# 最新暑假社会实践报告(精选13篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2025-05-30

*报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。暑假社会实践报告篇一7月13日至8月14日，我有幸在《今日×...*

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**暑假社会实践报告篇一**

7月13日至8月14日，我有幸在《今日××》报社进行了为期一个月的实践活动。实践期间，我学到了很多东西。同时也发现了自身的不足之处，这些收获将会使我终身受益。

说实话，当初在家里看报纸时，对《今日××报》总有一种不屑的感觉，认为他们的报纸做的很枯燥，可读性不强，只是简单的例行报道，并带有一定的专业性，社会新闻不多，但还是硬着头皮去了。

7月13日，我来到《今日××》报社，到达时已9点多了，招待我们的是办公室的郑主任，她耐心地向我们介绍了报社的主要活动安排，又带我们认识报社总编、副总编和其他的记者。由于时间关系，这一天已没有什么采访活动了，她就安排我们在阅览室熟学悉习报网纸。

第一天很快就过去了，我们并没有学到什么新闻知识，但办公室记者亲切友善的待人接物，和谐友爱的工作氛围，给了我很大的信心和勇气，我决定不管有多么枯燥，我都会努力在这里坚持下去。

由于报纸的专业性，我们可采访和参加的活动比较少，很多的时候都是针对的人和物，我们大多不懂，只好“袖手旁观”，对于社会新闻，一般只有周末版块才用。这样一来，我们就只好在阅览室呆着。时间久了便觉无聊，指导老师看出了我的心思，就让我自己出去采写新闻，找新闻点。于是我便多了一些事情可做，同时可以提高新闻敏感性和职业道德。

7月22日百年一遇的日全食来临。早上7点，我和记者老师坐着报社汽车前往县里唯一能目睹日全食的中余乡。在途中用了1个多小时，由于都是山路，到达目的地时我已经头昏目眩，但是此次已经日亏。为了新闻报道，我立刻拿去滤光镜记录日全食的各个时间点，而老师用相机拍下日全食的全过程。整个日全食虽然只有6分1秒，但是这是我作为记者出远门所采得第一篇新闻。

7月29日××县（政协七届二十九次主席会议召开，在这次会议中我见到了很多县领导，也让我见识到记者职责的重大。会议有县领导、政协领导、各部门领导，对于他们在大会上的发言，要分轻重，对领导的介绍应根据领导官阶大小来分先后，次序搞错就会给你带来麻烦。

在与指导老师相处的日子里，我渐渐认识到做一名优秀的记者是不容易的。记得有一次申通快递公司召开稳定工作会议，会议在下午2：15开始，指导老师要求我必须在2：00之前到达会场，会议持续了三个多小时，暑天的沉闷与燥热使人由内到外都极其难受，但记者们丝毫没有中途退出的意思。散会时外面下起了瓢泼大雨，我们都没有带伞，也许是时间观念的“驱使”，记者老师毫不犹豫地冲进了雨林，我却躲在后边不走，等回到报社时，发现记者们已穿着湿透的衣服开始工作了。当我将这一次的新闻稿慎重地交给指导老师时，他一脸严肃地说：“开会时不是明确强调这次会议的内容不准让媒体报道吗？”我们为自己的不认真顿感惭愧。事后我才体会到：记者们在享着“无冕之王”的称誉背后还经历着多少辛酸，担负着多少社会责任。

报社里有一位姓陈的前辈，七十多岁了，对报纸却还颇有研究，他时常对我传授新闻写作的经验，他说：“新闻归根到底还是文字活，一切奔波最终都要体现在字面上才算数。”他列举了一些因用词不当而闹出的笑话和差错的新闻案例，告诉我用词造句的重要性，并说：“现在的大学生啊，语言文字普遍不如以前好了，所以你们要多学多记，多理解，学一学文言文也是必要的。”在走访陈前辈的办公室时，我发现陈老的办公桌上有好几本中文词典，陈旧的笔记本上记满了名人名言，成语解释和有问题的新闻例篇，对应的分析评论等。我由衷地感到博学的重要性。我想：“活到老，学到老”应该作为这次暑期实践的结束语。

报社也不是一直都忙于工作，有时记者们也会带我们去七楼打球，这给我们的实践生活增添了很多乐趣。

忙碌而有趣的一个月很快就过去了，拿鉴定表那天，我们有些不舍，向各位记者道别之后，我又回到阅览室，翻阅着各种资料直到下班。我是学文的，更是学新闻专业的，有幸在《今日××》报社学习。如今，回首实践的一个月，我觉得自己受益匪浅：

第一，我觉得自己在新闻采访与写作方面有了一定的提高，这为我做好新闻部的工作打下了一定的基础。我提炼了几条新闻写作技巧：首先，必须树立新闻价值永远最重要的观念；其次，也还需注意稿件的质量。尽量少用“的”“了”等口语化的字词，追求语言简洁；另外，对于新闻事实的选择要“敢干放弃”；最后，也要注意写作上的模糊用语和精确表达的选择，使新闻更具说服力。

第二，报社记者的勤奋给了我很大的启示。他们有时为了赶时间，就把饭带到报社吃，中午干脆在办公室睡觉，有时也长时间见不到他们，那是出去采访了，我不禁想起一句话：“新闻不是可以坐在办公室里凭空捏造出来的，必须出去跑，只有到处跑，才能发现新闻。

第三，编辑老师认真、严谨的从业风格也使我深受影响，认真是做好每一件事的前提。

一个月是短暂的，却有着许多珍贵的经历和美好的回忆。此时拿起一份《今日××报》，定会有另一番感受，因为那里曾经有过我的足迹。我似乎能够感觉到每一篇报道中记者们为此留下的汗水，我开始看重，珍惜《今日××报》了，是它，伴我走过了这个美好的、充满回忆的暑期报社实践生活。

**暑假社会实践报告篇二**

实践地点：xx分公司

实践时间：xx.7.4——xx.8.19

实践目的：做为一名在校生，报着服务社会，贴近社会，深入社会的心态投身到社会实践中去，发现自身的不足，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。不断的锻炼自己，塑造自己为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件。

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

炎炎夏日烈日当头。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.....那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕:

也许是放假迟的缘故，许多地方的兼职都满了。7月的天气真值酷暑，37.38度的天气让人急躁、沉闷、懒惰...但我还是选择了坚持。常州的餐厅、超市、咖啡馆、饭店、蛋糕店、服装店到处都留下我的足迹，却都以失败告终.最终在友人的介绍下来到了上海光明牛奶常州分公司作促销员。这虽不是我的第一份工作，却给了我十足的信心和勇气。

每天工作时间17：00——20：00，3个小时，跑不同的小区，花苑，让客户了解并且能够订购。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”第一天去的是常州的最南边——南下墅。防好促销桌，接下来的就是自我发挥，面对来来往往的行人我略显拘谨，看着与我一同来的大学生他已经成功获订了一份，我再也呆不下了。放下了一切，鼓足勇气，主动“出击”，深入群众，向他们介绍，推荐，最后不管是步行的，骑车的还是开车的我都不放过。第一天，我成功获订了4份，虽没有达到因有的成绩，但是是所有成员里最多的，我很欣喜。40多天来，一如既往，爬楼梯敲客户的门，手指的皮都敲破了;被客户拒绝过、凶过、说过，甚至骂过，被狗吓哭过...汗水淋湿了我的衣服，泪水模糊了我的眼睛，脚底起水泡被突如其来的风雨袭击更是家常便饭，由于经常换地方，天天忙找不同路的公车，我找不到，很无助，哭泣过。想过放弃，却不甘心。自己选择的路，跪着也要走完.既然选择了，就没有半图而费可言。

“不经一番寒彻骨,怎得梅花扑鼻香。”此次的社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作上发挥的很不理想。通过实践，所学的知识和自身意志、语言表达、胆识...诸多方面得到了巩固和提高。也就是所谓的紧密结合综合特色，在实践中检验自己的知识和水平。原来模糊，印象不深的得到了巩固，欠缺的得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”。

40多天，走过了40多个不同的小区，花苑。由于要参加常州第十三界运动节的演出没能走到最后，但我通过自己的努力获订了近80份牛奶。实践是一笔财富，社会是一所更能锻炼人的综合性学校，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身于社会实践中去，才可看清自身综合方面。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，体现其自身价值。实践、积累经验固然重要，但学习理论知识才是我们刻不容缓的事情。社会实践让我了解如何珍惜学校生活的重要性;了解在以后的学业里，如何更加努力、拼搏、奋斗...我也曾在实践中遇到过许多有关教育学的人士和好心人。他们让我好好学习，给我上了很多令我刻骨铭心的教育课，给了我许多他们的名片，创业、找工作..都可以找他们。从心底我感谢他们，他们教育我的太多，创业、找工作我不想麻烦他们了，我想靠自己。不管怎么样，我会加油的，未来把握在自己的手中，我会把握好人生的坐标!!

