# 2024年发传单的社会实践报告(优秀13篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-07-14

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。发传单的社会实践报告篇一实践单位：实践时间：现在...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

**发传单的社会实践报告篇一**

实践单位：

实践时间：

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，当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。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?所以，我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，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，在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

大学,是一直以来梦寐以求想去的地方。大学的第一个暑假，就算是社会实践也让人激动。带着激动的心情，7月5日我离开家到西安去找工作。从促销员被骗到服务员把我刷下来，茶楼、火锅店、饭店、超市，我和同学找了好久，朋友的舍友还帮忙打电话找。什么不是本地人、本地学生、带框架眼镜、个子太矮。一盆冰凉的水直接浇到我头上，没有了激动得心情，特别委屈，只想赶紧找到工作。同学就说让我去肯德基，骗他们说我就是长期的，会一直做。但是我一点也不想去，更不想骗人，做多久就是多久，何必要那样，我做不到。或许我在某些方面并不乖，但是我没有习惯说谎。同学是个急性子的人，特别直。因为这我们两个说的不好，差点吵起来，想哭，不知道要怎么办。那时，我迫不及待的想要工作，连她室友说的洗碗工，我都想去。最后无可奈何，我们去找了中介，交了一百块钱。那是一间不大的办公室，老板说那时只有发单和在超市促销饮料的工作，我说可以，想着去做促销挺好的，练习交际能力。等了两天，他给我们说是促销招满了，让我们去一家卫浴公司，和我一块的还有四个人，他只字未提发单，就这样我无可奈何地开始了我的暑期实践。呵呵，怎样必免，还是被骗了。

发单—看似很简单的工作。实则一点也不好做，要有良好的心理素质及受挫折的心。刚开始，根本不好意思去发，总觉得这样很尴尬，总是脸红，难受极了。有些事情，好像就是那样，迈出了第一步，后面就慢慢好了。发单就是这样的，当发出了第一张单子后，阿姨和蔼的给我微笑了一下，忽然就觉得其实也就那样了，还是有好人的。不过，腿酸、又热、还会有人来巡视，看是否说话，是否热情，真是个难熬的适应期。现在的人都要面子，很傲慢，要的人很少，根本不听你说。就是有时会有一些好心的阿姨、大姐把我们看一下，然后才要。应该是觉得我们可怜吧！中途有几天温度达到了38度左右，非常非常热，你就站在那里不动，脸上的汗还是不停的往下留。

第一年暑假，第一次社会实践。尽管发单，还是有很多收获。遇到的事，接触的人五花八门，以及对待事情的态度，好比是工作，过了几天我就慢慢的适应这个工作了，我会积极地了解一些关于卫浴方面的知识，大胆的去给别人介绍，发单，然后领人进去店里选购。如果没人要单页，我也不伤心，不是每个人都需要、不是每个人都是好人能看到我们的辛苦、不是每个人都那么闲看你的单页，而且现在社会上骗子那么多，骗人的手法那么多，别人也没必要相信我们。就这样，我的脸皮变得越来越厚，工作做得很娴熟。另外就是交际能力了，保洁阿姨、保安、问路的。当然，还有和我一块发单的工友了，我们都成了很好的朋友。还有我们的同行，都是大学生，大家休息时天南地北的聊，有西北农林科技大的，西北工业大学的，西安邮电的。7月21号，挤公交车，钱包就忽然不翼而飞了，我当时就懵了，接近四百块钱加银行卡都没了，想笑又想哭，当时都急疯了，恨不得骂死自己。幸好有同学在身边，“没钱就给我说，住在我家里，什么都不用担心，这不是有我呢吗，有事就给我说，上你的班就行了！”“朋友在精不在多！”就是这样，让人很窝心，即使发生了很多事我也总是很开心的。就这一个月，或许学到的比我在学校一年都多。赚钱比想象中的要困难很多，都二十左右的我们，还只是父母翼下的雏鸟。一直在学校的我们严重缺乏社会经验和与人沟通的`能力，并且总是以自我为中心，不会更多的考虑别人的感受。这次的打工经历我完全体会到了这一点，你跟谁都是陌生人，没有谁无缘无故对你好。老板的话就没有你反驳的理由，说你你就只有忍着。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，那就会变得容易解决了。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。所以说，学校的这个暑期社会实践很不错，很有必要。并且现在物价飞速涨，钱越来越难赚到，而长久在学校的我们很难去体会到那种艰辛，父母赚钱的不容易，从来严谨的要求自己，更认真地学习，遇到困难更坚强。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。在今后我要参加更多的社会实践，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。

这个暑假，是有很多不开心，也没赚到多少钱，但是很充实，我很满足，我很骄傲！为自己加油！为自己鼓掌！

**发传单的社会实践报告篇二**

今年的寒假，我们是在一月十一日放的假直到二月二十五日才上课，在此期间共有多达一个半月的假期里，我大多时间是在家里面和家人一起感受新年的快乐气氛。学生本来就囊中羞涉一有赚钱的机会就会牢牢抓到。放假之前我本来是打算去打工的，但因为一些原因这个计划就取消了，只有在元旦节的时候去了一家店打工帮老板发传单。因为元旦节很多店都在搞活动需要人帮忙所以这份工作很容易就得到了，我只是去简单的面试了一下就被聘用了。

2月1日我比往常要起得早得多因为我要去工作，这可是我第一次出去打工有点激动。我和同伴怀着好奇跟激情去了我们的打工那家店。站在门口等了好一会老板才来刚一进门老板就让我们帮她写了一些广告，一开始还觉得我们的工作轻松。

我们休息了几分钟她就让我们出去发传单，可是天公不作美天上下了雨，地上湿湿的。但这并没以影响我们对工作的激情，尽管天在下雨我们也还是在认真的发，而且还是非常负责的发并不是像别人那样应付工作见人就发。我们可是专发那种看起来对店里东西有兴趣的人，这样就可以避免浪费店里的单子。所以即使我们在雨中没有停一秒钟的工作那样也发不了多少的，何况下雨天行人本来就很少。

