# 2025年暑假社会实践报告(优质9篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-05-30

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。暑假社会实践报告篇一走进农村，全面了解新农村建设现状;深入分析...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**暑假社会实践报告篇一**

走进农村，全面了解新农村建设现状;深入分析，为新农村建设出谋划策。山大20xx年暑期社会实践活动关注新农村建设，8支校级示范团队，14 支校级重点团队，以及来自10个学院的多支院级团队都将目光投向农村，通过开展专题调研、支农、支教等多种形式的实践活动，在实践中树立与祖国共奋进、与时代齐进步、与农村共发展的新认识。

多角度，科学化，调研农村实际情况。

多支实践团队分别围绕农村土地改革、乡镇企业发展、农村社区建设等方面开展专题调研。7月6日-12日，药学院在德州市陵县镇将军寨进行了为期七天的支农调研宣讲系列活动。15-22日，法学院“守望者”社会实践团队通过走访土地流转工作最具成效的乡镇，深入村委会、农户、大棚基地等进行调查访谈，开展土地流转模式调研，将寿光市的“专业合作服务”模式，胶州市“股份合作流转型”模式以及莱芜市“龙头企业经营型”模式的调查结果分析整理，最终形成《山东省土地流转模式调研报告》，对今后土地流转工作的完善具有借鉴意义。7月8日-8月3日，信息学院“信息化下乡”政策宣讲及专题调研实践团通过 “扩大内需+发展信息产业”的调研实践，探索出利用信息化转“危”为“机”、推进农村经济发展的新模式，为广大农民尽快实现由“勤劳致富”向“信息致富” 转变尽自己的一份力。自8月1日起，外国语学院“心系农贷”团队在调研小额信贷在农村的实施状况的同时，进行国家惠农政策宣讲，以此参与到新农村建设中。

全方位，重实效，关注农民生产生活。

实践团队深入调研农村实际情况的同时，还积极进行支农活动，将自己的专业知识运用到实践中，帮助农民解决生产生活中面临的实际困难。7月5日 -11日，由山东大学数学学院和生命学院的11名08级学生组成的“坚守耕地，情系农村”社会实践小组在聊城市的部分农村进行了为期7天的暑期社会实践活动。7月6日，机械工程学院“相约山大教育放飞求学梦想”主题社会实践团队与仁风镇区管委刘书记座谈，了解了该镇“西瓜经济”，并在刘书记的带领下与东街村高中及部分高中家长座谈，解答有关高考和大学的问题。7月7日，山东大学思源社走进山东大学东风教师家属院为即将成立的乡村图书馆募捐图书，得到了山大老师的大力支持。7-14日，法学院“心心之火”实践团队通过派发维权手册、律师现场咨询会等活动为农民提供法律咨询，解决法律问题。8日 -22日，“宁夏之光”赴宁夏海原县支农支教服务团也在宁夏海原县开展了科学种植硒砂瓜、采摘枸杞等与农民生产息息相关的支农活动。支农团队不仅为农民送去的农科知识，在支农生产之余，还经常开展形式多样的文化活动，丰富当地业余文化生活。9日-12日，电气学院“全民全运农村体育调研团队”赴山东五地进行调研，促进农村体育设施建设，推广全民健身。7月22日，生命科学院“生命彩虹”支农团队在为期一周的支农活动中，向当地居民发放由队员自己编写的有关作物种植、传染病预防等科学知识的手册，受到了广泛的好评。

夯基础，献爱心，开展农村支教活动。

面对农村教育水平相对落后，教育资源相对困乏的现状，山东大学多支学生支教团队深入农村，特别是贫困地区进行支教活动，为农村地区教育发展作出自己的贡献。7月8-16日，生命学院“爱的力量”在河南省郑州市中牟县雁鸣湖乡韩寨村开展为期八天的支教活动;6日-23日，文学院“梦之翼”支教团在青海省西宁市的汉水沟穆斯林村进行了调研和支教活动，为汉水沟小学的学生进行课程辅导，并开展特色授课和励志教育。此外，支教团还采访了包括20xx年 “感动中国人物”马复兴在内的西部教育工作者，了解到西部农村教育所面临的困境。7月7日起，“西部阳光”支教团秉承“因为爱，我们存在”“我们用爱折射阳光”理念第三次走进贵州进行支教活动，帮助当地孩子解决学习生活上的困难。8日-23日，“一米阳光”实践团走进舜玉小区采取“一对一”的方式辅导孩子学习。