转瞬间，一个炎热的假期就要结束了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉沉的充实。

**暑假社会实践报告篇三**

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。

**暑假社会实践报告篇四**

大学的第一个暑假，我回到四川，在邻水电视台实习，时间是从20xx年7月14日至20xx年8月14日，为期一个月的实习时间。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和指导老师交办的工作，得到台领导及实习指导老师的一致好评，同时也发现了自己的许多不足之处。

建筑物：通常用坝拦蓄水流、抬高水位形成水库，并修建溢流坝、溢洪道、泄水孔、泄洪洞（见水工隧洞）等泄水建筑物宣泄多余洪水。水电站引水建筑物可采用渠道、隧洞或压力钢管，其首部建筑物称进水口。水电站厂房分为主厂房和副厂房，主厂房包括安装水轮发电机组或抽水蓄能机组和各种辅助设备的主机室，以及组装、检修设备的装配场。副厂房包括水电站的运行、控制、试验、管理和操作人员工作、生活的用房。引水建筑物将水流导入水轮机，经水轮机和尾水道至下游。当有压引水道或有压尾水道较长时，为减小水击压力常修建调压室。而在无压引水道末端与发电压力水管进口的连接处常修建前池。为了将电厂生产的电能输入电网还要修建升压开关站。此外，尚需兴建辅助性生产建筑设施及管理和生活用建筑。

此次实习，主要工作是跟着实习老师认识并熟悉电视台的各个运作流程，认识到自己所学的专业未来的发展方向，也开始更加的清楚自己即将选择的专业的明确性。因此主要实习科目是专题的采编以及后期的制作，也涉及一些简短新闻。在实习中，我参加了交通事故的专题片，认真学习了在制作专题的细节以及需要以后在学习理论需要更加注意的地方，也开始真正的意识到在电视新闻与报纸新闻的很大的不同之处。真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了电视台的专题片的构思，认真观摩一些实习老师的整个构思过程，从而在自己实习的过程中对电视新闻的进一步了解。并掌握了一些构思的技巧以及需要考虑的很多方面，应该注意哪些问题之类的。跟随社教部的主任及老师们拍片，认真的思考，探询在这个专题片中需要些什么镜头、怎样的串联各个镜头和同期声。并逐渐的了解和熟悉了电视台的作用和职能，同时还配合实习老师做好专题的材料搜集和会议记录，做好资料归档工作。

自然不是说空话就能成功，要付注于行动才会有深的体会，有更多的所得。实践出真知，毫无疑问，实践是检验真理的唯一标准。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和老师求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习构思、采访技巧、剪片操作等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，掌握了一些基本的电视制作技能。并把社会实践和书本理论相结合，从而进一步巩固自己所学到的知识，又为以后在学习的过程中将这种在实践学习到的东西来帮助理论知识的学习。为以后真正走上工作岗位打下及坚实的基础。

面向制造业或面向商业的垂直b2b。垂直b2b可以分为两个方向，即上游和下游。生产商或商业零售商可以与上游的供应商之间的形成供货关系，比如dell电脑公司与上游的芯片和主板制造商就是通过这种方式进行合作。生产商与下游的经销商可以形成销货关系，比如cisco与其分销商之间进行的交易。

“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的专业知识的匮乏，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。甚至开始有些怀疑自己是不是真的不行。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。新闻传播学是一门实践性很强而且综合性也是很强的学科，需要理论的指导，同时需要学习大量的不同领域的学科知识。熟话说：新闻学就是无学嘛。但是其发展还是在实践中来完成的。所以，我们的新闻传播学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：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；假期实践与平时实践的关系，以假期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。把这三个关系处理好，是我们学好新闻学的一个重要的方式。

在实习过程中，我也发现电视传媒的普及非常重要。我国为推进广播电视而进行的多年的努力，取得了很大成就。老百姓的新闻意识、法律意识、文化素质等都有了很大的提高。但是在普及的深度与广度上仍然还有一些不足。比如有些时候，人们对有些时事政策是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；并且不知道怎样运用这一电视平台来维护自己的合法权益，以及在电视媒体上得到自己想要的知识信息。电视媒体的动态发展，我们不得不感叹她对我们社会的进步和生活水平的提高做了很大的贡献，我们是要在不同的角度去开始丰富自己的生活和渐渐开始了解到我们人生的方向。对政治政策是一个宣传性，对教育是一个普及性，对生活是一个补给性。

“千里之行，始于足下”，这一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和老师的教导，这是我一生中的一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

音乐，带给人们的不仅是一种艺术欣赏，而且是一种精神享受。音乐大致分为流行音乐和古典音乐两类。毫无疑问，当代的大多青少年热衷于流行音乐，认为“流行音乐是艺术殿堂的宝库”。而热衷于古典音乐的青少年就寥寥无几啦。为什么大家热衷于流行音乐？都持着这个喜爱流行音乐观点呢？就这一问题，我进行了以下探讨：

主要实习情况报告如：在不同的办公室具有不同的工作内容和不同的职责范围。而作为一个企业的厂长办公室，是一个综合性的部门，由厂长直接领导，工作范围大，任务也比较繁杂。在实习阶段，我主要的侧重点是文秘工作。

学习传媒的最终目的是要面向群众，服务大众，为丰富百姓生活，为我们的政治政策服务的。其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的复合型人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处充满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质传媒人的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。新闻传播学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的新闻传播学院应当与电视台、报纸杂志等各种部门建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对新闻传播学的兴趣，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质传媒人。

**暑假社会实践报告篇五**

社会实践有助于当代大学生接触社会，了解社会，找出自己的不足，不断地去完善自己。下面是爱汇网小编为大家整理的暑假社会实践报告范文,供大家阅读!

作为一名大学生，社会实践是我们在大学生活中一个必不可少并且尤为重要的环节。

实践，不仅是学习，更多的是体验生活，在实践开始之前我就想：这次去实践，我不仅是去学习实践，更重要的是去观察那些已经进入社会生活的人们，不论是老师、销售人员还是老板。虽然他们的称呼不一样，但我相信在他们每一个人的身上都有值得我学习的东西。

这个暑假，对于我来说过的真的很快，不仅和学校一起下乡扶贫，也去了剑桥英语学校和电信公司实践，并且晚上还在南湖公园摆了将近一月的夜市，可以说在将近一个半月的社会实践里自己每天都在扮演着不同的身份，和不同的人打交道，处理着不同的事,这段每天早起晚睡的生活很累，但更多的却是充实和快乐，同时也积累了不少社会经验。

一、 下乡之行

暑期社会实践报告——我在这个夏天成长xx年7月11日至7月12日，我随河北工程技术高等专科学校的下乡队伍来到了保定阜平县老路渠村和东台村进行扶贫。这对于从小在城市中生活的我来说，是一次难得的经历。短短的两天时间，我感受了浓厚的乡村生活气息，丰富了生活经验，也产生了很多感想。

这次下乡我们给老乡们带去了油米、文化宣传墙，给孩子们捐赠了500多本书籍还送出了书包和文具。并且精心的筹划了一台文艺演出。

在乡下的两天里，我发现小路上柿子树，石榴树，核桃树以及西红柿，茄子等应有尽有，使我对大自然倍感新奇。进了农家以后，我发现老乡还养了蜜蜂，猪，鸡，这一切都是城市所缺失的乐趣。听老乡们说村子的年轻人都去城里赚钱一年才回来几次，家里只剩下老人和乳臭未干的孩子，这也让我倍感珍惜和父母亲人在一起的时光。另外我还深切的感受到村里的治安情况相当好，家家民风淳朴，邻里关系和谐，使我毫不夸张感受到了夜不闭户的美好生活。

这两天身体力行的接触老乡，为老乡孩子们服务虽然不简单也很艰苦，但返程时看见老乡和孩子们的脸上洋溢着快乐，我们就觉得能换来他们的快乐再累也值!

