# 打工社会实践报告(通用11篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-07-19

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。打工社会实践报告篇一暑假伊始,带着兴奋的心情,回到了我那山青水秀...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**打工社会实践报告篇一**

暑假伊始,带着兴奋的心情,回到了我那山青水秀的故乡。可那些美好的东西毕竟不可能一直陪着我!因为我要面对着现实社会!所以我得去工作--打暑假工!

通过他人介绍我进入了广东一个普通的外贸服装厂，刚一到厂的时候，身边接触的人也完全换了角色，没有了老师的指导，没有了同学的互助，一切都在上级的安排下和前辈的教导里，一切都处在巨大的转变中。

在到厂里的第一天我先是整体的参观了整个厂区布局，对公司整体的认识，工厂规模庞大却也并所想象的那样，各个生产有条理的，安排的有的，是以后需要去的，毕竟学校的培养得方向是高级技术岗位实用性人才，除了对技术的精益求精外，更要对整个服装产业一目了然，才能从上服装行业的发展。

因为我是男(女)生，所以一开始给我分配的是缝纫，当时觉得缝纫还好，毕竟在学校也学过一些，因该没什么大问题吧!可是当我踩了一天的缝纫机后，我有种想做缝纫机的感觉，让别人踩我吧!懒得动了!那腰真的是直不起来了!但我想到了以后的日子，还是挺了下来!再后来就好多了，没有第一天那么累了!

在经过一段时间的实践后，我渐渐的知道了一些在课堂上学不到的知识!国外服装与国内服装在板型尺寸上有大的差异：1服装中休闲服居多，在尺码上较国内的大，及其宽松。2裤子不分男女以低腰为主。3除夏装外，服装面料较厚，衣袖较长4在色彩的选择上以灰、黑色、墨绿色、石头色、米色为主，也有少量的纯白色。与国内的服装习惯用色、搭配都不大相同。5衣服上上都有口袋，来说多，并且许多立体口袋。

在外贸服装企业，客户是要检查样品的，，邮寄的样品要符合其在样衣订单里的要求，才能下面的，过程是反复的，往往要几次甚至十几次修改才能最后的确认下生产订单。过长的的反复，浪费了人力物力财力，更的是违背了“金钱”的现代市场准则，，这就要求部和技术、生产线各个环节的沟通协作，质量和;次一，还要考虑邮寄的和费用，降低成本。

工厂生产的需要，被调到后段工作了很长一段，后段在工厂里指的是锁钉、整烫、检验、包装等几个服装加工的后整理阶段。我待在检验的最长，体会也就最深：检验是质量控制必不可少的组成。的质量检验系统要质量是不的。质量检验与质量预防相比，说是落后了节拍，属于事后把关，把关毕竟仍是而的控制手段。预防看是可以不质量缺陷，那么检验的一面下次不再。要对所产品作100%的检查，返修或重新整理，会出运。

正如一位师傅所说的那样，“一件衣服在工厂是百分、千分、万分，可是到了顾客手里，那百分之百!”检验成衣，要仔细检查每一件成衣，污损、色差大、皱、破旧、抽纱等问题时，贴上特殊的箭头小标签，按问题种类分挂在不同区域，然后送到的做。合格产品还要清理多余线头，粘除毛絮等，还要注意产品的组织结构、尺寸规格、颜色和文件应该，完全的合格。

在实习的期间，厂方还安排了经验的闫师傅给了四次理论课程的培训，这与在学理论课程是截然不同的，是以闫师傅二十多年的从业经验为基础的，以事例为范本，讲述服装加工工艺和管理，分别从样品试制、原材料的组织、工时定额、裁剪缝制织物密度、色差、缩率等等一一了详细的讲解，更与了现代服装企业的管理中的问题。使对实习更的体会。

在与闫师傅的中，我深深感觉外贸服装厂要市场发展的要求，运作管理。与市场环境相符合的生产体制，服装加工产业，是非常繁琐的行业，更是繁忙的行业。在需要的时候，按需要的间，需要的产品，就要让员工认识一秒钟的价值，将的浪费压缩到最低限度。可在现实的运作中，加班加点在人们得意识中成了，有时甚至会连续工作30小时不间断工作的，点在车缝着一环节得尤为。可是在分析客户从下订单到发货的过程规定时，却在上并不紧迫，这就说明在工作时，有浪费，排除浪费要。从工厂的运作来看，自客户下订单开始，技术开始工业板制作、工艺流程设计、流水线安排等事宜。采购开始组织加工所需原料、辅料，包装需要的商标，吊牌，包装袋，纸箱等物。而最大的问题就出里，材料组织越长，留给后面工序的也就越少，这就了上述的，而问题的解决，除了自身外，还要依赖大环境的发展，即整个纺织服装产业的发展，高新技术纺织工业园的发展，我相信难题会解决的。

此外现在服装企业的竞争力是靠按时交货、成本低、质量好来。是在外贸服装企业大多数订单要求产量大，交货期又短，的贸易属于加工贸易里的来料加工，采用的是定牌生产，企业利润的主体赚取加工费，可见服装贸易发展的艰难，“生产无缺陷”的产品才能最大限度的效益，整体质量管理活动显得尤为。而在工厂里不合格品往往是在最后工序的，且程度上的互相推卸责任，是非常不可取的。质量管理中的是防止失误，绝在同一块石头上绊倒两次。这就要求管理者、技术人员要亲临生产现场，实地观察，才能在操作现场问题，使问题在前工序排除。在生产现场异常，要马上想方设法解决，质量是各工序来的，而检查的。产品不管多少次检查，也不把不合格品检查成合格品。所以预防是质量管理的关键。

