# 社会实践社会总结5篇\_最新精选社会实践总结

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-12-02

*社会实践社会总结5篇\_最新精选社会实践总结　　这个暑假和以往的暑假不同，这个暑假并不是为了享受生活，而是为自己积累社会经验，让自己体会物尽天则，适者生存之理恋。今日小编就为大家整理了关于社会实践总结的范文，供大家参考学习，让我们一起来看看吧...*

社会实践社会总结5篇\_最新精选社会实践总结

　　这个暑假和以往的暑假不同，这个暑假并不是为了享受生活，而是为自己积累社会经验，让自己体会物尽天则，适者生存之理恋。今日小编就为大家整理了关于社会实践总结的范文，供大家参考学习，让我们一起来看看吧。

　　>社会实践心得总结：篇一

　　厨房是厨师的战场，由其是是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品(包括调味品和原材料)都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六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，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上，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，但是每天都活行很大有充实。

　　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;不积跬步无以致辞千里。”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都领班还对我说，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?你能看行出他们有什么区别吗和联系吗?“我说：”看不出“。“那我来告拆你，领班说”，做切配的做打盒的徒弟经过长期的踏实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，给我指明了很好的一个努力方向。

　　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东本，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东西，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

　　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样生存。7月31日《经济参考报》写道：[美国教育委员会发布的研究报告表明，在20\_至20\_学年，美国1600万本科生中有78%打工。打工者不分年龄、性别、种族、民族，不管家庭收入高低、是否依赖父母、是否是全职学生、是上私立还是公立学校。他们平均每星期工作30小时。统计数字还显示23%的全职学生、53%的兼职学生每周工作35小时以上。多数学生不认为打工是沉重的负担。]

　　拿到第一笔工资时，我并没有感到特别开心，只觉得全身心的累。不过我总算领悟到了打工的“真谛”：一要吃苦，二要脸皮厚。如果有人问我以后还愿不愿意接受这样的挑战，我会毫不犹豫地说：“Of course”虽然有些人对大学生打工持反对态度，但我特别是有过这次经历之后，我还是比较赞同大学生在暑假期间打工的。通过打工，大学生们可以验证自己所学的知识，丰富阅历，更容易认识到学习的重要性，也从而对读书的目的性更明确。如果把大学生的暑期生活分为出外旅游、再学习和打工三类，打工应该是最好的选择，它可以让大学生提早积累一些就业经历和工作经验，在今后走向社会时，更容易为用人单位认同。总结我的这次时期社会实践活动，虽然是我的第一次社会实践，但我认为是一次成功的，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。

　　>社会实践心得总结：篇二

　　数十万就读于南昌的学生中，“穷人的孩子”占了不小的比例。因此学生中无产阶级多如牛毛者，纷纷打工。因此，针对于大、学生的中介服务粉墨登场。其实大学生打工主要是填补自身经济的不足，找几个活钱。在南昌打工的情形比较混乱，由于求职者多，所以大、学生的劳动力很廉价。而且很多中介机构以收取中介费敛财，明明只有一个岗位，却要煞有其事地找几十个人来一场面试，这些互不认识的人回去等消息根本不知道有可能都没有被录取，反倒还会怀疑自己的能力。我就曾两次被中介机构所骗，一分钱没挣到，倒赔进去九十。

　　但是由于生活的需要，没有办法，还是要想办法打工，而且不计较条件，多给少给已经顾不上，有事做，不赖账就是上帝保佑了。这个暑假我也找了一份事做。每天早上8点前起床赶去上班，晚上到10点甚至11点才回到寝室，算起来一个小时平均才挣一块钱。这份工作是在一个私人酒店里，每天的工作包括早中晚三次做地面卫生，洗一次碗碟，另外就是马不停蹄地招待顾客点菜、上餐具、端茶倒水、上菜，客人走后立马收拾桌面，换桌布。一天十几个小时根本停不下来。累是累一点，就这么贱的劳动力，只要最后能拿到钱，我就觉得是一份好工作了。