二、 在剑桥学校的日子

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，7月13日我来到了姑姑开的剑桥少儿英语学校里帮忙，开始了我这个假期的第一份“工作”。

暑期社会实践报告——我在这个夏天成长我主要负责学生的签到和订餐工作，协助老师管理学生。在那里工作很开心，是因为工作的时候，老师都对我们几个助教很好，有时候会买点零食给我们吃，大家在一起聊天，到处充满着欢声笑语。而且我们也和学生、家长们相处的不错，都说我认真起来还真像个不折不扣的老师，连孩子们都亲切的叫我孔叔叔。

当老师的这段日子虽然没有教过课，但能体会到每一位老师为了孩子的辛勤付出和每一位家长对孩子那颗真挚的心。

三、 沧州电信之行

在经过将近一个月的剑桥实践后，经人介绍我又来到了沧州电信运东分公司，为了做些与专业有关的工作便和领导协调，我被安排在维护分部监控维护班，实践内容就是了解维护监控机房的职责和本地电信网络的现状，通过学习了解，我知道了监控机房岗位的职责和重要性，对运东分公司的网络现状和组成有了基本的了解，通过对设备现场参观，了解了设备大致的工作状况和每种设备在电信网中的作用;通过学习，了解了测试软件的使用方法和主要测试指标;了解了机房室内分布的原理和状况及很多新的知识，也长了见识，从人员到设备大致了解了电信公司的后端的情况。

这段日子的经历我也更深刻的体会到我们学的都是理论知识，与实际有着不小的差距。这次实践活动就是为了让自己了解从学校到社会的阶段是需要转型的，让我们做好充分的心理准备，从理论到实践也不是说说这么简单的一件事。

四、 摆摊的夜生活

在摆摊的这段时间内，我想是我一个暑假里最让我成长的一段实践了，为了进货我穿街走户的去货比三家，每天晚上摆摊的时间看着各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校和公司里也许有老师和领导分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己去做，而且要尽自已的努力做到最好。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。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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。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，可能会遇到书本上根本没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

五、 漫长的未来

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的不同的角色身上都学到了很多不同的社会经验和待人接物的方法，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。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。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实没有谁一生下来什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

说了这么多，总之，这个夏天让我快乐，让我成长。

今年暑假我在一个亲戚那里帮她卖衣服，算起来我该叫他表姐什么的，但因已出五服，也不少很亲，不过暑假在家里闲着也是闲着，于是就去她那里卖衣服，顺便长长见识，多接触一下社会也是好的。在那里我共工作了又一个半月，期间由当初的什么都不懂到现在的卖衣服能手，的确花了我不少时间和精力。

刚开始，我总是不敢开口，要么是声音很小，还怎么向顾客推荐好看的衣服并让他们买呢?甚至我连自己都说服不了，更别提顾客了。后来经过老板的调教再加上我的认真学习，也开始慢慢的上道了。通过这次经历，我也总结出了一些经验和教训，在这里写下来和大家一起分享一下。

首先是服务态度。在今天，很多人都知道服务态度越来越重要，现在的市场不是以前了，以前是需求大，现在是商品多，现在可以这么说谁的服务态度好，就买谁的商品了。所以说一个好的商家服务态度必须要好。 说一个故事：以前我在一家手机城卖手机，来了一个顾客。我微笑对顾客说：您好，有什么可以帮到你?就这样我们就开始我们的生意，他说他儿子考上了大学了，想买一台手机给儿子。我马上抓到这一点，我先是恭喜他儿子考上大学。我说我也是一个在校大学生，跟他说了很多大学生的事，我们就这样聊着，后面我问他，现在你要什么样的手机?他说，小伙子你说吧，你说什么的好我就要什么的。哇!!我一听，这么好办的顾客，我愕然了一下。这时他说：“小伙子我不买别的，就是买服务态度我就买你的了。”就这样我就简简单单的做成了一单生意。(我卖给他的是nokia6100，这手机不错)。不知道这样的故事大家看到服务态度的重要性了没有?!

其次是诚信。在现在的市场上，有很多假冒伪劣商品，很多商家也是这样发了大财，但这种方法是万万不可的，这种只是一时的生意，以后就没有，用李嘉诚的话说：不是舒心的钱我不赚。我们都知道细水长流的好出，我们一定要有好的诚信，搞好诚信了，自己的生意就像细水长流。所以说好的商家要有诚信。

说一个买膏药的故事：古时候有个买膏药的药商，他外号叫“铁价不议”有一天一个老太婆买膏药，问：“对我可以少点钱吗?看我这么老了”。他说：“不可以，太太，我是铁价不议，童嫂不欺。”药商就凭着这一点“铁价不议”，人们一传十，十传百，他的生意就这样长盛不衰。也许这个故事对大家有点好处。

第三是长远的眼光。好商家要有好的眼光，要有长远的眼光，不能只把眼光放在眼前。我们要学沃尔玛，把市场连锁起来，大量的进货，保持自己的商品是最低价。我们要学微软，把自己的产品放在“微”这个位置上，生意就是长做不衰。有大市场，大需求，把自己的企业搞成世界的no.1你想不赚钱也难了。

还要有自己销售的技巧：现在市场上每一样商品品种多的是，好的也有一大把，你如何才能把自己的产品(商品)卖出去呢?在这里面一定要有销售技巧。

首先说一种希奇的现象——心理消费行为。

我在做衣服销售员的时候，自己摸索出一个能把低价格的衣服卖高价格，而且顾客还是高兴奋兴的接受，难道有什么好招，真的，有!要害是要抓住顾客的消费心理。

在顾客购买衣服的时候，很多人是这样介绍衣服的，先拿便宜的衣服出来，说这个是什么价格，再介绍价格较高的衣服，这样子我想会造成顾客的心理买高价格也不是，究竟在我们那个地方还不是很富裕的城市，买低价格的心理也不好过，究竟心理想：便宜是没有好货，所以一般这个顾客成交的几率少了很多。

下面我说说自己的想法和做法，在实践的过程中，成功率高了很多。

在顾客来到的时候，保持自己好的服务态度(现在很多人买的不是货物，买的是一个服务态度，好的态度大家开心，成功率也会提高)，然后看顾客需要什么样的商品，就说一个买西裤的例子：

我先介绍价格比较高的西裤，当然也不是最高的(这样会吓跑顾客)，然后一般顾客不会马上看上，这时候就可以给顾客介绍你所谓的高价格的西裤(比刚才介绍的价格要低)，开出一个价格比刚才介绍的高出10元到20元，这样的商品价格差不了多少，但是，顾客认为在后面拿来的商品肯定是比前面拿出来的要好，而且看价格差不了几个钱，那么你认为那个成交会多一点呢?当然是便宜货叫高价格的了。这种可以说是一种畸形消费心理，顾客在购买的过程中很轻易有这样的心理，只要你抓的住这一点，你不紧能卖出商品，而且会赚得更多哦!

再来说说一个如何留住没心要买你的商品的顾客：

这个方法就是老实的说一句：“朋友，你可以走了?到别的地方看看吧，没有好的再回来”。这句话很成功。在做销售员的时候，我可经常用。

有时候，你会碰到这样的顾客：顾客给出的价格很低很低，这样子商家一般是不能接受的。时候怎么办?这时候一定不能做出服务不好的态度，这时候你应该做出更好的态度，就算这次交易不成功也要尽量留住顾客下次来。不过现在有一个起死回生的方法了，在顾客要走的时候说一句话：“朋友，真的不行，这样的价格，你慢走，到别的地方看看，没有更好的再回来。”

说完这句话，顾客的就会形成一种心理，真的哦，真的是少不了，假如行的话，老板给了。这样的心理就算顾客是走了，在下面的时间里顾客回头率也能达到80。这样也何乐而不为呢?!