但没有说出口，还是顾及一下的因为我知道给别人打工是不会事事如意的。接着她又说“明天你们还是来吧，明天就把薪水拿给你们。“当然第二天早上我就没起那么早了，因为我根本没打算去。直到同伴打电话我才起床的。到了那里老板还叫我们再做半天，为了半天的薪水我们也答应了。

但我们绝不可能做到像第一天上午那样了，虽然雨并没有第一天那么大。中午我们如期拿到了薪水走了。

老实说我们只全心全意思工作了半天，但拿着一天半的薪水我没有半点的愧疚，也许是觉得老板不厚道对她有敌视的态度，也许是我们还年青还不能接受这种工作方式。反正这次我算是见到了像电视里那样的顾佣关系，老板就是唯利是图利用顾员的劳力。店里还有一个比我们大的店员在那长期工作，我看到那店员姐姐好像是老板的女佣。老板真的是什么都叫她干，做饭、洗碗、打扫卫生、看店做生意甚至还得给老板织毛衣，根本就不是一个单纯的店员。

总之这次社会实践我是有进步的，首先是让我有了一点工作经验，以后再有做兼职的机会别人问我有做过兼职吗，那时我就可以不用再说“我没有做过任何兼职“。然后就是让我知道有选择性找兼职不是什么工作都做，不然做到一半就不想做了还不开心。我知道我们就是要这样成长，换个角度我还得谢谢那个老板让我学到了这些经验，让我了解了什么是唯利是图的老板作风，如要我是老板我肯定会优待我的员工因为我知道只有好好对待自己的员工，员工们才会全心全意的为我工作。

希望自己以后能成为一个受员工们爱戴的老板。即使不能成为一个老板也要为一个值得我爱戴的老板工作。世界就是这样，到处充满爱!

阅读更多应届毕业生社会实践报告：

国土资源局寒假实践报告

暑假大学生支教实践报告

寒假肯德基打工实践总结报告

调查就业情况实践报告

**发传单的社会实践报告篇三**

繁长的暑假又开始了，为了不使两个月的暑期白白消逝在玩游戏与看电视中，也为了增长自己的社会阅历和锻炼自己的品质，在20xx年7月1日到20xx年8月1日短短一个月期间，我去做暑期工，我的工作是去一家饭店做服务生，由于店面不大，算上老板整个饭店就三个人，但由于地理位置特殊，毗邻万达广场和明珠大厦等繁华区，还有广阳区法院，检察院等企事业单位，所以人流量较大，饭店生意也不错，我的主要工作是点菜与上菜，可别小看了这点菜与上菜的过程，以前我就以为点菜就是把客人要吃的菜写上，上菜就是把菜端上去而已，实际工作起来远远没有这么简单，点菜的时候有些客人磨磨蹭蹭半天也拿不定主意，这种情况下我就得说出几个特色的菜来帮他们拿定主意，一般老年人喜欢吃一点家常小菜，中年人喜欢吃一些特色风味，年轻人喜欢肉类多一点，根据他们不同的需要，向他们推销不同的菜肴，一般当菜品说到他们的心坎上，他们会很乐意吃这道菜!

点菜还要注意写清桌号，以免上错菜，有些客人的特殊要求也要写清楚，比如说高血压要吃清淡些，有些四川汉子要多加辣椒，有些人不吃香菜啊等等。上菜也就是端盘子，端盘子也有端盘子的讲究，大号盘子双手端，要持于胸部以上部位，要让人感觉到你在端盘子，而不是提盘子，小号盘子单手端，食指托起盘底，大姆指扣住盘边，千万注意不能把手指伸进菜肴里，上菜以后，还要报上菜名，这要平时多背菜谱，熟悉菜谱里各道菜的主要构成，上菜的时候才能上对桌，报对菜!

虽然只有短短的一个月，但这一个月让我学会了很多东西。

我更加深入了解了社会与民生。民以食为天，饭桌上有社会各层的人，他们对社会的认知也不同，我所接待的客人中可以简单分为这么几类，一是退休老干部，他们最多谈论的还是自己在位时的辉煌，二是法院等的公务员，他们主要关心的是自己儿女的教育以及家庭问题，三是一群中青年自主创业者，他们在事业上已小有成就，他们主要关心与讨论的是国家的富强与稳定，以及我国与外国的各种关系，比如黄岩岛，钓鱼岛等问题是他们谈论的重点，四是在修建万达的民工，他们讨价还价，珍惜自己的血汗钱，在饭桌上总忘不了家里的七七八八，给人感觉勤劳朴实。

**发传单的社会实践报告篇四**

我是这个假期过的真是充实.我利用了假期时间不尽是学习还有实践.我觉得通过这次实践我又长大了好多。

我是在一个手机店里发传单的，首先我来到红星美凯龙，我的工作地点，因为第一次发传单，心里有点激动，9点半开始工作，我很认真的把传单发给每一位潜在顾客手中，他们有的很乐意接受，有的很不愿意理会，这对我而言，是一种锻炼，努力把自己推销出去，不惧怕任何陌生感。因为之前做过化妆品推销，通过自己根据顶固的宣传单页组织精简吸引消费者的语言，达到引客进门的目的，同时东家为了激励我们，领进一个，一元奖励。我微笑面对每一位进卖场的客户，耐心解释关于顶固的产品优惠活动，对有意向的客户引进店内，就这样，进过8个小时的工作，我一共引进32个客户，6点钟我拿到了人生第一桶金，一种难以言表的感觉，通过自己努力得来的成果，喜悦之情油然而生。其实工资是一种量化方式，真正目的是锻炼自己的能力。感谢顶固，感谢优胜力，给我这个机会，我会继续努力，为自己创造辉煌明天。见识了各种形形色色的人.穷苦的,财大气粗的,还有我们这些发单子的人.

发现老板几乎都是胖子,很少有很苗条的.而且南方的老板喜欢带各种的玉类型手机的制品,喜欢穿颜色鲜艳的衣服,而北方的老板都像是当官的正统,差距.

今天给一个老板发,他说昨天我就给他发过了,今天还发,问了些累不累,钱多少的问题~感觉他挺好的,他们一帮人,就是他挺好的~~其他的看的都怕.......有很多不接单子,有的不接还骂,要不接了就扔了的,心里感觉还好了.

