# 最新大学生暑期社会实践报告(精选15篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-07-17

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**大学生暑期社会实践报告篇一**

出门在外总要找一个地方落脚，这个假期通过在饭店的实践，是我对饭店有了一个全新的认识，也了解了许多知识，饭店的经营需要多方面的合作，多方面的努力，只有大家都相互配合，才能赢得更好的利益。

第一次参加社会实践，使我了解了很多，感受了很多，懂得了很多。我明白学生社会实践对学生来说是一个重要不可缺少的部分，也是他们贴近社会，了解社会的基矗在爸爸朋友的介绍下我来到一家饭店打工，而我也就是从最基层做起，做了一名餐厅的服务员。虽然只是干了短短的二十天，但对我来说收获很大，因为我是新人，所以先进行了两天的培训。在培训的阶段教导员给我们讲授了作为一名服务员该有的基本准则。像面对客人要经常面带微笑，在餐厅里面再急也要一步一步地走过去，你可以走得快一点，但是绝对不能跑，而且在倒酒时，白酒只倒小杯子的四分之一，红酒只倒玻璃杯的三分之一，啤酒要挨着杯口只倒四分之三，而且端菜时要从客人的左面上菜，还要先提醒客人一下，，上菜时也有顺序，有凉菜，有热菜时要先上凉菜，再上热菜，当客人点的菜比较多时可以提醒一下客人，您需不需要一点什么汤等等好多好多的规矩。刚开始时，也会有不习惯，一天下来，觉得脸都笑僵了，而且脚疼，但是做事情要坚持不懈。“万事开头难”，做着做着，我一边改正自己的不足，一边像哥哥姐姐们请教，在一周之后，他们都说我做得很好。虽然很累很累，但是我很高兴，暂不说可以赚一些钱，更重要的是我可以学到很多知识，比如餐厅管理的知识，一个好饭店所要具备的因素，还可以学到与人交流沟通的技巧。刚开始，要经常笑，觉得有点别扭，但当后来，我真正的明白自己的一个微笑不仅可以给客人带来好心情，而且可以增加客人的食欲，有助于饭店的生意哦。下面就我所掌握的知识向大家介绍一下。

每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样，经过调查，饭店各个岗位主要有大厅，总台，客房，餐厅，商场等。而各岗位中又由小小的岗位组成。例如，大厅所在岗位服务员就有大门应接员，大门保安员，行李员，梯口应接员，大厅清洁员，洗手间服务员等。在这些服务员中，有不少礼貌礼节是大家都应该遵守的。像大门应接员的主要职责是负责来店客人的大门迎接工作，在服务中要做到精神饱满，并且热亲和蔼地招呼每一位进出饭店的顾客们，大门保安员对饭店来说起着非常大的作用，饭店的安全和宁静的生活是和保安员分不开的。还有其它岗位的服务员应做到的各个职责都不同，但他们都给整个饭店带来了蓬勃发展。饭店的总服务台是饭店的“窗口”，又是饭店管理的“神经中枢”更是住店人进店和离店的必经之地。因此，能否给客人来时有“宾至如归”之感和离时有“宾去思归”之念，在很大程度取决于总服务台的服务质量，所以说，总台服务是整个饭店经济和信誉的中心。

总台服务所在的岗位服务人员有接待员，问讯员，定房员，结账员，外币兑换员，商务中心服务员和话务员等。接待员在总台服务中起着巨大的作用，当你接待客人的时候，不仅要做到办理一个，接待另一个，招呼后一个，这个原则，还要做到热情的为每一位客人服务。当本饭店客已满时，要主动帮客人推荐到另外其它饭店，并且当接待完一位客人时要用心保存好本客人的存档，已在下次接待时，有针对性地接待服务，只有这样，客人才会对本饭店独家青睐，当然，能够做到“宾至如归”宾去思归“这种情感是和饭店内的各个岗位上的服务人员分不开的。

既是饭店，就会有客房，而客房主要是客人的休息场所，房间的好坏，关系到客人住店的心情，为客人提供温馨，舒适，幽静，安全的居住氛围是十分重要的，并且，还要根据住店客人的习俗。例如韩国人喜单厌的习俗，因此，再为韩国客人准备房间时要避免出现双号的房间，此外，为客人准备的房间应该要在客人还没住进去之前检查好一切的设施，以免对客人造成不必要的损失和误会。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人吃饭的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益，弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为满足宾客的不同要求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。此外，饭店能够做得好，还离不开一个主要元素：微笑。古人云：“没有笑颜不开店”。微笑可以赢得商朋满座，产生最大的经济效益。所以，可以说笑是一个饭店的治店法宝，企业的成功之道。

一个好的饭店不仅要拥有好的坏境也需要好的管理。企业的领导人对企业的管理要做到实：就是对企业的制度规范和完善，当然也要认识当前的形式是怎样的，这样才能对症下药。如果只是看到的是表面问题，只对当前的问题做出决定，那会免不了死灰复燃的，现在不少的企业只看到了头疼治头，脚疼治脚的方法，没有从根本上解决问题的所在，久而久之就会影响到整个企业。

当然不是让制度放到嘴边的，要从内心里表现出来、做出来，时刻记意在心里。制度是规范企业的不是让企业拿来作利剑的，是让企业的员工时时刻刻来遵守的，把它作为一种企业的文化，人人都要学习这种文化，当然这要从领导自身做起，是要发挥领导的作用去带动企业员工的积极性、自觉性，不能象一颗螺丝一样只要把它拧紧就可以高枕无忧。

领导的决策是企业的发展的根本，如果企业没有了领导的决策就象是鱼儿没有了水。所以领导的决策是关乎企业向前发展的关键，那么企业领导本身的素质和文化水平与市场发展的需求要跟随现代企业管理和发展的步伐。有道是画龙点睛，这点睛就可以说是一个企业的领导，整个企业的精髓，企业领导人的一切水准也就会反应出企业水准。重要的是企业领导自身水平是什么样的，要从哪方面着手?着手的力度应在哪?往往领导人是从全面着手的，但又看不到问题的所在原因也就不能从哪着手了，所以也只能任由其发展到最后反而做的一团糟，领导说员工不好好做事、不听从管理，员工说领导无能、不好甚至骂领导。这些方面洽洽是企业最难解决的，要从根本上解决问题的所在，就是作为领导人要看清事、物出现的原因找到根源，为什么会出现?是从哪出现?以后怎样做才能让类似的事、物不会再出现。而不是出现了!我用制度处理你，让你不敢再犯，这样的话在员工心里也不会服气领导的所作所为，会更加增强领导与员工之间的矛盾化。

**大学生暑期社会实践报告篇二**

大学的第一个暑假悄然而至，许多同学都纷纷提着大包小包带着一份喜悦高高兴兴的踏上回家之路。他们都有自己早就规划好的属于自己的假期，都有使自己梦想中愉快的假期生活。但我也不例外，我自然也有属于自己那份独特而又难忘的暑假前期规划。并且我感受到我是过的既充实又快乐的。