陈安之(亚洲成功学说家)说过：成功=知识人脉。在这里面知识只占30，而人脉却占了70，但是要成为成功人士的话，这两个却占了100。想成功，一定要学好知识，搞好人脉关系。

另外就是知识。俗话说的好：做到老，学到老。知识就是我们自己的资本。我们只有不断的学好知识，就比如，现在亚洲成功人士陈安之每年看书230本，我们要是想超越他的话，我们每年最少就要看书231本，我们1.5天就要看一本书，你做到了吗?努力学习，一句话全身是利刀，还怕不成功。只有这样不断的为自己充电，虽然暂时没有成功，但成功也离你不远了。

有这样的一个故事说明如何搞好人脉：有个演说家去演说怎么样才能成功，他走到台上什么也不说，只是把自己的口袋里的名片拿出来，大把大把的撒给听众，最后说一句：“你们现在知道怎样才能成功了吧。”这样的做法是把自己推销出去，让全世界的人都知道你，你就是一个成功的人士了，大家同意我的说法吗?(当然，犯罪让全世界人知道你就是另外的成功了)。

对自己的形象：(1)穿着要得体。(2)言行一致。(3)礼貌行事……

总结一下，我看了几本书，觉得有本书的几句话作为我的总结很合适：

谋事要有积极的态度

处事要有大方的气度

办事要有翩翩的风度

成事要有适当的力度

态度决定谋事的动机

气度决定处事的胸襟

风度决定办事的手段

力度决定事情的成败

最后愿大家在这里面读到自己喜欢的，这是我最大的心愿，也许这样一暑假的心血也不是白流。

此次寒假期间我和同学为了锻炼自己尝试做了一次义务家教。放假初期我们通过父母还有我们自己的宣传找到几个初中生，我们从最基础的方面做起，积极与学生们交流学习心得，帮助他们解决学习上的疑难问题，凭着我们默契的配合圆满地完成了接近一个月的义务家教实践活动。这次实践让我有很多感触，增强了与人沟通的能力，明白了给予我谆谆教诲的老师们心中的苦恼还有对学生不尽的期望，同时通过自己的.努力提高了自信。

作为一名刚刚告别高中时代，通过高考独木桥的的大一新生，一个学期丰富多彩的大学生活，让我清楚地认识到我离踏入社会的时间越来越近，梦想与学习是注定孤独的旅行。随着科技的进步，人民综合素质的提高，如今的社会似一对风火轮快速的旋转，社会各处充满着竞争的气息，每个人都怀揣着年少不羁的梦想，无数平平凡凡的微小的梦想构成了我们的中国梦。因此我们仅仅靠在学校里学习理论是远远不够的，如果再像以前那样在假期就是无所事事地熬日子或是写写作业应付一下老师更是远远不够的，正如诗人陆游所说：“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”要想取得更大更真的自身发展与进步就需要我们大胆走入社会，去进行实践，学习为人处事，激发自己的潜能与青春斗志，做一名真正的德、智、体、美、劳全面发展的当代大学生。

借着学院布置的社会实践活动的机会，刚一放寒假，在家里整顿好之后，我就和闺蜜做了一番商议，准备在市中寻找假期工作，由于我有考取教师资格证的意向，恰好她又是师范大学的学生。于是我在询问了一些从事教师职业的亲属后决定与她一同开一个小班，召集几个初中生免费为他们上课。在父母亲戚的协助还有我们自身的努力下我们终于找到希望通过假期学习提高成绩的初中生，怀着好奇与紧张，我们开始了这份义务小家教工作。

的场地，紧接着我们就进入了家教实习期。由于自己在陌生人面前会显得拘谨，所以刚开始接触这些初中生的时候难免会有些羞涩，我同学是一个比较外向，胆大心细的女生，她就开导我说：“你上了大学一个人在人生地不熟的地方都能和同学打成一片，现在回到自己的老家倒把自己当成客人了，这么扭扭捏捏，我都有点替你脸红了哈。”那几个初中生也很配合地笑着调侃我说：“老师，你在自己家里都这么放不开，让我们这几个到你家来学习的学生多尴尬啊。”仔细想了想，自己从初中开始就一直住校，不过是认识新的人，况且我们又是吃一方水土长大的人，我怎么能够这么拘谨呢，更何况我还是老师，是这个小活动的发起人呢。这么一想心里就豁然开朗了，也就恢复了自己的开朗的性格，在学生中间也能调侃自如了。

第一天上午我们没有正式地讲课，只是先跟他们介绍了一下自己，做出一个表率说我们会好好教他们，尽我们作为老师的职责，同时也让他们保证自己会听从我们的教学安排，在完成他们寒假作业的基础上，预习一部分下学期的内容。上午我们达成共识后，下午我们就开始教课了。因为他们对学习生活的适应能力不同，我们就带着他们回忆了一下初一上学期学过的内容，发现文史类的知识他们都掌握地差不多，但是有一个男同学因为偷懒，历史书没有认真看，好多知识点都没有背过，我就给他细心地勾画了一些重点，让他自己回头再温习一下。关于理科类，我同学也是挨着数理化每一科给他们写出了知识框架，让他们每一个人回忆一下当时所学过的知识，把忘记的知识 在课本目录页上圈点出来，回去自己复习，自己实在弄不懂的就让他们明天再问。一天过的很快，一下午我们上了三节课，马上就天黑了，嘱咐了他们回家路上要小心一点，到家了给我们回条短信然后就放学了。

一天下来，我发现当好一个家教并没有想象中的那么困难，自己还是能够放得开的。初中的知识虽然记得不是很详细但是也能给他们讲一个大概，让他们有些收获。尽管刚开始的时候自己对自己缺乏点自信，但是最后我也克服了自己心中的怯懦，变得落落大方。总而言之我认识到了万事开头难这一真理，办法总比困难多，当真正的寻找到一定的方法就会得心应手。通过第一天的“训练”我克服了不自信，拥有了耐心，使得我跟其他人的交流也更愉悦顺利。

另外，我们每天要上六个小时的课，因为我们的教学环境和学校的教室比起来算是比较艰苦的了。即使我们很年轻，但腰酸背痛，口干舌燥也是避免不了的。每当觉得自己闲着没事开个小班不仅不能跟以往的假期一样想睡懒觉就睡懒觉，想出去玩就出去玩而且付出了努力还赚不到钱就觉得自己的决定是个错误，但是到了这时我总会想起孟子的话：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。我把它当成我历练的过程，觉得自己挺过去就能在某一方面破茧成蝶。于是我就会再次充满了斗志，努力工作。自我心理暗示有时真的是一剂良药，能够鼓励自己坚持下去。

具有挑战的第二个方面是与学生相处，由于年级不同，教课的时候会凌乱，比如，本来是给初一的讲题，接着突然就要给初三的讲题，脑子有时候会发懵。下课时，他们经常与我聊天，聊他们在学校里的同学之间的趣事烦恼以及家长们的唠叨、老师的批评，自己的成绩不好„„一次次聊天都把我记忆的阀门打开，初中情景也历历在目，我想当时的我应该也是这样抱怨家长们好心的唠叨，老师们的小批评吧。如今，上了大学，身为姐姐辈的我们主要得开导他们，于是，我耐心地与他们交谈，说出自己当时的想法并叙述了一个学期的大学生活。我第一次觉得自己真的长大了并且有点明白家长老师们的苦衷了。以前面对这些问题只是明白理由但心理上依旧排斥，这些日子我居然能凭自己的感受来解决一些学生的苦恼，这让我感到无比自豪。很快，我就跟他们打成一片，听着他们自己的梦想，怀念曾经那个志在必得，比现在努力一百倍的我。他们的梦想让我沉思——考一个名牌大学、当科学家、歌星„„ 我记得当时的我们只是认为上大学一切都会“船到桥头自然直”，于是朝着那一个目标努力，如今上了大学竟然时常会迷茫，缺少了一个个目标，也多了一些懈怠，抱怨时间的无聊，没有了憧憬也缺乏了动力，可是还有多少学生依旧盼望着上大学!我意识到最初的梦想不能忘，即使当初年少无知的我们有了些许现实和成熟，我们依然不能改变初心，要带着当下的自己看风景，且行且珍惜!

解决他们问题的时候，有时也会陷入死胡同，不知道该怎么解决，我们两个就一起讨论，百度，尽量通过自己的努力化解他们的疑难。什么事自己亲自咀嚼才能领悟出新的东西，无论做什么首先要有知识储备，不能抱怨学了这么多年的课本知识没用。现在的社会真的对我们大学生有些误读，我们不是只知浪费大学资源挥霍青春徒有虚名的学生，我们也是在学习研究文化知识，各方面锻炼自己的新时代青年。我们虽然在工作时别人一眼就能看出我们是学生，但我们有积累经验，学习待人处事的决心与行动。我们不是万能的人才，但我们也是具有活力创新的一代!在以后的大学生活我想我会更加坚强勇敢，更加努力学习，理论与实践相结合。

这次社会实践，虽然我只是当了一名小家教，但接触的东西很多。明白了人与人之间沟通的重要性，感觉到了社会上的竞争与压力，感受到了付出后有收获的喜悦，也学习了一些为人处事之道。要想融入社会更好的做事做人，我总结了以下几点：首先做事要有自信心，自信不是盲目的自夸，更不是面对他人挑战的畏懦自卑。自信会让我们处事不惊，想到绝佳的解决事情的方法，甚至有超常的发挥。因此做事之前首先让自己有自信。其次做事要大胆勇敢一些，勇敢不是鲁莽，而是敢于开口交流，获得更多机会，大胆与他人交流，见贤思齐，敢于借鉴敢于动手去做。做事最重要一点要坚持不懈、有始有终。在这段实践的时间里我更明白，学会做人是最重要的事，对待他人要有一颗宽容、友好的心，要学会微笑，学会调节自己的情绪，自尊他尊缺一不可。