因为在铁路文化宫那里发,很多小孩子看木偶剧,来要单子,却喊我为阿姨!我哭,我长的没那么老挖....

一个喝多了的老板,啥说!我也和他瞎说...因为这会闲了!就和他贫会把!~

一个妇女,估计是工人,看完了单子和我说了一些女人的事情,我昏了...

认识了发单子的人,呵呵都是一样的苦~~

和蒙生发单子,真麻烦哦!~她们一说蒙语我就是个愣子,而且哎,没法说了,苍天了!!!

对了,还遇见了个要饭的小女孩,脾气还挺大!!问我要钱,我刚伸手她还打我......

一天完了下来还真累,呵呵~~人呀各种的性质,米说不清楚了...............总之通过这次的社会实践虽说有苦也有甜但真实收获了不少.作为一个学生我看清了现代社会的举哀苏发展.为了生存我们必须挣钱去谋生.这只是个小小的实.践.却让我有了如此大的感悟.想想以后等我参加工作的时候我是否应该付出更加的努力来创造属于我的那份幸福.总之.努力!

寒假社会实践报告――

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**发传单的社会实践报告篇五**

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单。终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

(二)社会实践的随想

我们最大的感想就是你一定要具备有良好的心理素质，在你遇到不太好处理的事时应当冷静下来并且为对方考虑，只有这样你才能不断地提高自己，使自己尽快地走向社会，将来为社会做出自己应当做的贡献。其次，一个千锤百炼、百磨不烂的舌头这一客观条件，再次就是厚脸皮。舌头助你适应各种频率走过的目标，让你用真诚的语句使对方接受你手中那一页纸或者即使你遇到棘手的问题你也能游论而解。厚脸皮当然是你得禁的住冷眼了。如今，传单宣传上升为一种不可抵挡的潮流，众多人(尤其是环卫工人)已对它深恶痛绝，遭人拒绝再所难免了。不过，我们仍要坚持再坚持，因为它毕竟是宣传的一种行之有效的方法。

在大街上，这里的人比我想象中的热情，我原以为我会像一个机器人一样把传单放下，不被任何人理会，偷偷的就溜了出来。事情并不是这样，我看到了一张张微笑的面孔，有一个老奶奶甚至出来迎接我们，拿着我们发给她的的传单笑了并且说了一声谢谢，我们走时还致以问候，我感到了一股前所未有过的温暖，以前哈尔滨给我的陌生的感觉以及这一条条陌生的街道突然间觉得好熟悉。

在我们有了收获的同时又有了新的问题——城市环境惨遭污染，虽然我们看不到发出去的传单被人无视，虽然我的工作权限仅限与“发出去”，但是我们仍然可以想象到别人把单子扔进垃圾桶，连看都不看一眼，心中难免无奈。这就造成了对整个城市环境的污染与破坏。

发传单的工作，我只做了几天。在这几天中，学到的东西却让我受益颇深。以后每次上街或在学校路上，遇见有发传单的，我一定会微笑的接过来，走到很远的地方仍到指定垃圾箱里。因为通过工作我懂得了尊重，当你面带微笑，轻轻地从发放者手中接到传单的时候，他们也会为之感动，因为自己的工作得到了人们的尊重与支持，这远比置之不理，随手一抽，拒绝，当面扔掉好得多。此外，我想呼吁全世界人们要注意保护环境，初春已至，石椅上的片刻歇息之后，别忘了带走您的垃圾!同学们，请妥善处理您手中的杂物，同时也要提醒别人一起来保护环境!垃圾，杂物，果皮等，要随手丢进指定垃圾箱，遇见别人忘带走的废弃物，也要伸出双手捡一捡。“保护环境，人人有责”，保护环境，同时也是净化我们的心灵，从我们每一个人，每一件小事做起!

这项工作总体感觉有点累，每天顶着大寒冬，确实有点严寒难耐。但尝试也是种经历，让我明白了从小到大，一直在空喊口号却未利用到实践的精神文明。这次实践对我来说，做人，处世都将受益匪浅。任何外界条件，诸如天气之类，我们更要迎难而上，迎头挑战!

做完一天的工作回到寝室心情还是蛮惬意的。我有些喜欢早上做着公交车飞驰在上班路上的感觉，也享受工作完一天回家路上的悠闲时光。似乎我是比较喜欢工作的，我为自己的付出得到的收获很有成就感。因为这个时候我才感觉得到自己存在的价值，如果说创业是为自我的证明、现在的兼职工作就是自我检验，为了以后成功创业做坚实的积淀。

(三)，实践总结

**发传单的社会实践报告篇六**

通过打工来加强自己的人脉资源不失为一种途径，对今后发展是很有好处的。通过社会实践打工，我觉得可以更加清晰的了解大学生毕业以后就业的严峻性，这样，可以更好的激励自己累计社会经验。另外，打工也是一种勤工俭学的态度，参加这次勤工俭学俱乐部，我要更好的认识自己的实践水平，认清社会就业的行情。

寒假每个周末

昆山人民路

宏图三胞有限公司昆山分公司企划部

公司要求我们在8点半到公司，并且分派了每个人的任务，我的任务就是在人民路上发传单，并且公司每天还规定发传单的数量。一大早，我就拿了一大包的传单开始在人民路上忙碌着。

大家都知道，发传单是违法的，而且路人都忙着逛街，忙着各自的事情，所以，接传单的人很少，而且，还有的人见到我就跑，难道真有那么可怕吗?我有时会在kfc门前，有时会在正阳桥上发传单，因为那里人流量大，传单可以发的多点。我四处跑动着，看见一个路人就往他手里塞，甚至看见骑车的，马上拿张传单往他车子里塞。当然，有时会受到别人的白眼，他们有的会睬都不睬我，还会说：\"怎么发传单的大街上那么多啊，真烦\"。有时会被波冷水，但是我一点都没放弃。

公司要求我们利用周末人多的优势，发挥传单的作用(也叫dm)，让春节买电器的人都到宏图三胞来，从而提高业绩。在路上，有的接传单的人们会问我，宏图三胞怎么走?我会热情的回答他们，还会为他们带路，看到一个个满意而归的模样，我那时会觉得非常的自豪。

中午我会带我朋友的班，在礼品区工作，发放礼品。有的顾客因为买大件的，如电脑，电视机，数码相机的等等，都会获得积分，可以到我那礼品抽奖和领奖品。碰到有的顾客，因为积分不够，但是想拿积分高点的奖品，让我很为难，这时我会让他们到企划部经理那里说一声，如果可以调换的话，我才可以盖章，把礼品给他们。如果是小件的礼品，顾客要的话都可以赠送，比如鼠标垫，暖手宝之类的东西，一来快到新春了，顾客至上，买电器送小礼品也是正常的;二来，可以让顾客觉得宏图三胞不错，可以增加回头客。虽然一直站在那里，身上带着宏图三胞的宣传锦旗，但是登记完一个个顾客的礼品，看见他们高兴的样子，其实我心里是很开心的。

大约到2点钟的时候，我就会到外面去发传单了。这个时间人流量是最多的，街上都挤的很，所以那时我手里一张张的传单发个不停，接的人也比较多。每当有人接过传单，并对我说\"辛苦了\"或者\"谢谢\"之类的话，我心里会觉得很温暖。拿着传单一张张发出去，心里很有成就感。其实我真心希望大家可以买到价廉物美的电器，所以我才到宏图三胞打工的。

在正阳桥发传单，有时会被城管抓到，运气好的时候就放我们走，运气不好的时候会直接把我们的传单都拿走，并说上一句：\"以后不能再发了\"。每到这时，我们这些学生发传单，就会到旁边发一会儿，到城管走了，再回到正阳桥上继续发，有时会被城管赶来赶去的。但是发了好多天，都习惯了，所以懂的一些应变的策略了。

以前在逛街的时候遇到发传单的人，觉得特别可恶，发给我那些废纸做什么，所以每次都是能躲则躲，有时候干脆视而不见。如今，自己也来到了发传单小妹的位置，才发现，曾经我所经历的角色有多么的可恶。

现在每天必须的功课就是人民路发我们的传单，本来以为这是一个很不错的出去溜溜的机会，发过一次传单以后，才知道这份工作并不是那么轻松的。原来如我一般厌恶传单者大有人在，很多人也是看也不看地从我身边经过。每天我站在街上等待来往的人们，发现一个就把手中的传单递出去一次，不停地重复着同样的动作，有些人会欣然接受，有些人则不假辞色地拒绝，更有甚者会送上白眼一个。我想在接下我的传单的很多人中一定也曾经发过传单吧，这样的感同身受，让他们会不由自主地伸出手接过我所递出的传单。有时我还能听到朋友之间经过的时候会说：拿一张吧，让她早点发完就好了。原来大家都有类似的经验，有怜悯的一颗心。

发了这么多天的传单，也已小有经验。一般年长的人接传单的几率会高些，可能他们对外界的好奇心更大些吧，或者是他们更有一颗宽容的心。还有一些孩子，他们对什么都好奇，什么都想要一睹为快，这些当然是我的传单最好的接收者了。只是，给这些人发传单的时候心里也会有些泛酸，有些心虚，知道自己只是为了发完手里的传单而在做着这样的事，好像有些罪恶。

当然，发传单给了我最大的收益是让我的心能够变得越来越平静，一开始，每次发传单的时候都很浮躁，觉得这样的行为很丢脸，一心只想着赶快发完就好，每次都草草了事，常常一个路人发n张传单。后来，越来越不齿自己的行为，于是开始收敛，一张一张地发，而且心情也开始变得平静，每当有人接下传单，我都会发自内心地说声\"谢谢\"!而且，无论他们接不接我的传单，我都会微笑面对，用我的笑容来回报每一位。现在我不再害怕这项工作，反以坦然的心态去面对，感觉很轻松。

通过发传单看尽人生百态，受益匪浅啊!

那时自己精神头更足了!刚开始就顺利发出了几张!可之后的事就是许多发过传单的人见识过的`了!更让人郁闷的是总有一些人来赶我，并威胁我不要继续发下去了!可是，就是搞不清楚为什么他们不赶其他人!突然之间觉得自己好好欺负呀!我就继续换地点，可阵地一次一次被攻破!最后我直接就是边躲边发!想想真是好笑!自己就像一个做贼的一样，唉呦!真是的!丢死人了!自己怕啥呢?真是现在后悔了自己干嘛不继续站在那里，看看如果跟他对着干会有啥下场!跟你们说，别看我这一天躲躲藏藏的发!可收获还不小呢!我发的过程中发现了老人的可爱之处了，他们似乎对电器很感兴趣，很多人自己直接上来要呢!还边要边很认真的问一些问题!后来一直发到晚上5点才下班，看着渐渐变暗的暮色，心里无比自豪!

人在这一生中要经历很多的第一次.如第一次上台演讲,第一次上台表演节目,第一次走出社会找工作,第一次恋爱等等。但人在这每一次的体验中却能够让人懂得很多的事情,也能够学到很多的东西,经历的每一次就会有不同的感受.

发传单.那种心情还真的无法形容.,将手中的传单发给每一个人,起初很紧张,半天拿不出一张传单来.人群好像也用一种同情的眼光看着你.真的很不是滋味.将手中的传单发到别人的手中,别人还不情愿的将传单接过手中看了一眼就往地上一丢,让你看了更加心里难受.想怎么能这样呢!更气人的是,更让人讨厌的是自己口里还不停的打着招呼:\"你好\'口都叫干啦.都没有人理你的.真的觉得自己好没有面子,真的感觉今天把这辈的面子都丢光啦.后来跟朋友说,没有想到我们自己也有发传单的日子啊.真的没有想到平时在路上发传单的人又是一个什么样的感受!

**发传单的社会实践报告篇七**

寒假是在新年一月份到二月份时间段，往往也是最寒冷的时候，但是，有些同学不畏寒冷，仍然选择到社会上找一些事情做，例如派传单。这种精神值得我们去学习，下面，就让我们去感受他们的体会吧!

今年的寒假，我们是在一月十一日放的假直到二月二十五日才上课，在此期间共有四十五天的假期。我大多时间是在家里面和家人一起感受新年的快乐气氛。学生本来就囊中羞涉一有赚钱的机会就会牢牢抓到。放假之前我本来是打算去打工的，但因为一些原因这个计划就取消了，只有在元旦节的时候去了一家店打工帮老板发传单。因为元旦节很多店都在搞活动需要人帮忙所以这份工作很容易就得到了，我只是去简单的面试了一下就被聘用了。

二零xx年二月一日我比往常要起得早得多因为我要去工作，这可是我第一次出去打工有点激动。我和同伴怀着好奇跟激情去了我们的打工那家店。站在门口等了好一会老板才来刚一进门老板就让我们帮她写了一些广告，一开始还觉得我们的工作轻松。

我们休息了几分钟她就让我们出去发传单，可是天公不作美天上下了雨，地上湿湿的。但这并没以影响我们对工作的激情，尽管天在下雨我们也还是在认真的发，而且还是非常负责的发并不是像别人那样应付工作见人就发。我们可是专发那种看起来对店里东西有兴趣的人，这样就可以避免浪费店里的单子。所以即使我们在雨中没有停一秒钟的工作那样也发不了多少的，何况下雨天行人本来就很少。就这样我们干了一个上午，到十二点多了老板还没有叫我们收工。我们的鞋都湿了脚好冷哦又好饿，于是我们就自己回去了，休息不到十分钟老板就说：“饭还没做好，你们出去再发一会儿饭好了再叫你们回来吃。”此时我真是愤怒，怎么有这样的老板啊都没有下班时间啊。但我们还是出去了。本来以为中午可以休息一下的，没想到吃完午饭老板就说休息休息就可以去了。我们终于受不了，于是下午从一点到五点半我们就没有上午的激情了，天下雨了我和同伴就去别人店里闲逛或者玩手机。挨到五点半我们就去跟老板说：“我们不干了(事实上更委婉一点现在记不清怎么说的了)”。当时她的表情很丑，她质问我们：“你觉得你们出去发单子有效果吗?”我心想：当然有效啊，难道我们没有价值吗?真是的这种问题也问得出口没有效果就开除我们反正我们也不想干了。但没有说出口，还是顾及一下的因为我知道给别人打工是不会事事如意的。接着她又说“明天你们还是来吧，明天就把薪水拿给你们。“当然第二天早上我就没起那么早了，因为我根本没打算去。直到同伴打电话我才起床的。到了那里老板还叫我们再做半天，为了半天的.薪水我们也答应了。

但我们绝不可能做到像第一天上午那样了，虽然雨并没有第一天那么大。中午我们如期拿到了薪水走了。

老实说我们只全心全意思工作了半天，但拿着一天半的薪水我没有半点的愧疚，也许是觉得老板不厚道对她有敌视的态度，也许是我们还年青还不能接受这种工作方式。反正这次我算是见到了像电视里那样的顾佣关系，老板就是唯利是图利用顾员的劳力。店里还有一个比我们大的店员在那长期工作，我看到那店员姐姐好像是老板的女佣。老板真的是什么都叫她干，做饭、洗碗、打扫卫生、看店做生意甚至还得给老板织毛衣，根本就不是一个单纯的店员。

总之这次社会实践我是有进步的，首先是让我有了一点工作经验，以后再有做兼职的机会别人问我有做过兼职吗，那时我就可以不用再说“我没有做过任何兼职“。然后就是让我知道有选择性找兼职不是什么工作都做，不然做到一半就不想做了还不开心。我知道我们就是要这样成长，换个角度我还得谢谢那个老板让我学到了这些经验，让我了解了什么是唯利是图的老板作风，如要我是老板我肯定会优待我的员工因为我知道只有好好对待自己的员工，员工们才会全心全意的为我工作。

希望自己以后能成为一个受员工们爱戴的老板。即使不能成为一个老板也要为一个值得我爱戴的老板工作。

**发传单的社会实践报告篇八**

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单。终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

(二)社会实践的随想

我们最大的感想就是你一定要具备有良好的心理素质，在你遇到不太好处理的事时应当冷静下来并且为对方考虑，只有这样你才能不断地提高自己，使自己尽快地走向社会，将来为社会做出自己应当做的贡献。其次，一个千锤百炼、百磨不烂的舌头这一客观条件，再次就是厚脸皮。舌头助你适应各种频率走过的目标，让你用真诚的语句使对方接受你手中那一页纸或者即使你遇到棘手的问题你也能游论而解。厚脸皮当然是你得禁的住冷眼了。如今，传单宣传上升为一种不可抵挡的潮流，众多人(尤其是环卫工人)已对它深恶痛绝，遭人拒绝再所难免了。不过，我们仍要坚持再坚持，因为它毕竟是宣传的一种行之有效的方法。在大街上，这里的人比我想象中的热情，我原以为我会像一个机器人一样把传单放下，不被任何人理会，偷偷的就溜了出来。事情并不是这样，我看到了一张张微笑的面孔，有一个老奶奶甚至出来迎接我们，拿着我们发给她的的传单笑了并且说了一声谢谢，我们走时还致以问候，我感到了一股前所未有过的温暖，以前哈尔滨给我的陌生的感觉以及这一条条陌生的街道突然间觉得好熟悉。

在我们有了收获的同时又有了新的问题——城市环境惨遭污染，虽然我们看不到发出去的传单被人无视，虽然我的工作权限仅限与“发出去”，但是我们仍然可以想象到别人把单子扔进垃圾桶，连看都不看一眼，心中难免无奈。这就造成了对整个城市环境的污染与破坏。

发传单的工作，我只做了几天。在这几天中，学到的东西却让我受益颇深。以后每次上街或在学校路上，遇见有发传单的，我一定会微笑的接过来，走到很远的地方仍到指定垃圾箱里。因为通过工作我懂得了尊重，当你面带微笑，轻轻地从发放者手中接到传单的时候，他们也会为之感动，因为自己的工作得到了人们的尊重与支持，这远比置之不理，随手一抽，拒绝，当面扔掉好得多。此外，我想呼吁全世界人们要注意保护环境，初春已至，石椅上的片刻歇息之后，别忘了带走您的垃圾!同学们，请妥善处理您手中的\'杂物，同时也要提醒别人一起来保护环境!垃圾，杂物，果皮等，要随手丢进指定垃圾箱，遇见别人忘带走的废弃物，也要伸出双手捡一捡。“保护环境，人人有责”，保护环境，同时也是净化我们的心灵，从我们每一个人，每一件小事做起!

**发传单的社会实践报告篇九**

实践单位：

大明宫南郊家居城浪鲸卫浴

实践时间：

xx年7月11日-xx年8月11日

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，当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。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?所以，我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，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，在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

大学,是一直以来梦寐以求想去的地方。大学的第一个暑假，就算是社会实践也让人激动。带着激动的心情，7月5日我离开家到西安去找工作。从促销员被骗到服务员把我刷下来，茶楼、火锅店、饭店、超市，我和同学找了好久，朋友的舍友还帮忙打电话找。什么不是本地人、本地学生、带框架眼镜、个子太矮。一盆冰凉的水直接浇到我头上，没有了激动得心情，特别委屈，只想赶紧找到工作。同学就说让我去肯德基，骗他们说我就是长期的，会一直做。但是我一点也不想去，更不想骗人，做多久就是多久，何必要那样，我做不到。或许我在某些方面并不乖，但是我没有习惯说谎。同学是个急性子的人，特别直。因为这我们两个说的不好，差点吵起来，想哭，不知道要怎么办。那时，我迫不及待的想要工作，连她室友说的洗碗工，我都想去。最后无可奈何，我们去找了中介，交了一百块钱。那是一间不大的办公室，老板说那时只有发单和在超市促销饮料的工作，我说可以，想着去做促销挺好的，练习交际能力。等了两天，他给我们说是促销招满了，让我们去一家卫浴公司，和我一块的还有四个人，他只字未提发单，就这样我无可奈何地开始了我的暑期实践。呵呵，怎样必免，还是被骗了。

发单—看似很简单的工作。实则一点也不好做，要有良好的`心理素质及受挫折的心。刚开始，根本不好意思去发，总觉得这样很尴尬，总是脸红，难受极了。有些事情，好像就是那样，迈出了第一步，后面就慢慢好了。发单就是这样的，当发出了第一张单子后，阿姨和蔼的给我微笑了一下，忽然就觉得其实也就那样了，还是有好人的。不过，腿酸、又热、还会有人来巡视，看是否说话，是否热情，真是个难熬的适应期。现在的人都要面子，很傲慢，要的人很少，根本不听你说。就是有时会有一些好心的阿姨、大姐把我们看一下，然后才要。应该是觉得我们可怜吧！中途有几天温度达到了38度左右，非常非常热，你就站在那里不动，脸上的汗还是不停的往下留。

第一年暑假，第一次社会实践。尽管发单，还是有很多收获。遇到的事，接触的人五花八门，以及对待事情的态度，好比是工作，过了几天我就慢慢的适应这个工作了，我会积极地了解一些关于卫浴方面的知识，大胆的去给别人介绍，发单，然后领人进去店里选购。如果没人要单页，我也不伤心，不是每个人都需要、不是每个人都是好人能看到我们的辛苦、不是每个人都那么闲看你的单页，而且现在社会上骗子那么多，骗人的手法那么多，别人也没必要相信我们。就这样，我的脸皮变得越来越厚，工作做得很娴熟。另外就是交际能力了，保洁阿姨、保安、问路的。当然，还有和我一块发单的工友了，我们都成了很好的朋友。还有我们的同行，都是大学生，大家休息时天南地北的聊，有西北农林科技大的，西北工业大学的，西安邮电的。7月21号，挤公交车，钱包就忽然不翼而飞了，我当时就懵了，接近四百块钱加银行卡都没了，想笑又想哭，当时都急疯了，恨不得骂死自己。幸好有同学在身边，“没钱就给我说，住在我家里，什么都不用担心，这不是有我呢吗，有事就给我说，上你的班就行了！”“朋友在精不在多！”就是这样，让人很窝心，即使发生了很多事我也总是很开心的。就这一个月，或许学到的比我在学校一年都多。赚钱比想象中的要困难很多，都二十左右的我们，还只是父母翼下的雏鸟。一直在学校的我们严重缺乏社会经验和与人沟通的能力，并且总是以自我为中心，不会更多的考虑别人的感受。这次的打工经历我完全体会到了这一点，你跟谁都是陌生人，没有谁无缘无故对你好。老板的话就没有你反驳的理由，说你你就只有忍着。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，那就会变得容易解决了。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。所以说，学校的这个暑期社会实践很不错，很有必要。并且现在物价飞速涨，钱越来越难赚到，而长久在学校的我们很难去体会到那种艰辛，父母赚钱的不容易，从来严谨的要求自己，更认真地学习，遇到困难更坚强。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。在今后我要参加更多的社会实践，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。

这个暑假，是有很多不开心，也没赚到多少钱，但是很充实，我很满足，我很骄傲！为自己加油！为自己鼓掌！

**发传单的社会实践报告篇十**

等了好多天，终于等到做兼职了，我所做的是派单，也就是发传单，并登记客户。从8月5日开始，已经做了三天了。恰巧这两天休息，花点时间谈一下这三天传单派发的体会和感悟。

本以为发传单是件简单的事，不会太难也不会太辛苦的，然而事实证明我错了。每天我们早上八点和下午四点都要签到，每天要发四百份传单，并至少登记15个客户。沉重的单子压着我的左肩，被连续数十个行人拒绝接单，心里不尽产生伤痛的感觉，如果可以多么想把传单吃了，就不用发了；真不知那些人为什么那么冷漠，不就是接个单子吗，又不会有什么损失，不买房也可以看下的埃或许是我太苛求别人了吧，的确不接传单是他们的权利，我只是希望他们能够理解我们的不容易，让我们的工作顺利些。然而这个社会谁就容易了？冷漠的人多的去了，没有多少人会主动去考虑别人的感受，更不会去无偿地帮助他人，哪怕他们很有钱，生活得很好，也不可能去考虑那些生活在痛苦中人们的感受。当然我还没有那么惨，现在做兼职，一个是为了赚点生活费，一个是希望在社会中得到磨练，使自己变得强大，尤其是在心理承受方面。所以为了避免这种不接单的恶性循环所造成的心理痛苦，我只能是息一会儿再发，这样心情就会好些。

主管说至少每天要登记十五个客户，我们当时就觉得这是不太可能的事，人家能接我们的传单就不错了。第一天就这样煎熬地过去了，结果有的同学一个都没登记到，有的只登记了几个，而登记得客户最多的是我，登记了12个，但还是没有达到十五个。于是组长便说只是希望能达到，不是硬性规定。他们都夸我很厉害，问我用的是什么方法，其实只有我知道，登记得客户虽多，但真正会去看房的只有几个而已；我的口才并不怎么好，只是把信息传递给咨询我的客户，若他（她）不愿登记，就用苦肉计，当然这个方法也不是都灵，有些人就偏不买账，若我这样说，他们连传单都不接了，我也就没什么办法了。真搞不懂这个社会为什么有那么多冷漠无情的人。其实自己的客户若有去看房的，一个也就提成5元而已，并不算诱人，只是因为公司规定要登记一定量的客户，不能太少。这几天过去了，虽然我登记得客户算多的，只是还有很多客户我无法说服他们，主要是因为我掌握的楼盘的信息太少了。往后还有十五天，必定是很难登记到客户的，不过我还是努力想办法的！

发传单当然是要选择在比较繁华的位置，因为那里的人流量大，发单效率快，且准客户也比较多。但就因为是在繁华地带，城管才会多，有城管自然工作就不会顺利了。以前一直听说城管的事，城管似乎是中国最大的h社会，老百姓一直视其为邪恶强大之神，因为他们管的是底层贫苦百姓的事，欺负的也是最底层的老百姓。自然，城管在心目中也是多么邪恶多么粗暴的一个角色，只是以前没有真正接触过城管，对他们的认识也只是道听途说。可是这一次发传单就真的是碰到城管的刀口上，第一天在天星桥步行街发单，没多久，在毫无防备的情况下被城管没收了传单，并对我破口大骂，不允许我在那里发。于是我就边走边发，正当我给一个客户耐心讲解的时候，他又冲过来把我手上的传单没收了，我愤然地看着他，他的眼神是那么的凶狠，嘴里还唠叨着一句句的重庆脏话，对我指指点点。我知道不能跟城管起冲突，只有愤愤地离开。于是我只能去公路旁的偏僻处发单，他才没有跟上来。可是我们与城管的冲突还没有结束，第二天在三峡广场发单时，与我们一起发单的一个同学就被城管抓了，还被罚了五百块钱，当然这个钱是公司来给。我虽然也在三峡广场发，也碰到了很多城管，但我吸取教训，一次只拿几张，防备着不让城管看到。第三天我在外展那发单，城管规定不能超越那个范围发单，有几次我无意违反了就被他们狠狠骂了几顿。在此，我不想多谈城管究竟有没有存在的必要之问题，只是因为我是一个学生，只有通过做点兼职才能赚点生活费，正因为如此，我成了城管管理的对象的弱势群体。这个经历的确让我明白了赚钱真的不容易，尤其在这样的\'中国社会里，我也想只呆在学校上网、学习，可是我不能，因为我须要自立自强，在这个年代又是特别必要的，不然当我步入社会的时候，我是特别不成熟的，是很难融入现实社会的。

我是xx级的本科生，是典型的80后，如今已经本科毕业了，但考上了重大的研究生。然而这一次一起做兼职的同学基本是90后，比我小好几岁呢，大多是重庆各高校的小几级的本科生。虽然我的年纪比他们大好几岁，却没有觉得我比他们成熟，更没有觉得他们的能力比我弱，反而让我感觉有些自惭形秽。想想我在他们这个岁数的时候，我还在埋头于学习，对社会上之事知之甚少，更没有什么社会实践。如今我深知做点兼职的必要，与这些“后辈”一起体验社会，体验生活。通过这一次社会实践经历，我深深感受到90后做事的认真和努力，感受到他们不一般的能力和本事，不是像我以前误解的做事懒散贪图享乐，他们这么早就到社会上实践，靠自己的本事赚取生活费，真的是令人敬佩的。我是80后，他们是90后，但都是年轻的大学生，我不会因为比他们大资格就比他们老能力就比他们强，我们是一同在青春道路上为自己铺路的同行者，是朋友，都是为了梦想而宁愿忍受痛苦忍受劳累。正如白岩松所说，没有哪一代人的青春是容易。在当今中国竞争如此激烈如此残酷的社会环境下，没有努力，没有奋斗，怎能生存，更不用说实现自己那美好的梦想。

如今还有十五天的兼职，必定不会容易，但我会把握好每一天，争取做得更好，并且在这样的经历中，我会变得更加强大，不会因为别人的冷漠而难过，不会因为劳累而叫苦，更不会因为人情的淡薄冷漠、社会世风日下而绝望。再苦我也能扛过去，因为我心中的希望之火不会熄灭！

文档为doc格式

**发传单的社会实践报告篇十一**

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单。终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

“学，然后知不足”。我一直谨记着句话。时光的流逝让人来不及察觉，而所有的经过，都成为成长中不可或缺的养分，促使我在选择的这条道路上踏实地走好每一步。

首先说：实习对我来说是个既熟悉又陌生的字眼，因为我的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那么的与众不同。他将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。它关系到我将来能否顺利的立足于这个充满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投入也是百分之百的!紧张的三个月的实习生活就要结束了，在这段时间里我还是有不少的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

我们最大的感想就是你一定要具备有良好的心理素质，在你遇到不太好处理的事时应当冷静下来并且为对方考虑，只有这样你才能不断地提高自己，使自己尽快地走向社会，将来为社会做出自己应当做的贡献。其次，一个千锤百炼、百磨不烂的舌头这一客观条件，再次就是厚脸皮。舌头助你适应各种频率走过的目标，让你用真诚的语句使对方接受你手中那一页纸或者即使你遇到棘手的问题你也能游论而解。厚脸皮当然是你得禁的住冷眼了。如今，传单宣传上升为一种不可抵挡的潮流，众多人(尤其是环卫工人)已对它深恶痛绝，遭人拒绝再所难免了。不过，我们仍要坚持再坚持，因为它毕竟是宣传的一种行之有效的方法。

