# 暑期社会实践调查报告及(精选11篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-21

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!暑期社会实践调查报告及篇一一、活动时间：2xxx年8...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**暑期社会实践调查报告及篇一**

一、活动时间：

2xxx年8月14日上午

二、活动地点：

西湖区交警大队文新支队

文三西路与古墩路交叉路口

三、活动计划

1、成立“珍爱生命”交通安全行动小队

2、参加西湖区交警大队文新支队交通安全知识讲座

3、打印80份“交通安全调查问卷”，对行人进行“交通安全调查”，劝导行人遵守交通规则，不闯红灯。

四、活动过程

(一)成立“珍爱生命”交通安全行动小队

由文澜小学准初一新生城西片部分学生8人组成“珍爱生命”交通安全行动小队。

初一(6)班6人，初一(7)班1人，初一(9)班1人，加上部分家长。

(二)参加西湖区交警大队文新支队交通安全知识讲座

上午8：30，我们一行人来到紫荆花路上的西湖区交警大队文新支队，崔警官给大家讲述交通安全知识，告诉大家要增强自我保护意识，在过马路时要看清指示灯。

(三)斑马线上的安全行动

1、调查目的：了解行人遵守交通规则的情况，以及对交通安全的认识。

大家分工，每人完成10份调查问卷。

2、两人一组完成问卷汇总。

下面是我一组的问卷数据：(共收20张调查问卷)

问卷内容选项数据占总数百分比

1、参加问卷的性别男1555%女945%

3、您的职业专业技术人员315%管理人员945%普通职员420%其他420%

4、您的学历高中或中专210%大专及以上1890%

6、请问您步行或骑车时，是否闯过红灯没有315%有，但很少1785%

9、如果您开车，在人行道前会不会避让行人会735%有时会1365%

10、您认为饮酒后，可以开车吗坚决不上路0%

3、数据分析：通过数据统计，我们可以得出一些结论：

(1)85%的调查者认为在步行或骑车时，有闯过红灯的经历，但很少。看来，闯红灯的行为很多人会去做，所庆幸的只是偶尔闯一下。

(2)85%的调查者认为闯红灯很危险，坚决不能闯，还有15%的人认为偶然闯一次没关系，这15%的人很危险啊。

(3)只有20%的调查者在开车或坐出租车时，会系安全带，开车要系安全带的意识还非常薄弱。

(4)如果开车时，35%的调查者会在人行道前避让行人，65%认为有时会。

(5)认为饮酒后坚决不可以开车的是100%。

(6)85%的调查者认为16岁以下未成年人可以坐在汽车的副驾驶座位上，其实这也是不太安全的，最好坐在汽车后排。

4、观察10分钟路口行人闯红灯情况：

3分钟：6人，无人闯红灯

3分钟：5人，1人闯红灯

3分钟：8人，无人闯红灯

其中1个小女孩不到十岁，在爸爸妈妈的看管下骑车上路。

我采取的行动：

劝说——“小妹妹，你知道几岁才能骑车上街啊?”“你要到十二岁才能骑车上街哦，知道吗?”小妹妹点了点头。一旁的叔叔不好意思地笑了，说：“平时我女儿都没骑车上街。谢谢你小朋友，你给我们上了一堂安全知识课!我们会做到的。女儿，你说对吗?”小妹妹乖巧地说“谢谢大哥哥!我要多学习交通知识，做一个遵守交通安全的好孩子。”

劝说有效!

五、活动建议

1、学校里加强对学生进行交通安全知识教育，增强学生自我保护意识。

2、十字路口，交警要加强执勤，及时劝说违法交通规则的行人。

3、交通部门也要多宣传交通安全的教育。

只要城市里的每一个人都遵守交通规则，我们的社会就一定会更加安全，更加和谐。

**暑期社会实践调查报告及篇二**

摘要：近年来，“三农”问题一直是众人关注的焦点。趁寒假在本村进行了一些调查。x就农业产业化中的主要问题提出了一些新的观点。

二现状及问题

1、农民对于增收状况普遍不乐观，增收的偶然性、风险性过大。

2、教育投资成为一般农民家庭的最大支出。

3、因病返贫的情况较为普遍，农村医疗保险制度以及最低生活保障制度有待加强。

农村医疗保险制度在我县已经实施一年，一般要求在县乡级以上医院就医方可凭有效证件报销一定数额以上部分金额的一定比例。对于多数农民来说，一般小病就是靠土方或者买些常用药，舍不得上医院。医疗保险对他们来说形同虚设。而真正去医院的农民，一般花费一两千的，按照规定只能得到一两百的保险金，只能算是杯水车薪。

4、农村信用社金融信贷事业发展滞后。

调查中，70%（调查所得数据）以上的农民认为“去银行信用社借款”麻烦或很麻烦。事实上，在全国大部分农村地区，普通商业银行考虑到向农民贷款数额小、难以集中、偿还困难等因素为避免风险根本不向农民个人发放贷款，基本上是“只收存款，不放贷款”的状况，而传统的农村信用社由于管理体制落后，没有有效的针对农民的贷款机制，对农民来说也是“贷款难”，虽然近两年国家针对这种状况进行了农村金融体制改革，采取了很多新的措施，实行了大刀阔斧的改革，但看来收效不大。在农民资金短缺的时候，大部分农民选择“向亲戚朋友借款”或“其他门路自筹”。农民由于“借钱难”，家庭产业化经营发展不起来，致富之路随之变得曲折坎坷，这也日渐成为制约农村农民家庭经济发展的一个重要瓶颈。

我村茶叶情况调查

农民增收、农村发展、农业现代化是一个系统工程，农村税费改革、乡镇财政体制改革、乡镇机构改革、农村金融体制改革、农村医疗及教育体系改革、农村民主政治建设、农业产业结构调整、新型农民合作经济组织建设以及我省以改善农民生活环境为目标的\"千村示范、万村整治\"工程……这一切构成了一个有机整体，牵一发而动全身！

1、本村茶叶产业化经营的现状

1）土地问题

全村上千亩茶叶基地中，除部分由企业主开发的农业基地外，绝大多数是由农户自主开发“一亩三分地”而连接而成的“百衲衣”。农户分散经营，既给标准化无公害生产带来了巨大困难，也严重制约了科技推广和机械化生产，增加了劳动成本。如人工一项开支往往占一亩绿茶产值的四分之一，而机械采茶则可以提高功效4—5倍。而且分散经营使大多数农户一户独立完成产供销，无力影响市场供求和价格，导致产业的高风险。而大多数专业合作组织为“公司+农户”式运作，还未与农户结成真正的利益共同体，经常出现价高时农户自行销售，价低时企业又不愿按协议价格收购的\'矛盾。这些也是农业产业化发展，农民增收亟需解决的问题。

2）产业链问题

打造品牌仅仅依靠政府是不够的，品牌需要规模化生产，专业化销售，需要政府、企业、农户的联手来打造。大多数企业的规模实力都不到要求，又缺少一支强大的农民茶叶营销队伍，使得我们的品牌无法很好的统领全县的茶叶产业，形成群龙无首的局面。

三对策建议

政府除了使用有限的财政力量加大对农村发展农民生活的支持外，更重要的是为做好规划引导，为农业发展提供体制创新上的指导与规范，提高农业产业合作经营的组织化程度，为农户提供有效的信息，一方面鼓励农户转向二三产业以解决土地分散经营的不足，另一方面又要引导二三产业的从业人员投资本县第一产业或提供服务，以实现产业之间的联动，形成完整的产业链结构。将农村产业结构调整和加快劳动力转移以减少农村人口以解决土地不足问题这两大解决农民增收致富的法宝结合起来。

农业产业化还要走可持续发展道路，与“科技兴农”、“生态农业”紧密结合，不断提高农产品的科技含量，提高资源利用率。比如可以借助农业科技工作者的力量，在全村茶叶产量总量扩大的同时进行茶叶产品的深度开发，利用生物科技提取茶叶中的特有成分，制成保健品、化妆品及其他相关产品。还应适时调整茶叶种植规划，实行标准化茶叶基地建设，推广机械化采摘作业，提高工效节约成本。

四总结

调查的意义在于过程！调查的第一天，父亲就对我说。的确，农村的问题非常复杂，而我所了解的仅仅是一些皮毛，而调查的结果对于农村问题本身是毫无意义的，但调查的过程对于我，却是一种社会的历练，人生的展拓！中国目前有13亿人口，其中9亿农民，在我国社会主义改革开放的现代化进程中，出现这样那样的问题是必然的，“三农”问题的根本解决也需要全社会长期的共同的努力。

我坚信，在中国共产党的领导下，在全中华民族万众一心促农业发展的环境中，虽然中国农业发展的道路是曲折的，但中国农村、中国农民的未来是无限光明的！

**暑期社会实践调查报告及篇三**

我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑期，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，我毅然踏上了社会实践的道路。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。暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍受所有老师和同学所关注的！对于老师来说，当然希望我们学生能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识；而作为学生来说，我们自然也不甘于暑期就无所事事地窝在家里，我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值!暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸,也是推进素质教育进程的重要手段.它有助于当代大学生接触社会,了解社会.同时实践也是大学生学习知识,锻炼才干的有效途径,更是大学生服务社区,回报社会的一种良好形式。

“万事开头难”这话一点儿也不假，今年的社会实践我是在三联家电牟平连锁店中完成的，这所公司旗下有一家电零售公司，是一家以经营电器及电子产品零售为主的企业。我在其中的主要职责是负责销售其代理出售的小家电。其中积累了很多销售技巧、专业知识与礼仪态度，提升了人际交往的能力。2024年7月15号, 我开始了我的社会实践。实践内容和我所学的计算机控制专业关系不大,但是从中可以了解更多的电子产品的相关信息以及一些销售经验。我在公司中担任的是家电的产品销售工作，我认为一个销售公司的销售人员是至关重要的。因为顾客首先会接触到的就是他的相对销售人员。每一个销售人员的专业知识与善意的微笑甚至只是为顾客引导指路，都是最基础的工作也是最难胜任的工作。要想成为一个合格的销售人员，我们必须做到以下几个方面：第一：需要了解任何小家电在公司中售前售中售后的优惠政策、注意事项与接待的方式方法与礼仪态度。第二：需要了小家电，也就是我需要负责销售的产品的性能与其专业的操作方法与内部结构和售后的相关服务。

首先,我更深地体会到了”态度决定一切”这句话的含义。我没做过一次电器促销，没能适应当时的工作环境,不讲究讲解技巧,最终得到销量低的结果.而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点,回避缺点,忽悠顾客,这种唯利是图,尔虞我诈却换来销售楷模的称号,顿时对现实社会失望和气愤。但是在几天的训练下，我似乎成熟了许多,能客观理性地看这个问题.第一,产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节,作为销售人员,应该提高业务水平,掌握销售技巧,从企业利益角度出发做好销售工作。第二,销售人员应该相信企业,真诚对待顾客,尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度,我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激.当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当老年人来选购时我会给他推荐质优价廉，使用操作简单，适合老年人使用的小家电，同时结合小家电功能介绍一些使用方法；当中年人来选购小家电时，我则帮他选一款功能相对较多的,使用方法符合其要求的产品，并耐心地教他操作。总之,我在销售的过程中尽量让顾客满意,把快乐传递给他们。

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习。我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出.我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：不自信。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是毕业之前提前适应社会。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧，平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两三四天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。我在这份销售工作中积累了很多销售实战场上的销售技巧，这都是自己在无数的消费者的问题面前一点点摸索出来的。起初在公司销售小家电时，我对小家电的认识还停留在使用上，为了作好销售工作，我挤出时间去了解和喜欢小家电，明白了它各个元件的道理，现在已经能回答出顾客提出的各种小家电方面的常识了。在销售经验方面，小家电销售，比的就是耐心与合理的讲解，说其所用，也就是投其所好，需要在销售语言方面下功夫。比如我若在周末工作，我就会同顾客说，“您的运气真不错！赶上我们的促销二重奏：假期促销；周末促销，所以您都不用去别的地方看了，您在这买小家电肯定不会吃亏了，因为我们的价格都是这么透明了。

短短一个月的暑期实践让我从中学到了好多的东西,这些都是从书本中学不到的.在实践中我才体会到,原来自己知道的,懂得的东西真是太少太少了,正所谓是:书到用时方恨少啊!觉得自己其实就像是一张白纸.通过这次社会实践,我不但认识到自身的不足,也学到了一些东西,待人接物,为人处事等等.并且丰富了自己的知识面,拓宽了自己的视野,锻炼了自我,强化了自我.所以我们要想在这个社会立足,要想适应这个社会,我们必须不断的壮大自己,不断的努力,这样才不至于被这个竞争激烈的社会淘汰。今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。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，而这些在学校里是学不到的。

201x年月日

资源环境学院

201x级地理学基地班

**暑期社会实践调查报告及篇四**

从全队入驻大悟县左河村的前两个月，赵一铭就开始了对今天这堂地理课的备课。从多方搜集教学素材，挑拣、购买合适的教学用具，编写课件，再到进驻实践基地后，每个活动结束的晚上，不断调试教学所用的多媒体设备，多方考虑可能出现的突发情况，不断改进。

当清晨的第一抹霞光照亮左河村，晨间的稻田，微风习习，恬静安详，坐落于田垄旁边的村小学却显得热闹异常。学生们早早的在学校铁门外等候，脸上的表情亦是好奇、亦是期待、亦是喜悦。还记得实践队员开门的瞬间，孩子们一窝蜂地涌进教室，抢着第一排的座位。

今天上午是赵一铭老师利用现代化多媒体设备为大家开设的第一节地理课认识中国。粉白墙壁上投影着清晰完整的中国地图，她向孩子们介绍了各个省在中国地图上的分布位置以及各个省份的大致轮廓，利用地图拼图游戏，激发孩子们的兴趣，辅助孩子们去理解和记忆，从来没有走出过市镇的孩子们显得异常的好奇。

以前的农村教育，包括我们的以往的教学实践历程中，都只是简单地进行板书授课，而今年投影设备的投入大大提高了教学的效率，教学组的每一个科目都能保证知识面的拓展与延伸。通过各方面技术制作的ppt，它就像是一双眼睛，能带着这些孩子们真正的领略到各个方面的风采，图片与文字的结合解说更能带动孩子们学习的兴趣。

赵老师带领孩子们走过了祖国众多风景名胜，介绍了各地的风土人情。孩子们眼睛放在投影壁上不想移开，赵老师说：每一个地区都有它独有的魅力，相信独特的你们会喜欢这一切，希望未来的你们能走出大山，在自己向往的城市里打造出自己的一片天地！

鹰不知天空有多高，但它依旧向更高处翱翔；不知道孩子们终究能从支教活动中收益多少，但我们依旧精益求精，不断创新；这群孩子亦是这样，不管这个世界多么大，我们与他们，始终追逐远方！追逐梦想！