**暑假社会实践报告篇六**

在日常生活和工作中，报告有着举足轻重的地位，报告根据用途的不同也有着不同的类型。写起报告来就毫无头绪？以下是小编为大家收集的暑假社会实践报告，欢迎阅读与收藏。

实践是检验真理的唯一标准，我参与社会实践的目的在于通过在北京华奥星空科技发展有限公司的冠军事业部的实习活动，使自己将在课堂上学习到的专业理论知识与实际相联系，扩大知识面;锻炼自己，培养合作意识，提升与人交往的水平，培养自己观察问题、解决问题和向实际学习的能力。将在北京华奥星空科技发展有限公司的实习经历作为自己走出课堂，接触社会、了解活动推广策划与网络传播产业状况的重要途径。

我在xx年暑假期间进行了为期30天的社会实践。实践单位是北京华奥星空科技发展有限公司。该公司坐落在北京市东城区体育馆路8号，是由中国奥委会、中华全国体育总会完全控股的，专门负责中国奥委会官方网站、中国体育代表团官方网站、全部运动协会官方网站，以及刘翔等众多体育明星个人网站的建设和运营。 因此该公司的奥运冠军事业部对于活动推广策划和网络传播事务的要求较高。就以活动推广策划为例，活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。此外，网络传播事务对企业效益的影响同样不容忽视。网络的受众非常广泛，是推动活动顺利开展、提高活动关注度的重要媒介。所以我非常珍惜此次的实习机会，非常重视在华奥冠军事业部的这份工作。

作为网络与新媒体专业的一名大一学生，通过一学年的学习，我已掌握了一些网络传播事务基础操作技能。刚开始实习时，我是既兴奋又忐忑。在北京华奥星空科技发展有限公司的这段时间，我共接触了门户部与奥运冠军事业部两个部门。

在门户部工作时主要负责“最美运动员”项目，进行运动员退役转型及就业材料整理，文稿改写(共计20篇)。在奥运冠军事业部时参与xx年仁川亚运会“我是冠军之亚运风云项目”，为仁川亚运会前方记者提供相关的图片需求及建议;构思并提出需要向亚运会前方运动员提问的有关问题;依据仁川亚运会官方网站的内容，整理亚运会赛事赛程，结合比赛热点与观众需求，挑选符合竞猜要求的项目;时刻关注中体在线图库，按时有效地搜集最新图片。根据搜集的图片，进行“我是冠军之亚运风云”的“有图有真相”板块的题目编写。(仁川亚运会期间每天5道题);关注比赛，列出夺冠热门，并依据夺冠热门，编写“谁是冠军 竞猜亚运”板块的竞猜题目;时刻关注仁川亚运会官网的赛程赛事公布系统，对赛事结果进行及时确认并通知公布(仁川亚运会期间每天6项竞猜);使用华奥的发布系统，每天在华奥网站定时定量地完成“张湘祥亚运日记”的发布与更新工作。

在同事的热心帮助与指导下，在自身的勤奋努力下，我顺利完成了在北京华奥星空科技发展有限公司社会实践期间的任务。成功地参与了与腾讯网亚运赛事活动合作，提高了文稿撰写水平，培养了团结合作和吃苦耐劳的精神，牢固树立了实践意识，即个人智慧只有在融入实践后才能最大限度地发挥作用。

这段时间的社会实践让我清楚地认识到理论知识和网络传播技能是保障，只有拥有在校学习到的基础理论知识，才不会在工作时感到迷茫。所以加强在校期间的学习是很有必要的。与此同时，我要充分利用课余时间积极投入到实践中去，理论与实践结合才能促使自身能力的不断提高，为更好地适应社会打下良好的基础。

**暑假社会实践报告篇七**

20xx年7月6日早上八点的三下乡启动仪式，大家都穿上了学校发的衣服，整整齐齐的在报告厅里集合。在校领导的宣布下，活动正式开始了，我们龙川组将是打第一炮的战士。在各队旗帜的挥舞下，我们拿起了自己的行李，上了车。那天的阳光是多么的灿烂，就和我们的笑容一样。大家都带着期待与兴奋的心情，坐上了去龙川县麻布岗上溪小学的车上。

在车上，我们有说有笑，大家都在猜测那里会是个怎么样的地方呢。我在车上睡着了，醒来时从汽车窗户看出去，一大片的绿色映入眼帘。看惯了高楼大厦的我们，看到瓦屋的时候发出了惊叹，电视里才出现的农村气息，现在正真实的出现在我们的眼前。经过三个小时的车程，我们终于到达了目的地——麻布岗上溪村村委会门口。

一下车，就有好多的村民等在那里，看到一张张淳朴的脸，感觉特别的亲切。拿好行李，就在大队的带领下，终于来到了上溪小学。蓝蓝的天空下，两个篮球场坚强的伫立在那里。在操场的一边，有一棵大大的榕树，很多小孩爬在树干上，树叶在风的吹拂下，好像在向我们挥手，欢迎我们的到来。

我们的宿舍在二楼，也不能算是真正意义上的宿舍，我们就是在教室里打地铺。一间教室里住了十多二十个女孩子，一开始觉得挺不好意思的，可后来习惯了，就觉得真的很热闹呢。大家把东西都摆放好，虽然乱乱的，可是真有点家的感觉啊。整理了内务，就准备吃饭了，期待很久的农家饭，虽然没有家里的大鱼大肉，可也是色香味俱全的啊。

20xx年7月7日，今天是正式开始工作的第一天，一大早就听到好多孩子的欢笑声。来到人群中，看到一群群可爱的孩子，有的孩子马上就和我们玩成一团，有的就害羞的站在一旁。第一次听到小孩叫我老师，我笑的嘴都合不上了。真的很享受这种感觉，现在离开了，也好想他们叫我老师的场景。

启动仪式过后，带着学生进入教室，简陋的教室里，占满了可爱的孩子，他们都有双对知识充满渴望的眼睛。一个一个的登记了他们的基本资料，我们英语班上，有从二年纪到初中的学生，年龄分化很大。这给我们的英语

教学

带来了很大的问题，可在我们的分析下，还是决定一起教，因为五六年级的孩子比较多，就以他们为重点吧。

第一天就认识了很多小孩，知道了他们的名字和基本的家庭情况。有些小孩爸爸妈妈都不在家，让人好心疼。这天起，要把握这几天时间和他们好好相处。

20xx年7月8日，这天是我们第一次给孩子们上课。第一节课是由师姐来上，看到孩子们积极配合的态度，相信这些天一定会很开心很开心。课程安排的不多，可是很丰富，反响也很不错呢。

这天晚上我们还有一场表演，好多好多的村民都来捧场。那个热闹程度，跟春节联欢晚会似的，小狗都兴奋的到处跑到处跳。我表演了街舞，也许农村人还不太能接受这种舞蹈。可我也一舞成名，这几天都被很多小孩围着要我教跳街舞。

晚上的会议上，队长告诉了我们一个很振奋的消息：我们的学生人数突破了一百大关。比紫金队和连平队两队人数家起来还多一倍呢。真的让人很兴奋呢！

20xx年7月9日，这天是我第一次站上讲台的日子。下午该我给美术班的孩子上英语课，准备了一个晚上和一个上午，连做梦都在想该如何上好这节课。我准备了很多小游戏，可由于美术班的小孩有些太小，所以照顾不到所有的孩子。可看他们读单词的样子，我不由对老师这个职业又更多了些仰望。

一节课很快就结束了，我意犹未尽的走出教室。

20xx年7月9号，这天是最轻松的一天，没有英语课。因为关爱留守儿童队伍跟我们借了一早上的课来做一个心理讲座。可我还是没那么幸运可以休息，我被派去给初中生开小灶。初中生比小学生要号教，因为他们都很懂事了。这天我听到一句很感动的话，“老师，你累吗？老师不累，我们就更不会累了。”多么体贴的小孩啊。

20xx年7月10日，这天是我第二次站上讲台，给我们英语兴趣班上课。轮了一圈终于轮到我了，准备了好久好久，吸收了上次的经验与教训，我站在讲台上更自信了。和孩子们的互动很重要，上了一节半的课就带着他们出室外做游戏。大家都玩的很开心，感觉从没这样天真的笑过。