在大街上，这里的人比我想象中的热情，我原以为我会像一个机器人一样把传单放下，不被任何人理会，偷偷的就溜了出来。事情并不是这样，我看到了一张张微笑的面孔，有一个老奶奶甚至出来迎接我们，拿着我们发给她的的传单笑了并且说了一声谢谢，我们走时还致以问候，我感到了一股前所未有过的温暖，以前哈尔滨给我的陌生的感觉以及这一条条陌生的街道突然间觉得好熟悉。

社会是复杂的，社会中的人也是千奇百怪的，有些人就是真的很不好相处，也就是我们俗话说的“赖皮”。面对这样的顾客我刚开始不知道怎么应付，于是关系弄的很僵，场面很尴尬。直到“老板”的及时出现才解了围，当然我少不了挨一顿批评，同时也告诉我一些与人沟通的技巧，以及随时应对问题的方法。

**发传单的社会实践报告篇十二**

从我自身出发，让我更加充实，让我成长很多。

一是待人要真诚。刚开始工作，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼，我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对客人的关心，也让他们感受到被重视与被关心。

二是要主动出击。份内的工作当然要认真完成，但是勇敢的主动请缨却能为我赢得更多的机会。

三是我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏，学习与实践结合不紧密等，这些将成为我今后大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌来迎接新的机遇和挑战。

短暂的打工生活，一晃而过，当我踏上回家的路时，我可以坦然的回首来时路，告诉自己，工资不高，但我不虚此行，收获满程!

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的中学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。在妈妈的介绍之下，我顺利地进入阿佳家纺干了三天。

这家工厂的工作主要分为五种，裁剪、缝纫、手工、检验、包装。顾名思义，裁剪是将完整的布裁剪成窗帘、坐垫等所需的形状，缝纫则将裁剪完之后的布利用缝纫机制成初期窗帘、坐垫，手工则是加之修饰，如窗帘需要剪平袖头，坐垫需要填上锦纶棉，钉上纽扣或者缝上背带，其他还会添加一些小饰件，经几位叔叔阿姨的检验之后，便进入最后一道程序包装。包装最简单，所以我便选择了这一项来实践。

我需要做的只是将窗帘折叠成固定的形状，与一张说明卡一起装入包装袋，然后贴上条形码，合上袋子即可。虽然工作很简单，但是还是需要细心对待，既不可弄错正反面，也不能贴错条形码。一天下来，需要重复同一种工序几百遍，下班后也不免感到腰酸背痛，打工确实不容易。

当然，在工作中我有许多的不足，至少与正式员工相比有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。做事不太灵活，不太善于观察细节，所以无论在速度或质量上都略逊一筹。

不过我打工的目的并不是为了赚钱，而是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，体验另一种与众不同的暑期生活。当然，在这次工作实践之后，我也如期获得了不少的认知。

工作锻炼了胆识和勇气，重复培养了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。艰辛知人生，实践长才干，通过这三天打工，使了解了父母工作的艰辛，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中也使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。下学期。我一定更加努力地学习，耐心对待每一道难题，遇到困难时不气不馁，尽全力做好自己应该做的事。

培根说：知识本身并没有告诉人怎样运用，运用的智慧在于书本之外。在打工的过程中，中学生可以在打工过程加强自己的实践能力与经验，至少可以得到一种体验。因为打工的过程中，中学生自然而然地要跟各色各样的人进行交往。在这些过程中，中学生不得不思考如何看待眼前的问题，怎样处理好人之间的关系，等等。这不仅使中学生更加了解社会，加强实践能力，也会让中学生更加深刻地学会处世，同时提高了思维深度。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，打工实践有助于我们我提早走进社会、认识社会、适应社会。我们已经是一位高中生了，不仅要取得优异的学业成绩，也要体验各种不同的生活，了解生活中的酸甜苦辣，融入社会，提高自我!

文档为doc格式

**发传单的社会实践报告篇十三**

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。

通过口腔医学基础理论知识及实践操作技能，使我对口腔的常见病、多发病有了全面的认识，并结合所学的知识能够进行初步诊断和治疗，还简单认识了某些口腔粘膜疾病，学会了拔牙术、牙髓治疗术、根管治疗术，会简单使用x线片照射机，认识了口腔工艺技术等，使我对学习口腔专业知识打下了坚定的基础。

xx年1月10日

xx口腔医院

通过三个星期的实习，从对口腔医学的孤陋寡闻，到初窥门径，再到对口腔知识的全面认识，深刻了解，使我从中学习了很多，人也更加成熟。

第一周，我培养的是对口腔医疗器戒基本认识，及配合老师做一些治疗，学会科室内消毒，使用高压蒸汽消毒锅，消毒用过的医疗器戒，科室消毒洗手法。做一些简单的口腔工艺技术如取牙齿模具，灌石膏模型，排牙等。

第二周首先是对前来就诊的患者做一些简单的询问、交流，给每位医生平均安排患者人数，安抚患者情绪。从旁协助每位医生治疗，如量血压，磨银汞。再者做一些简单的治疗如洁牙术，幼齿拔出术，松动的恒牙切牙，侧切牙等拔出术。

第三周主要是了解牙齿的常见病多发病的诊断和治疗如牙髓炎，根尖炎等。

通过学习口腔的基本知识，接触患者，了解患者的就诊情况，并通过自己所学的专业知识和对所了解的常见病多发病为其讲解，进而使患者有初步的了解。这一阶段的学习不仅仅掌握了口腔专业的基础知识，接触了患者，最重要的是这一阶段对自己临床处理方法的影响，增加了经验学习了学校学不到的东西。

通过这次社会实践，了解了口腔专业完全不是印象中的那麽简单，无聊。相反，口腔专业是一门要去认真去了解学习，并且深研究，不断学习，不断深造的科学。为解决千千万万牙病患者痛苦，造福群众，使口腔专业在社会发展更先进更国际化。我相信我国的口腔专家及研究人员会使我国将来口腔疾病减少，甚者将来不在需要口腔医生，人人无牙病，人人有一口好牙而努力。我们也要像医学专家们一样为造福社会人民而努力。

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