**暑假社会实践报告篇二**

1、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：暑假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？！

2、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。

3、长远的眼光：好上家要有好的眼光，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。

4、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）买出去呢？在这里面一定要有销售技巧。下面举两个例子：

在暑假里，有朋友家是做卖衣服生意的，自己想了解一下，自己就过去帮忙了，在帮忙的过程中自己也学会了不少，关键自己现在也能抓住一点顾客的心理，现在就说说自己的经验，也许对大家也是很有帮助的。

首先说一种奇怪的现象——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，而且顾客还是高高兴兴的接受，难道有什么好招，真的，有！关键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，毕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，毕竟心理想：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容易有这样的心理，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：

这个方法就是诚实的说一句：“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，你会遇到这样的顾客：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，如果行的话，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？！

**暑假社会实践报告篇三**

以\*\*社区为例，每年都要开展相关的义务服务（志愿服务），包括帮助孤寡老人、失业人员，法制宣传教育，治安巡逻等，尤其是今年6月奥运圣火传递经过xx，其中在荆中路部分路段的传递在\*\*社区居民委会辖区，居委会在市、区、街道统一部署下组织志愿安保人员协助公安机关对相应路段的秩序进行维护。在这些活动开展的同时我也发现和了解到也存在一些问题，可以说这些问题是具有代表性的。可以说也是所有基层单位面临的问题与困难。

当我们打开电脑、拿出手机，进入所谓“社交网络”的媒体同时便关上了自己的大门。科技与快节奏充斥着我们生活的繁华的城市，孩子们被父母老师强迫着去学各种各样的“爱好”；地铁公交上人们用手机代替面与面的的交流。在这城市中生活条件是非常好，但需要烦心的事也随之增多。

此次社会实践，我们深入农村、走进农家、贴近农户，让我们真实了解到了我国西南部少数民族聚居地区广大劳动人民的生活情况。文化程度普遍偏低，早婚早育问题，经济作物单一等等一系列社会问题依然是我国西部少数民族地区存在的常见问题，虽然这些年来党和政府出了相应的政策，但是在基层真正落实依然是政府工作的一个难点。通过和当地政府工作人员的沟通交流最终还是要归结到教育这一核心问题上来。“百年大计，教育为先”，只有提高了广大村民的思想意识，就能让他们真正了解到我国一些相关政策的实质内涵，就能解决存在的这些问题。

暑假开始的第一天，我有幸同家人一道参观了武汉市郊的一家采石场。在那里，我看见了许多形形色色的石头，整个参观非常愉快。可唯一让我遗憾的是，那儿的空气中弥漫着许多细小的粉尘，我们称之为呼吸性粉尘，这是导致接触粉尘工人发生尘肺病的主要原因。我想，如果工人们带上一种较于防尘口罩效率更高且十分安全的防尘防毒工具，在矿山数量不断增加的情况下减少尘肺病的发病率，是再好不过的了。

目前接触粉尘工人所戴的防尘口罩防尘性能不理想，滤膜面积较小，粉尘易附着于滤膜的接尘面，导致吸气阻力增大，使工人呼吸不畅，工人不易接受；且口罩戴在面前，影响视觉，对操作不利，呼气中的水分也影响了其防尘效果。

现在才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。离开操作和实践，其它一切都为零！会计就是做账。

这个实际工作中的难题，激发了我的兴趣，经过认真地查阅相关文献，在参考有关防尘用具资料的基础上，归纳设计如下。

1、此安全帽由帽体、缓冲气室、滤膜、橡胶导管、橡胶口鼻罩、吸气阀、呼气阀等构成。

安全帽这样可使面积达到复式防尘口罩面积的2～3倍，并把滤膜接尘面朝下，这样粉尘就不易附着于滤膜上，延长了滤膜的有效使用时间，解决了防尘口罩有效使用时间短暂的另一弊端。在安全帽高效防尘的同时，沿用了安全帽的特征，在帽体与衬托中形成缓冲间，能够缓冲外力对头部所产生的冲击力，减少了对头部的伤害，从而达到防尘效果。