20xx年7月11日，这天下午有一个颁奖仪式。获奖的小孩中，很多都是我们班的，我感到了从未有过的自豪与光荣。这天我还认识了两个很好动的初中生，他们都热爱跳街舞，我决定带着他们上台表演，接下来的排练过程中，我跟他们越来越好，现在还真有点想这懂事的孩子呢。

20xx年7月12日，这天是家访的日子。由于我不是客家人，所以很担心如何跟孩子的家长交流呢。不过还好，我们去的小孩家的家长会讲普通话，这无疑方便了我们的工作。孩子的家长不善言表，可从他看孩子的表情中，我知道他对他的小孩充满了自信。看着满墙的奖状，莫名的觉得我是否也该这样努力给家人看。

20xx年7月13日，由于14号晚上将有个隆重的演出，所以决定全部停课了。看到大家排练的如此辛苦，我们都对晚会充满了期待，可惜天公不作美。但，我们还是觉得一切都是值得的。

20xx年7月14日，就要离开了，也该跟孩子们做个道别会了。在讲台上，我们三个分别讲了一些话。看到那些可爱的脸，我有点哽咽了。几个孩子上来对着全班说，“老师，谢谢您！”全班都哭了，我更是哭的讲不出话来。真的很舍不得他们啊，和他们在一起的时光如此短暂，却如此深刻。真的希望他们都能有个美好的未来。

晚上下雨了，晚会取消了，虽然有点遗憾，但第二天的离别却让我们更加难过起来。夜里，想到孩子的面孔，我再一次流下了泪水。

20xx年7月15日，这是在上溪的最后一天了。再一次来到班上，看到孩子们留在黑板上的话语，真的好感动好感动。早上很多村民都来到了学校，校领导做出指示，不可以让村民们失望，还是来场表演吧。虽然很匆忙，可看到村民高兴的表情，大家都觉得一切都是值得的。要离开上溪小学了，准备到镇上去看表演。车开的那一刻，好多人都悄悄的擦着泪水。我知道，大家都很舍不得这里。

很多孩子都跟了出来，一起看表演。学院艺术团的人到这里来表演，为这里的人们带来了一场盛大的晚会，非常的精彩。看完表演，我们真的要走了，要离开这里了。

我们都很累，却又很高兴，大家一起唱歌，一起回味着这么多天来的记忆。我疲惫的睡去了，梦到了上溪的天空和小溪，以及那些可爱的孩子们。

在这次的暑假三下乡社会实践活动中，我感受到了很多很多新的东西。那淳朴的山村里，有着美丽的风景，热情的村民，以及一群对未来充满希望的孩子。

感谢学校能给我们这样的机会来充实自己的暑假，这短短的10天将会是我这辈子最真实最宝贵的记忆。我将来一定要成为一名优秀的人民教师，我将会到社会需要我的地方去，去做我微不足道的贡献。这几天，我交很很多很多的朋友，感觉我们就像是一个大家庭。杨总和马老师是家长，而我们各个队伍都是兄弟姐妹们。就像歌里唱的，“我们是相亲相爱的一家人”！

**暑假社会实践报告篇八**

炎炎夏日，苏北的天气异常炎热，许多学生都选择在家中吹着空调，玩着游戏，享受着假期的乐趣。而我想暑假时间这么长，不应该贪图安闲在家里悠忽过日，高温酷热虽然难忍，丹也恰能磨练自己的意志。暑假社会实践正是锻炼自己能力的好机会。如何把学校学习的理论知识和具体的工作衔接到一起，是每个学生在今后要面临的重要问题，它一定程度上反映了一个人的适应能力 ，关乎到个人的前途和发展。为了以后在工作中更好的将自己所学的知识贡献给社会，提升自我价值，完善自我素质，实现自我理想，参加社会实践是必要的，也是十分有意义的。

7月10日，经他人介绍我来到位于宿豫区经济开发区的雪龙粮油有限公司。当日公司领导就安排 于专业相关的岗位上，从事仓储管理工作，当天下午正式上班。 在正式了来到雪龙公司上班之前，我查阅了一些关于公司的资料，这是一家专业从事粮食产品，食用油 的加工销售企业，公司规模中等，拥有各类员工150余人，该公司的主打品牌有，雪龙牌面粉，晶晶亮牌大米，家家乐牌食用油，产品销售主要面向苏鲁豫皖的广大农村地区和一些食品加工企业 。

我所在的岗位主要负责货品的进出库工作以及日常的货品统计，整理收发货单据，清点管理仓库内的货物。由于企业规模及其他条件所限，雪龙公司的仓库还是传统的钢架彩塑结构，仓库内部也鲜有现代化自动设施，收发货是采用的仍是手工填制的单据，操作管理起来十分的繁琐。而搬运设施更是简陋，偌大的仓库内仅有两部小型叉车，根本满足不了日常需要，绝大多数情况下出入库是的货品搬运还是靠工人们的肩扛手抬。

在正值三伏天的七月，在这样严酷的.环境下工作，对人的体能和耐力着实是巨大的考验，在厂里工作了约一周左右，当时气温持续升高，仓库里更是达到了40度以上，在这样的天气，这种环境下，即使是不干活也是汗流浃背。何况还要干繁重的体力活呢？那几天在厂里我浑身上下都是湿漉漉的，晚上换衣服是，工作服上已是有一层盐霜 。那段时间里我想过放弃，心里极度的后悔，我一遍一遍的问自己为何在家舒服日子不过，跑出来到厂里面受罪？这让我的心情极度低落，甚至产生了抵触情绪，影响到日常的工作。不过值得庆幸的是，我很快从低谷中走了出来，不再怨天尤人， 既然自己当初选择了这份工作，就不应该怕苦怕累，遇到困难就退缩，那不是一个男子汉的所为。别的工人能干下去，我就能干下去。抱着这个朴实的信念，那段难熬的日子我坚持过去了 ，并且在工作中更加认真卖力，得到了工友和领导的肯定 ，这对我无疑是很大的鼓励。到8月10日，我在厂里办理了各项离职手续，结算了工资和其他各项费用，结束了我为期一个月的实践生涯。

在这次实践中，我心里有许多的感触，也通过对所在公司的观察研究中发现了不少问题，我想选取一些比较关重要的，关键性典型问题说一下，从雪龙公司这个个案说一下中小企业的生存和发展问题。雪龙公司虽是老牌公司，但是企业效绩却不经如人意，销售额年年下滑，现在也就是勉强生存，究其不外乎原因外部环境和内部原因，近年来随着中粮集团等大企业的扩张，大公司所占市场份额越来越大，严重影响到中小粮油企业的发展。中小企业在成本，管理，和营销方面远不如大公司的实力雄厚 。以前物流产业不发达，远距离运输成本高，中小公司可以凭借运输成本的优势造成产品的价格优势，获得一定的市场份额，但是随着各大型粮油企业规模的扩张，各个公司在许多城市都设有分厂，并建有了配套的物流中转基地，建立了完善科学的管理模式，这使得产品的物流成本得到有效控制，产品的价格自然就有所下降。而中小企业由于规模，成本和资金等问题，物流设施仍停留在90年代的发展阶段，由于库存成本增加，管理模式落后，原本由于运输成本低所产生的价格优势现在就显得不明显了，再加上大企业的品牌效应和产品营销优势，中小企业的产品市场份额变得越来越少，其生存也越来越困难。另一方面中小企业有个致命的难题就是融资困难，许多时候当企业的资金周转出现困难时，因为银行担心中小企业的信用和还款能力害怕产生不良贷款，很少发放贷款给企业，这就容易造成企业的资金链断裂，继而影响到生产经营，严重情况下甚至会让企业陷入无法生存的窘境， 为此不少中小企业企业甚至面临着破产倒闭的窘境。