7月16日下午，山东大学国学社社会实践团队一行来到了弓东礼射馆，拜访了馆长陈耀辉老师，陈老师对礼射做了深层讲解并指导队员学习礼射。

下午3点实践团队到达礼射馆，受到了陈老师的热情接待。同学们亲身学习了射箭知识，对于礼射这项古老的国艺有了深刻的体验。陈老师为我们讲解了上场、站姿、搭弦、开弓、发箭乃至取箭收弓这一系列动作的要领，还对礼射过程的种种规矩礼节作了详细的解释，并且亲身做了示范，加深了同学们对于礼射的理解。冰冻三尺，非一日之寒，尽管同学们并不能用一下午的时间就精通礼射，但同学们对其已有了全面的了解。

在礼射的学习结束后，大家又席地而坐，与陈老师进行了亲切交流。陈老师讲述了他学习射箭的经历，谈论了自己对于礼射的见解，同时也使我们明白了礼射这项国艺现如今在中国的状况：与许多其他的传统文化一样，中国作为发源地却不如一些传入国做的好，礼射需要国人努力发扬光大。陈老师还与同学们分享了这些年他参加各类射箭比赛的感受，我去参加比赛，我会感到快乐，胜负并不是我非常关心的事。陈老师在多年的礼射练习中已经形成了一种平静恬淡的心境，深解其中三昧。除此之外，同学们还请教了许多关于礼射的问题，陈老师都一一详细作了解答。

近四个小时的学习拜访在同学们的热情中很快就结束了，在这次活动中实践团队有了很大的收获，同学们更好的了解了传统文化，拓宽了视野，并且更明白了弘扬国艺、发扬国学的任重道远。

继在济南市内关于市民对生活垃圾焚烧发电的问卷调查工作结束后，13日上午，山东大学能源与动力工程学院sdudreamweaver暑期社会实践调研团乘车前往济阳县光大国际有限公司进行实地调研。

光大国际有限公司以绿色环保和新能源为主业，以光大环保工程技术（深圳）有限公司和光大环保科技发展（北京）有限公司为业务支撑，以环保能源、环保水务和新能源三大领域为业务发展重点。此次调研团前往的济阳县光大国际分公司主要运营项目为生活垃圾焚烧发电。上午10时，调研团到达公司，受到了公司相关负责人任锋和曲聪的热情接待，他们对调研团的到来表示了热烈的欢迎。首先，公司接待人员带领调研团参观了公司内生活垃圾焚烧发电的具体流程，调研团了解济南市生活垃圾由政府统一运送到光大公司，经称重后运入垃圾储存苍储存，在这里，垃圾要进行一个发酵沥水的过程，静置二至三天后由专业设施填入焚烧炉内进行焚烧。垃圾仓的中心位置有个渗滤液的收集装置，通过管道收集运输到污水处理中心。污水处理中心的处理方式大块分有两种，一种是生物处理，一种是物理处理法。我们这个垃圾仓采用了一个负压体系，负压装置会把仓内臭气压回炉中助燃，防止二次污染，起到一个保护环境的作用。参观结束后，公司相关人员与调研团成员举行了小型座谈。座谈中，公司人员表示生活垃圾焚烧可能会产生二噁英等有害气体，二噁英有很多种，真正对人体有害的只有几种，根据欧盟20xx的标准，二噁英的排放量应在0.1纳克以下，厂里现在投资主要在烟气处理这方面，基本都能保证达到0.1纳克一下的标准。同时，曲聪指出生活垃圾焚烧发电相比于传统发电方式起到了资源回收再利用的作用，公司的烟气排放跟济南市环保局都是联网的，24小时实时监控，一旦超标就会有处罚。座谈会最后，任锋指出，生活垃圾焚烧发电刚刚起步，百姓对其的认识还不是很深刻，希望能通过调研团的实地调研帮忙向社会普及生活垃圾焚烧发电的知识。

此次实地调研，调研团不仅亲身体验了生活垃圾发电的具体环节，在座谈过程中更是了解到了很多专业性的知识，调研团将在实地调研全部结束后，根据调研过程及相关采访，并结合问卷调查整理出最终的实践报告，将调研成果及时反馈给社会。

**暑期社会实践调查报告及篇五**

地点：

自1949年10月1日中华人民共和国成立以来，中国人民的面貌、社会主义中国的面貌、中国共产党的面貌发生了历史性变化。从经受百年战争重创、百废待兴到综合国力跃居世界第三，从“两弹一星”到“神七”成功发射，从解决温饱到全面建设小康，六十年的成就，不仅使国人欢庆，也让世人赞叹。

而对于安平这个地处河北冀中平原的小城镇，它的变化发生在什么地方呢？根据走访调查，现在的安平主要以特色丝网业、汽车配件、浴盆三大主导产业为经济支柱。如今安平县丝网产业的提升已成为支撑全县经济快速发展的主导力量，汽车配件的崛起已成为区域集群经济发展的龙头，浴盆行业的扩张已成为新的区域发展支柱产业。

今天河北省安平县是中国五金制品协会命名的“中国丝网之乡”和“中国丝网产业基地”。每当进入一个新的环境，每当身边的朋友们问道:你是哪里人的时候,我都会神气十足的说道：“我来自中国的丝网之乡——安平”，可是接下来的事却让我很失望，他们竟然不知道何谓丝网，更不用说我的家乡河北省安平县了。这也是此次暑期实践活动我将社会实践的内容放在了丝网这个产业上的原因，我希望有更多的人来了解我们身边所用到的丝网、了解丝网、了解我的家乡。

通过对华玉装饰网厂的实地调查，我了解到促进安平经济快速发展起来的主导产业是特色的丝网业。一位年长的伯伯告诉我，安平丝网源远流长，历史悠久，起源于明朝弘治元年（公元1488年），迄今已有500多年的历史。虽然我生在安平这片土地上，长在安平这片土地上，可直到今天我走进了华玉装饰网厂才真正的了解了我们县的支柱产业——丝网业。所谓丝网，就是丝和网的合称，丝主要是指以金属、非金属为材质加工成的丝；网是以丝为原料，根据需求编织成不同形状、密度和规格的网。丝网是我国传统的工业品，在科研、生产和生活等许多领域具有广泛的用途。随着科学技术的高速发展，目前丝网用途及石油、化工、汽车、造纸、食品、建筑、航空、航天等产业和高科技领域。

华玉装饰网厂的厂长田玉玲同志告诉我，现在我们县的经济靠着丝网这一支柱产业正在飞速发展，现有各类丝网企业17000余家，从业人员12万多人，产品发展到8大系列、600多个品种、6000多种规格，广泛用于工农业部门和科研领域，辐射全国600多个城市并出口100多个国家和地区，产量和出口量均占全国总量的80%以上。安平丝网大世界是国家计委批准立项的全球唯一的丝网产品专业批发市场，占地600余亩，建设面积16万平方米，现有座商1000多家，年交易额达到44亿元人民币。目前安平丝网大世界已成为全国乃至世界最大的丝网产品集散地和中国丝网业面向世界的窗口。

他还告诉我，自xx年开始每年的9月21-23日都要举行安平国际丝网博览会，届时将有来自世界各地的丝网专业人员前来参加。中国·安平国际丝网博览会是国际惟一的丝网专业盛会，已成为安平对外开放的一个主要窗口和发展的重要平台。为了给处于人生十字路口迷茫彷徨的大中专毕业生找出路，为了给下岗职工及农村剩余劳动力找到一份合适的工作，为了给各路人才精英与用工企业搭建一个供需互助平台。从2024年2月26日开始，在安平县人民政府的大力支持下，由安平县信息化办公室、安平县就业局和中国搜丝网及用工单位之急、解各路人才之虑，将安平人才招聘会定于每月的最后一个周日，在安平县信息化大楼一楼大厅举办。

在祖国成立六十周年来临之际，全国上下都发生了翻天覆地的变化，而我也看到了我家乡发生的重大变化，我还记得小时候曾经睡过的土炕，记得外面下大雨屋内下小雨的情景，记得曾经吃过的一毛钱两个的冰棍……而现在在中国共产党的领导下，在马克思列宁主义思想的指引下，在毛泽东思想、邓小平理论的引导下，我们的祖国富强了、强大了，我的家乡富裕了。拿我们村来说，现在平均家家有一台生产丝网的机器，虽然生产的丝网的品种、型号不尽相同。现在的丝网业给我的家乡带来了巨大的变化，从前的破砖烂瓦不见了，取而代之的是一座座新房，人们有了电视、冰箱、空调、电脑等一些先进的科技产品。

http:///

**暑期社会实践调查报告及篇六**

调查人：淮南师范学院政法系10级法学一班顾冰杰

调查对象：安徽文瑞律师事务所

调查目的：

1、将所学法学理论应用到法律事务；

2、锻炼自己解决法律事务问题的能力；

3、了解律师这一行业的行业规范及律师事务所的运作；

调查计划：

1、熟悉律师事务所的注册程序、日常运作及各项管理制度；

2、熟悉与律师业务相关的法律法规及律师执业纪律；

3、熟悉律师事务所的业务来源、执业范围和执业环境；

4、掌握必备的办公技能；

5、整理卷宗、资料查询和撰写法律文书；

6、协助律师接待当事人和组织证据开庭；

7、请实习单位出具实习证明、整理实习记录和撰写实习报告；

调查方式：

1、接待咨询人员及当事人；

2、撰写法律文书，整理卷宗；

3、参加法庭旁听，撰写法庭记录和自己对庭审的看法；

4、撰写实习周记；

调查内容：实习周记，法庭记录和实践中运用的法律知识：

周一，第一日去律师事务所，对律所很陌生，既欣喜又恐慌，欣喜的是，自己终于能够将所学的法律知识得到应用，恐慌的是一切都是未知的，政法系暑期社会实践调查报告。刚到律所，律师很热情，找了一份卷宗让我熟悉一下律师的工作。

清晰的记得，那份卷宗四百多页，抢劫xx案件，看过之后，头脑很乱，很多次会在头脑的角落穿梭；共同犯罪、未成年人、抢劫xx、数额巨大、十余起……抢劫案件多起均发生在县城最繁华的路段的银行atm机附近，而且抢劫时间正是人流最多的时段：他们在atm机旁，当被害人取款之后，将被害人拖上出租车，带至偏僻处，实施抢劫。自从看过卷宗之后，每次我经过这些地方都会觉得凄凉，即使周围熙熙攘攘。《史记》有云：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”如此观之，所云甚是。

我们周围太多的冷血围观看客，我不知道为什么两个被害人被四五个青年拖拽至出租车的这一过程无人出手，那两个被害人确确实实呼救了啊！我不知道那些出租车司机把被害人和被告人带到僻静处的这一过程是否收到内心的煎熬？他们也有子女。之前在一篇文章中看到这样的语句：“中国经济的每一次的进步都要以道德的后退作为代价。”法律有时候仅仅只是用来规制那些有心违法犯罪之人，但是法律的作用远不止于此，以刑罚规制犯罪，之于建设法治无异于杯水车薪，关键是要发挥法律的教育作用，从青少年做起，让祖国的花朵真正地能够有绽放之日。

同情、痛心这个满是荒唐的世界，不愿意看到的，刚一踏上人生的旅途，满眼看到的尽是苦难。

上午，我律所三名律师接受法律援助中心的指派作为三未成年人抢劫案件的辩护人。根据《中华人民共和国刑事诉讼法》第一百五十二条的规定：十四岁以上不满十六岁未成年人犯罪的案件，一律不公开审理。十六岁以上不满十八岁未成年人犯罪的案件，一般也不公开审理。由于三被告人犯罪时均不满十八周岁，所以这起案件并未公开审理，但我作为律师事务所的记录员得以参与到这起不公开审理的案件。

**暑期社会实践调查报告及篇七**

实践地点：

漯河万宝手机城

实践时间：

2月22日到2月28日

实践目的：

学会与他人合作，体验金钱的来之不易，学会一丝不苟的工作，同时对手机市场销售经营等作初步了解。

实践成员：

大学生

2月22日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到万宝手机城。首先，我与万宝手机城肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了万宝手机城所销售的产品、服务的对象以及万宝手机城近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了万宝手机城，对诺基亚，摩托罗拉等产品进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与万宝手机城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。

从2月22日至2月28日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习手机的基本操作、经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己检测过至少三部手机绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对手机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对手机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对万宝手机城的整体运行情况有了一个大致的了解。万宝手机城地处上海市中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且手机城也有一定的历史。几乎漯河所有的市民都知道万宝手机城，给人的感觉是进入万宝手机城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上万宝手机城每来一个顾客就会有一桩生意成交。万宝手机城地处漯河人民路附近，一楼全是手机城，货源充足，质量相当好。

通过前面2月22日—2月28日7天的实践，使我具备了一些手机的基本技能，了解了手机内部各部件及如何检测手机等方面的内容。技术员们决定利用2月24日和26日开展两次手机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了知识问卷调查表、手机使用过程中的常见故障及解决办法、手机发展史等与手机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月24日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的上海更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我们的咨询活动表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。2月26日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

通过这几天的实践，我对手机市场有了初步的认识与了解，我的观点如下：

我觉得首先；所销售手机质量一定要有保证，没有质量保证的手机还是不要销售（没有质量意识的诚信经营的商家是不会有大的作为的）。

一、手机质量低劣。据了解，手机质量问题主要是有些手机质量低劣，使用过程中出现自动关机、非正常关机、通话质量差、电池不能充电等。手机出现质量问题后，经销商大都声称要将有问题的手机寄回生产厂家进行“质量鉴定”，这种处理方式，既耗费时间，又不具法律效力的厂家“自我鉴定”，使不少消费者感到无奈。

二、售后服务缺乏有效监督。有些消费者购买的手机出现了故障，要求商家履行“三包”义务，维修后发现手机的出现主件或配件被更换，消费者无法进行质量鉴定，往往因为是否有更换零配件与商家发生争执。在消费者与商家的争执中，商家又常常以消费者人为损坏手机为借口不履行“三包”的约定，拒绝更换或修理，造成消费权益受损。

三、手机质量检测难。目前，手机质量检测是否达到国家质量标准，其手续烦琐，需时间较长，导致维权难，已成为手机质量投诉中的一个突出问题。由于我市镇区质量认证和权威的检测机构少，且送检程序多，费用高，消费者大多不愿承担这种风险成本，导致消费争议难以得到公平合理的解决。

四、劣质手机充斥市场。由于假冒、翻新的手机利润空间大，旧机装上新外壳后消费者难以辨别，经营者利用一些消费者购买手机时只关注价格和牌子的心理，以低价推销的手法吸引消费者，当手机出现问题维修时才发现购买的不是新机而引发纠纷。

针对以上问题，我提出以下解决方案：

一、不定期对手机市场进行专项整治。工商部门要高度重视手机市场整顿和规范经营行为的工作，尤其是基层工商分局（所）应切实加强领导，把该项工作列入重要议事日程，狠抓落实，并针对辖区发现的问题和重点市场进行有计划、有重点地开展专项整治，及时防止假冒伪劣以及不合格的手机流入市场，一旦检查发现劣质手机，要依法查处。

二、规范手机市场的经营行为。检查和整顿手机市场时，要重点查处无证照经营和超范围经营手机及手机配件的违法违章行为；查处伪造、冒用电信设备进网许可证和进网许可标志的行为；查处假冒商标、非法组装、改版、翻新手机等行为；查处销售无合法来源进口手机的行为；查处手机经营商虚假宣传、误导消费的行为；查处无厂名厂址以及无合格证书的手机。

三、从源头上查处不合格产品的生产销售行为。在开展手机市场的专项整治中，对检查发现的假冒伪劣手机，要抓住线索及时进行调查，除了重点查清手机销售商的库存商品之外，还要联合有关部门对生产企业进行调查取证，追查源头，一查到底，并严肃处理。

四、加强对手机销售市场的质量监管。工商部门要认真履行职责，加强对手机销售市场的日常监督和管理，建立和完善有关监管制度及受理投诉、申诉举报机制，看商家销售的手机是否获得电信设备进网许可证，是否按规定加贴进网许可标志；是否具有出厂检验合格证明，进口商品是否具有中文标识等。同时，主动会同有关部门不定期开展对手机销售市场的商品质量抽查工作。

五、加强宣传，营造手机销售市场规范经营的良好氛围。一是要健全手机投诉预警机制，及时准确获得手机质量和售后服务的投诉信息，建立质量和服务情况的通报机制，督促企业提出有效的解决方案；通过各种媒介发出手机消费警示，让消费者了解手机“三包”的有关规定，提高消费者的防范意识以及维权意识；二是在专项整治工作中要争取相关部门的重视和支持，共同做好消费维权的落实工作；三是教育经营者提高诚信经营意识，自觉落实手机“三包”规定，满足消费者在“三包”期限内提出的合理要求，最大限度减少消费纠纷。 其次是手机款式不能太落后，当然新款式一定要销售的，毕竟有一部分手机用户就喜欢买新款的手机。

另一方面就是国产手机和外国手机的销售对比，在这几天里 ，我发现国产手机销售普遍不高，比诺基亚，摩托罗拉，三星等距离很大。

由于中国手机制造业起步比较晚，我国的通信技术和电子信息技术还远不如国外一些手机厂商，这使得我们必须靠购买国外的技术来支撑，而买到的技术多是在国外遭到淘汰的。这在档次上就有个明显的差距。一些国产厂商看到技术研发费时费力，还不如直接购买国外的技术来得快实现的早，所以本身的投入就比较少。不过自09年开始国产很多厂商都在转变方式，在研发方面开始加大力度。像联想，海尔，康佳等等。

据相关数据报道，关于广告费用国产手机厂商的比重远比国外手机大，电视、广播、报刊铺天盖地。比方电视直销做一阵子广告就撤换了，也没有多少人记得住，费用倒是花了很多。线下渠道没有规范，有的甚至出现4级代理。如果多做点对点、面对面的销售，把终端直接摆放在柜台，战线拉的更长一点相信效果会更好的。

售后服务一直做不到位，因为我们没有技术支撑，相关的技术人员也有限，所以个别手机在返修的时候会很迟。而国外的一些厂商在售后做的比较好，他们基本在7个工作日内解决，如果解决不了或者是赔偿、或者是更换，都有明确的答复。不过现在国内有个别厂商做的也比较好，像联想，海尔。

**暑期社会实践调查报告及篇八**

为了通过亲身体验社会，让自己更进一步了解社会，增长见识，锻炼才干，培养韧性，检验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。

在暑假期间我参加了实会实践活动，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

首先，感谢xx公司能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

xx公司成立于1997年7月，由中国最大的铜生产商-江西铜业集团公司和深圳综合实力50强企业集团-深圳宝恒集团股份有限公司(现为中粮地产共同投资兴办。

总部设在深圳，在上海、南昌设立了营业部，在大连、郑州成立有办事处。

多年来，金瑞一直积极地协助江铜集团开展期货保值相关业务，积累了丰富的实践经验，在企业套期保值和套利方面成功地打造出了自己的核心竞争力。

金瑞通过“专业的优势吸引客户”，“真诚的服务留住客户”，“共创价值感召客户”，始终坚持“真心实意为企业服务”的经营理念，尤其是在铜期货品种上，金瑞期货具有突出的专业优势，确立了较高的市场地位和广泛的市场影响。

金瑞期货拥有一流的交易环境和交易系统，拥有一流的管理和研发队伍，造就了一批资深期货专家，尤其是专门成立的“企业套期保值小组”、“铜研究中心”和“农产品小组”等专业团队，其源源不断的研究成果，深受市场赞许。

公司的规范导向，稳健原则，服务意识，深得广大客户的信任、理解和支持。

近年来，金瑞除继续加强了在铜期货上的优势外，其他品种的拓展也获得了快速进步，尤其是农产品的交易量有了较大增加。

20xx年，公司全年交易额达2628亿元，比上一年又增长达88%，尤其是在上海期货交易所的200多家会员中，金瑞的成交量居第一位，成交金额居第二位。

金瑞的成长一直得到了监管部门、交易所、行业协会以及广大客户的大力支持，更是满载着社会各界的关怀和厚爱。

金瑞是中国期货业协会和上海期货交易所为数不多的理事单位之一。

9年来，公司的经营业绩持续增长，股东投资回报率稳健上升，公司的综合经济效益指标已经位居国内同行业前列。

金瑞被称为“放心的期货公司”。

金瑞的理念是：以诚为节，信用守恒。

金瑞的经营思路是：与客户共创价值金瑞的远景：打造国内一流的综合性期货公司，向金融衍生品服务集团的方向发展。

金瑞的核心竞争力：套期保值和套利，真心实意为企业服务。

金瑞是大型国企江铜集团的控股子公司，因此，在企业文化建设上，秉乘和继承了江铜集团企业文化的相关元素和风格。

江铜文化是一个较为成熟、仍在发展、卓有成效的企业文化。

江铜理念：“用未来思考今天”;江铜核心价值观：“至高、至精、至诚、至远”;江铜企业使命：“共创、共享”;江铜经营理念：“与客户共创价值”;江铜道德：“以诚为节，信用守恒”;江铜作风：“规范、自省、协作、高效”。

江铜的企业文化:“同心多样化”的战略追求和价值取向，为江铜及其下属公司的成长提供了持久的动力。

金瑞公司员工对此有着强烈的认同感和归宿感。

我所在的实习单位是金瑞期货上海营业部，金瑞期货上海营业部是金瑞期货公司直属的营业部之一，成立于2024年1月28日，主要经营华东地区的期货代理业务以及上海期货交易所上市品种的交割业务。

营业部坐落在上海陆家嘴金融贸易区内，拥有500多平米的营业面积，拥有一流的交易环境和交易系统以及一批拥有多年有色金属行业从业经历的期货专家，经过多年的发展，利用公司股东-江铜集团在上海地区现货销售和交割的优势，发展了一大批生产企业和贸易商，为他们提供较为完善的套保方案，具备专业水准和真诚服务的精神，为广大的投资者提供投资和套利方案。

营业部以规范稳健为原则，经营业绩持续增长，是一个市场形象好、运作规范的优质营业部。

这次的实习中，是让自己熟悉如何操作即将上市的股指期货，进行模拟交易操作，在股指期货正式推出之前，能够通过模拟的形式认识这一产品的规则和风险。

从这次的操作中，我总结了以下几点：1.对于期货投资，要知道一个与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入;而期货交易必须顺势而为。

2.操作时，须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。

大势向上时先建多仓后平仓，向下则建空仓。

3.股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅偏离振荡区域。

4.一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的\'时机。

5.每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之依然。

6.如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。

股指期货给我带来最大的感受就是，做空也能挣钱，而且我发现，近期做空比作多的收益率还大、收益速度还要快。

这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。

但不管怎么波动，一天中总有最高点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。

虽然可能做错方向，但坚定持有就会有机会平仓。

至于如何选择一天当中的最高和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

这也许是我一个人的感觉。

不过有一点是明确的，就是我们的会计教育和实践的确是有一段距离的。

会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。

所以，我们学习会计应当与实践结合起来。

做到从感性认识上升到理性认识。

采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化;暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段;社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。

通过这次的实习，我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，更重要的是检查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，找出自己的不足和差距所在。

这个暑期社会实践我的心得体会我总结了四点：

一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。

实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。

为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。

任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，公司内部的关系，处理好公司内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好公司业务部门同事的关系，往往能提高公司效率。

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而xxx依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。

我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维 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，更为重要的是检验一下自己所 学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。

想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我 们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“xx宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。

接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离 开了，我们也收拾了一下就休息了。

第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说， 毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们 来xx的都是俩个班最好的。

”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理 的第一印象——不好。

第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么 xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?xx还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换， 这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要 走，我能有什么办法。

最后我说：“我当不了，我中午就走。

”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的xx生活，但其实并没有结束。

我刚走还没来 的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说xxx带一大帮人从xx逃了，主任也是这么说的。

”我一听非常郁闷。

别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这 么认为，我做的是不对，我是从xx逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。

我很是气愤，我逃走只是xx的工作不适合我。

“我回家了，我不实习 了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会 怪你的。

”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩 美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。

当时我想也没想我就答应了，因为我一 进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。

第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什 么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤 酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。

第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。

这时我的孟老师来看我了，当时我真的很 想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。

我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。

我 当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个 店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不 论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。

他们也同 样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。

在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服 的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都 成了我的朋友。

我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上 我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。

虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实 在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18 号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。

在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时 我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。

回到家我爷爷已经躺在床 上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。

当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。

这时我的整个暑期实习生活也算是告以 段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。

更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包 括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。

俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。

而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我 所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。

感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

一、页面设置1.纸张大小为 a4;

2.页边距：上下为 25mm，左右为 28mm。

二、论文题目

1.论文标题为黑体小二加粗居中;

2.副标题为黑体三号居右。

三、摘要

5.摘要段前段后行间距设为“0”行，左右缩进设为“0”字符

6.摘要在目录之前。

四、目录1.“目录”一词为黑体三号加粗居中;

3.目录内容显示到三级标题(包含“参考文献”)。

五、正文

1.行间距为固定值 28 磅，段前段后间距设为“0”行，左右缩进设为“0”字符;

2.一级标题为黑体三号加粗居中;

3.二级标题为黑体小三居左;

4.三级标题为黑体四号居左;

6.表格字体为仿宋\_gb2312 小四，标题为仿宋\_gb2312 小四加粗居中。

六、参考文献

1.参考文献须作为一级标题包含到目录中;

2.参考文献须以角标形式在正文中标注，所标序号要与参考文献序号一致;

3.“参考文献”一词为黑体三号加粗居中;

4.中文参考文献为宋体，行间距为固定值 28 磅;

5.英文参考文献为宋体，行间距为固定值 28 磅。

七、补充说明

1.调研报告(论文)的封面统一使用校团委提供的模板;

4.鼓励查阅、引用相关参考文献，但篇幅不得超过调研报告(论文)全文的 20%;

5. 调研报告(论文)装订时须将《陕西科技大学 2024—2024 学年大学生寒假社会实践活动调研报告(论文)评分表》置于封面后的第一页。

**暑期社会实践调查报告及篇九**

实践时间：2月22日到2月28日

实践目的：学会与他人合作，体验金钱的来之不易，学会一丝不苟的工作，同时对手机市场销售经营等作初步了解。

实践成员：大学生

实践过程：

2月22日，我乘坐公交车出发于早上8：00准时来到万宝手机城。首先，我与万宝手机城肖经理见了面，肖经理对我的到来表示热烈的欢迎。他向我详细介绍了万宝手机城所销售的产品、服务的对象以及万宝手机城近几年的发展概况等方面的情况。之后，他带领我参观了万宝手机城，对诺基亚，摩托罗拉等产品进行了介绍。他要求我在实践过程中要主动与万宝手机城的技术员们接触，多动手、多动脑，敢于发问，将书本上学到的东西与实际相结合。最后他祝愿我在本次实践活动中能够学到更多的东西，取得优异的成绩。

从2月22日至2月28日我在所在公司进行社会实践。克服了天气寒冷的不良条件，在公司时学习手机的基本操作、经营、工厂市场行情调查、社会公关等方面的内容。在客户需要时还根据客户要求上门服务，同时这也响应了团中宣部、团中央、全国学联“同人民紧密结合，为祖国奉献青春”的口号。博得了市民的一致认可。为了保证我学到的东西能够切实规范化、系统化。我要求各自己每天必须写个人日志，注意消化自己在平时所学到的东西。

实践期间我争取一切可能的机会让我动手，短短的几天时间，自己检测过至少三部手机绝大部分自己都曾到过用户家中为用户解决问题，我对手机的一般性故障也能作一定的维护，具备了一定的产品真伪识别能力，甚至我还学到了很多经营技巧和对付奸商的手腕，对手机的总体认识和把握也有了显著提高。

实践也让我对万宝手机城的整体运行情况有了一个大致的了解。万宝手机城地处上海市中心附近，门前每天有大量的流动人口，而且手机城也有一定的历史。几乎漯河所有的市民都知道万宝手机城，给人的感觉是进入万宝手机城后又没有一个是来闲逛的，一般都是有备而来，而且一旦看中马上就会付钱购买。所以基本上万宝手机城每来一个顾客就会有一桩生意成交。万宝手机城地处漯河人民路附近，一楼全是手机城，货源充足，质量相当好。

通过前面2月22日—2月28日7天的实践，使我具备了一些手机的基本技能，了解了手机内部各部件及如何检测手机等方面的内容。技术员们决定利用2月24日和26日开展两次手机技术义务咨询活动。为了保证这两次活动的成功开展，我进行详细的安排策划，与实践单位、赞助商进行了统一的协商，对场地进行了申请。同时，我和他们夜以继日拟出了知识问卷调查表、手机使用过程中的常见故障及解决办法、手机发展史等与手机有关的内容。经过大家共同不懈的努力，各项准备活动终于在7月17日临晨2点完成。

2月24日上午，阳光灿烂，春风和煦，蓝天白云下的上海更加漂亮。但大家们却一点都没有留意周围的景色，我心中只有一个念头，就是把今天的义务活动搞成功，把自己所掌握的知识技术尽量多的传授给市民，为市民尽量多的排忧解难。上午9：30我的义务咨询活动正式开始，广大市民向我提了很多问题，我不辞辛劳，耐心地一一解答，甚至派人到群众加中解决他们的问题。很多市民对我们的咨询活动表现出了浓厚兴趣，他们不断地询问配置单上各部件性能、价格、兼容性等方面的问题。对我给出的常用故障检测及其解决办法也作了较高的评价。咨询活动圆满结束。2月26日，该活动在火车站再次成功举办，并且收到了十分良好的效果。

改进建议：

通过这几天的实践，我对手机市场有了初步的认识与了解，我的观点如下：

我觉得首先；所销售手机质量一定要有保证，没有质量保证的手机还是不要销售（没有质量意识的诚信经营的商家是不会有大的作为的）。

一、手机质量低劣。据了解，手机质量问题主要是有些手机质量低劣，使用过程中出现自动关机、非正常关机、通话质量差、电池不能充电等。手机出现质量问题后，经销商大都声称要将有问题的手机寄回生产厂家进行“质量鉴定”，这种处理方式，既耗费时间，又不具法律效力的厂家“自我鉴定”，使不少消费者感到无奈。

二、售后服务缺乏有效监督。有些消费者购买的手机出现了故障，要求商家履行“三包”义务，维修后发现手机的出现主件或配件被更换，消费者无法进行质量鉴定，往往因为是否有更换零配件与商家发生争执。在消费者与商家的争执中，商家又常常以消费者人为损坏手机为借口不履行“三包”的约定，拒绝更换或修理，造成消费权益受损。

三、手机质量检测难。目前，手机质量检测是否达到国家质量标准，其手续烦琐，需时间较长，导致维权难，已成为手机质量投诉中的一个突出问题。由于我市镇区质量认证和权威的检测机构少，且送检程序多，费用高，消费者大多不愿承担这种风险成本，导致消费争议难以得到公平合理的解决。

四、劣质手机充斥市场。由于假冒、翻新的手机利润空间大，旧机装上新外壳后消费者难以辨别，经营者利用一些消费者购买手机时只关注价格和牌子的心理，以低价推销的手法吸引消费者，当手机出现问题维修时才发现购买的不是新机而引发纠纷。

针对以上问题，我提出以下解决方案：

一、不定期对手机市场进行专项整治。工商部门要高度重视手机市场整顿和规范经营行为的工作，尤其是基层工商分局（所）应切实加强领导，把该项工作列入重要议事日程，狠抓落实，并针对辖区发现的问题和重点市场进行有计划、有重点地开展专项整治，及时防止假冒伪劣以及不合格的手机流入市场，一旦检查发现劣质手机，要依法查处。

二、规范手机市场的经营行为。检查和整顿手机市场时，要重点查处无证照经营和超范围经营手机及手机配件的违法违章行为；查处伪造、冒用电信设备进网许可证和进网许可标志的行为；查处假冒商标、非法组装、改版、翻新手机等行为；查处销售无合法来源进口手机的行为；查处手机经营商虚假宣传、误导消费的行为；查处无厂名厂址以及无合格证书的手机。

企业进行调查取证，追查源头，一查到底，并严肃处理。

四、加强对手机销售市场的质量监管。工商部门要认真履行职责，加强对手机销售市场的日常监督和管理，建立和完善有关监管制度及受理投诉、申诉举报机制，看商家销售的手机是否获得电信设备进网许可证，是否按规定加贴进网许可标志；是否具有出厂检验合格证明，进口商品是否具有中文标识等。同时，主动会同有关部门不定期开展对手机销售市场的商品质量抽查工作。

五、加强宣传，营造手机销售市场规范经营的良好氛围。一是要健全手机投诉预警机制，及时准确获得手机质量和售后服务的投诉信息，建立质量和服务情况的通报机制，督促企业提出有效的解决方案；通过各种媒介发出手机消费警示，让消费者了解手机“三包”的有关规定，提高消费者的防范意识以及维权意识；二是在专项整治工作中要争取相关部门的重视和支持，共同做好消费维权的落实工作；三是教育经营者提高诚信经营意识，自觉落实手机“三包”规定，满足消费者在“三包”期限内提出的合理要求，最大限度减少消费纠纷。 其次是手机款式不能太落后，当然新款式一定要销售的，毕竟有一部分手机用户就喜欢买新款的手机。

另一方面就是国产手机和外国手机的销售对比，在这几天里 ，我发现国产手机销售普遍不高，比诺基亚，摩托罗拉，三星等距离很大。

我觉得核心技术有待于进一步的研发和创新

由于中国手机制造业起步比较晚，我国的通信技术和电子信息技术还远不如国外一些手机厂商，这使得我们必须靠购买国外的技术来支撑，而买到的技术多是在国外遭到淘汰的。这在档次上就有个明显的差距。一些国产厂商看到技术研发费时费力，还不如直接购买国外的技术来得快实现的早，所以本身的投入就比较少。不过自09年开始国产很多厂商都在转变方式，在研发方面开始加大力度。像联想，海尔，康佳等等。

客户群体没有精准定位

据相关数据报道，关于广告费用国产手机厂商的比重远比国外手机大，电视、广播、报刊铺天盖地。比方电视直销做一阵子广告就撤换了，也没有多少人记得住，费用倒是花了很多。线下渠道没有规范，有的甚至出现4级代理。如果多做点对点、面对面的销售，把终端直接摆放在柜台，战线拉的更长一点相信效果会更好的。

客户服务体系不健全

售后服务一直做不到位，因为我们没有技术支撑，相关的技术人员也有限，所以个别手机在返修的时候会很迟。而国外的一些厂商在售后做的比较好，他们基本在7个工作日内解决，如果解决不了或者是赔偿、或者是更换，都有明确的答复。不过现在国内有个别厂商做的也比较好，像联想，海尔。

**暑期社会实践调查报告及篇十**

今年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道怎么处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。

第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等!

踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。

我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。

从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：\"师傅早\",那是我心底真诚的问候。

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，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。

仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。

他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。

同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。

通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。

在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三 激情与耐心 激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。

在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。

在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。

通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。

后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：

1短：启动正常，

2短：非致命错误， 1长1短：显示错误 ,1长2短：键盘错误

计算机蓝屏的原因有： -

一、系统重要文件损坏或丢失引起的 (包括病毒所致)，

二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，

三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，

四、硬件散热引起的\"蓝屏\"故障

计算机经常死机的原因有：

一、系统出现错误包括病毒所致，

二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，

三、显卡接触不良， -

四、内存接触不良，

五、cpu风扇散热不良， -

六、计算机的电源有问题，

七、硬盘出现故障等

计算机黑屏的原因： -

一、显示器断电，或显示器数据线接触不良

二、主板没有供电 -

三、显卡接触不良或损坏

四、cpu 接触不良

五、内存条接触不良

六、机器感染 cih 病毒，bio被破坏性刷新等等。

因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。

但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。

在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。

这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。

师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是\"主动出击\":当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。

在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。

有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。

我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

第五是讲究条理：如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。

\"做什么事情都要有条理，\"这是从小爸爸给我的忠告。

在售后服务部的文件材料很多，这就需要很有条理的去整理好，以免用的时候翻箱倒柜的去找，耽搁时间，浪费精力，误了事情。

所以主管的桌子上总是收拾得井井有条。

这一点对我感触很深，同时让我联想到在一本书上看到这么一个故事，一位在美国电视领域颇有成就的美籍华人当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。

他说，\"虽然每天信件很多，但我都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。

\"总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。

所以说：养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。

整个的实习过程是紧张而愉快的`，我的工作态度和成效也得到了总经理和同事们的一致称赞。

作为我在踏出社会之前的为数不多的几次实践中，这次的实践的确给予了我很多。

今后，我将继续保持认真负责的工作态度，高尚的思想觉悟，进一步完善和充实自己，争取在以后的学习中更好的完善自己，在以后的实践中更好的运用去自己的只是，做一个合格的大学生，将来做一名对社会有用的人。

对于当代大学生而言，社会实践是我们离开象牙塔，踏入社会成为社会人前的重要一课，是积累工作经验的重要途径之一。

通过社会实践，我们可以把在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的专业知识有用武之地。

同时，参与社会实践，可以拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个学的理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

为我们在毕业后能快速融入社会打下基础。

为了通过亲身体验社会，让自己更进一步了解社会，增长见识，锻炼才干，培养韧性，检验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，我利用寒假参加了社会实践实践活动，我借此机会，通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

xx县xx中心小学

2024年1月18日至2024年1月25日

今年的寒假，我去了xx县xx中心小学进行了社会实践。

xx中心小学面临稻田，背靠着参差几户人家，远处是绵延起伏的山岭，偶尔还能看到山上孤零零的树影。

学校里面整洁，宽敞，一切显得淳朴自然，我将在这里度过7天的时间，实在是一件非常幸福的事情。

我们放假的时候，家乡各个中小学的教学活动基本接近了尾声，非常不凑巧，我拿着介绍信去到学校的时候，学校已经在准备期末考试了，学校的老师和我交谈过后，根据我的专业特点，安排我协助老师们进行期末工作，并让富有经验的老师带我。

我没有与学生有课堂上的接触，所以，比较遗憾的是，说是在学校里进行社会实践活动，但我并未参与到教学环节当中去。

我与想象中的教育实习擦肩而过了。

这是我第三次参加社会实践活动了，但，这一次，可以说是我第一次更真实地体会到三年后可能会开始的工作生活——这是与以往完全不一样的生活。

每天八点上班，六点下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，绝不草率，绝不敷衍了事。

虽然社会实践只有短短一周，我深知其中责任的重大和工作的繁琐。

对自己，对工作，对学校的荣誉负责。

我的身上，肩负着责任。

第一次选择学校作为自己参与社会实践的场所，我才发现自己其实还是有很多都不懂的。

虽然自己所学的专业在此时没有派上什么用场，但我觉得应该多学点，有些为人处世的方法在未来可以让我受益匪浅。

当然，在这短短一个多星期中，我也曾后悔过在学校进行社会实践，我所能做的，也不过是帮助带我熟悉日常工作的老师改试卷，登成绩，誊抄评语，录入档案。

这些工作，其实早在中学时代，我就替老师做过挺多遍。

自己心里很不舒服，就想半途而废。

但静下心来仔细想想，再换个工作也不过如此，在别人手底下刚开始着手工作不都是这样么?刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，完成自己的任务，毕竟我缺的是工作经验，现在有机会了，就要从各方面锻炼自己。

不然，以后干什么都会干不好的。

我现在的工作，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习处理同事之间关系和与上级关系的方法，学习为人处世之道。

由于经验少，我现在这方面还有欠缺。

我现在才明白，在学校里做一名学生，是多么的轻松啊!但是，我们早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。

所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

我们应该学会踏踏实实的干好自己的工作，完成自己的任务，毕竟我缺的是工作经验，现在有机会了，就要从各方面锻炼自己。

不然，以后干什么都会干不好的。

我现在的工作，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习处理同事之间关系和与上级关系的方法，学习为人处世之道。

由于经验少，我现在这方面还有欠缺。

我现在才明白，在学校里做一名学生，是多么的轻松啊!但是，我们早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。

所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

同时，这次社会实践也让我深刻地认识到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。

做事首先要学做人，要明白做人的道理。

如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。

对于自己这样一个即将步入大学面临走向社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓\"三人行，必有我师\",我可以向他们学习很多知识、道理。

通过这次的社会实践，我不断地思考一些实际问题：我们作为当代的大学生，该怎样更广泛地积累知识以及如何明确今后的努力方向，我深觉自己有许多不足之处，在今后的生活中，我会朝着自己的目标，不断努力学习，弥补不足，为自己的理想而奋斗!

社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它使得我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本触及不到的知识，也扩展了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会，打下坚实的基础。

我想，学校之所以重视我们大学生参加社会实践活动，就是想让我们在社会实践活动中得到锻炼，在实践中得到真正的知识。

**暑期社会实践调查报告及篇十一**

“想得到爱，先付出爱，要得到快乐，先献出快乐，你播种终会收获”，装载着老师的箴言，背负着同学的期待，今年的暑期社会实践已圆满结束。回首实践点点滴滴，不禁让人麾然泪下。因为努力过，所以感动;因为坚持过，所以无悔。

抬头仰望天空，实践中的一幕幕清晰地在出现在眼前。记得第一次开会时，每个人都是那么地激情饱满，每个人都是那么地慷慨激昂，定主题，写策划，现良策，提要求，每个人周围都充斥着都是积极与主动，最后我们一致通过了我们的暑期社会实践主题——食品安全宣传，那时我再一次看到了什么叫一个团队，什么是团队精神。

实践过程很辛苦，至少比我们想象的辛苦很多很多。

发问卷调查时的我们早出晚归，风吹日晒，穿梭在杭城各大高校之间，为的是让我们的调查更有实效，让我们的数据更有威信，当你看到7月的烈日照射在我们额头时或许你会替我们忧虑，当你发现7月的暴雨浇灌在我们身上时或许你会替我们揪心，但我们坚持下来了，我们没有放弃，我们做到了。

或许曾经所做的被理解成年少轻狂，或许曾经所想的被评论为不切实际，但我们用我们的行动，用我们的心证明了我们可以，真的可以。

如果说发问卷调查时的我们经历的是风吹雨打的考验，那么做食品安全调研时的我们经历的是忍饥受饿的摧残。在食品调研过程中我们要做的就是检查各超市中食品的质量安全，抽检街头小吃油炸食品的卫生情况，调查农贸市场蔬菜的农药含量。虽然摆在我们面前的都是食品，我们却不能吃，因为我们的时间不多;虽然一天的调研让我们身心俱惫，我们却不能歇，因为我们的工作量大。

食品安全宣传晚会又是另一番风景。一大群男生跳着的《nobody》会让你顿时哄堂大笑，一曲深情的《so sick》会带你走进浪漫之都，一个柔美的民族舞会给你一种古典之美;台上一分钟，台下十年功，这一切的背后又有谁知道呢?为了排练节目，在这个似火的7月，我们开始在没有空调，没有电扇的舞房进行默默地跳动着，闷热的空气在我们的身体里翻腾，豆大的汗水在我们的衣服中打转;我还清晰的记得，5点45分，没错，就是凌晨5点45分，为了联系晚会场地，我们就是在5点45分走上杭州——桐乡的公交车。

我们吃过苦，尝过痛，我们洒过汗，流过泪，我们曾经为了一个决定而争执过，我们曾经为了一场活动而疲惫过。但是，当我们听到一句路过的行人的问候时我们是那么地自豪，当我们看到台下的观众的欢呼时我们明白了什么是成功。

经历过才懂得，这才叫生活。我们的宣传很成功，并不只是因为有了电视台对我们的报道;我们的活动很成功，并不只是因为我们得到了周围市民的赞可;因为我们在最艰难的时刻我们挺过来了，我们没有放弃，因为我们在最困惑的时刻我们坚持住了，我们愈挫愈勇，这就是一种成功。

我们相信这次暑期社会实践会像烙印一样深深地印在我们每个人的心中，永远铭记。

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