# 2024年大二暑假社会实践报告(大全12篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-18

*在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。大二暑假社会实践报告篇一20xx年的这...*

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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。

**大二暑假社会实践报告篇一**

20xx年的这个暑假，经人介绍，我来到了xx办公室开始了为期一个月的社会实践。对于才大二的我，对办公室的文书工作生活还不很熟悉，此次社会实践给予我很大的帮助。我加深了对社会的认识，渐渐熟悉了机关办事程序。对于中文专业的学生来说，就业方向主要有三个：语文教育、办公自动化和新闻传媒，我的社会实践也正紧紧围绕其中的文书方向进行。一个月来，我积极配合办公室其他人员参加文件处理工作，整理档案，将文件分发至各科室，并做一些文字修改工作。通过反复的计算机操作，我已能非常熟练地使用word和excel。由于所在单位的工作性质关系，我跟随其中一名同事参加了时下正在进行的保持共产党员先进性教育活动，并作为督导小组的一员参加了督导工作。由于我并不是党员，我参与其中只是为了学习。在督导过程中，我认真聍听双方的谈话内容，并仔细对其汇报的工作作了详实的记录。回到单位后，同事认真阅读了我的笔记，并耐心指出不足之处，如此类笔记应当怎样记录等等，我受益匪浅，并在以后的工作中正确记录此类笔记。此外，我还积极打扫办公室的卫生，负责收发办公室邮件、传真，打印复印材料，批阅干部试卷，代表纪委参加会议记录传达消息，接听电话并作笔录等等。

通过此次社会实践，我学到了很多课本上学不到的实践经验。现归纳如下：

第一、耐心

在参加督导的过程中，青纸党委分支认真细心的工作和详实具体的汇报给了我很深的印象，我将向他们学习这种精神。另外，在批阅机关干部试卷的过程中，我细心地对待每一份试卷，不辜负单位对我的信任。通过整整三天的批改工作，我逐步改掉了粗心的.坏毛病，这对我在今后的学习和工作中定是一笔不小的财富。

第三、待人接物从容不迫

这次社会实践让我见了世面，开始改掉见人退缩的毛病，逐步学会大方的对待每一个人，搞好和同事领导的关系。这是我走向社会的第一步，也是最基本的要求。

第四、熟悉了办公环境和工作过程

这是我参加此次社会实践的目的，也已经基本达到。有条不紊的完成各项份内工作任务，积极主动的要求其他工作并顺利完成，这是我尝试接触实际工作的一个成功的开端。

第五、对新事物的学习和接受

例如打印复印文件材料和接受传真等等是我以前没有操作过的，此次实践活动给了我一个很好的实际操作机会，我已经可以熟练使用这些设备。

第六、责任感的培养

办公室同事对我的信任使我赢得了一次代表纪委参加会议的机会，我十分珍视这次实际工作的机会，在会议上认真听取发言人的报告，作了详细的记录，并在会后将会议精神和内容完整的传达给科室人员。通过那次会议经历，我着实体会到了责任重大的感觉，并将认真负责地对待今后学习生活中的每一件事。

经历了这次社会实践活动，我欣喜地发现自己得到了双重收获：业务技巧上的日趋完善以及心灵的成熟蜕变。这次社会实践使我把所学的书本理论应用到实践中去，可以更加熟悉就业市场、了解社会现实、加强自身竞争意识，同时也发现了自己知识结构上的欠缺。这只是一个初步的尝试，但对于我来说却是一笔很大的财富，激励和鼓舞我以后应当怎样更成熟的面对实际工作。通过这次实践引发我不断地思考一些实际问题：该怎样完成所需的知识积累以及明确今后的努力方向。这将是我下一次社会实践的主题。

**大二暑假社会实践报告篇二**

第一次初来报道

第一次到他家探究，他正在书房里生闷气，因为他开始不同意请家教。他，叫xxx，头发剪得短短的，单眼皮，眼睛水汪汪的，似乎想看尽世上所有有趣的东西；之前把所有保姆家教都气跑的正是那张开口不饶人的尖尖小嘴，嘴里还嚼着木糖醇呢；那张稚气的娃娃脸上总是挂着一丝不屑的神情。叔叔不在家里，阿姨管不了他了，进他家，阿姨热情的招待了我，与我在客厅里诚恳的交谈了很久。在交谈中，我了解到以下情况：xxx有厌学情绪，由于英语的不好，带给了他无比的打击，感觉自己很羞愧，不与人交流，特别内向，话不多。同时我可以感受到父母心中那种望子成龙，恨铁不成钢的急切心情，父母对子女的那种期望是炙热的，无私的。她看得很远，看到了子女的未来；他们做的很无私，甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情深深打动，同时感到肩上的担子很重。他，对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个挑战。他的父母与我交谈完后就去上班了，留下个“小魔怪”给我。正当我想敲他门的时候，他拒绝开门，抛下一句“就是不要”！我无可奈何。就这样，我呆呆的在门外，他在房内，第一天就过了！

第二次嘴“开”了

刚开始几天，去家教晚回来后，我都几乎要“吐血”！真的是从来没见过如此怪癖的小孩。首先，他写字喜欢趴着写，叫他坐端正，他不说话，貌似我没说话一样；写作业时，就很认真写，我与他说话，他似乎觉得我不存在，接着又要拿下一本书了；呆呆看一下窗外，嚼嚼木糖醇，一片宁静，我一个人说话。我开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是把他的嘴打开。我便哄他说：“你要是乖乖听我讲，我就每上一节课后陪你玩个新游戏，”我扫描了他的房里，发现了一副乒乓球板，就知道他喜欢玩这个，“我喜欢打乒乓球，你呢？”这招真见效，终于开口说话了。小孩子毕竟还是喜欢有人陪着一起玩的。接着乖乖地听了我一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么，不时的点头表示同意。

第三次“内向”渐渐驯服

此后，我给他上的是英语课，其他的带过一下。我按照他的情况给他上布置好课程，他也慢慢有所改变。越来越发现他好可爱，还戴着红领巾，看起来是个忠实的爱国者，嘿嘿。我便慢慢培养他那颗上进心，让他得认真学习才能获得奖赏，一步一步向更高的目标发展。他很聪明，题目一点就明，我是个文科生，貌似有些数学题目我还不会。很快便把它的暑假作业完成了。我也遵循我的诺言，他每上完一堂课就想一个新游戏陪他玩，他也高高兴兴的愿意听我的话，我为之感到欣喜万分。

第四次分别的日子

转眼快要开学了，我也结束了家教生活。xxx的学习态度比以前端正了许多，学习也知道使劲了，以前的疑难问题基本得到了解决。这就是我家教的成果。他的父母很感激我这段时间对他的帮助，要我不定期的给他打电话来督促他。我会坚持这样做下去。小家伙似乎不舍得我，手一直拉着我，我走的时候还送我一盒木糖醇，真是可爱的小家伙。

结局家教感想

家教生活，苦中有甜，喜忧参半。由于每天上午要去做家教，这就迫使我改掉了假期睡懒觉的习惯。开始的几天，我都是在睡梦中起床，提着昏沉的脑袋去洗漱。那种转变的滋味真不好受！后来也就慢慢习惯了。家教让我重新拾回童年的心理，我知道了必须将心比心。也许你感觉这个问题很简单，但是你是以你的水平来感觉的。你无法体会一个孩子的想法，一定要知道他会什么，不会什么，对什么感兴趣，或是不喜欢什么，有针对性才能见效。就比如说学英语单词，“listen\"教了他很多遍，他仍然不会，这时候你不要急，慢慢的一点一点影响他，告诉他是怎么发出来的，或是举个现实生活例子，谐音什么的。最后他懂了，会了。家教生活让我更加有耐心的做每件事，也让我想起了很多东西，有很多感触。

以上就是我今年暑期社会实践的收获和体会。同时，家教也让我认识到了自身的不足。这些收获和体会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。

**大二暑假社会实践报告篇三**

对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，但是我为了亲身体验社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。对于实习，也是一个艰辛的过程，我觉得我们不能被这点苦难所吓倒。而且对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。

从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢?所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实习活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强。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?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。

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，在竞争激烈的销售市场中，掌握正确的销售流程和高超的客户服务技巧，全面提高销售能力，系统讲授了现代销售的理念、方法、技巧及注意事项，详细了解了销售准备、寻找客户、接近目标顾客、销售洽谈、异议处理客户关系维持等方面的知识。我从中了解全新的销售模式，掌握销售过程中的相关技能，打破传统的销售模式。主要是提高了自己各方面的能力包括如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。

20xx年2月1日-20xx年2月15日

创新书店

寒风刺骨，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实习的决心。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习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，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。想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在。由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。

我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在书店里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的书店打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到书店了，问老板是否愿意让我在他们书店工作，老板满口答应，非常希望我来工作。

我当然非常高兴啦!闲话少叙，言归正传。那年我还没有到书店上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的.好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

1、我决不破坏书店的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们书店制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是销售高中教辅的，就不能随便跑到销售中学教辅那边去，销售学习用品的人就不能随便走到我们销售高中教辅这边。销售文具那边比较大，还分三个部分：学习文具、体育用品、学习方面的电子产品。

为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。

以前书店的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，书店的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

2、不管是谁，随喊随到。

在书店做销售员，有时还是很忙的。特别是星期六、星期日这两天是周末买教辅的学生特多，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。

于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的图书分开，并分别送到各个书架附近，再卸下来。如果是一般的文具倒是没什么，但有时候有的商家送的是小说、杂志、教辅之类的书籍就很重了。一箱都是好几打!很重的!我们书店进货都是几百箱教辅、几十小说的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。

于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像!一天工作时间也特别长，几乎要从上午工作到下午而且几乎每天都是站着，刚到的第一天超累，一天站到晚几乎整个人都变一雕塑了，晚上回家脚都痛了不行，但是为了第二天的工作，只能用热水泡一下脚缓减一下疲劳。

3、如果没有货要上的话要找点事情做。

所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。书架上的书籍被顾客买走了，书架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的书籍拿来补到原来的位子上去。如果书店的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。

有时，书架上的书籍都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着书架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下类似打扫一下书店的卫生，抹货架和书架上的书籍。

书籍一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这些书籍放了时间长、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且书籍就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹书架和书籍还有个好处：可以坐下来!这个很好，在书店是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹书架和书籍。扫一下书店的地，倒一下垃圾，因为有的书籍是有包装的，可能顾客买后就把包装扔地上了，所以经常会有很多垃圾。也正是有了以上几点要领，我在书店表现还是相当好的。

在书店里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的书店越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的书店的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的书店去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般书店是不会对真正的顾客有疑心的。

最重要的是：不能用笔抄价格!有的书店的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

总的来说，在书店里打工是绝对有收获的。自己在学校所干的兼职也是在一个就书店做销售，在这期间自己也参加过好多销售方面的培训和讲座，比如像什么主动式销售，为了将自己所学知识应用到实际中，在书店的工作中我认真学习。同时也学会了一些销售技巧：接待技巧至关重要，对进门的顾客主动询问，面带微笑，对自己所销售的书籍详细介绍，真正做到了主动式销售。“察颜观色”，营业员职业的特殊性要求他们具有敏锐的观察力，善于从消费者的外表神态、言谈举止上揣摩各种消费者的心理，正确判断消费者的来意和爱好，有针对性的进行接待。

通过短短差不多一个月的学习和实习我总结出了五条销售技巧。

第一：在不能了解客户的真实问题时，尽量让客户说话。

打听一些问题，带着一种好奇的心态，发挥刨根问底的精神，让客户多发发牢骚，多提提问题，了解客户的真实需求。

第二：同意客户的感受。

当客户说完后，不要直接回答问题，要感性回避，比如说我感到您这样可以降低客户的戒备心理，让客户感觉到你是和他站在同一个起跑线上。

第三：把握关键问题，让客户具体阐述。

“复述”一下客户的具体异议，详细了解客户需求让客户在关键问题处尽量详细的说明原因。

第四：确认客户问题，并且重复回答客户疑问。

你要做的是重复你所听到的话，这个叫做先跟，了解并且跟从客户和自己相互认同的部分，这个是最终成交的通道，因为这样做可以了解你的客户是否知道你的产品的益处，这为你引导客户走向最后的成功奠定基础。

第五：让客户了解自己异议背后的真正动机。

当客户看到了背后的动机，销售就可以从此处入手，想到并且说出客户需要的价值，那么彼此之间的隔阂就会消除，只有这样才能和客户建立起真正的相互信任的关系。

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，那一切就变得容易解决了。

我提前进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。更何况我暑假两个月还拿了一千多的薪水呢，虽然这一千块不算多少，但是算上学到的东西是不是很值的，总比天天在家看电视、上网好吧。

通过这次的的社会实习活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实习活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑假社会实习是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

**大二暑假社会实践报告篇四**

活动内容:家教09级化学一班梁俊 实践目的：第一，勤工俭学;第二，丰富假期生活;第三，锻炼自己与人交往的能力，增加社会经验实践经历及收获。

这个暑假可以用“一波三折”四个字形容，其中有欢乐，有汗水，当然也有收获，可以说是我最难忘的一个暑假。

记得那天离开家的时候，天正下着雨，而且是久旱逢甘霖。父母忙着要下地，我又不得不离开家，开始我的暑假生活。无奈的坐上了前往临泉现成的汽车，当时的心情很复杂，因为我即将面临一个新的工作——全职老师，可以说是对自己的挑战。

我所要工作的地方是在我姨家，她每年都开办辅导班。今年也不例外，然而却出现了意外。因为她前期的招生工作没做到位，至今找到的学生寥寥无几。因为离七月九号开课还有几天，我则就负责继续招生的工作，但是结果依然不是很理想，总共有二十人报名，综合所有情况，今年的暑假班办不起来了。此刻的我却着急起来了，如果不能工作，我就只能回家呆着，暑假正三千元的目标就会泡汤!

正在我举足无措的情况下，我的室友马双同学打来了电话。他向我说了他所在的辅导班的情况，现在正缺老师。挂完电话后，心里的石头算是落地了。下午就来到了一对一辅导中心，暑假工作算是正式开始。

来上我第一课的是一个临泉一中高一女孩，她叫杨宇。因为它所要补的科目是数学，由于之前我带过高中的数学课，所以胸有成竹。刚给她上十分钟的课时，我顿时感到有压力，因为她基础太好了，书上的内容没有不会的，而且不停的发问，问的我心里发慌，后来才知道他是一中实验班的，成绩是名列前茅，心中才有点安慰。因为之前有过家教经验，我深深的知道绝不能让学生强者老师的鼻子走。于是就决定打击打击他，故意找来了难题，结果她无从下笔，我心中窃喜，总算是找到她的弱点了，当然乘胜追击，将她的弱点放大，于是她嚣张的气焰被我空自主。在以后的学习日子里，学习的态度得到改善，弱点也得到了强化。接着我迎来了我的二为学生，他叫邓玉飞。从我跟他的一段接触来看，它属于那种学习态度诚恳，为人忠厚老实的类型。他的成绩一般化，基础知识不扎实，学习方法不当。于是我就给他制定了复习计划“学习不会的，强化薄弱的”。因为高中函数是数学的基础，我决定从函数开始复习。先复习函数的基本性质，定义域，值域单调性奇偶性周期性，然后依次介绍定义域的求法，比如二次跟好下面代数式要大于零，分母不等于零等等，然后介绍了求函数值域的方法，像观察法，分离常说法，换元法等等。像这样系统的让他掌握解题的方法，效果是立竿见影。但是也会碰到难题，像讲到抽象函数时就比较麻烦。为了解决这个问题，我主动找其他老师善谈，这一块知识该怎么教，于是慢慢就找到了教学方法。

如果说前两个学生属于常规型学生，那么第三个则让人意外。他叫崔修建，就读于临泉二中，即将升入高二，成绩不错，外表清秀开朗，但是在我与他交流的过程中，我发现我们之间的交流有障碍，只有我一个人在唱独台戏，丝毫没有互动，他的性格很内向。在接下来的学习过程中通过与他的聊天过程中，慢慢了解到他的情况，他在家是独生子，很听话，但怕说话。针对他的特殊情况，我认为叫他怎样与人交流比较他只是更重要，所以在以后的教学过程中，就多跟他聊一些他比较感兴趣的是，慢慢的我们之间关系很融洽。当我在提醒他在与人交流方面欠缺的时候，他也能听得进去，并且意识到了自己的问题。经过一段时间的学习后，他的妈妈来到我们辅导班了解情况，向我诉说着他孩子的改变，现在竟然已不像以前那样害羞了。看到那位母亲感谢的目光，自己心中不禁产生无限的兴奋，没想到自己的作用那么大，第一次感觉到老师这一职业的神圣。在这一个多月的教学过程中，我记深刻的体会到老师的艰辛以及老师身上的责任和担子。教师作为当代最神圣的职业之一，不仅承担着为国家培养人才的任务，而且还要承受社会的监督。当孩子在学习上迷茫时，教师则要以引导者的身份出现，为学生指明方向;当学生生活上有困难时，教师则由扮演父母的身份，为他们提供学习的条件;当学生成绩大幅度下滑时，教师则有要扮演医生的角色，为他诊断，看看问题出现在什么地方，好对症下药。

然而这一个月的生活不仅仅在教学上有收获，而且在与人相处的地方也有所进步。因为辅导班里的兼职老师从大一到大三都有，而且来自各个专业。由于每个老师有每个老师的个性，所以在交流时不免要采取不同的方法和态度。在课余时间交流时我们侃侃而谈，不仅有大学学习上的问题，还有生活上的各个方面，特别是与高年级老师交流的过程中，向他们咨询大学学习的整体规划的问题，从中了解到不少自己以前不知道的东西。一个月的时间很短暂，期间虽然有苦有累但是很快乐，因为自己在学校学的知识可以学以致用，而且对自己的教学能力得到很大的锻炼。转眼他们就要开学了，我也结束了家教生活。他们的学习态度比以前端正了许多，学习也知道勤奋努力了，他们的父母很感激我这段时间对他们孩子的帮助。家教生活让我想到了很多东西，得到了很多感触，城市家庭一般生活很优裕，孩子生长在如此的环境里，个别甚至不会去吃苦。上学放学有人接送，提出的种.种要求都会得到满足，甚至连自己的房间都会有人整理打扫。生活如此安逸，就很容易养成懒惰的习惯。真是“生于忧患，死于安乐”啊!

因此，从小培养孩子的吃苦能力很有必要。毕竟，吃苦耐劳，艰苦朴素可是咱中华民族的优良传统!以上就是我的收获和体会。这几十天的经历我最深切的感受就是：不论什么事只有亲身的体验过，身体力行,才会有真实的感受，才能对这件事有比较实在的，深刻的认识;还有一点就是，世上无易事，均须用心去做。这些收获和体会我想会将影响我以后的学习生活，对以后的工作产生积极的影响。体会最深的要说那句话“书到用时方恨少”，因此在以后的大学生活中，一定要认真学习专业知识，把自己培养成一个一专多长的人才，为在以后的就业竞争中占有更大的优势。作为一位新时期的教师，一定要有学习新知识的能力，自己的知识面一定要宽广，只有做到这些才能得到学生的敬仰，才能成为一位合格的教师。

因此，我一定要好好利用余下不多的大学时间，努力锻炼各种能力。

**大二暑假社会实践报告篇五**

初来报道

第一次到他家探究，他正在书房里生闷气，因为他开始不同意请家教。他，叫，头发剪得短短的，羞涩滴滴，明亮的单眼皮眼睛水汪汪的，似乎想看尽世上所有有趣的东西;之前把所有保姆家教都气跑的正是那张开口不饶人的尖尖小嘴，嘴里还嚼着木糖醇呢;那张稚气的娃娃脸上总是挂着一丝不屑的神情。叔叔不在家里，阿姨管不了他了，进他家，阿姨热情的招待了我，与我在客厅里诚恳的交谈了很久。在交谈中，我了解到以下情况：有厌学情绪，由于英语的不好，带给了他无比的打击，感觉自己很羞愧，不与人交流，特别内向，话不多。同时我可以感受到父母心中那种望子成龙，恨铁不成钢的急切心情，父母对子女的那种期望是炙热的，无私的。她看得很远，看到了子女的未来;他们做的很无私，甚至会由于子女的不才而深深自责。我被父母对子女的这种情已深深打动，同时感到肩上的担子很重。他 ，对于没有任何家教经验的我来说，毕竟是一个挑战。他的父母与我交谈完后就去上班了，留下个 小魔怪 给我。正当我想敲他门的时候，他拒绝开门，抛下一句 就是不要 !我无可奈何。就这样，我呆呆的在门外，他在房内，第一天就过了!

嘴 开 了

刚开始几天，去家教晚回来后，我都几乎要 吐血 !真的是从来没见过如此怪癖的小孩。首先，他写字喜欢趴着写，叫他坐端正，他不说话，貌似我没说话一样;写作业时，就很认真写，我与他说话，他似乎觉得我不存在，接着又要拿下一本书了;呆呆看一下窗外，嚼嚼木糖醇，一片宁静，我一个人说话。我开始意识到：现在的首要任务不是讲课，而是把他的嘴打开。我便哄他说： 你要是乖乖听我讲，我就每上一节课后陪你玩个新游戏， 我扫描了他的房里，发现了一副乒乓球板，就知道他喜欢玩这个， 我喜欢打乒乓球，你呢? 这招真见效，终于开口说话了。小孩子毕竟还是喜欢有人陪着一起玩的。接着乖乖地听了我一堂思想教育课，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么，不时的点头表示同意。

内向 渐渐驯服

此后，我给他上的是英语课，其他的带过一下。我按照他的情况给他上布置好课程，他也慢慢有所改变。越发现他好可爱，还戴着红领巾，看起来是个忠实的爱国者，嘿嘿。我便慢慢培养他那颗上进心，让他得认真学习才能获得奖赏，一步一步向更高的目标发展。他很聪明，题目一点就明，我是个文科生，貌似有些数学题目我还不会诶。很快便把它的暑假作业完成了。我也遵循我的诺言，他每上完一堂课就像一个新游戏陪他玩，他也高高兴兴的愿意听我的话，我为之感到欣喜万分。

**大二暑假社会实践报告篇六**

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回来去，有的菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊！工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了！

这家饭店是一家四星级的商务涉外饭店，每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样。这家饭店岗位主要有前厅、餐饮、客房、酒吧、商品部、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，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，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

每天上班时间不固定，每周都会给我们排班，有早班，中班还有晚班。上班时开会领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几号包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期在服务中，有不少礼貌礼节和仪容仪表是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有半斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，不管做什么事情都一定要认真仔细。学习也应如此，决不能走马观花，尤其是在一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

**大二暑假社会实践报告篇七**

时光飞逝，转眼间，暑假就快过去，新的学年就要开始。在这个暑假里，我尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是我最宝贵的收获。

暑假期间，我利用此次难得的机会，不断关注家乡动态。我在一家证券公司当实习生。简单的说，在这一个月，我学会了在社会上要善于与别人沟通。与在学校的生活作了一个小小的对比，经过一段时间的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。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。

这次暑假社会实践我以“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，利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。我相信“心有多大，舞台就有多大”。

怀着满心的欢喜与“高人一等”的想法，当然想的是我找工作有什么难的，小菜一碟！“对不起，我们不要暑期工”，“新员工要和我们签合同，一般是一年”，“你有销售本产品的经验吗？我们要熟练工”等等，层出不穷。我知道工厂里很缺人，但是我去年暑假就是在酒店，所以想换换环境。而且工资低的让我觉得不可思议。其实是无所谓的，刚进一个新的领域，你能学到的东西是老板所能给你工资的好几倍。但是找个工作是与我的专业挂钩。后来经过一番努力终于在证券找到一份义工——帮助一些客户买卖证券股票。本以为只要会使用软件就可以了，没想到这是万万不够的。客户虽然会告诉你他要买什么，但是我接触的那些人或者不懂电脑，或者不懂证券，更有胜者两者都不懂。在工作的过程中有与交流，就问我哪只股好，大盘走势怎样？其实我也不是很懂，也根本不懂证券。虽然实现自学了证券与投资，但是没有和实际联系起来，只是理论上知道熊市牛市均线日线。而且炒股不是那么简单的。这需要宏观经济学，微观经济学，国际经济学的支持。要知道经济全球化环境下哪些产业是“绩优股”，哪些产业是夕阳产业，运用比较优势原理和绝对优势原理考虑该买什么样的股票组合；要运用宏观经济学分析整个行业有没有实现利润化，是否存在限价与最低限价，以及国家出台的相关规定法律是否对该产业有良好的导向作用；当然微观分析是少不了的，要看该上市公司销售额与同行业在同期是否有有增长趋势，该公司作为一个独立的经济人是否追求利润化，有没有实现规模效应等等。很多的经济学理论要为证券投资做基础，不仅如此，现在投资学也独立划出来，投资也是一门学问。说炒股不是那么容易，不懂这些，那你肯定赚不到大钱甚至血本无归。所以“股市有风险，投资需谨慎”。

我分析一下自身，不是很了解股市，经济学理论知识也没有和实践挂钩，电脑也只是过了二级，对国家出来的相关政策反映有比较迟钝，不能给客户提供全面的服务。有时候他们问我这些问题时，我很想找个地洞钻进去。于是只好硬着头皮找前辈们指教，这个时候我们才能真正意识到，各方面的知识都需要具备，只有拥有了足够多的知识储备，我们才能在贸易中获益。

社会，是一所没有围墙的课堂；实践，是一种无形的磨练。它让我们今天付出汗水，明天收获金黄！在实践过程中遇到了许多的困难，但高兴的是我坚强的挺过来了，遇到的障碍我想办法去解决了。孟子曰“天将降大任于斯人也。必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤……”所以我想这种经历正是我们的财富，在以后的人生路上会一直受益。

**大二暑假社会实践报告篇八**

转眼间大二的生活也结束了，暑假也随之而来。回想在大二的这段时间，虽然在专业的学习上没什么问题，但是在参加活动以及和同学们的交流上，我实在是做得太差了。我也知道这样内向的性格在今后一定会阻拦我求职的道路，为了锻炼自己的这个弱项，我好好的准备了这个暑假中的活动，最终决定去参加多与人交流的职业去锻炼自己。

在考虑到自己的情况和周围的招聘的工作后，我决心去参加客服的工作来提升自己，以下是我在加入xxx公司客服工作的这段时间的实践报告：

在努力的面试之后，我在暑假开始后的几天后加入了xxx公司，虽然只是一名临时的员工，但是也算是一份工作，所以我对这件事情格外的用心。作为一名新人，我首先接受的自然及时培训，看着在培训过后发下来的厚厚的资料，我实在是感觉有些超乎自己的意外。在我过去的意识里，总觉的客服只是说几句固定的话，但从没有想过居然有这么多的条例。看着众多的要求和重点，我感到非常的头痛，期间几次想要放弃，想要去重新找一份工作。但是仔细看看，在这里也有不少的大学生，但是他们却从来都没有谁放弃过，我要是现在还没开始就放弃，实在是太没志气了！

在之后的时间里，我边学习着条例，变听前辈们的培训，好不容易挺过了培训，终于还是有几个人走了，但是我不会走，已经坚持过了培训，我就要一直坚持下去！但是之后的工作中，我也并不是直接作为客服，开始的时候只是先给同事们打打下手，整理资料、表格。在过了一段时间后，我才正式开始接线，做一名正式客服该做的事情。

做好了准备，体验了第一次作为客服的工作。很顺利，不是特别麻烦的顾客，也没有任何的刁难，之前的应对准备基本上都没用上，这让我大大的送了一口气。但是在之后的工作中到底还是遇上了最不想遇上的情况。对公司的怒气都发在我们客服上，但是我们还是要笑脸相迎。有的时候都觉得自己很累，觉得自己一定做不久，但是想想周围的同事，我只是一名暑假工，但是他们却要做的更久，坚持坚持也就过去了。

最后，暑假结束了，工作也结束了。我感觉这次的工作选择上是我的一个失误，作为客服，我们回答的方式和语言都是固定好的东西，没有自己发挥的余地，和顾客们的对话除了让我学会如何熄灭对方的怒火意外，也只是锻炼了我在和人对话的胆量。比起在工作中学到的这些，还不如在休息时间和同事们聊天中学到的多。和同事们的闲聊中我才真正的锻炼了和人交流的能力。

这次的社会实践虽然有了一些偏差，但是也算是歪打正着，我会好好的珍惜在这段时间中学到的一切，好好的努力，争取在今后的学习中努力的进步，在未来的求职上做好准备！

**大二暑假社会实践报告篇九**

暑假期间，我在一家餐馆打工。在暑假有限的时间里，我充分利用，以充实自我。通过实践，来领略社会，了解社会。这份实践报告便是对我暑假期间实践学习的整理和总结。

在暑假没有来临之前，我便将暑假的时间排满，便是为了让这个假期过得更充实与有好处，不再重复以往的空虚与闲度。更是改变只是在书中学得知识的方式，通过实践来获取不一样的知识，体味不一样的生活，以便能学习更多的知识。带着很多目的，让我对本次实践充满激情。想体会一下打工者的生活，尝尝自我赚钱的滋味，或酸或甜，绝知此事还须躬行。本次实践的主要目的是通过打工，了解社会，使自我更加成熟，学习在书中学不到的知识，让自己多一份经历，提升自我的潜力，拓展自我的潜力，拓展自我的知识面。

出去找工作才发现找一份工作并不是如想象中的那么容易，看着很多店贴着招聘启事，进去一问，基本都是招长期工。短期工、暑假工的工作少之又少。最后在找了三天之后了找到了一份在餐馆的工作。

找到工作的第二天，我便开始了暑期的打工生涯。由于没有太多的工作经验，所以我工作起来格外的卖力与认真。通过几天的学习观察，我便熟练地掌握了工作流程。每一天上午8：30上班，晚上9：30下班。早上上班的第一项任务便是收拾昨日客人走后的餐桌，扫地、拖地。

等卫生打扫完之后，便是摆上碗筷，等待客人的到来。当有客人时，帮忙招呼一下，上茶水，报价、帮客人点菜开单。然后，便是传菜。客人在吃饭期间有什么需要，及时解决。客人走后，便是收拾餐具，打扫卫生。虽然看起来简单，但是客人多时，也时常手忙脚乱。尤其是当客人等待很长时间时，总是会催老板快一点，老板催促服务生快一点，服务生催促厨师快一点，厨师恨不得要催时间慢一点。

打工累点是自然的事。与受气相比，受累是算不了什么的，尤其是像我这种初出茅庐、没有经验的学生。每一天应对不一样的客人，每个客人都有不一样的性格和习惯。有很多客人喝醉酒后，总是乱说一些我们难以应付的问题，还有时有的客人会拿服务生开玩笑。而作为一名服务生，是没有发脾气的权利的，也不能与客人争吵争辩，因为“顾客就是上帝”。而工作中并非只是受顾客的气，有时工作中的失误与不足，还会挨管理人员的训。但是在一段时间以后，我便慢慢适应了。作为一名打工者，在顾客和老板面前，要做的便是服从、服从、再服从。其实，老板大多数时候是很关心员工的，有时会鼓励我，在受到顾客的委屈时，也会给予安慰。有机会时，其他的老员工，总会给我讲很多道理事情和处理的方法。

我也会问一些自己不明白的问题，他们也能帮我很好的解答。我在其中学到了不少社会知识和一些为人处事的原则。出门在外，打工受气在所难免。所以想得开了，再大的误会也会烟消云散。在饭店打工，以前以为没有客人的时候会是闲着舒服。工作之后才发现，即使没有客人，也要站着等候客人的到来。一天站10个多小时的生活，开始并不是很习惯。即使习惯以后，一下班也有立刻坐下的冲动。不禁悟到：站得久了，发现能够坐着的人就是幸福的。

到了xx月xx日，我一个月的打工生涯结束了。老板为了给我送别，准备了好的酒菜，让我十分感动。老板对我一个月来的工作给予了肯定，他表示很满意，并满口的赞意，让我感到很欣慰。我想这都是我就应做的。一个月来，对老板的落落大方、管理方式、经营策略都有认识，其实做老板也非一件易事。一个月很快就过去了，回忆和很多员工一起忙碌的日子，还有点恋恋不舍的感觉。或许我已经习惯了打工的生活。一个月的辛苦也是有回报的，拿到工资时，真的很欣慰。

通过本次实践，我明白了父母的辛苦和供我上学的艰辛。想想以我一个月一千多一点的工资计算难以维持我一年的大学生活的。原本以为辛苦的我，在经历过一次打工后真正明白，比起打工的艰难多阻，这点苦又算得了什么。社会比想象中的还要复杂。世界虽有太多的五彩缤纷，但看起来远不如大学的单纯美。经过打工的磨练，更知原先大学生活的纯真是多么完美。这让我更加懂得珍惜大学生活，人生这段完美的时光。

**大二暑假社会实践报告篇十**

姓名：xxx

学校名称：xxxxxxxxx

系别：工商管理系

专业：人力资源管理

班级：xxxxxxxxxx

学号：xxxxxxxxxxxxx

实践单位：xxxxxxxxxxxxxxx

实践时间：20xx-7-19——20xx-8-19

前言

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验。

主动问我愿不愿意去她的单位实习打杂。这是一个很好的机会，我怎么能错过呢。于是我果断答应了。十几年来，我们在父母与学校的庇护下成长，就像温室的花草。外面的社会如何复杂与纷扰，我一点都没概念。所以对自己说，好好珍惜这个实习机会吧，收获多少都是一笔财富。姐姐大概向我介绍了他们单位的基本情况，那是来宾市一家来宾市丹凯劳务有限公司，她在公司的工程管理部门里工作，职务是资料文员。于是，我坐上快班车，三四个钟头后，便从学校返回到了我的家乡——来宾。

来宾市丹凯劳务有限公司是经政府有关部门批准成立的、来宾市规模较大、实力较强的专业劳务公司。

公司以人力资源开发和利用为从业背景,主要从事企业事业劳务承包；建筑劳务承包；劳务派遣；劳务事物代理；物业管理；绿化维护；环境保洁；家政服务；商务信息咨询；室内外装饰装修；房地产营销代理等业务。

公司拥有一支经验丰富、干练的专业管理团队，能按照客户的要求迅速组织大量劳动力进行各种劳务事宜，为企事业单位降低风险，降低管理成本、节省税费、福利费的支出，避免劳动合同纠纷，从而大大提高客户的运营效率，打造核心竞争力。同时也更好的保障了务工人员的权益，使劳务人员能安心作业，提高劳务效率和工作质量，为客户创造更大的价值。

可、赢得了广大合作伙伴的支持和信任，事业蓬勃发展、业务蒸蒸日上。“不止步，唯进步”，丹凯劳务公司愿与社会各界真诚合作，用我们的热情和实力为广大客户提供更优质的服务，努力实现多方共赢、客户价值最大化的目标！你用工，我管理，省钱省事又省力！你打工，我介绍，众多企业任你挑！

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

**大二暑假社会实践报告篇十一**

在大学的第二个暑假，我迎来了人生的第一次家教，另一方面作为学校布置的社会实践，我兴冲冲的开始了我的第一份工作。

对于教人而言，我还完全是个生手，丝毫没有经验，不过这并没有影响我的信心，毕竟学生只是个初二的同学，对我这个已经即将迈入大二的大学生而言，应该不成问题，关键是要把她教好，要真正的让她在暑假这一次的学习中学到东西，而不仅仅是消磨时间。这便成了我对这份工作的最终目的。

7月19日，我开始了我的第一堂课，这个学生的个子在她在这年龄算是很高的了，这让我开始担心她不会很听话，还好，第一堂课下来，凭藉着我幽默的讲解风格，她也还算乖，彼此在休息时间还闹的挺欢。不过我时刻提醒自己，上课的时候一定要好好的上，不能嘻嘻哈哈，讲完了可以和她开开玩笑，然后，最重要的还是要让她做一道题收到一道题的效果，否则只是在浪费时间。

在第一堂课，我们讲完了三角形，对我而言，当然是比较简单，然后这一章却是她最薄落的环节，所以我花了一天的时间来给她讲这一章，上午对着课本好好的把三角形的一切都过了一遍，下午就开始攻克习题了。总体而言，感觉第一天的收获还是不错的，毕竟专题针对了学生最不懂的地方。

当天回到家，我把一天的课程回顾了一遍，总体感觉还是可以的。归纳了一下，有几点需要改进：

一、在讲课方面，我需要分清楚什么是重点，不是重点的可以一带而过，毕竟学生在上课的时候也不是一点都没听，针对重点拿分的项目要详细讲解，这样才能让她在以后的考试中，成绩有所提高。如此，才是补课之功效有所发挥了。

二、在讲的过程中，我应该尽量耐心点，慢慢的给学生讲，毕竟她才初二，可能有些我认为很简单的对她并不是那样，切记不能烦燥，不能讲了一遍她没听懂就凶学生，这样只能适得其反。这在我第一次上课的过程中，有犯这种毛病，所以后来我改了很多，尽量让自己耐心。

在习题布置与讲解上，我要尽量备备课，一定要挑些有针对性的题目给学生做，不能做了很多题，但是很多都不是重点，那样更多的依然是浪费时间。另外学生甚础比较弱，也先强化了基础才能够去提高层次。

四、最后就是要和学生处好关系，要让她把我当朋友，而不是老师，这样才能够更好的沟通。

接下来的为期一个月的教学，就在这几点不断的改进中度过了，在拿到工资的时候，我似乎很开心，毕竟是自己人生的第一份劳动所得啊。

同时这一次在家教中心里看到种种的也让我对中国家教有了更多切身的认识：

家教所处的现状

受高考考纲的影响，30%的学生选择语数外三门主课全部聘请家教，随后针对自己偏弱的课程再聘请相应的家教，这也是因为语数外三门主课在高考所占分数比例高。

聘请家教的途径，63%的学生通过亲友介绍，21%通过家教中心寻找，16%学生通过同学的口耳相传来寻找。舆论的力量是大的，许多家长就是通过同事、亲友的介绍来为孩子确定家教的，同学之间也会相传哪些家教的确肚中有货。

很多家长不惜重金，也要为孩子请一个家教，即使家中并不富有，然而省吃俭用，拼死拼活的都要把自己辛辛苦苦赚来的钱大把大把的送给家教。从一个层面上来说，这是出于每一个家长对孩子望子成龙，望女成凤的一片热情，然后每每如此，养成了这种社会家教成风的习气，究竟是好是坏，对孩子的学习究竟是否有帮助，为什么现在需要补课的孩子会如此之多，为什么在学校里他们不能够把老师讲的学好?难道是老师故意在课堂上不讲，为了让自己能够多补些课?我想应该不是的。那么为什么现在的都需要补课?为什么在课堂上他们听不进去?以往只有差生需要补课?难不成现在学生的主流都是差生了?这的确是个严重的问题!

我想很大一部份是社会形成的这种补课风气，使得家长看到人家孩子补了，想到自己孩子没补就担心自己的孩子会落后，会比别人家差，于是明明自己孩子成绩不是很差，也让孩子去补课，这样孩子明明懂了的东西还要去补，纯粹是浪费了时间，没有学到更多有用的东西，成绩还是没有提高，甚至还不如从前。这样，补课便成了孩子日后必修的功课，孩子的学习积极性也渐渐消失。

**大二暑假社会实践报告篇十二**

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，能在大二期间参加社会实习，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。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

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