对于引发中小企业生存困境的原因，除了大公司的市场垄断，中小企业自身规模和结构缺陷外，国家的政策也是重要方面。长期以来国家都加大对大型企业的扶持，在政策上对大企业倾斜，而忽视了中小企业的发展 ，不可否认，大型企业对国民经济的健康发展有着重要的作用，尤其是国企，更是国家整个经济的根本和支柱，重视国企是无可厚非，但是也不能因此忽视了中小企业的发展。中小企业对于丰富人民生活，打破垄断，促进市场多元化具有重要的意义。中小企业由于自身的弱势和市场的冲击，抵御风险能力较差，如果在政策上不予以照顾，其发展前景让人忧心。所以建议国家能在政策方面对中小企业有所倾斜。当然这是对宏观的外部社会政策所提的建议。单从中小企业节约物流成本，提升自身竞争力的角度来说，为了缩减成本，企业应该把原材料和成品的流通，集散，运输外包给专业的第三方物流公司。这样公司不仅可以节省大量的物流成本，还可以裁剪不必要人员。当然更重要的是企业不用花大价钱去进行物流的建设。这样，把货品的流通运输交给物流公司不仅可以提高效率，减少流通环节还分担转移了流通过程中的各种风险损失。但是我们面临一个严峻的问题是，现在国内物流企业良莠不齐，很少有成规模的，多数的所谓物流公司设施简陋，实力不强，很难承担一些长期的，大范围的业务。所以现在的当务之急是发展第三方物流，扶持物流产业发展。这不光对中小企业，而且对整个国民经济的发展也有着重要的推动作用。以上是我的一些拙见，鉴于水平有限，在观点可能有所偏颇，甚至有不对的地方，还请指正批评。

这个暑假匆匆就过去了，短短的实践生涯虽然辛苦，但也有不少收获，让我得到了很好的锻炼，相信这次实践活动一定会对我以后的发展有所裨益。

**暑假社会实践报告篇九**

20xx年xx月xx日，我满怀期待与热情的参加了学院组织的xx社会实践活动。短短的七天，炎炎夏日，大家虽然很辛苦，但却学到了很多东西，而且终生受益。在学院和社区领导的精心安排下以及全体成员的认真努力下，我们的活动取得了圆满的成功。

通过社区的安排，我们很顺利的开始了义诊活动，包括量血压和身高体重的测量，七月的天虽然很热，可同学们仍然坚持认真的工作，耐心、细心的给他们讲解高血压平时应该注意的问题以及给他们关于良好饮食习惯的建议。来义诊的人很多，同学们热情的招呼着，我们只有三台血压计，虽然需要等待，可看到我们的热情，他们都很愿意在等的时间完成我们的问卷调查。

我深深的体会到了“书到用时方恨少”的道理，因此也激发了我更加努力学习的决心，学好专业知识，因为还有更多的人需要我们。在做问卷的时候也有过不顺利的时候，一次次的回绝，带来的不止是一种挫败感，更带来了一笔笔珍贵的经验，我学会了更好的与人交流与沟通。

我记忆最深的是一位老奶奶，她今年已经八十高高寿，当我跟她聊天的时候才发现她的眼睛已经很模糊看不清了，更巧的是，我们居然是老乡，她很激动地握紧我的手，热泪盈眶，那一刻，我真的很感动，真希望我能给她带去更多的温暖，奶奶舍不得放开我的手，而我呢，我舍不得的更是对她的牵挂！在社区工作人员的带领下，我们开始了采风活动，对采风有了一定的了解，主要对社区的全民健身、文体小团队及社区的美丑、好人好事等进行采集。以后的采风工作由我主要负责，我从中收获不少，及时发现，用心观察，做一个关注社会的有心人，了解了社会，接触社会，我的人生观、世界观、价值观得以提高。

为了使我们能够得到全面的提高，我们协助社区到辖区八个相关单位收取表格资料，这个任务更加锻炼了我们的交际能力，与单位领导交流的时候我们如何能让他们信任以及如何能拿到表格，这确实需要我们很强的处事应变能力和沟通能力，而且我们对单位地址不是很熟悉，只能一边问一边找，虽然第一次效果不适很好，但是有了第一次的经验，我们第二次不仅收到了一些表格，而且还对没有完成的表格做了落实工作。

我们每天很早就开始出发，晚上坚持开总结会议，发言讨论，对次日的工作做好安排，不管到很晚都会坚持。回想那几天，我真的觉得很累，感觉就没有闲下来的时间，但是我坚持每晚写日记，记录当天的感受，这确实是一笔宝贵的财富。

xx天时间，我用自己的热情去触及我身边的一切人、事、物，让我在这次实践中重新认识自己，反省自己，接触社会，更深刻的认识了社会，为将来提供了一些决策经验，体会了“实践出真知”的道理。同时也使我认识到专业知识的欠缺、人际交往能力、处事应变能力等方面的不足，如何表达自己的真诚让对方信任，驱除对方戒备心理，用不同方式与不同的人交流，并在实践中深刻领悟了合作意识，发扬了团队精神。

**暑假社会实践报告篇十**

古人曰:\"逝者如斯夫，不舍昼夜\"。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶――酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

**暑假社会实践报告篇十一**

对化工产品市场营销的几点看法,化工工业是石油产业链中与国民经济息息相关的产业，无论是国防、卫生、机电、农业、纺织等领域，无时无刻有化工产品相伴随，日常生活中更是如影随形。化工产品包罗万象，品种繁多。选择以化工产品为主营业务的企业或公司，应当说是选择了热门产品，特别是在石油能源日趋紧张的现代，如果是经营得当，其生存能力将会很强，收益将会很好。如果经营不得当，也很容易被市场所淘汰。在实习中，逐渐了解到一些经验，现罗列如下：

1、俗话说的好“干什么要吆喝什么！”。从事化工产品经营工作而不掌握相关行业知识，吆喝什么呢？没什么好吆喝的那又何谈营销呢？所以尽可能的多掌握相关行业知识是非常重要的。特别是直接从事业务操作的业务人员和管理人员，业务知识尤为重要。我们大家都知道，化工公司的全体员工，没有哪个是学石油及化工专业的科班出身，都谈不上系统和全面了解石油和化工产品，从事该行业的经营工作自然有难度，这也是为什么5年多的时间仅依赖经营石脑油的原因之一。随着公司业务的不断延伸，公司整体业务水平的不断提高，员工的业务素质和市场经验的不断积累，一定会开发出多品种化工产品成为公司的支柱型经营产品。2、人常说“思路决定出路”，要想有思路，首先要掌握什么？不言而喻，是与之相关的业务知识及经验，否则思路从何而来？更谈不上会有好的出路了。所以，公司要想在石油及化工产品领域开展稳定、持久、良性的业务并取得长足发展，首先要解决好如何提高业务及相关人员基础知识和市场经验的综合能力培养上，比如时常组织学习相关石油及化工产品的理论知识，业务人员尽可能的多参加相关产品领域的各种研讨、交流会议，尽可能多的参与业务操作，经常组织业务经验交流会等等，通过以上过程，业务人员会逐渐成熟起来，从而达到提高公司整体业务水平，千里之行始于足下。3、在营销行业内还有一种原则是“不熟悉的行业不会轻易参与”，当然，不熟悉的产品也不会轻易介入经营，这也说明了业务知识的重要性。业务知识包括对行业的认知程度、对产品的了解程度、对贸易程序的熟知程度、对法律及财务知识的掌握程度以及对经营风险的分析鉴别能力等，当然还涉及到装卸货物的计量程序、铁路运输相关手续与程序、产品的物理指标与运输安全等等。

1、石油及化工产品品目繁多，让我们眼花缭乱，多数产品在大多数情况下我们的感觉是有资源时没有市场，有市场需求时又难以保障资源来源，当然期间是用价格条件在具体体现，这并不奇怪，所有初入新市场、新的产品领域的经营者都有同感，可是大家也都知道，我们感觉无法下手的产品或领域，每时每刻都有正在经营它的经营者，而且正在赚钱。这说明什么？说明我们还没有真正渗透到市场当中去，我们缺乏对资源及市场的了解，缺乏对资源及市场的参与和一定程度上的控制、把握。天上掉馅饼的事情难得一见，资源及市场的培育过程是少不了的。所以，我们需要有一个过程，在众多产品中先对某些产品经过市场和资源分析，确定一项或几项，从资源及市场的培育开始，由小到大，前期保本经营，逐渐实现效益最佳化，这是我们的必修课。当然利用有效的信息、人力及市场资源能走捷径的当然是事半功倍。2、综观整个石油及化工产品领域，我们熟悉的资源有哪些？其中有力度采购的又有几种？资源关系怎么样？需要择优选择。同时要与市场结合，市场需求旺盛的有哪些？有哪些产品我们的市场关系是良性的，或有希望发展成为良性的？从资源和市场两方面找出共同点，从而锁定需要开发的产品，进入市场培育阶段，经过多次反复筛选，使其成为公司的主营项目，并加以巩固和维护，使其创效能力不断提升。3、营销是一门学问，现代市场营销是以消费者需要为中心，长期地、综合地、动态地谋求企业持续发展的经营活动，是以市场调查、营销环境分析为基础，以经营战略为指针，从制定市场营销目标到市场营销管理的完整体系。掌握这一体系的基本内容，了解市场营销各个要素之间的有机联系，有利于较好的进行市场销售工作。对我们来说也就是如何采用最优的方式及方案来完成整个从采购到销售的全过程，在我们实现效益最佳化的同时，使我们的供货商及用户都感到满意，其中包含着一个短期利益和长期收益问题。现在的市场是一个共营者生存的市场，供货商、代理商、经营者及客户之间必须本着平等、互惠互利原则诚信友善合作，任何一方想要谋取暴利，都将会破坏合作关系，难以形成长期、稳定、友好的合作关系。大家所以合作，每一环节都有他的优势，这种合作是彼此的优势合作，也可以说是彼此的信誉合作。4、在处理各个环节关系上，人的能力是尤为重要的。同一件事不同业务素质的人去处理，结果会有很大的差异。诸葛亮无法提刀上阵斩严良、诛文丑，而关云长没能力联东吴，借东风、火烧赤壁。所以提高业务人员的基本业务素质，是营销的基础，量才而用是取胜法宝。市场营销是市场人才智慧的具体体现。