小结：

暑假转眼而过，我在打工的过程中，既有收获的喜悦，也有遗憾。那对服装企业有些工作的认识仅仅停留在表面，看人做，听人讲如何做多，亲身感受做工作少，还未能完全领会其精髓所在，但也使我对服装企业生产深层次的感性和理性认识，对服装的流程更深。理论教学与实习教学紧密。传统教学模式的工艺课与实习课是分立的，这就在实习过程中了理论与实践相脱节的。在今后的学习中，可以不同内容，实习教学中情况，灵活采用更的方法。

流火的七月，明亮的夏日，我们走进了社会的熔炉，梦想的阶梯--工厂，用汗和泪谱写一曲壮丽的青春之歌。这是社会的选择，也是我无悔的选择。七月，我们播撒梦想，同时拥抱丰产，就如新世纪的第一缕曙光，我们的暑期社会实践也在梦想的阶梯留下了清明透亮的一笔。

在社会实践中,我们应该要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，因为我们大学里的我们不过是象牙塔里不受风吹雨打的花朵!

通过这段时间的实践,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。这积聚的经验犹如牡蛎腹中的珍珠经历了时间的磨砺与侵蚀终会发出耀眼的光芒而璀璨夺目的。相信有了它我们的人生就越发精彩绚丽。

总之，本次实习的益处我感觉大大多于弊端.所以。。。。嘿嘿。。。。。。以后有这样的机会我还会争取的。

**打工社会实践报告篇二**

经历社会实践主要是让更进一步的了解社会，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。以及锻炼自己的口才和人际交往能力。

来到以纯，我没有想太多，径直走向收银台，询问了店长招聘寒假工的事，由于听朋友说以纯招人，所以就直接去。也许是一种缘分吧。在以纯工作的这段时间交到了很多好朋友，并且学会了推销，对于从未从事过的行业我感觉很好奇，每天推销的衣服价位在3000元以上就有奖金。虽然不多，但通过自己的努力换取的，我觉得特别欣慰。这是我第二次经历社会实践，去年暑假在一个装饰公司当一个小小的业务员，也学到了很多有关装饰方面的知识，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质，虽然天气严寒，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，招聘会上的大字报总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班子人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地走入社会，能够适应国内外的经历形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到了以纯，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的。另一方面，实践可为以后找工作打基础，通过这段时间的实践，学到了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到的东西自然就不一样了，要学会在实践中学习，从学习中体会实践。现如今中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，国内经济日趋变化，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，对于人才的要求就回越来越高。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。也许卖衣服和我们学会计的也没有多大关系，但是通过推销衣服可以知道钱的来之不易，可能在卖衣服的过程中会接触形形色色的人，那就得看你的变通能力和语言方面的说服力，这是我们在学校无法学到的。因为接触了社会，人才会有成长，不然老依靠父母给的物质保障那是完全不够的。虽然这次社会实践体验没有持续多久，也只赚了几百块钱，但有的东西是真真切切学到了，所以我认为这次实践很成功，也很值。

在实践的这段时间内，我穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在以纯，不会有人告诉你这些。你必须要知道做什么，要自己去做。而且要尽自己的努力做到最好。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，以提高自己的能力。记得曾经不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力。记得曾经老师说过，大学是一个小社会，但我总觉得校园里少不了那份纯真，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，我感受最深的一点是，在学校，千里论的学习很多，而且是多方面的，几乎面面俱到，而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书上的知识一点，都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，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，会使谈话时有时冷场，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，你要听听从、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，而且对自己的能力做出肯定，社会经济缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信，其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了，就算没能解决，最起码自己是开心的。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭接触的导购业，对于我来说很是陌生，要想起工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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，在今后我要更多的挑战社会实践，磨练自己的同时，让自己认识的更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多。使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。社会实践作为广大青年学生接触社会。不解国情，服务大众的重要形式，对于青年学生接触社会。了解国家情，服务大众的重要形式，对于青年学生的成长，成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富假期生活为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会。从社会实践中检讨自我。虽然在这段假期我没在我的专业知识点实践，没能在专业能力上有所提升，但是我感觉我懂得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，让我懂得人要打拼出一片属于自己的天空。

**打工社会实践报告篇三**

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分，是培养四有新人的重要途径。近几年来，在校大学生走入社会越来越引起人们的重视，社会经验有了较大幅度的提高，大学生能力得到加强，有利地促进了社会主义一代新人的健康成长。

在火辣辣的七月又迎来了我大学时期的第二个暑假。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月25号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。

终于等到了我正式上岗的这一天，我手里拽着那张工作分配单和聘用合同，站在便利连锁店分店门前深吸了一口气，强压下心里陡然生起的恐惧和无措。要知道，早在收到录用确认通知的那前一周，我就开始幻想踏进那道门后可能面对的种种情况并想好了相应的应急措施。然而，做再多的准备还是枉然，我现在光站在门外就感觉神经紧绷了，手心也冒出了丝丝冷汗，那时居然还有了要放弃的想法。不过，回想起当初为了得到这么一个机会所做的努力，我坚定地迈进了店里。迎接我的就是一声热情的“欢迎光临”和一张年轻的男性笑脸，虽从未有机会光顾该连锁便利店，但其良好的服务态度和服务品质是早有耳闻的，看来并非徒得虚名啊。看到只有这一位看起来年纪与我相仿的男店员在打理着店面，我稍微松了一口气，并跟他说明了我的来意。接着他往后房叫出了店里的经理，一个瘦高的年轻男子。接受过程简单得超乎我的想象，他只是接过我带来的资料然后告诉我第二天的上班时间就让我回去了，跟我之前设想到的怎么应对百般刁难的老上司的情况相差甚远。我为之备战已久的第一天“相工”就这样草草收场。

7月26号，我正式开始上班的日子，为了给同事和上司一个良好印象，我提前了半个小时来到店铺，而他们显然对我的早到有点吃惊。在换上工作服、打卡并聆听了经理的关照后，他微笑着对我说“以后准时来上班就可以啦，其实不用来那么早的。”之后的情况就可想而知了，我几乎每天都是踩着秒针进门的，连他们也不得不佩服我的计时功力。不过令他们满意和我自己自豪的是我从未迟到过。潜移默化地，守时早已成了我的生活习惯和人生原则之一。尤其是经过这一个月的工作实践，更让我懂得了守时对塑造自身良好形象的重要性。

在便利店的工作看起来非常简单，但对我这从未试过连续工作八个小时的新手来说却是耐力和体力的挑战。按照公司规定，上班期间不允许坐下休息(其实也没椅子之类的东西可以坐)，不允许员工间闲话家常，不允许在工作区域内吃东西或打电话……对于诸多的行为约束，刚开始我是满腹牢骚、颇为不满，然而渐渐地我就体会到，作为服务业中的一个成功典范，其良好的信誉就是通过其员工的良好素质和提供优质服务建立起来的，而优秀的员工也应该是得益于公司严格的管理制度和规范吧。慢慢地，我适应了下来，同时也了解到了那些最基层的但也是我们日常生活中最不可缺的服务工作人员的辛酸与寂寞。因此，当我站得脚底长水泡的时候，我也要忍着保持最佳状态为顾客提供最满意的服务，因为这是我的职责所在；当我对每天都吃的快餐和面包感到反胃的时候，我也得忍着那些无谓的抱怨，因为我知道这只不过是诸多社会工作者必不可少的生活的一部分而已，权当社会生活初体验而已。通过观察和体验他们生活中的点点滴滴，让我认识到谋生活的艰辛与劳动所得的来之不易。

然而，令我觉得庆幸的是我遇到了一班好同事和一个好上司，让我在辛苦之余感受到了被关怀和帮助的快乐。对于我不懂的地方，他们总是会耐心地给我讲解，而对于我工作中的不当之处，他们不仅没有埋怨或责怪，更多的是给予我安慰和鼓励。在他们的引导和帮助下，我对相关工作流程和程序操作上手很快，对自己的工作能力和模仿学习能力信心倍增。除了传授给我工作上的知识外，他们还教给了我有关社会的、生活的和个人的一些生存潜规则和技巧等。经过实践性的观察和体验，让我看到了一个与我所处的象牙塔迥然不同的另外一个世界，原来社会远比我想像的复杂，其中的人与人的关系也是如此。回想起刚踏进大学校门的时候，爸爸和哥哥对我说的“在大学期间，学会怎么为人处世才是关键”，现在算是有点懂了。

另一方面，由于工作的服务性质，每天要跟不同阶层不同素质的人打交道是在所难免的，如何应对和处理顾客与个人间的利益关系是我必须得学会的。记得有一次，遇到一个要求比较苛刻挑剔的男顾客，由于正值顾客高峰时段而一时无法立刻达到他的要求，劈头盖脸就是一顿无理的谩骂和指责，而我能做的就是保持微笑并不断陪不是，尽快满足他的需求，面对着其他顾客同情的微笑和同事安慰的眼神，我也只能把委屈往肚子里咽，继续投入到自己的工作中去了。后来，我才知道，这对工作了好几年的他们来说，这些都不过是司空见惯的小事而已，所以说“顾客就是上帝”这句话对他们来说是何等沉重，而说出“习惯就好”又是多么无奈。自此，我改变了以前对那些服务工作者的看法，对他们多了点敬佩和体谅，也懂得了如何更好地克制和约束自己。

一个月的社会实践很快就结束了，然而它留给我的一些反思和体会却会令我铭记终生，受益不尽。同时，在实际工作中也认识到了自身综合能力和实践经验的不足，为往后的`自我提升奠定了基础。

**打工社会实践报告篇四**

今年夏天并不是特别的炎热，暑假开始后，七月份我先是在家里休整了一个月，在八月初面试成功，得到了一份装饰公司的工作。我的工作内容是：乙方同意按甲方工作需要，在《江阴双良黄山湖公寓》地坪项目中工作，履行职责，并完成任务。

我实际做的工作就是对地面进行清洁，打磨平整，最后在地面铺上一层特殊材料。我定了早晨5.50的闹钟，起床，做好梳洗工作。吃好早饭，穿好公司发放的工作服，于6.40开电瓶车出发，大概6.55到达工地（工地即黄山湖公寓未完工的工地），早上七点整开始工作，我的工作地点在公寓地下室二层，由于地下二层刚刚施工结束，有着各种工地垃圾，我的第一部工作就是将整个二层的地面垃圾整合堆成一堆，再用铁铲一铲一铲地将垃圾铲进卡车（这个工作让我很不适应，由于地下二层的暗无天日，并且泡水严重，垃圾堆都已经发臭，我作为一线的施工员，冲在了第一线，要忍受恶臭和铁块铁丝的侵袭，稍不留神可能会被铁丝划伤，这是个体力活，很累人），有的时候会碰上大堆未使用的砖块，我真的体验了工地搬砖的工作，怎么说呢，砖头确实很重。（我们用了三天时间做初步清洁的工作）工作到中午12点上楼吃饭（工头管一顿饭，七点到十二点都是工作时间没有休息时间，也就是整5小时的工作）吃饭时间是一个小时，下午13点又进入地下二层开始工作，一直工作到下午18点下班（又是整5个小时的工作），回到家后吃饭洗澡，大概都19.30了，没有体力再去玩电脑手机或者干别的事情了，这个时候基本就是躺在床上，很快就会睡着了，迎接第二天的5.50的闹钟。

三天的清洁工作让我受伤不断，第四天就开始正式的打磨地面工作了，带我们工作做的尚经理负责磨地机，我们打下手，首先用毛刷将地面的杂质清理，之后用推子（一种塑料用具，可以清洁地面）清理出干净的地面，尚经理推着磨地机将地面打磨（磨地机的工作原理是：下身有三个大的磨片板，每个磨片板又装有三个塑料磨片，磨片板连接水箱，启动机器后水会源源不断的配合磨片打磨不平整的地面），由于磨地机磨完地后，地面又会出现一层泥浆，我们这时就要手拿推子将磨地机产生的泥浆推掉，露出地面，让磨地机再次磨一遍地面，这个磨地次数要持续4遍，4遍之后，地面才会变得平整（这是为了方便上料）。推子推地要我们弯腰，走路，不停的走动，一天下来脚会非常的疼痛，腰会酸痛。

磨地机磨地就耗费近一个礼拜，我们要做的另一个工作就是用榔头和铲子将地面上的凹凸物清除（各种水泥块，各种工业用胶，都和地面紧紧的粘在一起），这个工作很耗时，不过相对轻松。

地面磨好之后，紧接的就是用工地用吸尘吸水机将地面弄干（这个吸尘吸水机附带着一个大桶用来装水和杂质，其他部分类似于家用吸尘机），这个活受累的又是腰和脚，需要弯腰和不停走动，并且工作时间是10小时，很累人。

**打工社会实践报告篇五**

1月8日，是我们启程奔赴社会的第一天，对于我来说，能够亲身体验社会实践是让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的韧性，通过社会实践找出自己的不足和差距所在。

1月11日，是我们正式开始上班的第一天，我们接触了我们生活中会常常，也是必不可少的一些东西，在十足便利店里是应有必有，有零食、日常用品、玩具等等。我们刚去第一天在店里就是先熟悉店里的陈列，检查货架上的物品的保质期，在刚开始的几天里，我们接触的就是擦货架和看保质期，慢慢熟悉了之后，就学着收银了，其实收银也是一门很大的学问，跟钱打交道是最细心的工作，我本来就是一个比较粗心的人，在收银的工作中我也学会了很多小细节的东西，但是我的收银溢缺也让我觉得无论干什么事情都要学会专心、耐心、细心;在接待顾客的时候要随时保持微笑，进门时高唱“欢迎光临”，出门时高唱“欢迎下次光临”，这样会使顾客有一种亲切感、一种尊重感，虽说“十足”的东西比一般超市东西都贵上一、二块钱，但是顾客还是愿意到“十足”来买东西，究其原因，就是服务态度好。

在实践的这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，有厌恶的，喜欢的，同时也交到了很多新朋友，有我们陕西的，还有外省的，甚至还有一个外国人，他们给予过我许多帮助，让我懂得了朋友的重要性，“在家靠父母，在外靠朋友”这句话的真正含义，朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助，朋友就是雪中的碳，雨中的伞，黑夜中的一盏明灯。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在委屈的更高的成绩而努力，工作中，则不同，因为你要给别人分担工作的压力，但是无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断的学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

记得老师曾经告诉过我们，大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总是没有社会上的那种工作的压力，那种为了挣钱而有的精神高度集中，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，我们的店长他也是刚毕业不久，他是咸阳国际商贸学院毕业的，他告诉我说“你们现在在学校里还有老师的呵护，关心，可是当你们离开学校以后，社会是很残酷的，要自己挣钱养活自己，说句很实在的话，你今天不工作，今天就没有饭吃，就是这么的现实，虽说外面的工资高，但是消费也高，我们上学期间有父母养活我们，当我们毕业后，也还得到社会上去打拼，去挣钱，在学校里，我们大部分学到的都是理论知识，实践是很少的一部分，在工作中，可能会遇到书本上的知识一点也用不到的情况。

回想这次的实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到的提高，而这些在学校是学不到的。

在社会上要善于与别人沟通，以前虽说有过打工的经历，但是这次更让我体会到了更多。人在社会中都会融入社会这个大团体中，人与人之间合力做事情，使其做事的过程更加融洽，会达到事半功倍的效果。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心的接受。

种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能够克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的，知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，缺少了知识，头脑就要枯竭，我们在那遇到了很多外国人，语言障碍就是我们碰到的第一个问题，那一刻，我觉得如果我能够说一口流利的英语那高有多好，可以和外国人用英语交流那是一件多么值得自豪的事情呀，所以我更加体会到了英语在我们工作中的重要性，以后我在英语课上一定要好好努力，提高自身的英语水平。我们这次接触的销售业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都要有深入的了解，才能更好的应用于工作中。

这次的亲身体验让我有了深刻的体会，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时，让自己认识的更多，让自己的阅历更加的丰富多彩，让自己在以后走上工作岗位之后会更有自信。

**打工社会实践报告篇六**

这个寒假我在一家中西餐饭店进行了认识实践，它虽然只是一间饭店，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下长春厨房制造是位于朝阳区工农大路2632号(南湖公园二号门斜对面)，收到铺租贵的因素影响，饭店的规模不是很大。长春厨房制造是个情调非常不错的地方，没有俗气的音乐，没有大声喧哗，人们的说话声像灯光一样压得很低。装修以黑灰为主调，服务员一身黑色制服，更添神秘感。吃的东西比较丰富，西餐、日本料理和中餐都有，而且味道可口。

实践期间，部门主要安排我学习宴会，会议服务程序。同时作为中饭店一员，也须全面掌握饭店对客服务程序，包括预定、点菜、传菜、看台、收银、摆台和收台等一系列服务，同时也全面了解学习饭店物品的保管与淡季节能方案的制定与实施。在这一过程中，我由一名在校学生，在思想上逐渐成长为一名酒店职业人。实践结束时，无论从思想上，心理上，还是体能上，都得到了很大的锻炼。对自己的所学的专业知识，掌握的更加牢固，对酒店业的现状与发展前景都有了一定的了解。下面就从以下几个方面向老师汇报我的实践收获。

二实践期间，饭店确实对自身成长起到了很大的促进作用。在实践结束后，回首实践全程，也发现此饭店经营过程中存在不少不利条件。感觉最不利于饭店经营管理的是饭店淡旺季分明。基本上每年的10月到次年的5月为旺季，6月到9月为淡季。旺季时，住房率经常100%,可是到了淡季， 0%的住房率都存在。两者相差悬殊，给饭店经营管理上带来很大的困难。首先是人力资源的配备。往往出现，旺季时人力配备不足，淡季时，又存在人手浪费现象。这也是为什么这家饭店聘请大量实践生的原因。实践生比例高的时候可达整个酒店员工人数的60%以上。这个差别明显的淡旺季经营，给饭店管理，经营销售等带来很大的不便，需要几种不同的管理方案，毕竟淡旺季管理策略不同。而且淡季时，饭店往往还需要 倒贴 成本在里面。极大的限制了酒店的长远发展。但是这个淡旺季之分，却是受整个海南大旅游市场影响，不是轻易改变的了的。如果从另一方面来说，淡旺季之分，也给饭店带来一个休养生息的机会。旺季时，设施设备的高速运转，造成过度损耗，到淡季时，正好有个缓冲阶段，加以保养。并且在淡季时，可以组织员工培训，加强员工的技能培训，以保证旺季时的服务效果。

饭店作为服务行业，从业人员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力提高员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。饭店向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。因为员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的前提下，为酒店争取最大的利益。同样，因为饭店是服务业，因为现在追求想客人提供人性化服务，所以，我们饭店内部管理中，也应该实施人性化管理。因为我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们饭店的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效率。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走入员工的生活，不是一件坏事。

**打工社会实践报告篇七**

社会实践报告 打工

在大学的第一个社会实践小假期里，我选择了到一个手工艺品厂进行为期十八天的实践打工生活，社会实践报告（打工）。据了解，该厂是一家生产耳环、项链、手镯装饰产品为主的韩资资企业，产品主要销往韩国等地。此次打工之行，目的在于利用课余时间赚取一点生活费，体验工厂的生活提前接触并尝试适应社会，为将来适应工作环境锻炼锻炼。

6月1日 ，我正式以一名临时工的身份，被分配到厂生产部的手工厂。因此，这个部门的工作比较简单，产品的质量关系到厂子的声誉。我们的上班时间异常紧凑，08：00-12：00，13：00-17：30，18：30--（加班）。后来，我了解到，和我同在一个部门的还有省内的其他大学的学生，当然，小学，初中，高中，中专和大专的员工更多。不过，说归说，做这些眼见工夫的工作，我们这些大学生就显得笨拙了，甚至比不上初中还没毕业的小女生。实在是太惭愧了。以前说大学生高分低能我还不服气，现在我也要说，动手能力不强已经是大学生的通病。

也许，生活和工作有着相同之处：都是重复。休息休息再休息，工作工作再工作。来到厂，经理就告诫，这里不是学校，首先安全第一，其次必须遵守厂纪厂规。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任的心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。经过组长的一番话，我终于明白到，做好事才是真正的目的，并不是说随便应付就能了事，工作不等同于玩笑，必须做到最好！

适应能力也在考验着我。

首先是住宿，改变的环境和朝夕相处的各种人，都要让我面对，工作报告《社会实践报告（打工）》。努力做到和善地与人相处，尽量保持宿舍清洁等等。在不久的将来，我进要踏入社会，面对的是错综复杂的人和事，要学会如何去面对去处理。就在这次实践中我的适应能力得到锻炼。最基本的礼貌，见到同事和上司，打个招呼问句好。凡此种种，说简单简单，做到也不是容易的！

其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。

小组长和我的谈话让我获益匪浅，他说，出到社会，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。听君一席话，胜读十年书！

还有人看到，大学生就是不会在吃饭排队时候插队，也不会在集合时候大声讲话。这些大概就是个人的修养了。这些都是小事，很平常，可实施起来又有多少人真正做到？我想我是可以的。成功靠的是什么？细节！什么是细节？刚才所说的也是！工作中有许多的细节，比如在焊接的时候必须加一个水管，如果忘记了呢？那将是什么的情形？浪费的包括人力物力财力，如果每个人都忘记加一个，那就将损失惨重，先不说构建和谐节约型的社会主义社会了，因为这本身就是和企业的宗旨背道而驰的，企业在细节抓不好，谈何发展？说的已经回到所学的专业上来了，尽可能节约能源，节约用水，循环使用等等。比如说，上班时间时常会断电。节约电能够重要的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让经理感到愤怒，最后，做思想工作了，果然不出所料，经理是行的，我们的效率高了，吃的饭菜也没那么多辣椒了。至此，我明白，有要求有自己的想法，可以在适当的时候提出；工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。

**打工社会实践报告篇八**

年级：大一年级班级：药检11—-301姓名：雇雨桐学号：

实践单位：九芝堂药店

实践时间2x12年1月1日—2x12年2月1日

2x12年1月1日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们会通知你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，摆正自己的位置，我来到了宁乡九芝堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并对我说我第二天可以来上班了。

第二天，带着简单的行李去上班。一开始，主管把我叫到一个女孩的跟前，要我跟着她学。看着她不停的拿着商品看来看去，我也拿着商品看，见到有顾客来，她就拿着商品竭力的推销，而我只是站在旁边，试着说“好，很好”之类的话，满以为这样可以卖掉，可顾客却不屑一顾，走了。我站在那里，望着女孩，她并没觉得委屈，依旧看着商品，依旧推销着。也许在人生旅途中，会遇到许多的失败或挫折，只要用一颗平常心来对待，生活就没了压力。当我环视别的员工时，也是在认真负责的推销着商品。

第一次站在柜台前，望着琳琅满目的商品，望着眼前的人们，听着这杂乱的脚步声，我心乱如麻，眼前的人们牵引着我的目光，看着他们远去的背影，心里又少了几分紧张。刚开始，面对顾客，不知要说什么才好，只是被动地把顾客提到的药品拿到他们手中，然后在一一把它们放回。日子一天天的过着，我也一天天的磨练着自己。面对顾客，我能轻松自如的向他们介绍商品的种类，用途等等，见到熟识的顾客，也能主动的热情的打招呼，聊家常。

在一个似大似小的空间，有着我的快乐与欢笑，也有着我的烦恼与忧愁。有时，也会遇到一些胡搅蛮缠的顾客，会因看上一个商品问了又问，心里十二分的不耐烦，脸上还要露着笑容，嘴上还要向他们介绍着，解释着，而最终却又没买，有时，也会遇到年老的顾客，说上一大通，他们也不解其意，只是呆呆的望着你，呆呆的站在那里。但不管怎样，我们这一代人对长辈应是毕恭毕敬，对小朋友应是热情友好。“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。

打工期间，我还从那里了解到一些有关九芝堂的知识。九芝堂的药材，务求齐全，即使一些偏僻不常用的药，也要准备一点，避免不能按方配齐，使顾客失望。有的药如附片之类，有特殊的烹制方法，则店伙计必定反复交代，特别说明。九芝堂还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。九芝堂成名的秘诀，就在于它一直认真按照门联所写的两条中药加工的传统标准去做，坚持百年不懈。九芝堂的饮片，从选料开始就非常认真，考试吧宁可出较高的价钱进上等好货，决不贱价买次货；加工时讲究工艺，注重质量，所以看样很好，极少灰碎，药性足。店伙计大都经验丰富，熟谙中药药理讲究的“寒、热、温、凉”四气和“辛、甘、酸、苦、成”五味，能根据药物的形色、气味、味道来辨别真伪优劣。他们按方抓药时多半都是一抓即合分量，极少有添减的时候，但仍然要用小戥子称一称，操作认真，决不马虎。多年以来，福林堂配制的成药逐渐形成了自己的特殊风格，很得病家喜爱，盛名历久不衰。

在这短短的一个多月里，我收获了很多。首先让我懂得了作为一个服务业的员工，首先要有为他人服务的\'意识，不能用自己的小性子办事，不管做什么事都要顾全大局。另外，不管做什么都要取得别人的信任，那么首先得尊重别人，因为别人的信任是成功的开端。最后，在这个社会上形形色色的人都有，也许很多人的所作所为并不是我们所接受的，在与这些人接触的时候，我们并不能因为不喜欢或是什么就对他们态度不行，而是要用不同的方式来面对他们，因为他们也是我们的顾客，我们有责任让他们满意，只要我们做好了，不管他是什么性格的人，都会看到我们的努力，看到我们的诚意。

总的来说，在药店打工是绝对有收获的，我提前进入了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就可以少走弯路。这就是我这个假期的收获。

**打工社会实践报告篇九**

20xx年似乎注定是不平凡的一年，各种地质灾害层出，但是作为大学生的我们，不应停止实践的脚步，在这个夏天我们迎来了，大学的第2次社会实践， 都说现在的大学生是生活在温室里的花朵，经不起任何风雨。而随着暑假的开始，我们将走出象牙塔，走进社会，为公众书写一份满意的答卷。一个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

在这次餐厅实习中，困难时刻严峻的考验着我们。在餐厅工作的同时，也不可避免的同其他部门产生联系。这样，我就在不断的联系中和在正式员工的介绍下，对餐厅的客房、前厅、销售、财务和工程等部门都有了一定的了解。同时，我还主义积攒一些餐厅管理的资料，时刻充实自己对餐厅知识的储备。

餐厅作为服务行业，从业人员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力提高员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。餐厅向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。因为员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的前提下，为酒店争取最大的利益。同样，因为餐厅是服务业，因为现在追求想客人提供人性化服务，所以，我们餐厅内部管理中，也应该实施人性化管理。因为我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们餐厅的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效率。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走入员工的生活，不是一件坏事。

世界一个必经步骤。每一项操作，每一个动作，每一个表情，我们都能应该给出一个依据。规范化的管理，有利于员工的服务水准的提高和餐厅管理水平的提高，全面化的管理更是必不可少的。记得我们在接待vip之前，总监总是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是不是不放心我们，干吗非得重复的看?回答是：不是不放心，是确保万无一失!小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、颜色的搭配，及其灯光的完好和安全通道的顺畅，这不光是营业区域的检查，其范围要涉及到周围几个营业区域。

在这里还应该提下投诉的问题。我在餐厅实习时，我们经理经常说，这段时间我们没有投诉，非常好。我感觉这个观点不好。许多客人在对服务不满意时，都不投诉的。并不是说我们的服务没有缺点。有投诉才有进步，我们应主动向客人了解我们的服务效果。认真虚心介绍客人的意见，我们接受投诉的目的不是处罚员工，而是对我们的经营管理敲响警钟。

另外还想强调下心态问题。作为餐厅人员，良好的心态至关重要。不要怨天尤人,应该谢天谢地, 餐厅给了你这个发挥你能力的机会。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

社会实践能让走出校园的我们，更好的接触社会，了解社会，加入到社会中。它有助于我们大学生更新观念，吸收新的思想和知识。同时，社会实践中有很多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通交流的能力和表达能力。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

康 富

**打工社会实践报告篇十**

这是我人生中的第一次打工，也是我第一次走出山东省。坐在汽车上的我已按奈不住此时内心的激动心情，眼睛一直盯着窗外的风景，心想：终于可以看看南方的风景了。想起刚提出出来打工时父母的担心：自己一人行吗？干得了吗？那边很热••••••那时的我只说了三个字：我想去！对于即将步入大二的我来说，对社会没有任何的了解，至今没有一次打工经历是多么的悲哀。这次的暑假工便是送给大二的我的一份特殊礼物。

1、 第一感觉

行驶了七个小时的汽车终于到达了目的地：滁州市富达集团。下车的那一刻我被四周的闷热空气憋的喘不动气，没有一点流动的风，估计蒲公英若生在这必定绝种。此时我便对这座城市印上一个标签：热！跟随着老哥进入公司的宿舍楼，中途遇到很多人，他们几乎都问同一个问题：这是谁？老哥也回答同样俩字：我妹。此时的我心里总是感觉美滋滋的。而当我进入宿舍的那一刻，迎面而来的是一股凉爽的流动气流，将身上的那股燥热吹散了，真想抱着前方的那台空调，太舒服了。一个字：爽！

2、 员工餐厅

简单收拾了一下自己的床铺，老哥就喊我去吃晚饭。之后交给我两个“大盆子”，我心下疑惑：不是吃饭吗，给我这么大盆子干嘛？难道是洗脸的？来不及多想，几步小跑跟上远处的老哥进入餐厅，人很少。老哥说：公司只管中午一顿饭，所以下午人很少，都是住在公司宿舍的人在这吃饭。此时我知道手中的“盆”原来是吃饭用的。我向里看了看，菜很简单：蛋炒饭、两份咸菜、一大盆绿豆汤。我随便打了点饭，便坐在老哥旁边，很快一排桌子便坐满了人，老哥一边与他们开着玩笑一边向我介绍谁是主管谁是主任。我在一边连连低头，向来内向的我总是缺乏与人交流的能力，此时的我除了点头不知道该说什么。来之前老哥就让我别乱说话，所以直到吃完饭我也没说几句，就怕说错话。由于公司规定不能穿露脚趾的鞋，而我只带一双露脚趾的鞋，没办法，晚上老哥便带我买了一双运动鞋。

3、 第一天工作及工作内容

老哥昨说明给我安排活，早上我便早早起床来找老哥。吃完饭后，老哥说：“你不是想挣钱买电脑吗，去注塑吧。”我笑着说：“去哪都行，只要给我钱。”随后我便跟随一个大哥哥到了二楼办公室办理了入职手续。一切准备妥当后，哥带我到了注塑车间主管的办公室，说明一切后，我的工作定为：注塑车间的统计员。说来也巧，原统计员昨天刚请的产假，所以我才能“上任”。既然上班就不能闲着，虽然是个什么都不会的新人。也许是因老哥的缘故，主管对我挺客气的。亲自教我工作应该怎样做，由于我对注塑完全不懂，所以听得迷迷糊糊，工作起来感觉比较费力。主管似乎看出我的困惑，便对我说：“工作不要急，但要准确。”我连忙点头，心想：平日里我可是最细心的。终究因为害羞没说。就这样，我对着手中的一张张报表向电脑里输，那些数字我看了好几遍才肯放过，就怕漏了一个零，创下大祸。但也有得意的事：以前学的计算机知识现在可派上用场了，表格的种种做法非常有用。比如：建表格、合并单元格、插入删除表格、字体的处理等等。

报表分白班和夜班，我要将各产品一天的产量、工作时间段、产品编号、订单号、合格品、不良品、生产效率、机台、吨位、模腔、产品重量、操作工等全部输入电脑，之后在发送邮件给会计。这些必须在十点之前完成。做完报表，改看板。即把今天产的产品的订单数和未完成数写在每台机子的看板上，方便工人了解产品完成情况。产品几乎每天都有入库和发货的，我便打印标签，还有新产的产品也要贴标签，所以每天我都去二楼办公室拿标签，再到前台复印，每张最少复印15张，可想我回去时手里得多少张纸。而且我常常是刚打印完坐下，接着又要标签，我来来回回不只要跑多少趟，估计那办公室的人见我都烦了，因为他们那的纸都给我一人用了。其实我最不愿去办公室了，每次去都有异样的眼光看我,估计是说：这丫头咋又来了，纸都没了。我只好假装没看见，继续我的工作。

下午时间我还是做表格，一个是考勤：每一天工人的加班时间、请假、迟到等统计在表格里。一个是良品汇总：统计每天的合格品。还有一个是订单看板：把每天下的订单输入表格及其完成量和未完成量。除去这些，我还有一些工作，如：到仓库拿东西、办公室卫生、物资管理和分配（手套、棉花、创可贴、美工刀等）、早晚点名。其实还有产品入库的统计，因为对工作的不熟，这些重大事都由主管亲自干。这就是每天的工作内容，一般到下午2点我的工作就做完了，可我仍然得晚上8点下班，早上8点上班，中午不休息。到月底，我还要算工人工资、考核、效率、产品状况等等，往往这时是最烦人头疼的，到那时就得加班做统计了。虽然有点累烦，但是挺充实快乐的。

