间，做了许多无用功。之后整理资料的任务多了起来，也慢慢领会到了诀窍，知道怎样节省时间，怎样挑选对我的实践课题有价值的资料。

而在收集资料的过程中，与社会人士的交流也成为了我需要加强的一方面，再次过程中，我接触到了图书管理员、文体站站长等，虽然他们很欢迎我的到访，我自己总是感到害怕。第二项内容是参观场馆以及与工作人员交流。近几年，淀山湖镇的活动场馆建设有了很大的作为：新的市民活动中心、新的小剧场、正在翻修的文化表演舞台等等，都是淀山湖镇文体活动发展的标志，我也借此机会向工作人员询问一些问题，比如：什么样的活动比较受群众欢迎、哪些假期的活动参与人数较多等，得到的回答是：文艺表演类的活动比较受欢迎、国庆端午时举办的由群众自己为主角的特色活动参与人数较多。

第三项内容是设计调查问卷并进行抽样调查。首先要做的工作就是设计出来问卷，我在互联网上收集了许多相同类型的调查问卷，再根据自己的课题加上了符合淀山湖镇活动的具体情况，设计出来了调查问卷。之后再根据年龄段进行了问卷调查，十份问卷分发给了60岁以上老年人，70%的老人对淀山湖镇开展的文体活动感到满意，但仍然希望开展一些文艺表演类的活动；另十份问卷分发给30岁以下的年轻人，80%的回答者对活动的开展感到满意，希望有关单位可以多多举办一些适合年轻人的活动，如运动会等活动。可见，通过问卷调查这样的手段，可以清楚知道群众的意见。最后一部分是我觉得这段时间学到最多东西的一个阶段：亲身体验多个不同类型的文体活动，比如：篮球赛、戏曲周表演、观看社区的活动等等，在实际的活动中体验到了观众的热情和表演人员的辛苦。

我的实践活动在观看热情的表演中落下帷幕，我在今年的暑期社会实践中也获得了很多收获，因为是第一次进行正规的社会实践活动，所以我对这次的活动十分重视，学到的东西也是非常丰富，最重要的一点就是：我在此过程中学习到了人际交往和待人处事的方法，对待不同的人要有不同的方法和技巧。举例来说：对待文体站的工作人员，我的态度主要是像一个学习者，向他们来学习这些社会上的事务；在与活动中心的老人们交往时，我的角色更像是一个倾听者，耐心地听他们回忆与叙述他们参加的活动和对活动的看法和建议。再来，就是我在实践的过程中再次证明了我的价值，比如：在文体站的调查中，工作人员认为我这样社会实践可以帮他们来更好了解群众的看法，能为他们今后的活动开展起到很好的作用；在与年轻父母的交流中，他们认为我可以为他们的孩子树立很好的榜样，都让孩子们向我学习。我还收获了：改掉懒惰、说服自己等实际效果。

短期的社会实践结束了，而在这短短的实践中学习到的东西却能让我长期受用。也是通过这次的社会实际，我感觉自己与社会的距离近了一步，当然，还有之后几次的实践，我都会用真诚的态度来完成，为自己踏上社会的那一刻铺好道路。

暑假社会实践报告3

一、暑假工作

这个暑假，我放弃了轻松的暑假生活，在父母的引导和指点下，在xx厂找了一份暑期临时工。

虽然我在工厂工作，但作为一个没有经验的大学生，我可以获得很多经验。工作上，作为暑期工，主要负责一些不需要技能和经验的简单工作。虽然听起来简单，但实际工作中对工厂的要求是非常严格的。即使是暑假临时员工，在工作质量上也必须严谨细致。

在这项工作中，我经历了一个月的时间。不得不说，虽然每天的生活都很充实，很忙碌，但是一直重复同样的工作是很无聊的。但是通过自己的努力，我在工作上取得了很大的进步，也逐渐让我在岗位上有了成就感。

二、个人情况

在实践中，除了日常工作，其实休息的时候，最期待的就是和其他同事的交流。在工作中，我认识了很多朋友，通过与他们的交流，我拓宽了对社会的认识。

而且通过交流和学习，我大大提高了与人交流的能力，学到了很多在校园里学不到的经验和知识。

第三，思想变化

通过这份工作，我认识到了社会和校园的一些不同，也觉得自己对于社会还有很多不足。这些不足不仅仅是专业和工作能力上的，还有经验，态度，对事情的责任感。

但是经过这次锻炼，我真的在一定程度上融入了社会，掌握了一些经验和能力。这些都让我意识到作为一名大学生应该如何学习和发展。我相信在未来的校园学习中我可以做得更好。

暑假匆匆结束了。虽然这个暑假很辛苦，但是我得到了满满的回报。我相信在以后的学习中，我能得到更多的成长，开辟自己的人生道路！

暑假社会实践报告4

这是我上大学以来的第二个暑假，一年到头，忙于学业，在外奔波，理所当然要回家和父母亲人团聚。不过身为当代大学生，总不该“日出三竿而起，日落西山而息”地无所作为。况且也是大二学生，应该出去锻炼一下了，以便早日适应这个社会。回到家后，我与父母商量，准备找一份工作。我家不远就是肥牛大世界，放假的第二天就去应聘了。

我先从传菜干起的，在我的印象中，传菜不外乎是把菜交到服务员手里就啥事没有了，但实际上我想错啦，酒店里的传菜员工作很多，当点完名后，就要把前一天的酒瓶都收起来放到洗刷间等人来卖掉，不能小看这活，当你面对成山的瓶子时就有感触啦。然后去给大厅打热水以供客人喝，两个人抬八十多斤的水桶，起初还不习惯，胳膊酸得抬不起来，慢慢适应了才缓过劲来。接下来就是最脏的活了——打扫厕所。由于下水道管子细，又难找人疏通（清扫工过年下班）。就只有我们拿塞子哼哧哼哧的干啦，好几次都想呕了，真不容易啊！当这些活干完，我已是气喘吁吁了，这时候心理开始不平衡来，心想来从小到大读了了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能干这些零活，怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，不免有点失落。

我们正式站位时差不多是中午十一点和晚上五点钟。这一站就是四五个小时不能歇着，师傅先教我认了台号和房间，当客人陆陆续续进来时，正式传菜才开始。我眼睛都跟不上刨肉机的速度，我必须集中精力接好每一盘肉和菜，接肉时还要懂规矩，就是每接盘肉都要大喊菜名，喊菜员告知你地点，你必须回一声才能去传，刚开始我羞于出口，总是惜字如金，总是挨批，后来随着环境的熟悉，拘束感没了，自然也就没事啦。传菜可有学问，它不仅练体力，还练反应能力和菜名，几十种菜名几天就认清了，但体力是有点吃不消了，晚上回到家时累得一句话也不想说，睡觉时腿抽筋很厉害，开始那会真想打退堂鼓了。