的确，付出也是一种快乐。学校里不久几乎人去楼空了，当别人带上行李满意上路之时，我也兴奋的开始了十五天的支教生活。当我的朋友带点炫耀的给我讲回家是如何好怎样的开心，我有时也会感到些许感慨，可是我从不羡慕他们。因为我有我自己满意的生活，有我自己的快乐。不错，岁月总是在你不经意间溜走，转眼间十多天一会就过去了，留下了美好的回忆与眷恋，同时也诠释着我快乐的又一段时光。

每天，算好时间，很早的，出了寝室。一路上我呼吸着早晨清新迷人的空气，陪伴我的是柔和的阳光，软绵绵，夏日里，居然阳光每天都是如此。花草树木抒写着使它愉悦诗篇参合着小鸟悦耳的歌声，自然地美用音乐和修饰符向我展示着它的勃勃生机。世界都微笑着，我也心跳去体会着。我神清气爽的带上包去支教，虽然时间有点早，很庆幸，每一天清晨都这样有规律的愉快出发。不知是运气好，还是因为时间刚好合适。到校门口的车老是不厌其烦地在那里等我了，我 也是刚到。我\"急忙\"上了车。想着尽快到支教家庭。大概十几分钟之后，我又高兴地吃上了一碗热呼呼的稀饭再加上点馒头和包子，这是我每天早上吃早饭的地方，离支教家庭也很近。虽然有时也会很匆忙，但时间总是恰好和我算的差不多。就这样，我每天\"轻松的到了支教家庭......

这一段日子我都给过的很开心，当然更充实。社区志愿者活动、聚餐、交流等同时也丰富了我们的暑假支教生活，更增添了许多快乐和喜悦。也许是对时光的敏感，每当岁月缓缓流过之时，我可能有点感伤，但更多的是让我更深刻的体会到了时间的短暂和宝贵。现在对时间消逝我没有了太多的惋惜和所谓的伤感。因为我明白了有失既有得，过去了但留下了快乐，留下了难忘的回忆，留下了难以用言语表达的感动，留下了无悔。就像这段日子的点点滴滴和深切的感受，已经在我的脑海里深深储存。

一直都喜欢一句话\"人生就像旅行，不是在乎目的地，而在乎的是沿途的风景和看风景的心情\"。是的，曾经有过汗水，曾经累过，也付出了感动了快乐了。这过程中不是说短短的文字就能描述清楚和透彻的。当然，支教的任重而道远以及感受与收获需要包括我在内的志愿者真正认真努力去体会的。

**大学生暑期社会实践报告篇三**

20xx年x月x日早上x点钟左右，我们十二个志愿者到达目的地xx县xx中学。xx县xx中学位于xx省xx市xx县，是该县在20xx年新建的一所中学。在学校门口，负责高三年级的xx主任亲切的接待了我们，他对于我们的到来表示十分的高兴与感谢。

他首先带领我们参观了学校。这是一所带有质朴情怀的学校，学校里建筑简约大方，环境干净整洁，我们从中感受到了生机勃勃的活力。在教学楼里，我们可以从窗户里看到学生们正认真的听课，他们的眼里透露出对知识的渴望和对未来的憧憬，这让我们更加坚信我们来到这里是值得的。xx主任带领我们重点参观了我们将要做讲座的报告大厅，里面有五百多个座位，设备也很齐全，我们从校领导的态度中看到校领导对此次经验交流活动的重视。

随后，我们与xx主任进行了一次简短的交流。在交流中，他告诉我们，学校邀请我们来这里进行经验交流活动是出于三点考虑：一是考虑到学校里的高三学生需要我们将自己背战高考中的各种经验、教训和收获等告诉他们来帮助他们获得更多的经验；而是考虑到经过长期的学习，高三学生们都有了厌学、松懈等不良情绪，这使得他们处于一种负面的备考状态，因此他希望我们能够通过此次活动激起高三学生对大学的憧憬，从而激励他们努力学习，认真备考；第三是考虑到我们所有的志愿者都来自于xxx大学，不仅对高考有着深刻的体会，而且成绩优异，这对于学校里的高三学生有着莫大帮助。从xx主任的.话里，我们深深地感受到了学校领导对我们的期望，这不仅增加了我们的自信心，而且也令我们深感自己责任的重大。

之后，x主任对我们的经验交流活动进行了相关的安排，我们也积极提出了自己的要求和间解，x主任也大力支持我们与学生进行亲密接触。最后，我们共同确定此次活动由讲座和学生提问两个环节组成，这不仅能使我们把自己的经验最大化的传授给这里的学生，也能增加我们与学生之间的互动，最终达到一加一大于二的效果。

良好的开端是成功的一半。今天早上我们与xx四中学校领导之间的交流十分顺利，这增加了我们办好次活动的信心，也使我们更加期待从今天下午就要开始的讲座。我们相信这次经验交流活动一定能够圆满成功！

**大学生暑期社会实践报告篇四**

今年的暑假真的很奇妙，明明还是学生的我，却提前踏上了作为老师的道路。看着学生在我的指导下一点点的将难题解开，我的心情也像一个结一样松开。

没错，今年的这个暑假，我选择成为一名家庭教师，以此在暑假中提升自己，体验社会的生活，同事，也是为家庭减轻了一些负担。作为一名“新人教师”其实我自己也知道自己还有很多的不足，但是我也明白，要是我自己不去突破，那么在将来我踏上真正的工作的时候，我肯定会怯场！于是在有经验的学长的指引下，我们开始了这次的家教之行。

首先在决定要去当家教的时候，我首先是有些心慌的，毕竟之前还没有什么经验，对一切都没有准备。在了解到我们的主要面对对象是小学生之后，我赶紧去将小学五、六年级的学习资料仔细的翻查了一遍，并对重难点做好了笔记，还提前准备了一些指导的资料和教师心得。

终于，在一切准备完全之后，我也通过中介找到了一份不错的教师工作。第一次和家长见面的时候，我鼓足了勇气，尽量让自己不要在家长面前显得紧张，其实在心中一直克制着自己。幸运的是家长好像对我还算满意，成功通过了家长这关。但是真正困难的还在后面，家长是第一关，和孩子的接触才是重头戏！

在第一次和孩子的接触中，我并没有一开始就和他讲课，也没有直接说明自己的身份，只是先和孩子聊了起来，凭着在之前做得准备，我和他的交流说不上很完美，但是成功得到了孩子的信任和肯定，这也让之后的

教学

能正式开始了。

通过和孩子的聊天，我也渐渐的了解了他的情况，他是属于那种听岔了，导致学习中间有断层，对后面的知识失去了信心。面对这样的情况，我先加以引导，带动起了孩子的积极性，再将之前缺失的环节补起来，再复习之前内容后，我还教了一些之后的内容。期间主要的目的就是教会孩子“复习”的习惯！只要有了这个好习惯，之后也不会听不懂课了。

这次的家教之旅真的非常充实，基本上结束补课后我都要好好的反省自己，想想自己在哪里做错了，还差些什么。回去后还要好好的备课，想想有没有什么新的有趣的学习路线。这些几乎占据了我剩下的时间。但是从一开始的不熟悉，到最后越做越熟练。不仅仅是我在教人的技巧上，同时增长的还有和孩子的感情上。我们不能仅仅只是师生的关系，在补习结束后，我们一样也是朋友的关系。但是同时作为老师的威严也不能少。

这个暑假收获真的非常的大，虽然教的人不多，但是我确实收获了经验。万事开头难，相信经历了这次的成长，在今后的暑假中，我也能更好的在这个方面发挥的更加出色！

**大学生暑期社会实践报告篇五**

时间匆匆，一晃一个学期就过去了。只是，今年的假期不同于往年，刚到家不久，我就来到xx公司报到了，最后被安排到xx任秘书助理。短短一个月的实践时间，却让我收获良多。虽然我已经是一名大学生了，可是在此之前，我并没有参加过社会实践活动，更没有切身体会到工作中的酸甜苦辣。而这次的实践活动，恰恰是填补了人生道路上的这一块空缺。

首先，我感受到的是农村的改变。一开始因为工作的地点在农村，心里就有些担心能不能很快地适应那里的环境。一路上，只见一条条笔直的大道，一幢幢新建的楼房，还有和煦的阳光，清风阵阵，真怀疑车子是不是走错路了。再加上今年甘蔗的价格都比较可观，由以前几十块一吨到现在的五百多一吨，辛勤的劳作也算得到了收获，蔗农的生活质量和生活水平也比较乐观。再加上水利工程的兴修，蔗农就不必再那么担忧旱涝的影响，也不再像过去一样“看天吃饭”。

然后就是到位之后，自身的工作带来的感受。当我第一次将数据制成表格，将资料编排整理成份拿在手上的时候，我真的是很开心，终于可以运用所学的知识做事了。在开心的同时，也意识到还有很多我不懂的东西，而且这些东西老师也不会在课堂上传授给我们。而且，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。只有亲身去实践、体验，才能切切实实地把事情办好，而不是纸上谈兵。

在单位和在学校的要求也有所不同，在学校里，犯一些小错误可能问题不大，比如回答问题没答对，只要找出自己的问题所在，认真学习就能解决：而在单位里面，就很可能因为个人在细节上的差错，牵一发而动全身。但相同的是，原则很重要，要遵守相应的规章制度，做好自己的本分。还有一点就是要想别人学习，尤其是前辈们，尽管前辈们的学历不一定很高，但是他们工作起来的认真和细致，以及面对各种事情的从容淡定都值得我去学习。

初出茅庐，有很多事情我不懂得如何去处理，于是，我常常在闲暇时刻观察前辈们遇事是如何处理的，然后自己揣摩要是换作是自己又该怎么做，实在想不通的时候，会诚恳地向前辈请教。再者，政治书上说的“科学技术是第一生产力”，也在这片土地上阐述着。不是在什么高科技的研究室，就是在一片土地上想要不断发展，也必须依靠科技的力量。从甘蔗品种的改良、肥料的配方到机械化的开展，哪一点都离不开科技与创新。

一个月的时间不长，这次的时间内容与本人的专业知识也关系不大，但是就是在这么一个月里面我感觉自己真正长大了，我学会了许多许多，而且这些东西书本上没有，学校里老师也不会教。“实践出真知”，希望以后通过更多的实践活动，不断提升自身能力。

**大学生暑期社会实践报告篇六**

在注重素质教育的今天，社会实践是实施素质教育的重要手段，是服务同学们就业的重要举措，对促进我们了解社会，了解国情，增长才干，奉献社会，锻炼毅力，培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用，大学生社会实践更能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。

让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的工作学习中，需要有更多的体验，更多的阅历。毕竟身在学习，接触社会的机会较少，趁着暑假有这样一个机会何不好好锻炼下自己。让自己能体会父母挣钱的艰辛，从而让自己学会勤俭节约，不铺张浪费；锻炼自己与人相处和对新环境的适应能力，特别是这家超市位于农贸市场附近，人流量很大，每天会和形形色色的人打交道，怎样和他们相处这是一门学问。

1.挣钱的辛苦

以前总觉得读书还不如早点去找工作挣钱，以为工作是很简单的一件事，没到月底也习惯性的向父母伸手要生活费，也不懂得节约，通过这次的实践，每天在超市辛苦的工作，天天面对同样的事物，还要受超市规定的约束，通常一站就是几个小时，甚至有时还要面对顾客的刻意刁难，我算是体会到了打工挣钱的不容易，让我更能够体谅父母，也学会了节俭。

2.自强独立的能力

以前的自己生活在父母的羽翼下，遇到什么困难都马上想到父母，所以养成了娇生惯养的坏习惯，变得害怕困难，不敢面对困难，这一个月的工作，离开父母的身边，结束了在家无忧无虑的日子，独自面对工作中的辛酸，不管遇到什么问题和挫折也只能靠自己一人去解决。这一个月，我学会了独立自强，凡事都靠自己，即使父母不在身边，我也能自己去面对并解决困难。

3.人际关系的处理

一直以来都知道人际关系的重要，但从未真正那么深刻的体会到，这次实践让我很有感触，我们知道社会上人际关系非常复杂，每一个人都有自己的思想和个性，向我要和超市员工处理好关系，不同的人需要不同的方法和技巧，不懂的地方要谦虚谨慎，虚心向前辈请教，才能让自己学到更多的工作经验；和顾客之间要注意自己的语气以及措辞，面对顾客的不解，也要很耐心的讲解；和老板之间也一样，自己做得不对被批评时，即使自己的错误是有原因的，但是也不要为自己狡辩，虚心接受老板的批评。

在超市的工作中，让我从中学习到了很多东西，刚开始我对商品的价格知之甚少，通过几天的熟悉，才对商品的价格有所了解，或许很多人都在超市干过各种各样的工作，可是每个人都有不同于别人的感受。超市的工作真的很辛苦，中间休息的时间是我每天都翘首以盼的，不过老板的宽容和同事的鼓励让我信心满满，一次次打消放弃的念头，我想证明给自己看，我能胜任这份工作，我开始更加勤奋，学习同事出事的方法，接待客人的态度。渐渐地，我犯的错越来越少，工作更加得心应手。

一个月的社会实践一晃而过，让我从中领悟到了很多东西，我必须在工作中不断学习，不断积累，同时搞好和同事之间的关系，这些东西将让我终身受用。工作要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事。自己努力的工作，旁人也会看得到，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，即使是一件小事，也要认真仔细，决不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的。甚至决定事情的成败，所谓细节决定成败。社会实践让还没走出校园的我们，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。

同时社会实践也让我学习到很多我在学习里无法学到的东西，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，也开拓了视野，增长了才干，能更好的明确自己的奋斗目标。希望以后还能有这样的机会让我从实践中得到锻炼。 以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，但也不是平淡无味，至少它是充实的，给我或多或少带来对于人生和未来的感悟。

**大学生暑期社会实践报告篇七**

上海在中国革命的各个历史阶段都做出过不可磨灭的历史性贡献，也留下了一些不可多得的红色革命遗迹，成为爱国主义教育的基地和发展红色旅游的宝贵资源。而在中国共产党成立94周年之际，为了缅怀革命先烈、传承革命精神，感受上海市在党的领导下的光辉历史，农业与生物学院学生组成的社会实践团队在7月7至xx年的具有上海地方风格的石库门楼房，是当时出席大会的上海代表李汉俊和他哥哥的寓所。一九二一年七月二十三日，中国共产党第一次全国代表大会，就在楼下一间十八平方米的客厅内召开。会议室的布置均恢复了原貌，家具物品按原样仿制。在展区柔和的灯光下，这些陈旧的历史照片和文物史料，似乎又把同学们带回了那段峥嵘岁月，那段中国共产党初步建成的历史性岁月。

接着，同学们同学们又来到了距离一大旧址不远处的中共二大会址。在实践之前的资料收集查找中，同学们同学们已经了解到中国共产党第二次全国代表大会是党的历史上一次十分重要的会议。这次会议第一次提出了党的民主革命纲领，第一次提出了党的统一战线思想，制定了第一部《党章》，第一次公开发表了《中国共产党宣言》，第一次比较完整地对工人运动、妇女运动和青少年运动提出了要求，第一次决定加入共产国际，第一次提出了“中国共产党万岁”的口号。那么多的第一次给予了这座貌不惊人的二层砖木小楼难以取代的崇高历史地位，故而当站在纪念馆门口时，同学们都抑制不住激动的心情，心中油然而生历史的厚重感。

次日上午，实践团再次出发，前往位于上海市茂名北路xx年轻小伙子，他们也和同学们一样仔细聆听讲解员的介绍，并不时发出崇敬的感叹声。这种切身实地的红色之旅或许远比书本上讲千遍万遍的党史来得真切和深刻。

7月9日，同学们来到了位于上海市虹口区四川北路468号的中共四大纪念馆。之所以选择这个地点，是因为中共四大在建党史上有着不容忽视的地位。中共“四大”以后，全国反帝反封建的工农运动、学生运动和妇女运动得到迅猛发展。党的队伍也迅速发展壮大。中国共产党已成为全国各地革命运动的领导核心。同学们在中共四大纪念馆中，见识了在党的成长与发展中不可或缺的众多珍贵的史料、物品和视频，以丰富的历史图片再现了中共四大召开的背景、会议的举行以及历史影响。在这里，同学们看见了踽踽而行的老人面对着几十年前的史料回忆着自己过去的革命故事，也看见家长带着孩子为他们讲述他们未曾见过的历史，更有许多学生自发地组织前来瞻仰革命先辈。

**大学生暑期社会实践报告篇八**

xx年暑假社会实践报告，7月14日―27日我们赴雷州附城中学进行义务支教，短短的13天的支教实践，如同白驹过隙，留给我的不仅仅是社会实践中所取得的收获。更让我感动的是情意绵绵，师生之情的浓厚，在这其中有太多的辛酸与汗水。我想这是一次不平常的13天的支教生活，因为其中有尝试、拼搏、有坚持、有失落、。。。更有收获。这次的支教，它犹如一面镜子，从它我发现了自己的不足，这样的实践让我联想到，昔日的我也走向三尺讲台，在上面“耕耘”首坚自己的“责任田”。没有经历过任何过度期的我，一转眼就换了身份，颇有些不安与紧张。

实践的第一天，登上讲台，扫视台下的学生，面对一双双眼睛，讲课的声音有些许的颤抖。平日里缺少表现的没有胆量的我，如此的经受不起这样小小场面。实在是令台下的学生既担心又在嘴边喃喃道“老师别紧张”有捣蛋的学生还开玩笑缓解老师的心情。虽然上台前有些紧张，但在教学中我克服了这种心理。清晰明了的讲解知识点，激情而有活力。把我的知识装进学生的脑袋里。感到从未有过的喜悦浇灌着我干涸的心房。此刻的我从容镇定，紧张之感随着课堂的活跃气氛打入冷宫。真的感到自己越来越有老师的范儿了。在教学经历中，从备课选材到教学，我无不认真的对待着。上完课后进行教学反思，改变一些不适合学生的教学方法。与教员们共同探讨教学内容，交流教学心得与体会，解决教学难点，以便提高自己的教学水平。

我总结了支教当中的收获与不足，也许这对我明确目标，未来走向工作岗位有个更大的借鉴作用。能够使我更快的提升认识自己。成为向一名真正的教师而努力，完善自己。从支教以来我将自己所学的内容与实践相结合，认真的做好实践中的各项工作。收获了不少，也进步了好多。

从实践的目地上看。通过支教，使我在实践中接触到了与我的专业有关的实际工作。增强了认识，培养和锻炼了我，综合运用所学的理论基础，基本技能和专业知识的能力。去独立分析和解决实际问题的能力。在其中我认识到了教师不仅仅是教学，更重要的是关心了解每位学生。教师要有敏捷的思维能力，能言善道，解决学生提出的问题。这次实践将为我毕业走上工作岗位打下一定的基础。同时也是检验我教学效果，为进一步提高教学质量，培养合格的人才积累经验。并为自己能顺利与社会环境接轨做好充分的准备。巩固我的学习，具备教师行业所具有的实际才能，丰富实际工作中的社会经验。掌握教学技能，将所学的知识运用于实际工作中去。

从社会实践的内容上看。按照我的教学安排，我制定了相应的教学计划。支教长达13天。其中有教学理论认知。这是对专业知识进行巩固和提高的。达到根据理论知识指导教学工作。以做到真正的“好老师”，为目的。有一天我去上晚修课，看到黑板上写着“老师您辛苦了，我们都爱你”让我感动与欣喜。最起码得到学生的认可，而感到欣慰与激动。此刻的我已经像是个真正的老师了。

在教学中我曾经遇过很多难题，也发现了不足之处。就比如说有些知识点讲的含糊不清，没有照顾到较差的学生的接受能力，一概而讲。但是通过请教我的老师，我在教态上，有了很大的进步。做到严谨扎实，备课充分，规划课堂主要知识点等，让学生知道本节课要完成的内容和要学的重点。有时就算有突发情况也能自行控制好时间。没有课时，就去听听教员们的课，了解不同的教学的上课手段和形式的不同。都是值得我学习的地方。便于我完善我的教学。我深深感叹当教师的默默无闻，工资的微薄，这微薄而默默的耕耘真不容易呀！这次实践让我认识到，所有的工作光纸上谈兵是不行的，同样的教学内容，面对不同的学生进行教学，方式可以有多种。如授课法、师生互动方式教学。也可结合做练习加深印象。对学生的回答老师要适当的给予鼓励。

**大学生暑期社会实践报告篇九**

出发的日子是7月20日，我们在暴风雨中忐忑不安，兴奋不已。一路的欢唱笑语和自拍，让我们这群来自各个阶层的“小普人”逐渐认识。然而，通往李安堂的道路并不平坦，尤其是从黄流镇到李安堂村的道路。经过连续的颠簸，山路有18个弯。一路上人和事都是东倒西歪的。这时，我们在公交车上异常兴奋和激动，因为我们正在接近目的地。

当我到达李安堂时，我有三种感觉。

第三，热情。村里每个人都很热情。无论大人小孩老人，看到我们的时候脸上总是带着真诚的微笑，让我不自觉的扬起嘴角。

在李安堂，我们有科普教育、研究和实践、电脑服务、主题活动...每个成员各司其职，互相帮助，每天都是充实的，所以收获也是充实的。教科普的老师和孩子渐渐熟悉了。老师上课提问时反应热烈，老师和孩子不间断的合影就是他们感情的证明。甚至对于我这个在教学班不是老师也不善于和孩子互动的姐姐来说，他们也是自然而然的订婚了，和我的交流热情而亲切。而且团队成员一开始也不认识，后来就一起闹着玩。短短八天，他们培养了一群感情深厚的“小蒲公英”。的确，对于一起经历过一段时间的人来说，他们会有时间难以带走的记忆和感情。

7月28日，我们离开了李安堂。没有传说中的哭泣，拥抱，告别，但心里总有一丝悲伤。就像试图用眼睛记录这个难忘的地方。我一直看着窗外。人和房子，树和河流很快经过。留下了一份爱，带走了一份爱。

第一；提高思想认识水平，明确社会责任。通过参加“三农”社会实践活动，加深了对新农村建设的思考，经济落后带来了百事的困境。比如团队的科技服务下乡，因为大部分农村孩子不会用电脑，也没有多少家庭有电脑，我们的科普活动就有针对性的进行了广泛的简单的电脑知识普及，激发了孩子的好奇心和求知欲。这也引发了深刻的思考:我们大学生应该努力为社会建设和农村教育做出更大的贡献。

二是丰富知识，提高能力。在下乡的实践中，我学到了很多宝贵的社会经验。论文总会觉得肤浅，从来不知道这件事去实践。社会实践是理论知识应用于实践的重要形式，是提高大学生社会能力的重要途径。蒲公英团队的19个人在一起工作生活，良好的团队意识是一切活动成功的前提。虽然初期工作有条不紊，但在机动和调整时会有些许混乱。这是团队成员团队意识不够清晰，团队默契不够明显的体现。通过相互磨合，我们学会了如何在团队中沟通和合作。同时也觉得“细节决定成败！”。任何工作或活动都需要精心的计划和精心的准备。忽略细节，就会忽略一件事，降低工作效率。虽然没有什么是完不成的，但是如果你尽力了，效率永远最大化，效果永远优化。

第三，开阔心胸，收获情感。能一起下乡，遇到这么多可爱的孩子，是一种缘分。但是每个人的性格都不一样。我们不能要求别人做和自己一样的事情，更不能把自己的意愿强加给别人。从准备三农活动到结束实践活动，事情并不是一帆风顺的，但每次遇到问题，我们都会一起讨论，寻找解决问题的办法。虽然在讨论的过程中，意见往往不一致，但我们可以相互理解，慢慢地我也学会了宽容，知道如何站在别人的立场上思考。

通过这次社会实践，我坚信，我们在经历了下乡的洗礼之后，对生活充满了激情。我们也知道实践是检验真理的唯一标准。如果走出校园，步入社会，就能给社会一个满意的答案。这不仅是一种社会实践，更是宝贵的人生财富！下乡的做法已经结束，即将进入大学三年级。我将把我在这次实践活动中的经验和能力应用到我未来的学习和生活中，发展自己，提高自己。

**大学生暑期社会实践报告篇十**

专业： 商务英语

年级：xx

班级：商英(2)班

姓名： 徐xx

学号:xxxxxx

实践单位：xxxx集团

实践时间：xx年7月 日至 xx 年xx月xx日

一、实践目的：

我们大学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式是促使大学生投身改革开放，向工农群众学习，培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。同时，也削弱我们那不知天高地厚的气焰!!

二、实践内容：

今年暑期，作为一名大学生，我在江阳路上的xx灯泡集团参加了工作，虽然很短暂，只有一个多月，可我真正体会到了工作的艰辛和不易。我所从事的是工厂操作工。看起来似乎没有太多的技术含量，我以前也是这么想的。而现在我知道我错了，任何一个行业都有他内在的技术含量和工作技巧，不是随随便便都可以，马马虎虎的就能完成的。

特别是自己感冒那会儿，天气又超热，饮食不规律搞得胃疼，当时真想放弃，如果，没有朋友的关心和支持，我想我应该撑不下去吧。

每天的日记里都少不了心底深处的抱怨。

三、实践结果：

我和师傅对彼此都有了进一步的了解， 和总经理、书记、主任、部长、领班 以及车间里的员工都有一系列的交流过程， 从中获得了独立生活、工作的经验以及和领导、陌生人的交流技能，也从中获得了一定的报酬。

四、实践总结或体会：

通过亲身体验社会实践，自己更进一步地了解了社会。通过与社会零距离接触，把自己从校园带到社会中，亲身体味社会生活，使我学到了真本领，让我明白了社会并不像我们在校园里所想像的那样美好。社会是残酷的，到处充满了激烈的竞争。捧着那有限的工资，我心里是无限的感慨，激动地泪水，模糊了双眼，心里像是打翻了五位瓶。

总的来说，我认为这次社会实践还是很成功的，很有用的，对我以后的学习和工作有很大的帮助。这次社会事件所经历的，已经清晰的刻在了我青春岁月的壁廊里，成为生命中的财富，在以后的生活中发挥着潜移默化的作用。

**大学生暑期社会实践报告篇十一**

我很高兴成为上海骏瑞实业有限公司的一员，并被贵公司聘为销售助理。虽然和现在的专业不竞争，但是做了也收获了不少。这是我第一次正式接触社会，零距离的近距离接触，牛逼的社会现实，复杂的人际关系。我来试试社会的起起落落吧！

第一天上班，感觉还不错。因为家离公司很远，所以要早起。哎，真的不习惯，但是一想起上班的第一天，久违的兴奋就涌起来了。我们公司也不例外，国家规定的8小时制。中午在公司吃饭，晚上五点半下班！时间过得真快！需要8个小时才能过去。真的不够！这是我一个多月2.1的社会实践日！

我主要负责工作流程。客户发询盘，用我们自己的头像做一个word表格，然后找我们的供应商报价。在收到供应商的报价后，我们将乘以我们的系数，并与运费一起报告给我们的客户。报价后，我们会跟进，听取客户的意见，尽力满足客户的要求。收到客户订单后，我们会签名盖章！之后，我们会向供应商下订单，管理好供应商，在规定的交货时间内交货。当交货时间临近时，我们会打电话给供应商检查工厂的生产情况。收到货当天把货送到我们客户现场！发货时跟踪发货情况！收货后听客户反馈！

做词形的时候，我经常出错，因为我是一匹大马。因为对产品不熟悉，经常在材料、标准、备注上出错。材料做标准，备注忘了！看似简单的事情，却可以是我的通病！这是我表单制作的一大败笔，所以会经常被领导批评！嘿！才发现自己的不足。因为第一次接触公司的产品，客户都是用英文表达的，技术术语比较难。才发现学历有价值，知识价格更高！当时我就暗暗下定决心，在琼台的最后一年，一定要学好英语，抓住最后一年去学习琼台最宝贵的知识，珍惜琼台的一切！

另一件事是管理好供应商。找供应商的时候，我一个人成了买家。俗话说得好，好像有钱有势的人都想买东西！但事实并非如此！找供应商是一件简单的事情，但真正找到一个好的供应商并不容易。也是一大难点。要找到好的供应商，首先要有好的质量和低的价格！便宜的价格至少要三家供应商比价才能知道，但是物美，怎么比呢？在做决定之前，不可能让三家供应商帮我看样品。到那时，煮熟的鸭子将已经飞走，所以他们永远不会得到客户名单！只能看供应商的网站，诚信，设备，产品，证书~ ~ ~ ~！再对比决定！但是报价的时候不能报三个最便宜的价格，要报中间的价格，这样至少我们不亏！这是采购的大麻烦！

随着从学校到社会环境的变化，彼此接触的人完全变了，老师变成了管理者，同学变成了同事，相处方式也完全不同。让我看到了企业和人之间残酷的竞争。我在公司的职责就是每天联系客户，满足他们的需求。一些客户需要我们的钢管。齿轮等。而且我们公司必须知道他们需要多少，交货和到达时间，以及货物的价格。这时候我要做的就是做excel来规范自己的订单，报价也是必不可少的环节。虽然最近40天不长，但是我学到了很多做人，做事，学习的道理。

暑假社会实践是每一个大学生都必须具备的体验。它让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识，受益匪浅。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。由于工作的地方是私企，工作之初并不忙，也不觉得很累。每天守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记录每天的销售额，做一些简单的报表就可以了。这需要很多时间。但是我已经习惯了。现在在办公室，我在业余时间看一些厂货的名字。期间，我想过一个月后辞职。可能是刚开始工作，有时候受不了同事和经理给我的东西。气体心里很难受，想辞职，再换一份工作。但是静下心来想想，然后也换工作。其他人不都是这样吗？一开始，你应该脚踏实地地工作。毕竟你没有工作经验。现在你有机会从各方面锻炼自己了。否则你以后永远做不好。和其他人相比，我现在的工作报酬很高，和其他人相比也是如此。工作不难，进工作容易。关键是要学会对人说话，态度，做事。现在才知道在学校当学生有多好！迟早要工作，要踏入社会，要面对这些不可避免的事情。所以，现在很珍惜学习的机会。多学不如不学。如果我花同样的时间，不如多学点。对以后择业会有很大的帮助。

你在大学学到的不是知识，而是一种叫做自学的能力。加入工作后才能深刻理解这句话的含义。除了一点英语和计算机操作，课本上学的理论知识很少用到。我是做文员的，平时只是在工作中打电话联系客户，或者做表格，几乎不用专业知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，依靠原有的知识肯定是不行的。一定要在工作中勤勤恳恳地用手用脑慢慢琢磨，不断学习积累。遇到不懂的地方，先想办法解决。如果做不到，就谦虚的问别人。没有自学能力的，迟早会被企业和社会淘汰！

由于不在自己家里，和朋友住在一个小房间里，离公司还很远，每天都要7点起床。洗完澡要早点吃点东西，踩电动车上班。不管天气多糟糕，只要你不休息，你就必须去上班。有时公司很忙，你不得不在晚上或周末加班，留给个人控制的时间就少了。我们必须克制自己。不想上班就不能来，上学可以睡懒觉。我们真的不想在课堂上偷东西。我们自由多了。

印象最深的是7月25日，那是一个周六。周末我休息了一天。但是由于客户的时间关系，我不得不在贵公司规定的时间内按时发货，所以我的经理让我这一天加班。早上九点，我的司机来我家接我，我带着一些丢失的货物开始了一天的跑步。第一个是去南汇区做一个失踪的钢印。然后我去了嘉定区闸北区普陀区，最后一个是宝山区，是我们公司的仓库。分发到兰州和青海的货物拿走，然后到发货中转站的时候，我要把货物从车上卸下来，告诉他们每个货物分发到哪里，检查货物是否对数。最后的交易是送货费。一直忙到晚上17: 30，终于成功完成了加班的目标。现在想想，当时很辛苦，但还是觉得挺充实的。至少我成功了，没有辜负经理的期望。

根据文员岗位的特点，遇到挫折时，一定要调整心态，缓解压力，面对挫折。古语天道对斯里兰卡人民负责，一个人首先要苦于头脑，劳筋骨，饿身体，饿皮肤，空身体。他做什么都会做什么，得不到的也会得到。树立辩证的挫折观，始终保持自信乐观的心态。我们应该认识到，是挫折和教训让我们变得聪明和成熟，是失败本身最终带来了成功。学会安慰自己，包容挫折，豁达，乐观，努力。善于将压力转化为动力，改变内心压抑的状态，争取身心的放松，再次争取成功，展望未来。当我们遇到挫折时，我们绝不能放弃。犯错误的领导骂我们的时候，不能赌气辞职。我基本上擅长复印、接电话、做销售表格等文书工作。正确表达领导意图，正确的行文和办事，有分寸的言行，满意的言辞。在一定程度上保证了领导工作的就绪性。秘书管理的准确性涉及到很多方面。简单来说，就是要文笔准，办事稳，情境现实，思路通达。要做到这一点，一定要认真，细致，马虎，潦草。比如每天打电话都要记住一些客户需要的销售和商品。我们写下这些东西的时候，要用准确的文字，认真抄写，认真校对，力求每个环节都不出错。否则会耽误工作，甚至导致不可挽回的损失。

步入社会，我们和各种各样的人打交道。因为利益关系和工作繁忙，同事往往不像同学一样关心你。但是，有些同事表面上是微笑的，但在幕后，他们却用任何手段不断地攀上别人的肩膀，我们刚离开学校就无法适应。一般公司的任何一个员工都会非常注意自己客户信息的保密，以免被同事抢了业绩，这样关系就显得有点冷漠了。但是环境往往会影响一个人的工作态度。momo的办公室是非个人的，每个人都不会有依恋。如果他们有更好的机会，他们肯定会毫不犹豫地跳槽。他们情绪低落，导致工作效率低下。每天就等着下班早点回去陪家人。偶尔为同事开个生日聚会，生病时轻轻吊唁一下，有助于营造一个愉快的工作环境。心情好，大家工作愉快，有利于公司发展。我想我能做的是多工作少说话。临近毕业的最后一年，我更应该珍惜和同学的相处。

鉴于我在学校学习中从未接触过的这些方面，我将在报告中首先描述我在实践中在这方面的知识和经验。工作一个多月，深深感受到自己的不足。我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需要求教。我相信我在以后的工作中会更加得心应手，表现的更好！无论在哪里工作，都会努力！通过这次社会实践，我意识到管理公司有多难；老师和书上有很多精彩的谈判案例，看起来很轻松。但是，你只有亲自去，才能意识到自己能力和知识的不足。通过实践，我开阔了眼界，增长了见识，体验到了社会竞争的残酷。希望能在工作中积累各方面的经验，在以后的学习中充实自己的心智，为以后毕业后的创业做准备。

**大学生暑期社会实践报告篇十二**

严寒刚过，酷暑来临。不知不觉，我们已经度过了大一生活，迎来了大学的第一个暑假。

今年开学之初，我就利用课余时间，为自己的暑期社会实践活动做准备工作。读大一时，我曾经到汉口武商量贩、tony wear\*\*服饰有限公司做过推销员、导购员;也曾经走上武昌街头，义卖报纸，为四川地震灾区同胞募集善款。通过以上实践，使我对社会有了初步的认识，也领悟了一些为人处世的道理。时间长了，我发现自己的活动地点单一，行业单一，自己的长处好像远远没有发挥出来。

于是，我有了一个大胆而“狂妄”的设想：在这个暑假里，自己给自己打工，自己给自己当老板!

我是随州人，对自己的家乡自然有一种难以言表的情感。因此，我把这次暑假实践活动的地点定在我们“编钟之乡”——随州。

地点确定以后，经营哪些商品?在哪里进货?怎样投资?这些，成了摆在我面前的一道道难题。

经商毕竟不像上学那样按部就班，有章可循。她需要你有一双敏锐的眼睛去发现商机，去开拓市场。盲目投资，只会导致自己多走弯路。最后，经反复比较，我选择了卖饰品。因为，“大路”的饰品成本不高，即使亏了，也不至于让自己倾家荡产，一无所有;其次，现在人们的生活水平提高了，许多人的生活观念已不再停留在温饱问题上，他们开始追求物质上的享受。特别是年轻女性，更加追求外表的时尚，饰品理所当然成了她们必不可少的选择;再说，饰品体积很小，摆出来容易，收起来也不难。坚定信念以后，我把这个想法告诉了父亲。

我拿着父亲“投资”的1000元钱来到汉正街。走进曲折回环的街道，看到琳琅满目的饰品，我一时花了眼，不知道该从何处入手。我定了定神，告诫自己：一定要选最漂亮、最独特、最流行的东西，否则就失去了竞争的优势。我顶着烈日，不停地穿梭于各个店铺之间，对不同的商品、不同的价格进行比较、砍价，挑选出性价比相对较高的商品。奔波了一天，终于把货准备好了。虽然我已经筋疲力尽，但看着手里的“战利品”，还是露出了欣慰的笑容。

回到随州，我赶紧对商品进行定价。如果价格定高了，销售肯定有点问题，定低了又怕赚不到钱。正在我左右为难时，妈妈给我出了个主意，她让我先去各个饰品店“侦察”一下，看看别人商品的价格是多少，然后再根据自己的商品进行调整。这个主意不错，我把价格很快就定下来了。晚上，我提着自己的商品，带着无限的憧憬，来到了位于解放路摆夜市的地方。

第一天的“战绩”不错，我净赚了一百多块。收摊后，我一路飞奔回家，迫不及待地把这个好消息告诉了父母。

父母对我的这次经商经历给予了很高的评价。

我们原来参加社会实践活动，大多是为别人打工，不愁买不愁卖，过着朝九晚五的生活。某些时候，我们会觉得自己很“吃亏”：薪资没有正规职员多，待遇没有正规职员好。其实，仔细回顾一下，我们除了身体受点苦受点累之外，替别人想过什么没有?比如：商家的某些商品为什么销的好?某些商品为什么无人问津?原因在哪里?有无改进的办法?等等。总的来说，不是我们不负责任，只是我们把眼光放在自己利益的一方。

经过这次“练摊”，我体会到了经商者的酸甜苦辣。具体说来，我们有些时候只看到了成功者头上的荣耀与光环，而忽视了他们在经营过程中的徘徊与探索。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”大凡成功的经商者，他们除了要付出比常人更多的精力以外，还要时刻观察周围事物的变化，谋求发展商机。稍有不慎，或走向胜利，或走向失败。个中三味，若非亲历者，恐很难体会。

我们是在校大学生，无论论年龄还是论资历，终究处于彷徨、摸索阶段。人人都希望自己在某一方面取得成就，让自己有一个美好而灿烂的未来。只是天公不作美，有时事与愿违，我们付出了却得不到回报，我们努力了却一事无成。

经过多次实践，我觉得有两个问题值得我们深思与探讨：

面对失败，我们能不能独辟蹊径，另谋出路?

面对成功，我们能不能再接再厉，更上一层楼?

我学的是会计与审计专业。也许，我毕业以后，不一定从事这方面的工作;经过社会实践，也许，我会成为一个成功的商人!

**大学生暑期社会实践报告篇十三**

七月过去，八月过去，九月已经到来。

随着日历一页一页的被翻开，然后被撕掉，新学期也终于拉开了序幕。

在这个漫长而又短暂的暑假中，我到了永丰红木家私厂担任服务员，进行社会实践。主要的工作有：为客人提供相关服务，迎宾接待，解答疑问，提出选购意见和建议等;在空余时间帮助店铺打扫卫生，保持店面干净整洁。

在这次的社会实践中，通过担任服务员，我收获到的不仅仅是手上那一份微薄的物质财富，更重要、更可贵的是，我还收获了一份无法用金钱多少来衡量，无法用言语词汇来描绘的精神财富，从而明白到许多无法从书本中学习到的人生哲理和为人处事经验。

在任职的过程中，遇到过各种各样的客人，他们的心态心理、行为举止、品行喜好、甚至经济状况都不一样。作为一个服务员，就要不管遇到哪样的客人，都能为他们送上称心如意的服务。这就要求我要有一双敏锐的眼，一颗集中的心，通过客人的目光、神情、语调、言辞、小动作，洞察他们的心理，发现他们的潜在目的，从而“投其所好”、“对症下药”，做到既能事事让他们称心快意，又能吸引他们购买商品，增加店铺营业额。

另外，为了力求当一个称职的红木家服务员，我还在空余时间恶补关于红木家具的知识，做到在一定程度上能分辨红木家具高低档次，为客人讲解红木家具的相关知识，提供选购和保养的方法等。

这次的经历让我在对待金钱的态度上有了质的改变。这种改变源自于对汗水和财富之间关系的思考。从前，由于一直埋头于书本和考试，缺乏与社会的联系，没有机会进行社会职业劳动，导致了没法真正意义上体会到血汗钱来之不易的真谛。放眼社会，多少90后、00后养成了娇生惯养的陋习，盲目追求时尚，沉迷品牌潮流，挥金如土，放纵自我。这次经历之后，我学会了谨慎的对待金钱，理性的对待消费。也让我明白到，“君子爱财，取之以道，用之有度”的道理。

社会是一张由许多人构成的网。每个人都有他的位置，无论什么职业，都是社会的必不可少的组成部分。面对现社会就业困难的局面，我们大学生应该有一个正确的职业观念。不因为某些职业薪酬高而对其趋之若鹜，也不因为某些职业薪酬低而对其鄙夷嘲讽。职业有高低之分，却没有贵贱之分。一个能够为社会，为国家贡献其汗水和智慧的人，一个能够自食其力而非掠偷抢夺、游手好闲的人，都是值得赞扬的人，都是社会和国家举足轻重的一员。

我相信，这一次的社会实践定会让我受益终生。

**大学生暑期社会实践报告篇十四**

可以说我已经熟悉了会计的所有专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系。基本掌握了，但这些好像只是纸上谈兵。如果把这些理论性很强的东西投入实际应用，我想我肯定是无从下手，一无所知。认为自己在这里掌握了一定的会计理论知识，只能是空谈。所以我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，认为只有把书本上学到的理论知识运用到实际的会计实践中，才能真正掌握这些知识。所以作为一个会计专业的学生，一定要自己去做，自己去实践。只有这样，我们才能真正理解会计真正做的是什么。

实行的公司是一家企业代理会计公司。服务:专业代理记账、税务申请、税务咨询、税务筹划、财务培训、专业代理营业执照、组织机构代码证、银行开户许可证、劳务协调；代理验资、审计和评估；开业办理税务登记、税务变更、税务注销、一般纳税人确认、减免税等相关事宜；为民营高科技企业办理认证咨询。

1、使其更规范、更优秀地完成自己的工作；

2、免费为代理企业提供财务税务咨询服务，

会计公司也针对代理记账客户的需求提供全程跟踪服务，如:

2、免费咨询代理企业营业执照及相关证照年检；

3、营业执照变更可免费咨询代理企业，再次变更以低于市场价格收取代理费；

5、对于代理企业涉及的涉税项目，将指派公司高级会计师每半年对其账簿进行一次内部审计，以确保不会因人为原因造成不必要的罚款。

于是我从基础做起，刚来公司实习。实际职位是会计助理。上班的第一天，我感到紧张和新鲜。新鲜人可以接触到很多在学校看不到学不到的东西，紧张的人万一做不好会被批评。带我实习的前辈是徐会计和郭会计，他们也亲切的叫她徐姐和郭姐。也许是因为年龄相仿，徐杰和郭杰对我很好。首先，我耐心地介绍了公司的基本业务、会计科目的设置以及各科目的具体会计内容，然后向我讲解了一名会计上岗时应该具备的一些基本知识要领，并对我的困惑和问题的解答给予了认真的指导，尤其是一些基本的会计操作。我真的很感谢她教我。刚接触社会的时候，很幸运遇到这样的大师。虽然练习没有正式工作那么忙，那么累，但是我真的把自己融入到工作中去了，所以感觉自己活的充实了，收获了很多。在帮助下，我很快适应了这里的工作环境，开始尝试独立做一些事情。

我的工作是学习公司的业务处理，尽量自己处理业务。在两位会计前辈的安排下，在实习期间，他们参与或亲自承担了以下任务:制作会计凭证，并在随后的日子里。登录总账、明细账、日记账、科目汇总表，或编制会计报表等。任何一个在记录凭证、打印各种报表等之后做过会计模拟的人。知道填制凭证后，他进入会计程序。虽然会计看起来有点像小学生能做的，但是没有一定程度的耐心和细心，很难做这么大量可重复的工作。因为一个错误不是用钢笔或橡皮画的，不像在学校，是错的。

总结练习过程中的深刻体会，就是练习就结束了。

一种训练，练习真的是一种体验。只有亲身经历过，才能知道是什么感觉。课本上学到的知识是最基础的知识。无论实际情况如何变化，掌握最基本的知识，都可以让每一次变化都带着相同。现在很多学生觉得自己不能运用课堂上学到的知识，感到很失落。但是，我想，没有书本知识，他们怎么应对这个瞬息万变的社会呢？经过这样的练习，虽然时间很短。但我学到的是在学校四年很难学到的东西。就像如何与同事相处一样，相信人际关系是很多大学生刚走出社会的大问题，所以我故意实时观察前辈与同事、上司的相处情况，尽量虚心求教。这样工作的效率会更高，人们所说的“以德服人”在日常工作中也不是没有道理的，在工作中和前辈聊天，不仅可以放松自己的神经，还可以学到很多工作之外的东西，虽然很多时候我未必能认识和了解一些东西，这也是这种做法的目的。

**大学生暑期社会实践报告篇十五**

放假回家仅仅在家睡了一晚，就搭上了开往北京的大巴，这一天是7月15号。拥挤的人群络绎不绝的车辆，是北京给我的第一印象。时间好象很紧，没等我认识周围的环境就开始了暑期实践！这一天是7月16号，我们公司叫”北京合敬人力资源有限公司”，我工作的办公室里有一位在劳动局里退休的阿姨，一位在中国政法大学刚刚毕业两年的哥哥，还有一位姐姐。公司的主要业务是劳务派遣、代理代办社会保险及住房公积金。

最后，写出来的东西，严密无缝，别人真的是想找个推卸责任的地方都找不到我们这。

这一个月已经和他们结下了深深的友谊！

我们经常性到其他公司做业务，利用职务之便，我也在一些公司学到了一些东西，例如：cgogo公司（全球最大的手机搜索网）、视觉。中国公司、中美嘉伦、中国海洋石油有限公司、瑞思科。对他们招聘情况，计算机专业培养方面方向及工作、待遇情况做了一些了解。在一个月时间里学到了好多内在东西。发现北京人特讲究礼节跟他们学习了好多，以至于最后都发现自己爱上这里的人文了。

其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，的是在做一些很小的事情，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从些事情上看出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下？现实中就是这样，当你上学时，做着工作梦。而当你工作时，你就开始怀念上学的时光了，刚毕业的两位个个都是这样！所以趁现在我们还有着多自由时间，赶快做一些自己想做的事情吧！相信我们有一颗赤诚的心，定能胜利！

很高兴能有这次社会实践，总体来说，我可以说自己真真正正学习到了社会经验，相信这次的社会实践将在我的人生中留下深刻的印象，也将影响我一生的足迹。

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