4、 我的对头

刚去第四天晚上，下班点名，由于车间机器隆隆直响，我总听不清别人点到声。当我点到其中一名女子时，老听不见答“到”的声音，便连念了两遍。就因多念了两遍，该女子突然大孔：“没听见啊，我说多少遍了。”我很抱歉地说：“我没听见••••••”还没等我说完“不好意思”四字，那女子就孔：“你没听见是我的错吗！谁让你没听见的，是我的错吗！••••••”我一听心里不悦，别不想理她，别不再听她说话，无视她，点下一个人名。那晚我心情极不好，心想：算了，不计较了，以后我仔细听。

没过几天，快下班了，那女生又突然气冲冲走到我桌前大孔：“•••标签•••明你自己贴，我不贴。”说完便走了，当时我和旁边一位大哥愣了，那大哥说：“她说什么呀！也不把话说清楚。”随后我与大哥找到那女生的机子，才明白，原来是标签快没了，她怕夜班产的明早让她贴，所以心里气。我心想：没标签不会提前说啊，朝我孔啥。我立马到二楼给她打印了20张。那晚我想了很多，不明白那女的为何对我如此不满，同时也劝自己不要生气，就当考验自己的忍耐力。

几天过后，我才从一位阿姨口里得知，那女的原想干我的工作，哪知被我“抢了”，我顿时长嘘一口气，叹道：原来如此！幸亏我只干一个月，要不然真不知如何对应那女的。自此我见那女的，不再害怕，而是能不惹则不惹，她的标签我总是打得最多，这样她就不能找我麻烦了吧。心想：做人要沉住气，不能随便暴露自己的心情，否则如何在社会上打拼，像她这样是万万不行的。看来与人相处是一门学问，我还得继续学习啊。

5、 学到的技巧

通过这次打工，我懂得确实挺多，以前不会用打印机和复印机，现在可是很熟练。以前都不知道冰箱里各部件的名称，可现在我知道：瓶架、果盘、中横梁合体、门体、骨架、出冰门••••••我知道工人们的工资由哪几部组成，如何用最少的时间计算出工资。主管与员工如何相处，即使是领导，错了也要放下架子改。对于不认同自己的同事，不要以牙还牙，能解除误会的就解除误会；不能的就和平相处，不要打击报复。还有就是不要过分暴漏自己的心情，那是你的弱点，是别人捉住你的把柄。

打工期间听得最多的一句话：好好学习啊。确实，只有好好学你才能在有空调的办公室里工作，不用穿被汗浸湿的衣服，不用受别人欺负，不用拿最低工资干最重的活，你可以抬高自己的头走自己的路。虽然只工作了20多天，但其影响绝不仅仅只有20多天，这次暑假选择出来是没错的，它将会为我开启一个不同寻常的大二生活。

**打工社会实践报告篇十一**

从上个月的10号放假回家，我在亲戚家带小孩和去外婆家过了半个月，一直到25号才正式去公司上班。第一天上班，我被安排到受话器组，我们学生工主要是剪公司产品的一些次品和废品，以及帮忙打杂，每天的工资不一样的，多劳多得。第一天我清楚的记得我一天的工资才22.5，这一天，我剪次品剪了900个，1000个才30元，晚上到家发现自己的手上起了4个水泡，很疼，但是又不敢拿针把它刺破，因为刺破后会更加的疼痛。

晚上在床上睡觉的时候，我想过放弃，一方面我父母不忍心，不说我从小娇生惯养的，但是我没有吃过这么大得苦;另一方面我自己发现，第一天上班就这样了，一个月下来，那我的手估计要残废了。第二天早上的时候，我爸问我还做不做，我说做，不去的话丢人，不就一个月么，咬咬牙就过去了，实在不行的话，我请假休息几天。

就这样，我每天早上6点起床，7点15坐车去上班，到公司8点不到，下午5点半下班，每天的工作就是剪次品和废品和打杂，手上的水泡是消了再起，起了再消，总共不下于10个，有的变黄了，变成了应该是传说的“老茧”。虽然会很痛苦，但是坚持下来就行了。昨天是我上班的最后一天，一个月完了，我把自己的手套脱下来，摸摸手套上的自己裹得胶布，一层层，左手大拇指和食指的指套最厚，有十几层。只记得每天下班时把手套脱下来，自己的手指有些白，那些有水泡的地方破了，会散发出一股难闻的味道，手上有时候会很脏，黑黑的，洗也洗不掉。

我最喜欢剪的次品就是16h，因为它的价钱最高，如果是要把上面的黑字拿无水乙醇涂掉的话，就是1000个34元，不涂掉的就是1000个30元。最讨厌的次品就是18d、28d，这种次品要四道手续，第一步要把外面的铁片去掉，第二步要拿大针(不是绣花针)把里面的塑料薄膜挑出来，第三步拿对应的“公章”，所谓的“公章”就是能刚好放进次品中的小铁管，中间是实心的，有一点凹凸，把次品最中间的磁钢撬动，最后一步就是拿吸铁石把磁钢吸出来，但是可恨的是这么复杂的次品价钱更其他的一样，也是1000个30元。所以每次我看见这样的次品我就避而远之，知道没有其他的次品了，我才去剪它，一天才弄不到1500个，不合算。

上班一个月，我发现了一些好玩好笑的事情。就说打杂吧，给厂长打杂是5.3一小时，给副厂长和组长打杂是4元一小时，所以每次打杂，我们都抢着帮厂长打杂，组长叫不理。因为公司是电子厂，所以男生的话就比较少了，除了一些电工，我们学生工男生还算多的了，那些员工基本上是女的，年龄20至45之间，多数是30以下的，我们看见了，不论谁都叫阿姨。我有一次就尴尬了，叫了一个比我还小的女的阿姨，那个叫我无地自容…….

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