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

2、在空气中粉尘浓度极高同时有毒物的环境中，或在有毒有害物质作业环境中，仅靠防尘滤膜作为防护是不够的，不妨在帽体滤膜内，将一块活性炭固定在缓冲气室中，能够吸收对人体有毒有害的物质。定期地更换活性炭，能够降低被工人吸入的空气中毒物的含量或浓度，保护作业人员的身体健康和生命安全，减少职业病（尘肺病和职业中毒）的发生。在空气质量恶劣的环境中，“防尘防毒安全帽”还能够有效地控制有毒有害气体的吸入，使之增加了防毒性能。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

社会虽然比学校要复杂很多，但是社会上有课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。

这次实践让我知道工作要有自信，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。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。而且必须要与人们多做交流，一定要做到良好的沟通。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。最好是能在社会实践中把经验与所学到的知识相结合。并且要不断的使自己的知识变得更加的全面和具体。从而令自己的工作做得更好。

3、在矿山井下的生产活动中，免不了要使用光源，可在帽体上安装照明灯。照明灯同时测定矿井中瓦斯浓度，一旦瓦斯浓度进入危险范围，就会发出警报。安上体积小的照明灯，不会增加太大体积和重量，使“防尘防毒安全帽”增加了一种安全性能。

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

设计的防尘防毒安全帽，不仅具有安全帽的作用，还具有防尘防毒作用，进一步保证了民工的人身安全。

**暑假社会实践报告篇四**

xx年自己的假期和去年大致相同。其实学校要求我们参加社会实践,无非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找不到生活的重心,于是我决定再次真正的去接触社会,品尝社会的酸甜苦辣。

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自己专业有关的职业是再好不过的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一起工作的其他员工也很快熟悉，看着眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似轻松可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，下午两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就可以停止营业关门睡觉，如果有的客人一直玩，即使超过一点我们也不可以赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原来前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一直流，幸好保洁阿姨及早发现。老板知道后告诉我凡事要谨慎和富有责任感并没过多责备，自己的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自己也不知道怎么了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关闭的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我一定要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我特别好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自己补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的只有亲自尝试后才知道。

在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,但是具体多么复杂我想也很难说清楚，只有经历了才能了解才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了。我想说的一点就是在交际中既然我们不能改变一些东西，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握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。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有责任感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。

三

暑期参加社会实践，我更加明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。一个多月的社会实践，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。我在实践中得到多的感悟!

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

xx年龄段的笑容应该是最灿烂最美丽的，大人们纷纷扰扰的世界不应该殃及到小孩子，尽管这一切有多不尽人意。家庭问题是影响小孩子心理发展的一个关键，我觉得家长们是不是应该多多关心一下自己孩子的心理健康发展呢?你们在责怪孩子不听话不懂事的同时，是否也应该反省一下自己的教育方法呢?是不是应该多一份细心呢?也许他们的一些过激行为正是想得到你们那可怜的关注呢?为了生存也好，生活得更好也罢，真的希望更多的父母和社会能真正关注孩子们的心理健康，真正地与他们进行一次心与心的沟通，哪怕是一次。长大的我们，希望能够像孩子一样，真诚，像夕阳一样，温暖。保持心里的那份纯真，勇敢成熟地迈出成长的每一步。仔细数数，我们比这群可爱的学生大十岁左右，其实我们是他们的老师的同时，也是他们的哥哥姐姐更或是朋友。在最后那天，我们在黑板上给他们留下了联系方式。回到湛江，不少家里有条件的学生都和我们联系上，在网上和我们聊天，亦或借用家人的手机和我们发短信息。一声声谢谢，真的很想与高丰小学每一位可爱的孩子说，谢谢你们赐予我一段这么难忘的旅程，你们在学习的同时，我们也同样获益匪浅。看到你们天真无邪的笑脸，我的脸在笑，我的心也在笑。

对比以前，感觉自己成长了不少，变得更加成熟、勇敢、自信。生活对我如此慷慨，让我在付出一点点的时候却让我收获了很多，学会了很多为人处事的道理，而这些全都是我人生不可缺少的财富。第一第二课堂支教、健康知识宣传、趣味运动会、文娱汇演……这段时间的点点滴滴，我仍然历历在目，却无法用笔一一记录。每次，当我想起大家在每晚的例会上激烈讨论的情景，我满腔热情;当我想起在每次活动中大家忙碌的身影时，我满怀感动;当我想起学生天真稚气的笑容时，我满盈开心……成长看似是一瞬间的事情，但我知道，我是在经历中体会成长。这种成长，何其珍贵!

从这次活动进入最后的筹备开始，我就感受到了大家的团结。我们认真的备课，我们紧张的排练，我们激励的讨论。这一切都是“我们”，而不是“我”，一个团队的合作精神就应该是这样的。四十三名队员在陌生的地方，面对陌生的人群，总有众多挑战和艰难。但是，当我们四十三个人的智慧融合在一起，任何问题都可以迎刃而解。

在实践的期间内，我们穿街走户地接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法体会到的，在学校里也许有老师或者助班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，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好，必要时还要通过自己的努力主动去寻求帮助。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，来提高自已的能力!

躺下来静静地回忆这次的实践，发现我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，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。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，你要耐心、虚心地去接受。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。但是只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

**暑假社会实践报告篇五**

这个夏日我没有选择躺在家里吹着冷气舒舒服服的看奥运，而选择了出去实践学习。正是因为有奥运这样的环境，更激起了我要在暑假参加社会实践的决心，奥运精神就是挑战自己。

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，学会自己照顾自己的同时证明自己的能力能否被社会所承认，更想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 于是，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。

我穿着运动鞋，带着我的鸭舌帽，骑着我的自行车，带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己期望很高，一般的活不想干。

经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。

经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，既然是实践学习，就要敢于吃苦。于是我找到了一家经贸公司。虽然名头很响，可是我来是做卫生员，说白了就是打扫卫生的。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。

心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能擦擦地，抹抹桌子，心理倍感失落，再加上卫生部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。 但是，人总是要适应自己自下而上的环境，曾经有个老师告诉我：环境无法适应你，只有你适应环境。我不能改变这个现实，所以我要适应环境坚持下去。要在自己的工作环境中让自己的工作的很轻松，首先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好先把脾气都收起来，尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一幢高楼的八层，八楼的办公室特别多，而且天天接待的人也很多。

走廊就是卫生员的战场，尤其是人多的时候，那种场面让卫生员看见，真是担忧，因为人的素质有高有低，不知谁就不注意个人卫生，随地吐个谈啦，乱扔烟头啦什么的，这方便自己的同时也增加了卫生员的负担。所以卫生员就要一遍一遍，不辞辛劳的清理、清洗。我就这样不知疲倦的一遍一遍，一次一次的反复着。起初我做的并不好，虽然在家里我也干活，可是和这大楼里的清理是不一样的，起初力不从心，于是我观察老手的清理，向他们请教，为了不打扰他们工作，我经常是在旁边默默地看，不久就驾轻就熟了，于是我抱着愉悦的心情快乐的工作着，经常我们公司的老板还会从我身边经过，我就非常有礼貌的跟老板打招呼，领班来检查时，我也非常谦虚的站在旁边，我的快乐表现在我的微笑上，领导都感觉不错。

休息的时候，我也主动找我们的领班和同事虚心地向他们请教和学习，经常大家也一起聊天，他们都那么朴实，而且普遍年龄较大，他们也很关心我，我从他们身上学到了很多自己照顾自己的能力，和照顾别人的能力。卫生部的领班跟我说：“我知道你是大学生有志向，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。”

这个道理就是不积小流无以成江海；不积跬步无以至千里千里。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请教领班，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，我在这个岗位干了将近10年了，我就踏踏实实的工作，你别看那些坐办公室的天天很让人羡慕的，但是我告诉你，我在的这10年里，不知道换过多少人了呢，有些人在工作岗位上上去了，有些人下来了，上去的少，下来的多。

而我在这里踏踏实实，领导都看在眼里，现在如果我要走，领导都会挽留我，我虽然干的是下层的卫生工作，但是也算成功了，起码现在当上了领班。” 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，不怕累的人就能挑大梁，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增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用暑期时间参与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，求知欲要非常强烈，想方设法地想多学点东西，增长见识”。

总结我的这次暑期社会实践活动，我认为是一次成功的，有用的，这次社会实践这将会对我以后学习起很大的帮助。

三百六十行，行行出状元，不能说领班他做的已经做到状元的级别了，但他的话字字句句在我的心里。老板的话更让我对我的青春充满信心。我将来会做一名人民教师，做教师也需要艰苦奋斗，虚心学习的作风，所以任何的学习只会对人有益，实践学习受益匪浅，有些学到的东西无法用言语表示，却会在今后的学习中潜移默化的发挥着作用。

**暑假社会实践报告篇六**

今年暑假期间，学习护理的我到了康复中心进行实习，在这次实习中，让我受益匪浅，现将本次暑假社会实践报告如下：

（1）对康复中心的医疗环境和工作流程的了解

第一天进入康复中心，我内心有些迫不及待，希望快点进入临床的实践。护士长让我做的第一件事情就是了解康复中心的环境、脑瘫患儿的基本资料以及护士工作的流程。刚开始我还有些不解，后来我才明白这些脑瘫患儿和其他的病人相比有很大的差异，作为一名医务工作者我们所给予这些孩子们的不仅仅是对疾病的治疗，更多的是关爱，是支持，是理解。

刚进入临床有很多想去尝试，可是还是有些茫然，不知道做什么，怎么做，在护士长的指导下，我了解了康复中心的环境，并随带教老师开始进入临床实践。几天下来基本对康复中心的环境熟悉，简单的了解了一些关于脑瘫患儿的病情以及恢复状态，做起事情来也方便的多，而且从护士长那里我学到了很多的东西，如果说护理管理是一门艺术，那么能和这些脑瘫孩子一起来完成这门艺术是对人生的一次升华。对于我们来说极其简单的一个动作让这些孩子来做是相当困难的，反反复复十几遍仍然达不到效果也是很正常的，很多次我想要放弃了可孩子们仍在坚持，他们那种坚持不懈的精神感动着我，也给了我坚持下去的信心，一遍一遍，反反复复，这个孩子站起来了，那个孩子能坐……每一个极其微小的进步都是整个康复中心的春天。

（2）康复中心护理的管理和工作方式

现在大多数医院都采用网络体系管理，建立信息网，医疗工作效率也得到了提高。我所在的科室推行的是以整体护理为目标，主要是结合功能制护理和责任制护理的优点进行护理，针对脑瘫患儿的具体病情特点进行不同的康复训练，形成一套实用的工作方式。在工作中我感觉科室工作的特点主要是责任分明、人力资源分配合理、工作效率高。

（3）护士与患儿极其家属的关系

我觉得脑瘫患儿在临床康复医疗工作中，护患关系极其与家属的沟通对治疗有很大的影响，护患沟通的效果好坏直接影响康复训练的进度。因此在康复中心护士的工作很多，护士要关心病人尊重病人，维护病人的权利和安全，保护病人的隐私，更重要的是能够和家属很好的合作配合。护士不仅仅要有细心、耐心和责任心，更重要的是爱心。

康复中心的护理工作是护士帮助脑瘫患儿做康复训练，不仅仅需要患儿的配合也需要家属的参与，让孩子在轻松的环境下达到更好的训练效果。由于护患双方不同的文化背景、人格特征，以及社会地位的不同，使护理过程出现了一些问题。因此人员必须了解病人，建立良好的护患关系，应用沟通技巧给病人给以帮助，满足其需要。

（4）我们需要做什么样的护士

要做好护士就要先了解护士，该做什么样的护士？人们习惯把护士比作白衣天使，多么高尚的称呼呀，我不禁为我是一个护理学生而骄傲。护士扮演着很多的角色，护士既是护理活动的计划者、护理活动的管理者、护理的研究着和改革者，同时护士还是病人健康的教育者、咨询者、病人利益的维护者。所以护士需要扮演好各种角色。

在临床中，护士需要运用专业知识，收集护理对象的生理、心理、环境、社会状况等资料，评估护理对象，运用护理程系，实施相应的满足病人健康需要的护理措施。目前在医院开始实行健康教育、整体护理的方针。护士与医生的目标具有一致性，根据专业特点的不同，医护人员所关注的重点不同，医生主要关注如何确诊和治疗，在治疗上负有主要的治疗角色责任；护士主要关注的是确诊和治疗的反应，如何减轻病人的不适和并协调其适应病人角色，在护理上有重要的责任。

**暑假社会实践报告篇七**

本站后面为你推荐更多暑假社会实践报告！

转眼间两个月的暑假就这么过去了，在这个暑假中，我虽然觉得有点累，但是感觉非常的有意义。

在这个暑假中我去了广东那边，在那里打了四十天的暑假工，因为时间的关系，我在那里没有怎么去玩，但是一点也不感到可惜，因为那段时间的经历对我来说已经有了回味的价值。

今年暑假社会实践中我挣了两千块钱，感觉这真的是血与汗拼搏得来的，让我知道花钱容易赚钱难。工作中从小里说是锻炼身体，从大里说是磨砺了意志，培养了吃苦的精神。

我虽然在暑假中没有学到什么知识，但是那段社会经历相信会对我产生很大的帮助，通过这段时间进行社会锻炼，懂的了许多在学校这个环境中所不懂的东西。

相信这段时间会让我的心态有很大的改变，更加容易接受一些我以前我不愿意面对的事情，我想我是应该承担一些属于我的责任，如果继续这样懒散的生活下去，对我和家人都是不负责的行为，会让我内心感到极度不安，一辈子当个“负债者”，相信谁都不会心甘情愿。

我一直觉得什么都无所谓，只要我的家人开心就好，在这个暑假看着父母辛苦的样子，我......我想我要担起责任，就算不为现在也要为以后。将来还是要靠自己的。

相信付出越多，得到的也越多。

在这个暑假最后几天，总是和高中同学一起。感觉身上没有负担，过得很舒心，而且他们都很努力，使我感触很大。在这段时间回忆起高中时光，感觉时间过得好快，体会朋友之间所给予的温暖，真的很让人留恋。希望这情感能够永远。

希望他们在人生的道路上一片坦途。

我们还有很长的路要走，至今我们的人生才过去了不到20年，以后还有很长的奋斗时间，以后的机遇还有很多。我信通过努力，将来会比现在更好。

好了，言止于此。

言不尽而意表。

我会努力的。

**暑假社会实践报告篇八**

一．在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

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

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

四．工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

欧时力(香港)集团公司1999年于香港成立,是一家以时装设计、生产、销售为一体的服装集团公司。1999年９月，欧时力（香港）集团公司成功地由意大利引进新锐时装品牌ochirly，并且旗下广州欧时力实业有限公司全权代理其在中华地域的经营销售。ochirly带来的国际潮流的时尚理念领引着中国时尚，让其品牌在中国顺风发展，短短几年间，于中间各大城市各商城拥有品牌专店160余家，其魅力倾倒了各类时尚名流的圈中人士。

ochrily品牌的成功，让欧时力（香港）集团公司决策——top group全力打造一个品牌集合阵地；将更多更好的国际时尚品牌引进中国。同年，欧时力集团公司又成功引进香港知名女装品牌jessrly本着“以人为本”的管理方针及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，欧时力（香港）集团公司不断完善发展，已经建立了一套成熟的国际化管理，整合营销系统及庞大的精英团体，市场上拥有良好的品牌信誉。ochirly、jessrly两大品牌，相交辉映，以不同的市场定位占据着各自的领域，推动着欧时力（香港）集团公司不断辉煌腾达！

当我听了欧时力的介绍，我心中有无比的震撼。每一个企业由创立到宏大，都是一步一步艰辛地走过来的。我虽然只是做兼职，但我能作一个营销员在这样的公司工作感到无比的自豪。

该公司的精神是“倡导一种时尚的生活”有句古话：“取法平上，仅得其中，取法平中，反得其下。”强调的是追求更高更深远的目标的重要性。欧时力在这句古语中看到一个时尚品牌精神中应该追求的更高层次的东西。对于欧时力来讲，倡导一种具有品牌特色的时尚生活远远胜于这个品牌本所带来的影响。欧时力满足现代都市女性在休闲、酒宴、职业等大同场合的需要，提供富有特色与个性的品牌服务与指导，使之最终真正成为时尚领域的佼佼者。欧时力自1999年进入中国市场来，经近短短几年的运作，公司已在北京、上海、广州、成都、重庆、大连、哈尔滨等60余家。

从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。风格时尚、潮流、典雅是年轻一代追求现代化，不羁形象的首选目标。成功的公司的背后是经过多种磨练得出来的效果才可展众多人的眼前。

我这次的场所是花园酒店隔壁的好世界广场的写字楼区１９楼，虽然位置偏僻，但是每天都满场，这可见公司的效应。

也许该报告有广告成分，也是我表达了我的心声。

在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

**暑假社会实践报告篇九**

本站后面为你推荐更多暑假社会实践报告！

对于我来说，大学的生活是丰富多彩的，也是美好的，所以在大学里可不能迷失了自己，大学时用来学东西的，不是用来玩的，这个道理你必须要懂。所以我的大学生活一直都有牢记这一要点，在不断的努力和学习，生活过得很充实，学习的知识也很多，这才是上大学的最高境界。

我在大学里学的是会计专业，所以要出去实习一下，感受一下外面的情况。

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，踏上社会，我们书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。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。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力。于是，这个暑假，我到台州医院的财务部参加了社会实践，看他们如何工作，做一些力所能及的事情。

从7月5日到8月3日，虽然是短短的十天，我学到了不少课本里学不到的知识。我初步了解了财务的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。

我认真学习了正规而标准的医院会计流程，真正从课本走到现实中，细致地了解了医院会计工作的全部过程。实践期间我努力将自己在学校里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，在实践期间我遵守了工作纪律，不迟到，不早退，刚到财务部会计室，先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，由于以前在学校学过会计凭证，借贷等知识，所以对会计凭证不是太陌生，因此借着记忆加上学校里所学过的理论对于区区会计凭证完全可以熟练掌握，但是这种浮躁的态度让我忽略了会计循环的基石。

会计分录在书本上可以学习，可一些医院帐单、收据、收费清单、汇票等就要靠实践时才能真正接触，从而有了更深刻的印象，别以为光是认识就行了，还要把所有的按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

这一天，我看会计王师傅审核原始凭证，她根据原始凭证所必需的要素认认真真审核了原始凭证后，进入录入记帐凭证的界面，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额，在这里我学到了课本里学不到的知识，如一些医院专用的会计科目，如应收医疗款/门诊医保，预收医疗费/门诊病人预交款，医疗收入包括门诊收入、挂号收入、检查收入、治疗收入等，药品进销差价等。

通过十天的学习编制记帐凭证工作，对于各个会计科目有了更加深刻而全面的了解，并且对于我把书本和实践的结合起到了很大的作用，除了学习编制记帐凭证外，还初步大概地了解到每一种原始凭证的样式以及用途。从制单到记帐整个过程基本上了解了个大概后，就要认真结合书本的知识

总结

一下做账到底是怎么一回事。

除了学习以上知识外，我也粗略了解了出纳的工作，别人一提起出纳就想到是跑银行的，其实不然，这只是出纳的一项重要工作，出纳的业务比较繁琐，还要保管现金，支票和收据等等，所以需要非常细心。

是的，课本上学的只是都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变，如今有不少学生实践时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪能应付瞬息万变的社会呢。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的，相信人际关系也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实践时我便有意识觉察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得十天的实习更加有意义，此次的实践为我们深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我们在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力，利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人缘请教，认真学习会计理论，学习会计法律法规等知识，掌握一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学习什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的工作，走上工作岗位打下基础。

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