累只是一方面，真正的考验是如何服务好客人，在打工期间里，服务员有的休班回家过年，留下来继续工作的不多，我们传菜员就客串了一回服务员，负责备小菜，出锅，酒水服务。不干不知道其中不易啊！作为80年代后的我们，平时在家象个小皇帝，享受着年轻所应有的优越，让我们一下子放下这一切去服务别人真是不习惯，客人有时是很苛刻的，对服务要求很高，我初来乍到，就惹了不少祸。大年初一，我在收拾台面时，不小心将汤桶弄翻，结果弄了旁边的客人一身，客人很生气，找到了老板，并喝叱我，当时我吓坏了，不知如何是好，这件事整整斡旋了两个小时才解决了，老板出于同情，并未罚我工资，但经过此事，我真是害怕了，做事反而拘束的不得了，心情也很差，从初一到初三这几天里，我始终是战战兢兢，也不知是怎么过来的，精神始终不振。好不容易修了一天班调整，我也主动找我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；不积跬步无以致辞 千里。”他为我指出了工作中的很多错误和缺点，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认真勤快踏实，对事对物要对得起良心，对得起自己，凡事要坚强，拿得起放得下。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？” 确实，听了我的领班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，给我指明了很好的一个努力方向。

从那天开始，我重新树立了目标，重新找回了信心，在这几天里，我从没犯任何差错，始终默念一条原则，“客人永远没有错，我们永远有不足”。终于我的努力有了回报，我第一次听到了客人对我的夸奖，那一刻，我别提多兴奋了，从小到大，我听到无数夸奖，却没有此句这么让我如此的感动，如此的感慨，如此的回味，真的！我也认真学习其他工作，慢慢琢磨，总结，后来我成了多面手，除了传菜员，还能胜任洗刷工，喊菜员，吧台结算员等多种角色。

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，选用寒假期间参于社会实践 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本领，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。这个假期，我过得是如此的充实，如此有意义。 它是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会

有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践 活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。它也是一种动力，是体味人生的百味筒 ，是验证实力的试金石，它让我体味到生活的酸甜苦辣咸，父母的不易，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到，钱来之不易。 走出校门融入社会的大舞台，我们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。我相信，经过社会实践的磨练，我会渐渐变得更加成熟稳重、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我相信，当代青年大学生不会再是小皇帝，我们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，在身体上受到了锤炼，在思想上得到了启发和升华，多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。这次社会实践，无论是对我以后的学习生活还是将来的工作都将是一次不错的经历。

暑假社会实践报告5

不经一番寒彻骨，怎得梅花扑鼻香。”这是古人得之于实践的名句，千百年来一直回荡在一代又一代人的耳际。如今，即将离开象牙塔的我，也应在一番寒彻骨之后寻得人生的梅花香。

年1月15号，我正式进入了重庆的一家广告公司——派信(重庆)品牌策略机构。

中国的广告业虽然已有数十年，重庆的广告业也是如火如荼，广告公司不胜枚举。然而，比较国外的特别是美国等有着上百年广告历史的国家，中国广告业还只是刚刚起步，需要完善的方方面面还有待提高。于是，造成广告人才供不应求，与广告公司对新人培养的青睐，这也是我选择广告公司进行实践的一个理由。

一、公司介绍及实践工作内容

重庆派信广告公司秉承“立足本土企业，创建一流品牌”的经营宗旨，以中国化的借鉴国外经验，培养和发展中国的民族品牌，志在成为中国品牌的成长摇篮。重庆派信广告公司分有客户部、策划部、创意部、行政部等部门。

我十分幸运的应聘进入广告公司的生产部门——创意部，做了一名助理。作为一名实习的美术助理所进行的实践工作其时也是十分有挑战性的。因为就一个广告公司而言创意是相当重要的，而广告创意就象是脑海中莫名物质摸不到，看不到，甚至感觉不到，只有当无数次的突破的禁锢才有可能让广告创意，很遗憾的是我在广告公司工作的日子里，所想的创意几乎都胎死脑中。

我更重要的工作是配合资深美术与美术指导将符合策略的创意构想用画面表现出来。通过工作使我获益良多，从而把课堂上的美术理论联系到社会需要的平面或cf表现于实践，领悟的真正含义。

二、社会第一步是我的

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

见到主管，我始终脸带微笑，说话的声音恰到好处。我为自己能在短时间内舒缓紧张的心情而感到高兴。这是与我平时在学院里参加各类比赛，大胆表现自己所取得的经验有关的。我首先介绍了自己，整个谈话过程都比较畅顺，气氛也比较轻松，由于我只是实习生，而且操作比较简单，主管并没有刻意刁难。终于我被录用了

三、不断超越自我的工作过程

初次接触工作我非常紧张，也都给了自己很大压力。我在做每一件事之前总要对自己说：“这是你的工作，千万别出差错!别出洋相!”可是，常常事与愿违，因为经验不足导致稿子一次又一次的被打回。每到这时，我都不自觉打起退堂鼓，开始想象着也许是我不太适合这个工作，而后，又一次又一次的否定这个想法，我让自己知道这个世界上不可能有不适合我的工作，只要我努力就一定能完成。

我本来就是学美学的，对美术绝对是专业的，于是，我开始不断的加强广告其他方面的知识，例如：跟策划师了解项目的推广策略，与广告撰文探讨受众心理需求，向美术指导学习广告平面的构思与表现……。终于，我可以慢慢的独立完成一些美术稿并让客户满意，更让我感到兴奋是我也能为公司创造了一定的经济价值。

广告美术是一项博大精深的艺术，是我在学校从未了解的学问，虽然做广告平面不能同、大师那样受万人所仰。但是，广告的美术是给所有人看的，而且是是一种他们能看懂的艺术!与大众为伍，与同行，这才是真正的艺术。

四、同事相处让我学会如何做人

人要在社会上立足就要靠这种或那种的关系联系着的，曾经有项调查，其结果显

示，健康是成年人最关心的问题，其次是——如何了解人，如何与人相处，如何使人喜欢你，如何使别人想法同你一样。以前我会很幼稚地问;“人的与否关键在于起工作效率和能力，与别人有何干呢?”现在我体会到，如果和办公室的同事不能好好相处，就等于把自己排斥到这个公司之外，无法投入工作，没有一个轻松友好愉快的心情，就会严重降低办事效率。

想要搞好人际关系，首先就是懂得合作和分享，即多跟别人分享看法，多听取和接受别人的。这一点做到了，无疑推动了我的工作顺利进行，而且还能获得同事的接纳和支持。其次就是微笑，我认为微笑可以使同事间由陌生而熟识，这样工作也不再那么枯燥。再者，我喜欢聆听，空闲的时候我很喜欢聆听，听办公室里同事们谈谈生活的趣事，办公室的趣闻，偶尔还略谈公事，由于我只是个练习者，我没有资格给她们更多的意见，于是我就选择聆听，她们都是专业人士，经验比我丰富，从中我可以学到一些技巧，听听她们处事的方法和对待事物的态度，有时我会恰当地加点个人意见，使得我和她们的距离拉近了。

五、我永远记得的

在短短的时间里我虽然未能透彻了解公司的具体运作，但是我学懂了一些为人处世地道理，弄清楚了将来自己的发展方向。在工作过程中，处理事务小心谨慎，因此没有犯大错误给公司添麻烦。

为了使将来能够更容易地不理论联系实践，我将端正，改进学习方式和方法!

暑假社会实践报告6

前言古人说“逝者如斯夫，昼夜不舍”。短暂而难忘的暑期工作就像一眨眼的功夫，很快就飞走了。与此同时，这种感觉就像一个五味瓶，里面有各种各样的苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐，苦乐

就业环境不乐观，竞争形式日趋激烈，面临焦虑和压力，所以有我这样的大学生选择社会实践。暑期工作虽然很短，但是在这段时间里，我们可以体会到工作的辛苦，锻炼自己的意志力，知道自己在社会上的不足和差距，积累一些社会经验和工作经验。这些经历是一个大学生所拥有的“无形资产”，关键时刻到来时其作用就会凸显出来。

一、实际目的

让自己面对社会上各种各样的人，培养自己的人际交往能力，增加自己的社会阅历，为以后的学习需要更多的知识和经验打下基础，让自己有学习的基础，有学习的兴趣，学以致用。

二、练习时间

每年20xx年7月9日，每年20xx年8月23日，日历时间一个半月

三、执业地点

Xxxxx酒店

四、实践过程

考试一结束，我就一个人来# #了。因为之前在那里上的大学，所以很快就找到了一份能吃能住的工作。虽然求职期快，但是其中的艰辛只有自己经历过。面对熙熙攘攘的路人，会有一种前途在哪里的迷茫感。也让自己明白，要想在陌生的环境中生存，首先要调整好自己的心态，然后确定自己的目标，并与之奋斗。

我在一家酒店找到了一份收银员的工作。虽然我没有这方面的经验，但是我对这个领域很感兴趣，想尝试更多不同的职业。我之前做过服务员，服务员，销售顾问，工厂工人，都让我很努力，这次也不例外。

当时和我一起面试的还有另外三个女生，我们一起去总部培训专业技能。作为收银员，最重要的是收对钱，管好钱！听起来简单，但细节复杂繁琐。但我是一个不屈不挠的人。只要我定下了目标，不管有多难，我都会尽力去克服。在这个团队里，我是最大的一个，但我还是虚心向我们小训老师请教，我从来不摆出自己的态度。即使他们学历没有我高，但我知道在这里我不如他们，他们经验丰富。一旦步入社会，你就会明白，尤其是在工作中，学历并不代表什么，老板永远看的是你的工作表现。终于不负众望。我是第一个学会所有流程并实际操作了几次的。虽然有过十块钱赔偿的经历，但也让我更加警惕。后来在实际工作中，我要对所有岗位进行复核，直到办理了交接才下班。是我认真的态度让经理放心了。

我们的工作看起来很轻松，但我们都是三班倒，包括早中晚班。每班12小时，必须一直面带微笑站着。相对于频繁倒班，还好，我也能轻松应对。但是这种轮班工作让我的胃突然不舒服。虽然经常拉肚子头疼，但还是坚持了下来。因为我知道，半途而废就意味着失败，意味着我之前所有的努力都白费了。其实我很在意工资，也想通过暑期打工减轻家里的经济负担。我知道我明年就要毕业了，我的开销会更高，所以我也想挣钱买一套更好的西装，这样才能在面试中脱颖而出。所以我选择坚持。

除了自己的工作，主动帮助同事，也打开了自己的人际关系。我是一个很有个性的女孩。虽然我是那群同事中的“老人”，但正是因为我自己的性格和脸上的笑容，我和他们相处的很好，感觉自己年轻了几岁，成了90后。不仅是他们，我和我们厨师的关系也很融洽。之前我们收银员很少和后面的工作人员交流，而我成了例外。因为这里油水充足，食物也很好吃，不像学校，自然吃的多，所以饭量大大增加，是个另类。这里的老员工都习惯了，也没多想，而我也经常夸他们的菜好吃，他们都觉得很开心。和他们交流多了，自然我们的关系也很好。甚至在我要离开的时候，他们都很不情愿。他们经常说一些好话挽留我，说我前途无量，但他们不知道我还没毕业。唉，人生总有不同。我也想马上踏入校园继续学业。要知道，只有学点东西，才能真正经受住社会的不断冲击。

五、动词（verb的缩写）摘要

在这份暑期工作中，我意识到虽然工作中有困难，但良好的心态是最重要的，我和你的同事相处的如何也会影响到你的工作。心情愉快，就会感到自然，精力充沛，工作中就不会经常出错，事半功倍。有时候真的很庆幸自己有这样外向的性格，很容易和别人交流。但是，我也发现我的性格在工作中有一些不好的因素。比如我，好强。其实作为一个服务行业的人，我的好胜性格不太好，尤其是客人跟你争执的时候。虽然你可能会委屈，但是作为服务商，客户就是上帝，如果他们再错，我们也只能克制自己，才能留住客户。这是服务的宗旨，也是每个老板希望看到的。作为一个打工者，要时刻为老板和企业着想。这才是生存之道。

同时我也发现，无论你在学校的成绩有多好，知识有多丰富，一旦进入社会，你都要从头再来，重新学习一切。社会是一所真正的大学校，你只有不断学习才能立于不败之地！

还有，我觉得有一个字也很重要，就是忍。任何人受了委屈都要往肚子里咽，不能随意公开，否则可能自残。社会上，根本没有绝对的公平，得自己摆平心态。这是我这次实践的体会！希望可以分享给大家。

暑假社会实践报告7

今年寒假，我到我们市一所省级重点高中，与那里的心理辅导老师进行了几次交流，从中收获颇多。作为我省知名师范类学校毕业的硕士研究生谢老师，他为我介绍了很多有关于心理学前景及就业方面的知识，另我的视野再次开阔。 很多人以为心理学就是作教师，从事心理咨询什么的。上海目前的情况是，如果你是硕士毕业，你在上海的高校不可能拿到教师岗位，你只能从事辅导员工作，在上海进入高校起码博士学位。很多人想从事心理咨询工作，从目前我国的现状来说，单纯从事心理咨询工作是不能够维持一定的 生活水准的，除非你肯花上十年以上的精力在上海创出明堂。上海的高校目前心理咨询的岗位已经足够，估计在未来三年内你们毕业后很难在进入，一个萝卜一个坑。更多的各位如果想进入高校的话，很多人都会去作辅导员。心理学目前比较好的前途是进入企业，主要包括猎头（人才中介），企业咨询和人力资源管理。

他还为我介绍了心理学硕士毕业的工资情况。

1.高校辅导员，3000，不包括奖金

2.高校心理咨询人员：2500，不包括讲课费，奖金，额外收入等

3.人才中介，不一定，一般说来年限越久就越是容易，5年后一般年薪大概在20万左右，

4.企业管理咨询，私营企业大概在3000－5000（员工），如果到企业讲课的话，讲课费用一般是1000－3000一天，最高可以做到0一天，但是很难。

5.人力资源管理，私营企业3000起薪，外资企业大概在8000左右

6.公务员收入在上海大概在3000－5000，额外收入另计

7.高校教师收入据统计年薪平均在70000左右。

8广告公司，市场调查公司等收入在5000左右。

目前我所知道的心理学硕士最低工资在2500元。不包括奖金。

心理学的火热是最近几年发展起来的，是在近几年的青少年心理问题的日益严重的基础上成长的。资料显示，我国精神分裂症的人群患病率达1%，即平均每100人中就有一名精神分裂症患者。抑郁症的患病率更高，20xx年世界卫生组织调查显示，我国北京、上海等城市 抑郁症患病率高达4%—8%。目前我国各类精神障碍患者已超过8300万人，以精神分裂症为代表的重性精神疾病患者达1600万人。此外，存在暴力攻击、自杀自伤等心理行为问题的儿童青少年已超过3000万人。近年来，以神经症为代表的各种情绪问题日益突出并呈逐年上升趋势，而随着自然和人为灾难事件的频繁发生，与之相关的精神障碍也日益增多。这一问题在“非典”迄今体现得尤其的突出，大概是平时的2倍。

精神疾病已成为社会和家庭的沉重负担。卫生部发布的资料显示，与精神疾病和行为障碍相关的疾病负担占全部疾病负担的20%，在我国疾病总负担中排名首位。据预测，进入21世纪后各类精神卫生问题将更加突出，并将上升至全部疾病负担的1/4以上。此外，由于中国心理咨询业起步较晚，仅从公益性的诊所来看，机构和专业人才也极为缺乏。据星雨热线提供的有关资料显示，“在中国，每百万人口只有2.4个心理工作者；而在美国，每百万人口就有550个心理学家。在香港的大学，平均每1000个大学生就有一位专职的心理咨询医生，而内地的1000多所高校中，只有30%的学校设立了心理咨询机构，而且其中很大一部分没有专职工作人员，受过心理咨询师职业培训的人更少。”中国的心理咨询业处于一种供求极不平衡的状况中，精神疾病患者严重超过医疗机构的容范文网纳数量，直至20xx年，我国仅有精神科机构572所，病床11万余张，精神科医师1.5万余名。而全国目前的精神疾病患者人数为1600万左右。也就是说，床位和精神疾病患者并不是一一对应，而是1张床位对应146个精神疾病患者，床位使用率竟超过百分之百。

基于这个供求的严重平衡和社会对于青少年心理学、教育心理学、犯罪心理学的的重视，心理学的发展是极其迅速的，这很快的就带动了心理学的培训市场、包括心理咨询师认证培训和心理在职研究生等形式的教育。

暑假社会实践报告8

时光荏苒，犹如白驹过隙。倏忽间，整个大二的暑假就这样结束了，大三生活也悄然而至。

回顾这个暑假，可以说是我这么多年以来收获最丰富的一个假期。不管是从思想上还是其他方面，都觉得自己成熟了些许。也许这就是工作对我辛勤付出的回报吧！

或许，对大多数人来说，暑期留在重庆的确不是一个怎么明智的选择。因为不仅要忍受重庆火炉般的炎炎夏日，还要承受不能与家人同学团聚的相思之苦。正所谓“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲”。不过，庆幸的是，我终于熬过来了。虽然爸妈挂念我，同学们也催我回家和他们团聚，但是我最后还是决定留了下来。可以说，这是我二十年以来。那时的我，不知道心情有多么的激动，因为我觉得自己终于可以暂时在经济上独立了，起码这两个月不用再给家里添任何经济负担。尽管外界对沃尔玛有这样或那样的意见和看法，但作为全球五百强企业，我想它总有值得大家学习和借鉴的地方。

就这样，暑假一开始，我就走进了这家号称全球五百强企业之一的沃尔玛实习。哈哈，不知道是不是HR看到我身强体壮的，所以把我安排在了家电部门。家电部门是一个既需要脑力，又需要体力的地方，一些很重的东西都需要人力来搬动。以前我本来以为在超市干活会很轻松，只需要到处转转，整理一下货架就可以了，可实际上却和和我想象的大相径庭。刚进去的时候，真的有点蒙了，什么都不会，什么都不懂，真是觉得自己是个十足的书呆子。而且当时正好赶上一年一度的大盘点，超市里的每一个员工都忙得晕头转向。尽管有很多不懂的问题，但我也不好意思，事事问人，打扰大家做事。

不过，我错啦。虽然大家都很忙，但是他们都会很耐心的教我一些应该知道的东西。沃尔玛的员工做事从不藏着掖着，或是害怕别的同事掌握了做事的技巧而获得上级的夸奖。他们会把自己所知道的一切做事技巧分享给每位同事，因为只有这样，大家才能更快更好地完成工作。

我刚进沃尔玛的时候，就发现了一个有趣的问题，我们1054店里的员工大多数是女性。众所周知，超市里面的工作大部分都属于体力活儿。我当时就纳闷了，这些略显瘦弱的姐姐们是怎么把这么一家大超市的工作做得如此有声有色的。后来，看了她们的工作情境，我真心对这些姐姐佩服得五体投地。不知道是生活所迫，还是尽忠职守，她们似乎没把自己当女人看待，从不娇气，从不矫情，做起事来真的很有魅力，可谓是“巾帼不让须眉”。和我一起工作的哥哥姐姐们对我都很好，虽然我初出茅庐，什么都不会，但是他们都会不厌其烦地教我如何做事。在员工食堂吃饭的时候，他们总是会把菜夹给我吃，让我感受到家的温暖。还会尽可能地让我接触各种工作，比如让我向收银台的姐姐们学习如何收钱，让我独立地向顾客介绍商品知识，还让我代表咱们家电部门参加超市里的“道德诚信十六周年”的征文比赛。目的是让我体验生活，学到真正有用的东西。虽然刚进去的时候什么都不懂，一切都觉得非常困难，每天都是汗流浃背的，但是闻着自己身上汗水的味道，真的觉得很自豪，很满足。因为觉得自己为这个集体贡献了一份力量，或许是微不足道的，但是只要自己在这个团队里的价值能够有所体现，就足矣。

两个月工作以来，一直都觉得沃尔玛是一个很温馨的大家庭。不管是经理，副总，主管，还是员工，大家就像朋友一样，平等交流，一起工作，没有丝毫等级之分。尤其是在餐桌上，这一家庭的氛围体现得更为淋漓尽致。每次去食堂吃饭的时候，总是会觉得香气四溢，其乐融融。大家都围坐在一起，把自己从家里带来的饭菜摆放在餐桌上，与大伙共享，还时不时地谈论一下当前的热点时事。也许超市的工资不算太高，也许超市里的工作有些劳累，但是家一样的文化不是更令人心驰神往吗？在我实习期间，我们超市还进行了一系列的有奖知识竞赛，管理层和我们一起参与，旨在活跃气氛，拉近彼此之间的距离，同时更加了解企业的文化和办事宗旨。

在超市工作了两个月，让我深深明白了超市员工的工作并非我们想象的那么轻松。真的是一份耕耘，一份收获，世界上真的不存在不劳而获的事情。一个超市，要想得到顾客的青睐，除了高质量的低廉商品，更重要的是服务。可以说，高质量的服务是所有零售业的灵魂。为此，“三米微笑”在我们超市应运而生。所有员工，包括促销员，在三米以内都要向顾客弯腰微笑。这一举动，对于员工来说也许不算什么，但是切身想想，这样优质的服务能给顾客带来多少亲切感，回头客自然就多了。我们1054店地处南坪西路，虽然地理位置不是很优越，有像家乐福，永辉等超市这样强劲的竞争对手，但我们尽量做到服务好每一位顾客，来提升我们店在市民心中的口碑。“尊重个人，服务顾客，追求卓越”这是沃尔玛始终贯彻落实的三大信仰。沃尔玛向每位顾客提供一站式体验（one stoexperience），力求使每位顾客在我们商场都能买到自己想买并且满意的商品。在沃尔玛，到处都可以看到这样的话语：“在沃尔玛，每一天，每一位员工，做的每一件事，都在降低成本，为您省钱。”有时候真的觉得沃尔玛的一些商品较其他超市便宜好多，一些阿姨婆婆们总喜欢在沃尔玛买菜，因为他们可以随意挑选自己满意的部分购买，而在其他超市不一定会允许顾客择菜。

我也终于明白了在摆放着琳琅满目商品的货架后面，凝聚了多少员工辛勤的汗水。先是市场部门的同事，根据市场调研获取顾客的市场需求，然后安排采购部门的同事与各个供应商协商以合理的价格购买，再通过运输部门运往店里，这些货被称为DC货，然后各部门同事去分自己部门的货。货物领来后，员工们要用手提和打印扫描每一种商品的条码，然后打上价签，贴在每一种商品摆放的左边，还要对每一种商品编上号码，以便按图索骥。对于那些货架上无法再容纳的商品，我们要把商品分门别类地装在箱子里面，在箱子外面贴上对应的仓签，还要写上相同商品的数量，然后放在加高层。看似简单的工作，但却需要每位员工细心与耐心兼具，不允许出现任何差错。要是货架上表明的价签与所摆商品的实际价格不符，一旦在顾客结账时发现，要赔偿顾客最少500元的损失。

这两个月在沃尔玛真的收获了很多，尽管工资不高，但是所获得的经验是无法用金钱来衡量的。我懂得了“细节决定成败，态度决定一切”的真谛，无论干什么，只有踏踏实实，脚踏实地，才能做出一番成就。1054店作为一家大型的购物广场，与其他超市不同的地方在于，它的面积非常广阔，分为上下两层，一楼主要买各种鲜食，负一楼主要是非食和其他食品类。各货架摆放的商品没有其他超市那么紧凑，货架与货架之间的距离也足够大，再加上负一楼家店区和卖书的地方摆放了供顾客休息的凳子，379部门的货架上摆放了各种丰富多样的玩具，所以来往的家长和孩子总是络绎不绝。当然，这种情况也是有利有弊的。由于孩子众多，年纪尚小，不是很懂事，他们中的一些会到处乱扔商品，甚至撕开商品包装，以至于我们每天都要苦口婆心地劝家长看好孩子，还要时刻整理好货架，这样以便给顾客留下一个整洁干净的形象。

暑假社会实践报告9

20××年的7月，我有了第一次社会实践的经历，虽然实践时间只有短短一个星期，但期间收获之多足以令我们终生受益、一生难忘。在这次实践中，我第一次有机会参观工厂内部车间，观摩家具、烤炉等产品的制作过程，增长见识；同时不是从课本中，而是亲身感受工厂的工作环境，从而对工人的敬业精神有了更深层次的了解，我想这种精神对于正在求学的我来说也是一种莫大的激励。一个星期中，队员们同吃同住，有过欢笑和汗水，彼此间的友情渐渐加深，共同完成同一个目标的感觉，都将成为我大学中最珍贵的回忆。

九只妹子的×××之行就要结束了，回顾这一周的行程，各种互相关爱：乐于帮助Harima，互相关心身体状况，学姐耐心的一路陪伴与带领；各种互相斗嘴，气氛欢脱；各种社会温情：热心的企业经理、能侃的路人和商铺、热情的市政府公务人员；各种社会知识的增长：一览霸州自然人文景观、走进三鑫洞察企业战略与文化、随访路人商铺了解民意、访问政府解析政策，这一趟走进社会的实践让我们在友谊增进中收获了太多，我们定将知识运用于实践，助政策进一步落实，社会愈加发展。

一周多的暑期实践就这样结束了，回想起这几天同吃同住的生活总觉得意犹未尽。不会忘记这年7月夏日，9个女孩穿上同样的衣衫，步伐整齐地在街道上奔波；不会忘记在实践中，社会各界人士对我们的种种包容与帮助，无论是和蔼可亲的厂长、经理，还是耐心回答我们每一个问题的村官姐姐、政府新闻部负责人，都值得我们从心底道一句感谢。友情，勇气，执着……我们从实践中收获很多，这种收获将是我们珍贵的财富与回忆。

此次霸州之行，给我最大的感触就是，只要用心做事，就会取得回报。从实践之初的组队，到确定主题，研究方案，到答辩出征，到最后的实践过程，×××团队的九只妹子在学姐的带领下，高效率的完成实践，成果颇丰

第一次实践心情不免有些忐忑，但工厂和商家的热情让我们放松下来，在霸州的七天，虽然雾霾一直笼罩着我们，但的确感受到了霸州这个城市的温暖，感谢实践给我们这次机会，让我可以认识新的朋友，感受不一样的风土人情，实践结束了，很舍不得大家，希望以后还能有这种机会。

短短几天的霸州之旅，让我对以重工业闻名的霸州乃至河北都有了新的认识。在对两个工厂的参观中，我切身体会到了工厂生产一线的工作生活。而在随后与管理者的交流中，我对工厂的运作流程有了初步的认识。接下来几天中，我们针对京×××一体化相关问题分别对政府、村委会以及市民进行了采访，得到了许多一手反馈信息。从中我们可以看出，政府为积极响应政策做出了充分的准备，但市民对于政策的了解不足，政策还需宣传与动员。而这次实践也让我有幸认识了靠谱欢脱的队友们。共努力，共欢笑，九只妹子的×××之行，处处都有爱！

随着天气渐渐入伏，我们暑期实践也渐渐步入尾声，在实践的7天中，我们通过参观企业工厂、采访商铺路人等形式对津京冀一体化政策进行了深层次剖析，深入理解政策对河北霸州的具体影响。在进行实践的同时我们也更加了解了霸州这个城市，了解了许多在课本上在网络上无法获取的知识，让我们受益匪浅。最后，祝愿我们的暑期实践能够取得优异的成果，让我们的付出得到回报！

暑假社会实践报告10

参观xxxx集团油田公司xxxx采油厂钻采基地7月19日我们小队一行与xxxx大学、xxxx大学等高等院校共十多人开始进行xxxx部分的调研实践。早上8点我们在石油王子大酒店进行集体讨论、分工，队长xxxx大学的张芮瑜同学给我们发下他们整理出来的问题，并根据行程，给每个企业的参观行程安排一个组长，再把十六人分成四人一小组——两个记录员，一个提问，一个摄影，要求每小组尽量都采访到一个工人，了解基层状况和他们的“员工梦”，至此分工基本完毕。我们小组再根据专业情况，在员工福利方面补充了更完善的问题。

9:30我们再次集中在xxxx采油厂门前与企业派来的工作人员合流并合影留念。10点出发，沿途我们领略到了黄土高原千沟万壑的壮观景色。干燥飞扬的黄土、一道道蜿蜒深广的大沟壑、与东非大草原有异曲同工之处的稀疏草木、偶尔闪现在土坡之间的窑洞、远方一磕一磕的磕头机、低头吃草的山羊、驴子和骡子……一切都那么新鲜，与前阵子在南方看到的景观截然不同。

车子最终停在了一个偏远山区纪畔村里的白湾子钻井大队。我们迎着黄色的风走下车子，大队的人出来迎接我们。我们穿上大队提供的防静电服，关闭手机，走进集输站。在这里，我们了解到他们的生产流程是抽油——混进器——换热器（初步加热）——脱水机——水油分离——污水回注（三级过滤）——水循环——注水器——化验室——输送，这里只是采油厂下属的众多钻采集输点之一，这个集输点只有8名员工，常驻的有6人，生活上实行半军事化管理。企业每天约采800t，其生产关键就是抽油的“磕头机”。企业的生产设备都是国内生产的，存在仿造外国产品的现象，但也有少数是自造的，设备比较先进。我们还采访了大队的书记，询问一些员工福利方面和他个人“员工梦”的问题。他认为这里工作环境相对不错工资待遇和工作时间安排较合理、从优，工资差距不大，而且较当地平均工资要高，员工工作十天就能休息五天。公司各种福利如五险一金、工龄和绩效奖励等都比较齐全，平时过节也会举行各种文体活动来丰富员工生活，领导和高层也会不时来慰问、走访，人文关怀方面都做得不错。公司也很重视工人的自身发展，为他们提供各种再学习的机会，除了建立图书室，还支持他们考取更高的文凭和证书，公司付80%的费用。当我们问到他对现状的感受的时候，他回答说，还算满意，而且从书记升到副处长是最难的阶段，他觉得凭他个人能力和境遇，大致也就到此为止了，并没想到太远的地方，只要做好现在这份工作，家人都安康就好。书记还教导我们，科学理论和实践总有差距，尤其有些土方法虽难以用科学来解释，但在今日依然有用，因此，我们研究时不要过于迷信所谓的“科学”，一定要与现实结合。

结束了上午的参观与访谈，有一段短暂的午休，我们还吃到了这边特色的臊子饸烙。

下午3点我们出发去参观东仁沟集输站。其实这里生产原理和流程跟上午参观的集输点差不多，但是这里采油和污水处理分离，并且由于建设时间更长已普及了管道输送，而白湾子的点还是车辆运输。最大的进步是这里已经实现数字化管理，大大的减少了各种事故的发生，并提高了生产效率。参观过程中我们还来到了一个房间，里面整齐的放着一排排书画作品或手工艺品，据说这些精美的作品均来自这里的员工或他们的家属，其中一幅精致霸气的老虎十字绣约用了半年才绣成，可见其用心之深。房间尽头的柜子名为“诚信柜台”，里面的物品员工自己拿，并要自觉把钱放到旁边的箱子里。这次我们采访了这里的副站长——一位年轻灵动的女孩。她也认为这里相对来说工作环境和待遇已经挺不错了，所以心里基本还是满足的，就是有时有点孤单。这算是个稍大的点，但也只有47个人，即便公司偶尔组织活动，认识的人基本都局限在同厂不同集输点的人而已，社交圈子和活动空间都比较少，有时上班一整天就对着个“磕头机”上下晃动，心里难免孤单寂寞。据悉，有的更偏远的点，只有两人两两相顾，员工都不禁感叹：“连天上飞过一只鸟都是公的！”她期待公司能在福利上做点改善，假期放宽点，多点活动，丰富一下员工单调的生活。

之后我们还去参观了公司的展厅，这是一个企业文化建设展厅。我们了解到了企业创始人、劳动模范张林森的伟大事迹和在党委指导下企业实行的“一十百千万”文化建设。

晚上回去之后，6:30我们再度集合，对今天的收获进行讨论，并整理资料，做好总结。

暑假社会实践报告11

今年暑假，我依然选择做暑假工，通过堂哥介绍，我在长沙的一家茶餐厅做服务员。

在店里，别人一眼就能把我认出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。

我的工作是在那做服务员，每天早上9点钟-下午5点半，或者是下午的5点-晚上23:30上班。虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来，在饭店里虽然我是以打扫卫生为主，但我不时还要做些工作以外的事情，有时要做一些上菜的工作，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。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

俩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，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也不错，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。湘语源的经理对我很好，她也是一个很开朗很随和的人，很照顾我，每次我们开员工大会，她总是带领大家一起做游戏，店里上上下下都是一片笑声。

俩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，回想一下自己觉得真的很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，

我做了如下的总结：

1、要善于沟通：和老板要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些客人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔。

当然有总结就说明同时我也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；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪一些客人，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，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，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。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，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的变了好多，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的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

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。

暑假社会实践报告12

大学生的最后一个暑假，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了一块墙板。

既然墙壁已经毁坏，又早就想拆掉，也就别无选择了。在荷勃的帮助下，施耐德和儿子当即动手干了起来。经过不到一夜的忙碌，一堵墙就折腾没了，企盼已久的明媚阳光终于洒满卧室。人一旦把帽子扔到墙那边，就会打消一切疑虑，从而全力以赴地攀墙而过了。所以，当一项任务看上去艰巨得难以完成时，你不妨把帽子扔过墙去试试看。

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。

暑假社会实践报告13

调研信阳板栗产业发展为家乡建言献策

——经济与管理学院赴信阳板栗产业调查科技支农帮扶团活动纪实

为积极响应校团委践行“八字真经”投身“四个全面”号召，积极承担社会责任，践行核心价值观，投身家乡产业发展，为其建言献策，7月9日，xx农业大学经济与管理学院赴信阳板栗产业调查科技支农帮扶团前往xx信阳，本着“发扬信阳板栗为家乡建言献策”的理念，展开板栗产业调研。

充沛准备发放调研问卷

众所周知，信阳有远近闻名的毛尖，板栗似乎一直没有得到人们的关注。由此团队成立社会实践小组，在前期进行充足准备。团队一行人多次在图书馆查阅相关资料，设计调查问卷，在发放时，为保证问卷调查更加真实可靠，该调查问卷涉及到各个年龄各个阶层，队员们深入到街道、超市、零售店公园等场地，大量发放争取做到份份有用。

随后与调查者交流，访问他们对板栗产业的看法与建议，其中有些人认为板栗食品加工行业应该规模化、标准化。而当地板栗专业户认为大规模种植板栗目前存在许多困难，仍需克服。

有序筹备参观板栗企业

7月11日，团队前往信阳市浉河区金牛产业集聚区的多栗多绿色食品有限公司进行考察学习。抵达该公司后受到副厂长吴总和销售部门陈总的热情接待。随后带领队员们参观生产车间与生产程序，通过参观学习，了解到板栗汁加工需要采摘、剥壳、收购商收购、去壳、冷却、碾碎等一系列步骤。此外向队员们讲解了关于多栗多的品牌市场拓展和未来发展规划。该公司后期还将研发板栗罐头、板栗糕饼等一系列产品，丰富产品品种。

深刻总结献策企业发展

7月13日，在实践结束前，团队前往浉河公园进行团队的总结体会。

短短五天社会实践，设计问卷调查、与人沟通交流、实地考察板栗、了解板栗汁加工生产过程。他们并没有一帆风顺，有因为选择人群不太正确而遭受白眼与无视，有因为计划不够周全而未能顺利进行。但困难无法阻止他们前进的脚步，因为他们有梦。在他们的总结大会上，每个人都讲述了自己的收获与经验，包括对家乡板栗产业发展的建议。

板栗产业发展除了引进先进的全自动生产设备，为高品质产品提供了强力支持外，还需要通过软媒硬媒一体化，线上线下全方位宣传，加强品牌效应，同时政府相关政策的帮扶也是必不可少。

此次活动锻炼了队员们社会实践的能力，提高团队合作能力，进一步了解信阳板栗的生长，产业的发展与困难，对于推动信阳板栗产业发展献出微薄之力，同时用实际行动践行核心价值观，深入学以致用、学以为农的理念，为家乡发声，彰显经管学子魅力风采。

暑假社会实践报告14

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生职业生涯”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

活动的准备

为了能够增加此项活动的“含金量”。我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。他们分别是：万健（南京邮电大学信息工程与自动化管理系）、施政（南通大学数学系）、蒋舒（南京工程学院光电工程系）、贾楠（盐城工学院经济管理学院）等。在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。（材料见附页）

活动的实施

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法,为这个孩子的提高作出了一定的贡献。活动结束时，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。保证活动的正常进行。

活动的总结

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

我个人认为：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。当今大学生虚度光阴的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锻炼，正如条例中所说的“生活在严格教育体系下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动。既贡献了自己身上的一份余热，也提高了自己的人生阅历。”其次，通过活动我们也很好的实践了“大学生职业生涯”中提倡的激发大学生自我实现的需要，培养积极上进的人生观；促进大学生树立明确的职业目标和职业理想以及增强大学生在就业中的核心竞争力的号召。为我们今后的发展提供了很大的帮助。在活动中我再次认可了老师的教育，即人的职业发展是一个持续的发展过程，大学生就业准备绝不仅仅是最后半年或一年才需面对和投入的任务，而应该是贯穿在我们生活过程中的一件大事。通过组织和参与“爱心辅导”活动，我个人对于社会的理解以及就业的估计有了更多的认识，而在组织管理能力上更是得到了很大的进步。尽管不是真正的就业，但是体验到了一种在校园里和课堂上无法体验到的带有一定压力的就业氛围，给自己为人生发展而做出的准备提供了帮助。

暑假即将结束，组织并参与“爱心辅导”活动使我的暑假生活变得充实而有意义。尽管在这次“爱心辅导”活动中我们取得的经济报酬是微薄的，但是我们收获的精神食粮却非常丰富。因为它让我初步领悟到一个人不管学历有多高，能力有多强，在体现自我价值的社会活动中都离不开“扎实、勤奋、虚心”这样的立身之本。

暑假社会实践报告15

(一)实践概况

实践单位：长虹电视成都销售分公司

实践时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础

实践任务：专卖店负责电视销售工作

(二)实践内容及成果

我主要负责长虹电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮助顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为 台，3台，6台

(三)实践单位简介

长虹始创于20xx年，公司前身国营长虹机器厂是我国“一五”期间的 56项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、IT、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3C信息家电综合产品与服务提供商。xx年，长虹跨入世界品牌500强。xx年，长虹品牌价值达到583.25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市区设立xx年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

xx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，充分发挥枢纽作用。

防汛值班是汛期中各级防汛抗旱指挥部掌握汛情动态的前哨阵地，是防汛抗洪的重要非工程措施，是各级领导指挥决策的主要依据来源，是一项十分重要的防汛工作，是确保汛期安全度汛的关键性环节。它的主要工作有以下几点：

(1)了解掌握汛情。汛情一般包括雨情、水情、工情、灾情。具体内容是：

①雨情、水情：按时了解实时雨情、水情实况和气象、水文预报;

②工情：当雨情、水情达到某一量值时，要主动向所辖单位了解河道堤防、水库、闸坝等防洪工程的运用、防守、是否发生险情及处理情况。

③灾情：主动了解受灾地区的范围和人员伤亡情况以及抢救措施。

(2)按时报告、请示、传达。按照报告制度，对于重大汛情及灾情要及时向上级汇报;对需要采取的防洪措施要及时请示批准执行;对授权传达的指挥调度命令及意见，要及时准确传达。

(3)熟悉所辖地区的防汛基本资料和主要防洪工程的防御洪水方案的调度计划，对所发生的各种类型洪水要根据有关资料进行分析研究。

(4)对发生的重大汛情等要整理好值班记录，以备查阅并归档保存。

(5)严格执行交接班制度，认真履行交接班手续。

(6)做好保密工作，严守机密。

实践期间我觉得他们的工作总体上做的不错但我也发现了目前防汛值班工作中存在的一些问题，擅自离岗，脱岗，迟到早退现象时有发生。有的工作人员工作态度不认真，工作期间从事其他事情，究其原因主要是这些人员在思想上不重视，没有认识到防汛值班工作的重要性，认为防汛值班可有可无，殊不知这就犯了一个重大错误，防汛值班决不是可有可无的，没有防汛值班就不会在第一时间对灾情做出反映，从而最大限度降低灾害损失，保护人民生命财产的安全。

对此我建议应加强防汛值班纪律建设，克服麻痹侥幸思想，认真贯彻落实防指调度指令，按照防汛预案，切实做好各项防汛准备工作。为确保信息畅通，防汛关键时期实行24小时防汛值班，要求防汛值班人员严肃防汛纪律，尽快进入防汛角色，在值班期间不得擅自离岗，杜绝空班现象。遇有问题要及时上报，并认真做好值班记录，保证防汛信息畅通。防汛值班人员须严守值班规定，不得擅自离岗，玩忽职守。并做到：及时接听值班电话，主动查阅有关网站信息，及时了解并核实水情、雨情、险情和灾情，并做好值班记录;遇重要信息、较大和重大事件时须及时向分管或上级领导报告;对上级来电、电传和下级请示除做好登记外，须及时送有关领导批阅;接听电话要礼貌、热情，维护好单位形象。防汛值班人员要保护好有关设备，熟练掌握使用方法，严格遵守设备操作规程，确保设备正常运行。一旦设备出现故障，须及时向有关领导报告，并迅速排除故障。值班人员要按时进入工作岗位，因故不能到岗，应提前请有关人员替班，或向带班领导报告，请求调班;交班者要向接班者简要说明值班情况和待办事宜，未向接班者交班，不得离岗;接班人要仔细查阅值班记录，及时完成待办事宜。

在汛期，山洪灾害易发区应在下述几个方面加强防汛值班：

当地政府及防汛指挥机构各行政首长和相关责任人，要按照法律法规及有关责任制的规定到岗到位，切实履行各自职责，采取一切必要的法律行政措施，组织指挥防洪抢险。

加强警戒区的巡查、监测，对警戒区、危险区，特别是山洪灾害易发区的雨量站、主要河流、各险工险段，要实行24小时不间断的值班，要根据需要随时向指挥部报告雨情、汛情、灾情及险患的发展情况，随时报告抢险、排险进度，人员疏散转移安置等情况。

当情况紧急时，各级防汛指挥机构应加强值班力量，增加防汛抢险人员，抢险队伍应整装待发，成立机动抢险队，严肃防汛纪律，服从命令听指挥。

经常进行防汛紧急会商。面对险情高发期，防汛指挥部要经常进行有领导、专家等参加的防汛紧急会商，分析防汛形势，制定防汛抢险的决策方案、措施等。

短短的一周实践很快就过去了在这短短的一周中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，深入学习领会了“三个代表”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

时代在进步，社会在发展，而随之而来的竞争也非常严峻的摆在了我们的面前，现代社会所需要的已经不再是单纯的知识型人才。时代赋予人才新的定义：不仅能够驾驭新科技，具有创新意识，更要有将科技应用于实践的能力。但是，再看看我们，只是被禁锢在四角高墙内，捧着书中自有黄金屋的古训，做着日后事业有成，飞黄腾达的白日梦。我们的传统，我们的教育制度还有我们本身使我们缺乏勇气走出象牙塔，去接受实践的检验和社会竞争的洗礼。在这样一个知识与实践完全脱节的环境里，我们又有什么资本去谈成才、谈竞争、谈事业?时代证明，历史证明，我们的自身状况证明：我们唯有面对社会，才能心平气和地作出一些选择，才能确立自己学习和生活的目标。

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！