　　我觉得并不存在大学生应不应该打工的问题，这要看客观需要，你没有钱就会想到打工，至于有钱人，少有想到去打工的，即使有，远不如穷人那般迫切，那般能忍辱负重，他们的目的是赚钱，攒钱，或者属于追随潮流的一族。而我们去打工纯粹为了生活的压力。如果考虑到打工的好处或坏处，我倒是很赞成打工，挣了一份钱固然是很重要的，但更重要的是挣钱的过程。比如说受骗，这没什么不好，我反对骗人，却不反对年轻时在这些小处被人骗，这可以让我对社会更多观察更多思考，我的损失也不大。这个社会上究竟哪儿有一个坑哪里有一道坎，大人给你说是说不明白的，因为你会不以为然。我说小心，前面路当中有一个陷阱。你想有个陷阱难道我看不见，就算有我也不会碰上。“轰隆”一声终于掉到坑里，摔了一跤，你这才相信了路上有个坑，而且下一次会很谨慎。你摔一跤不要紧，这种坑都很小，只要你不被摔到缺胳膊少腿、鼻青脸肿倒是好事，今后有了大坑你就不那么容易再掉进去了。人是天生的劳动者，人生来就是要做光荣的劳动者，所以劳动本身也是一种快乐，大学生打工，对整个大学生活来说就像在一潭平静或喧闹的水中放一尾鱼儿。它可以给平静的水面带来水花的激情，它可以使喧闹的污水慢慢趋于澄清。因为学分制的灵活性，给打工提供了一个很好的作为校园生活的补充的机会。

　　打工使我懂得什么是尊重劳动。当我做抄写员，每个小时换取2块钱的时候，我才从心里明白钱的来之不易和珍贵。我家里很穷，当我在家里时很谨慎，当我在学校看不到父母的劳动，我却不那么记得父母是如何用汗和血将它挣回来的。可是我做抄写员，一百个信封2块钱，我从早到晚把手写到麻木也不过抄了个10来块钱，我要花一块钱都舍不得了，我得抄五十个信封呢!所以经历打工和想象打工是不一样的，这世界上有很多金玉良言的道理你都看似明白、理解，其实还差得远，你只有真正经历过了，这心坎上才有一道记号。如今我瘫软在床，回顾着我这几年来的历程，虽然没有惊心动魄的情景，却也是曲折迂回，给了我人生不少的启发和动力，在社会这样的染缸里，我知道还有层出不穷的来自五湖四海的打工者有着辛酸的血泪过程，我深刻的体会到一个很简单的道理，那就是梅花香自苦寒来!

　>　社会实践心得总结：篇三

　　我在联通公司打工实践的这一段期间收获的不仅是知识和经验，更多的还是收获了“友谊”这杯美酒。以下是我在联通公司参加打工实践的一些心得与体会：

　　中国联通有限公司，是经国务院批准的我国第二家经营电信基本业务和增值业务的电信企业。由我国只有一间提供移动通信服务公司中国电信，至国务院批准成立第二间提供移动通信服务公司中国联合通信有限责任公司。我国移动通信业于近十年间从零到现在，发展速度相当之快。从刚开始的模拟移动通信(简称第一代移动电话)，至现在的数字移动通信(第二代移动电话)，这十年内发展之快，可以说在世界上也没有多少个国家做到。拥有国内最大的寻呼网络及用户。联通公司主要经营话音、数据、互联网等业务。

　　联通所包含服务有CDMA和GSM移动电话业务、193长途电话业务、165公众互联通业务、IP电话业务、IDC业务、国际租线业务、寻呼业务等综合性通信业务和电子商务、移动通信、WAP、IP全球电话会议、小区广播、呼叫等待、信息占播、股讯通、股市通、中文秘书、ICQ、如意呼等增值业务。为满足不同用户对通信产品的不同需求。根据不同的业务种类，发挥综合业务优势，提供丰富多采差异性产品和个性化服务。据刘秘书的一份材料联通公告称，在全国范围内，截止到今年4月，联通G网用户达11029万户，其中后付费用户为5679万户，C网用户为3820万户，今年前4个月，联通G网用户增加442万户，G网用户增加数为C网的2。7倍。

　　这次的打工实践从事的是市场营销和管理宣传广告工作，我们所学的“经济学”与“广告策划”课程正好和打工实践的工作相符，这给我带来了很的啊的信心，可我并没有掉以轻心，而是虚心的听取公司领导的指导并结合所学知识认真完成工作任务。没有来打工实践之前总感觉老师上的理论没有用，可在这次实行期间我深深的体会理论是认识的基础，实际中遇到的问题其实就是理论的延伸，我们所能做的就是努力的学好理论知识，灵活的是把理论和实际联系起来，只有这样我们才能更好的面对困难。联通最新推出的“联通无限”新业务的状况，包括互动视界、彩e、神奇宝典、掌中宽带、定位之星等新推出的服务，其中那个叫做“大显”的视讯服务给我的印象最为深刻，一个手机大小的东西竟然能够当电视机用，而且可以随时查看路况。为了更好的宣传这一新的业务我们还专门设点宣传。这的打工实践重点还是“放号”，就是扩展更多联通用户。炎炎夏日，我们不怕苦不怕累，耐心的为用户服务，力争让每一位用户得到满意的答案。下面我将就我所看到的联通从三方面说明。

　　沟通方面：每周二早会即是很好的沟通平台。每个销售团队，自行就昨天的成绩与不足做分析，对今天的工作提出个人的意见。共同商讨，最终决定。这应该是“参与式管理”的一个方面吧，让员工真正的融入到决策行动中，减少摩擦与反对。“没有完美的个人，只有完美的团队”这是团队的要求。姑且不去议论它本身的对错，但其足以体现联通团队精神的重要地位。强调分工，鼓励协作，这就是团队。文化方面。在公司的会议厅，你第一可以看到“我是最棒的，我一定会成功!”“成功者找方法，失败者找借口”等等催人奋起的标语。如果说这是一种情感的唤起，那么墙壁上那画满曲折线条的销售业绩表则是责任的压力与动力。它有这这样的用意：到差距，看到成绩，不骄不躁，塌实向前。在这里我想特别提出的是它的“鼓掌文化”。无论何时何事，给予掌声，给予肯定。不同的场合不同的击掌，给发言者不同意义的肯定。这种掌声体现联通的尊重与融合及其团队的精神。因为尊重所以努力，因为融合所以团结。其次，就团队组织方面。简言之为，领导员工，激励员工，友善沟通，精诚合作。在打工实践中有两位领导给我深刻印象，从他们身上可以一窥联通的领导风格。罗新经理，严格健谈而充满激情。他说话抑扬顿挫，声如洪钟，充满活力，很有感染力，折射着联通人的激情与上进。他喜欢说故事打比方，将道理简单明朗的呈现，是位善于沟通的人。另一位是黎然龙主任，我以为他是谦逊亲和的人。他说话有条不紊，娓娓道来，让人觉得亲切近人。然而，他并不失原则，他对下层领导出奇的严格，是那种柔中见刚的行事风格，容许犯错不容许再犯。有这样充满激情，包容理解的领导，联通员工怎不会团结奋进呢?以上是我就我眼中的联通所做的总结。通过这些了解，让我或多或少的了解联通快速发展的背后故事，也让我对它以后的发展怀有信心。

　　关于营销这次走出校园，我对营销的个人方面有些许体会：首先营销的前提是了解你所做的是什么，你的优劣在哪里，知己知彼，是成功的第一步。其次营销(推销)人员要具有感染人的激情，感染客户，让他认可你，他选择的不仅是产品更是一种信任。再次营销尤其是推销人员要具有坚韧的意志，遇到排斥的眼光和赤裸裸的拒绝不能就此灰心放弃，而是调整心态重新出发。同时说话是门深奥的艺术，一种好的表达方式，一种机敏的技巧，能帮助你推销自己，推销产品，推销公司。同时我认识到自己的处事的青涩，给我重新审视自己的方向。

　　联通的战略。首先，从宏观战略方面。1、采用低价渗透战略。在打工实践业务培训中，通过仔细比较与分析，发现中国联通的各项资费都略低于移动。这一策略的实施是从联通目前所处的境况出发的。众所周知，联通自94年成立，发展时间短，其市场份额，市场占有率明显低于移动，同时面临着人群接受率低，品牌发展不成熟的状况，因此实施低价渗透策略有利于其逐步扩大市场份额，壮大自身规模。2、市场细分原则的运用。联通就其G网和C网两大网络，制定不同的营销战略。以收入为细分原则，根据不同的收入人群，推行不同的营销策略。有一般人群的普通卡，商务人士的商务卡，出差公干人群的商旅卡，崇尚时尚动感的青春校园卡。而对注重健康环保的白领商务人士大力提倡CDMA。总之，充分运用了市场细分和反细分原则。

　　通过打工实践和简单的市场调查，我就联通提以下个人的一些粗浅看法。1、改善信号服务质量。市场问卷调查表明，约百下面我将就我所看到的联通从三方面说明。首先，从宏观战略方面。1、采用低价渗透战略。在打工实践业务培训中，通过仔细比较与分析，发现中国联通的各项资费都略低于移动。这一策略的实施是从联通目前所处的境况出发的。众所周知，联通自94年成立，发展时间短，其市场份额，市场占有率明显低于移动，同时面临着人群接受率低，品牌发展不成熟的状况，因此实施低价渗透策略有利于其逐步扩大市场份额，壮大自身规模。2、市场细分原则的运用。联通就其G网和C网两大网络，制定不同的营销战略。以收入为细分原则，根据不同的收入人群，推行不同的营销策略。有一般人群的普通卡，商务人士的商务卡，出差公干人群的商旅卡，崇尚时尚动感的青春校园卡。而对注重健康环保的白领商务人士大力提倡CDMA。有分之六十以上人群拒绝联通是因为其信号不稳定，通话质量不高。因此，联通应该攻克“信号”关。质量是产品的根本保证。2、就CDMA我个人认为它的发展前景很广阔，它辐射小，保密性强等优点符合科技进步人类价值趋向的发展。就CDMA的专网专号专机，我以为是适合做一流企业的“标准”。(一流企业做标准，二流企业做品牌，三流企业做营销，四流企业做市场，五流企业做产品)。但目前存在着其市场定位不清晰，功能优势未突出，品牌形象模糊。因此我认为应该开展广泛的市场调查，对其进行再定位，突出功能优势，加大品牌推广，使其品牌形象清晰明确。3、对CDMA的推广我有不成熟的设想。鉴于它的功能优势及目标定位，我认为可以在大学校园里进行优惠推广。

　　这次打工实践最大的收获就是在联通公司认识了许多的朋友。他们都给我很大帮助，工作上遇到不了解的地方，他们不会摆出师长的身份，而是以朋友孜孜不倦的指导，让我感受到在新环境，新大家庭的温暖。在他们的帮助下，我不仅克服了许多困难，还增长了很知识。转眼间，打工实践结束了，原本迷茫与无知，现如今满载而归。因而十分感谢联通公司给我提供了这样好的打工实践环境和各种优越条件，感谢所有的带教朋友对我们的辛勤教导，让我在踏上岗位之前拥有了如此良好的实践机会。

　　>社会实践心得总结：篇四

　　当今世界日新月异，科技进步迅猛发展。人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自己的广阔天地。X年年的暑假期间，我煅炼于社会的实践中，从中深有体味。

　　现在这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界。X年年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

　　一、知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类。就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上面的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把箱子上面的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，贷物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。后来我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

　　二、工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成。对工作唯有认真对待才会有条不紊。才会顺利进行，形成周期的良性循环，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，因此弄错了好多，后来才知道衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不知道。而且后幅上打的结很小，手自然是模不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这样一来工作进展很慢，厂长知道后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一起分码衣服。其实厂长不认识我(毕竟我是公司里的无名小卒)师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

　　三、在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

　　以上三点，是我在这个假期中社会实践的认识，毕竟我们大学生还呆在学校，对一个完整的现实社会没有认识得很全面，或多或少还存在着距离，“欲穷千里目，更上一屋楼”，今后我要找更多的机会参与社会实践，继续从中学习。

　　>社会实践心得总结：篇五

　　暑假来了，这个暑假我一定要过一个充实，满意的假期。于是，我踏上了漫长的社会实践之路。

　　经过十几个小时的路程，终于到了久违的实践地点——旭日宝业有限公司。

　　参加工作真是不容易啊。

　　一、面试，第一次面试有着前所未有的心里感受，它不像开学，排好了对就能办好入学手续。记得那天天气很热，当而我们在外面整整2个小时再加上我把找人才进入厂里面试部门，但还有3个同学在工厂外面晒了3个小时后还没搞进去面试，最后又等到第2天再次排队才获得面试资格。对我面试的是一位年轻的大姐，她第一感觉就是对我头发不满意，烫了，还染了，被她骂死了，她叫我去剃掉，当时心里特别紧张，老老实实的回答是是是……幸好这面试不是很正规的那种，不然我一点准备都没有肯定要拉黑的。

　　二、寝室，住惯了大学里的四人间寝室的我们这群大学生们第一次走到厂里的那栋宿舍简直惊呆了，12人一个宿舍，里面除了床位其它什么都没有，床板还破了好多洞，被别人踩的比地板还脏!一层楼只有一间水房和一个厕所，厕所门前走过那气味真叫人想吐，哇噻!看到这样的住宿条件差点晕倒，我同学说赶快在外面去找房子，找不到就回去，不干了。后来冒这大太阳在附近找了很久，要么太贵(600一月)，要么太远(走要走40分钟，那还干什么活啊)，最后真堕气了，幸好我爸爸找人帮我搞到了总厂里住8人间的，条件好多了，不然真不知道怎么办，父母永远死我们坚强的后盾啊!

　　三、吃饭，在厂里只吃了一口饭，为什么呢，难吃啊，呵呵就像我个朋友说的，猪看了都没胃口，总觉得我们很挑剔，这个受不了那个吃不了!

　　四、上班，上班确实……很累，记得第一次第一天上班我和宴兵由于太兴奋6点就起床，吃了东西后去厂里居然一个工人都没有，我们就在那干等，一直等到7点45才上班，我乐呵的说“真是一对入厂积极份子啊!”但工作了几天后靠闹钟才勉强在7点10起床。告诉你我们的工作时间是早上7点45到中午12点45，下午1点45到傍晚6点15，晚上7点到第二天零晨00：30或1：00，有时要到2：00!提前15分钟打卡，辛苦程度可想而知，现在别说是站着，就是你砍我一刀我都能睡着。减肥效果特别好，猪八戒进来干一个月都得变成孙悟空，我拉上就一个小胖子干了35天瘦了21斤。时间与蜗牛赛跑，却没赢过，这二十几天里，我真是度秒如年阿!而我们的做的就是清洗、组装玩具然后装箱，一条流水线。

　　五、周末，从工作开始到辞工，厂里只给我们放了一个周末的假，也就是1天。当时真是感动死了，但快乐的时光总是走的那么快，周末很快就过去了，明天7点起来上班!!!

　　六、矿工，虽然工厂只放一天的假，但我休息了3个白天，4个晚上，怎么回事呢，矿工呗，做不下去了呀，真的好累好累!

　　七、发薪水，第一次发薪水是8月19号，经过漫长的排队等待，终于等到工资袋送到我面前了，当时真激动啊，就顺嘴对那位20岁的文员说了声：“谢谢阿姨!”我边数着薪水边走向自己的岗位，耳边都是问发了多少发了多少，我说1400，1400……工作了10天的薪水，“还不错，很值”我对自己说。毕竟是人生中第一次发的正规薪水啊!可手还没拿热就上交了，呜呜……

　　八、辞工，8月20号那天早上我们到了主管办公室签卡了，终于辞工了!很兴奋啊，但高兴之余又有点伤感，因为这意味着我们要离开旭日了，更不舍的是那些同事们，相处差不多1个月了，还是有点感情的，很不舍得他们，再想想他们还要奋斗很久……哎……

　　九、离开，等了4天后终于拿到了8月份的工资了，要离开深圳回老家了，坐上缓缓离去的巴士车上，看着远方的旭日厂，眼睛有点模糊，望着一闪一闪而过的小树，感觉时间真是飞速而过啊，虽然累但还是很快就过去了，呵呵。还是停怀念旭日厂的。

　　十、囧，刚到东莞时我们为了省钱晚上10点半悄悄跑到医院病房里住上一宿，把走廊里的床铺全搬到病房中，7个人挤在一间病房中。第二天被护士敲开门狂骂，后来我说我们是病人的家属，那女护士看着我们七八个年轻小伙子无语～。在厂里晚上下班后走到寝室差不多1点多我们没水洗澡居然跟别人一样用消防栓里的水洗，感觉还不错，就是有点犯罪感，洗了几天洗上瘾了，没事就在那洗!上班打卡时由于本人比较斯文，老是被人从里面挤出来，有事时打个卡要让我折腾个半年，打上了心就安稳了，哎～～。

　　第一次参加社会实践，我明白学校里要求我们参加社会实践是为了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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。1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，而这些东西将让我终生受用。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!

　　虽然在这假期我没有在我的专业知识、专业能力上有所提升。但是我感觉我懂得了太多的书本上没有的东西，假期实践增强了我的办事能力交往能力，叫我懂得钱来之不易，叫我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

　　回去了要好好学习，为自己的将来和前途着想，可以的话一定要报效祖国回报社会和学校。钱真的很难挣，回去钱一定要省着花，不要再像以前那样小孩子气了，呵呵，加油!

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！