1、当今在市场秩序和法律约束力不够健全的市场上从事经营活动，最先面对的是市场风险，是每个经营者最关心的事情。可以想象是在丛林中觅食，每一天都有可能采到有毒的蘑菇，有神农尝百草，才有了《本草纲目》，使得后人有了借鉴的依据。在从事化工产品工作中，真希望有一本类似于—必须坚持为游客服务。虽然xx休闲采摘园是以盈利为目的企业，但这与为游客服务并不矛盾。在现代社会经济条件下，产品、价格等因素已不再是企业竞争成败的关键，从一定意义上讲，现代企业的竞争就是以提供优质产品为前提的服务竞争。所以，xx休闲采摘园要本着服务的宗旨，在保证基本经济效益的同时，尽可能地为广大游客朋友提供各种便利和服务。

——必须坚持园区采摘—收银一体化。如前所述，由于葡萄采摘区与大门口游客接待中心有较长的距离，采摘葡萄较多的游客带着葡萄去游客接待中心付款是极为不便的事情。如果能将收银台设在园区，一方面既可以实现对游客的监督，又可以方便游客付款。同时，也方便样品采集工作，使收银人员在第一时间知晓各种葡萄剩余数量。

——必须坚持以宣传为先导。任何经营活动都应该做宣传，只是力度不同而已。今年夏天葡萄销售的成绩表明，深入的宣传活动是实现经营目标的基本保证。因此，在以后的工作中，要继续重视宣传，扩充宣传途径，提高宣传质量，加深宣传力度，改善宣传方式，最终为实现经营目标而服务。

在这次社会实践中，我犯了两个比较严重的错误：一是难以区分外形、口味相似的葡萄，以至于将游客带错采摘区；二是对顾客监督不力，在其随意采摘的过程中没有以合适的方式加以劝阻，导致语言冲突，并最终遭到游客投诉。这两个错误给游客和我自己都带来了一定损失——浪费了游客的时间、精力和金钱，而我因遭投诉而接受上级处罚。出现这两个严重错误的主要原因在于我说话、办事的态度不够仔细和认真。通过这些教训，我要不断培养自己说话办事仔细、认真的好习惯。

(四)由于我在工作中的表现较好，使我赢得了许多游客和同事的赞赏与尊重，从而收获了一些友情。

在过去三周的工作中，忙碌的时候我每天会与上百名名游客接触，我总是不厌其烦地为他们讲解葡萄和园区的相关知识，不辞辛劳地为他们提供各种服务。在与同事相处过程中，我主动为他们分担工作，以减轻其工作压力。由于我十分热忱而耐心的帮助，加上比较优雅的谈吐，赢得了广大游客和同事们对我的赞赏与尊重，我也因此收获了友谊，交到了一些好朋友。

xx休闲采摘园导游工作的社会实践早已过去，暑假也已经结束，而我也再次回到了大学校园。大学留给我的时间已经不多，在剩余不到一年的大学时光里，我主要办好以下几件事情：

(一)始终明确自己的定位，将学习放在首位。

作为一名在校大学生，我的本职工作和主要任务是学习。这里的学习当然既包括专业知识的学习，也包括课外知识的学习。学习上，我应该更加积极主动，在学好专业知识的同时，充分利用图书馆和网络资源，不断拓展自己的视野，提高自身理论水平，为以后真正步入工作岗位提供坚实的理论基础。距离20xx年考研仅剩四个月的时间，我要更加努力为考研冲刺。

(二)积极向他人学习优秀的品质和习惯，不断提高自身素养。

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”在我身边，各方面比我优秀的人有很多。鉴于我自身存在许多缺点和不足，要想使自己不断完善，就必须积极向周围优秀的人学习，不论是在校学生、教师，还是已经毕业了的同学，以及我在平衡时接触到的所有人物，只要是有一方面比我优秀的，我都要向他们学习，取人之长补己之短。通过长期的学习和自身的修养，我要让自己养成诸多好的习惯，具备更加优秀的品质和精神，不断提高自身的素养。

(三)积极主动与他人交流和沟通，不断提高自身沟通能力和沟通水平。

虽然学习是我们的主要任务，但不是唯一任务。学习也不是在完全自我封闭的情况下进行的。通过这次经历，我充分认识到沟通能力的重要性。因此，在以后的学习生活过程中，我会更加积极主动地与周围老师同学交流和沟通，不断掌握沟通技巧，提高自身的沟通能力和沟通水平。

(四)利用课余和假期时间，认真参加社会实践。

一个只知道读死书、动手能力严重不足的学生是不合格的。我们不仅要会学习，还要会工作。以后，我会利用好为时不多的课余和假期时间，积极参加各类社会实践活动。在实践中不断培养自己应该具备的精神、素质和能力，以适应社会发展需要，成为一个有益于社会的人才。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”学习无止境，实践无止境。总之，在以后的人生历程中，我会珍惜每一次社会实践经历和学习机会，做到学有所思，学有所用，学有所成，将理论与实践结合起来，在实践和学习中不断让自己成长、成熟和成才，努力使自己成为一名合格的大学生，成为一个能对社会主义现代化事业有用之人。

大学在校时光已寥寥无几，我正站在人生的十字路口：是继续求学，还是步入社会?步入社会，又该找怎样一份工作?尽管有时也比较茫然，但我会按照自己之前的职业生涯规划走好人生每一步。任外界干扰多大，我都会珍惜时光，奋勇向前！

**暑假社会实践报告篇十二**

“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。

**暑假社会实践报告篇十三**

xx机械补偿设备有限公司

20xx年x月xx日

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。不要简单地把暑期社会实践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。并且发挥中华人民传统美德，乐于义务劳动与培养无私奉献的精神面貌。

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的。我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值！暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

xx机械补偿设备有限公司专业生产研制波纹膨胀节和伸缩节系列产品的专业厂家。是ts特种设备、iso质量管理体系认证企业。\_\_\_\_公司凭借一流的产品质量使产品被广泛用于热电、供暖、冶金、机械、化工、高炉、焦化、煤气、石油、水泥等行业，销售网络已覆盖东北三省、内蒙、晋、冀、鲁、豫、京、津等地。那天通过介绍，我来到了这家公司，进行最基本的参观与学习。我受到了良好的接待，非常兴奋真正深入工厂进行参观与学习。工厂井然有序，工人们耐心细致，设备先进。主要的实习过程并不是那么重要，因为我真的对实际理论了解的不多，此次简单的社会实践最有意义也是最重要的就是自己的心得体会。首先的看到的细节，工作技术，设备一流，管理体制，再一个是人，工作人员，老板员工，还有社会竞争，等等等等，对学习和技术的思考，对上下级的思考，对能力的思考，对现实社会竞争的思考，以及最重要一点是对做人和如何生活的思考。实践也教会我唯有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；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。当然，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。

通过深入企业，增强了理论联系实际的能力，学到了先进的生产技术与先进的管理理念，积累了丰富的实践知识，提高了自己的学习能力。更重要的是通过亲身参加社会实践，我们深刻的了解了社会对于我们能力的要求，在实践中看到自己的不足，这给我们自身的职业生涯规划奠定了基础，指明了方向。

以后我一定会很努力，去学习，去实践，学会做人再学会做事，让我这一辈子不能够白活一场，让人生没有遗憾！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn