# 2024年暑假实践报告大学篇 暑假实践报告心得体会(实用13篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-08-04

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧暑假实...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**暑假实践报告大学篇篇一**

暑假是学生们最期待的假期，这个假期既是休息放松的时间，也是提升自我能力的好机会。作为一名大学生，为了充实自己的暑假，我参加了一项暑期实践，通过实践经历，我收获了很多宝贵的经验和体会。以下将从目的、准备、实施、反思和收获这五个方面来展开，分享我在暑期实践中的心得体会。

首先，关于目的。我参加暑期实践的目的主要有两点：一是提升自己的专业知识和技能，二是培养一些实践能力和工作经验。在大学学习的过程中，我们更多地接触到的是理论知识，而实践是检验理论的有效途径。通过参加实践，我可以将学到的知识运用到实际当中，培养动手能力。另外，实践还可以帮助我们了解专业的就业前景和发展方向，为将来就业做好准备。

其次，关于准备。准备工作是确保实践顺利进行的基础。首先，我要了解实践活动的具体内容和目标要求，明确自己需要达到的目标和任务。然后，我要了解实践地点和实践时间，做好行前的交通和住宿的准备工作。同时，为了能更好地参与实践，我还需要预习相关的理论知识，并做好笔记准备。在准备阶段，我还要加强自身对时间和精力的管理，做好充分的身体和心理准备。

接下来，是实践的过程。实践是锻炼自己的好机会，不仅可以提升专业能力，还能锻炼我们的自我管理和协作能力。在实践的过程中，我充分利用了自己的专业知识，做到了理论与实践相结合。同时，我不断与实践导师和团队成员进行交流和讨论，通过集思广益，解决实践中遇到的问题。虽然在实践过程中会遇到各种困难和挑战，但是通过不断尝试和努力，我克服了困难，完成了实践任务。

然后，是反思。反思是提高自身能力的关键环节。通过反思，我能够及时发现自己的不足之处，并根据反思的结果来改进自己的表现。实践过程中，我不断反思自己的工作方式和方法，发现了许多可以改进的地方。例如，在组织能力方面，我意识到自己的组织能力还有待提高，需要更加注重时间和资源的管理。同时，通过反思，我也发现了自己的优点和长处，这些优点和长处对自己的进一步发展有积极的影响。

最后，是收获。通过参加暑期实践，我收获了很多宝贵的经验和体会。首先，我深刻理解到了实践的重要性和必要性。只有通过实践，我们才能真正学以致用，发挥出所学知识的价值。其次，我提升了自己的专业能力和实践能力，对我将来的就业和发展起到了积极的促进作用。另外，通过实践，我也锻炼了自己的自我管理和团队协作能力，培养了积极向上的态度和乐观的人生态度。

总之，在暑假实践报告中，我深刻体会到了实践的重要性，它不仅是理论学习的综合补充，更是提升自身能力的重要途径。通过实践，我更加明确了自己的职业目标和发展方向，为将来的就业奠定了坚实的基础。同时，我也深刻感受到了实践的乐趣和意义，通过实践，我更加自信和坚定地面对挑战和困难。我相信，通过不断的实践和经历，我会不断成长和进步。

**暑假实践报告大学篇篇二**

今年1月4号，在结束了期末最后一门科目考试后，因为一些情况变化，我和大学城内一名河北的同学相伴先乘火车去了上海。当天晚上，跟着一批河南科技大学的学生办理了前期入厂手续，宿舍被分到了离厂区十多公里的立民村里，从此，每天上班都要至少比园区人员提前半小时赶班车入厂。由于入厂暑假工太多，我们经过了5号6号两天才办完了入厂手续。在那两天等待的时候，我一直在感慨中国这丰富的劳动力资源！出门打工的人在工作还没正式定下来只吃饭不工作的日子里有多么难熬是可以想象的。7号那天，我们开始了计划为5天的产前培训课程，一百多人站着挤在一个小房间里听着厂区注意事项及奖惩规章。都说计划赶不上变化，因为产线急需用人，7号下午，我们就被各产线组长急忙抽走补充产线所缺，我及河南科大的一位同学一同被分到了f4厂—odm课—anby线测试段。听组长介绍我们这条线是公司里唯一一条生产一体机的产线，规模不大，但担子不小，吃些苦是不可避免的。上班第一天，就加了两个多小时的班，紧张的气氛、急速的饮食以及一整天的站立让我精疲力竭。我以前也出去打过工，我知道，一般打工者最难熬的就是刚开始的前三天，挺过前三天，一般就能顺利坚持到最后。就这样，每天7点左右带着用清水洗去困意的身体挤上公司的班车，开始一天的征程。每天，都在忙碌而有序的工作中大同小异的度过。社会实践报告。由于这个厂 或者说大多数电子厂的共性，人员流动性都很大，新老更替特别快，我们线上的 老人 包括两个线外基本上都在我们新人到来没几天就辞职了。出于几方面考虑，组长决定提拔我及我的徒弟当线外，我们一个刚入职没几天的新人还是很有压力的，可天生爱新鲜、爱挑战的我们还是欣然接受了这个担子。

测试段线外的工作主要就是把组装的不良品拦截下来，作进一步处理，让良品快速流进包装产线，保证测试产线的正常流通。做线外，首先就是要精通测试站上每一站的具体工序，加上额外的一些工作，因此，我的工作面临了新的一系列的挑战。做线外的这段时间让我真正的体验到了万事开头难这句话，也让我明白了学习力决定发展潜力与能力这个不折不扣的事实。在实践中虚心而认真地学习，将学习应用于实践，不断往复，才能获得真正的能力。在学校时对一些知识漠不关心，清高自大，到了社会中我们才会发现要从别人手里学一些技能有多难多迫切。社会不想学校，不懂得自爱与自尊的人很难得到别人对你的关心与尊重。自利乃社会中人之本性，这一点不仅仅是理论。在工厂里， 人和人之间是不平等的 ，这是组长在我们刚入厂时说的话，我体验了一个月。在工厂，老板最需要的人是像机器一样永不停歇、极端准确又毫无感情的人；在工厂，你要与人善但决不可与人软。

打工的这一个月里，让我印象最深刻的一天就是腊月二十八，由于种种原因，那一天的不良机台特别的多，那天晚上我和我徒弟两人在与夜班交接时一直工作到十一点多，而我们在外住宿的人员的班车最后时间只到十点半，没办法，我只能一个人花费27元乘出租赶回了宿舍，两三个小时的加班就这样没了，我虽不太在意这些钱，可这样一次经历让我明白了许多工作中的身不由己及社会中的许多冷暖。

我一直认为，人年轻时吃点苦不算什么，多一点生活的磨练才能让我们早点成熟起来，承担起那份生活所赋予我们的担子。人就应该趁年轻时，多向外走一走，看一看，闯荡体验一番，越远越嘈杂的地方越能磨练人的心性意志。无论在外你犯了多少错、吃了多少苦、挣了多少钱，我们都收获了社会生活的经验和咬牙坚持的信念。这样，在年老时，我们也就有了谈笑的资本，有了回味的浓茶，有了放下的砝码。我最怕的就是在我拖家带口或是老的走不动了的时候，才想起年少时追逐外面精彩世界的梦想，才发现自己一生的碌碌无为、停滞不前。我害怕，所以我一直在行动、在准备下一次的旅行，我不愿更不会让这种可怕的事情发生，我说到就会努力做到。

暑假结束了，实践也暂时告了一个段落，我会抓住新的学期，在学校多学一些知识和交际等能力，努力为以后的正式工作打好基础！

**暑假实践报告大学篇篇三**

时光过得真的很快，二十天的实习不饶人，只是一晃，就已经来到尾声。刚来实习时的那种羞涩已经不再，逐渐转变为老练，只可惜，我们轻轻地要走了，正如我们轻轻地来，不带走一片云彩。虽然只是短短的二十天，但已经足以在我的人生阅历上写上很浑厚的一笔，为我们以后的找工作添加了又一个筹码。

实习时间非常短，我们有太多的遗憾。遗憾市场中心未能给我们提供更大的展现个人风采的平台，遗憾未能给我们更多的学习机会；遗憾我们还没能把我们的真才实料发挥出来，未能为市场中心做更多的事情……尽管如此，遗憾之外，我们还是有收获了很多，虽然只是二十天，但在工作当中已经学到了不少东西，待人接物方面有了更大的进步，同时，我们也收获到了珍贵的友谊，市场中心所有员工对我们的关爱，以及带我们的师傅孜孜不倦的教诲……太多太多，无法用言语一次表达出来，于是，我换种方式，用文字来记录在市场中心实习的点滴，我前进的每一步。

被告知我分去市场部的那一刻，我是非常高兴的。市场部也叫职业介绍服务部，为求职者提供全程的职业跟踪服务，并且每周三、六、日举行现场招聘会，为招聘方和求职者提供双向的选择服务。对市场中心的现场招聘会久仰大名的我，很早以前就想深入接触它的招聘会了，被分到市场部，无疑给了我最直接的机会去接触它、感知它、了解它。三个星期里，我有幸“参加”了九场招聘会，对招聘会的运作有了一点了解，更重要的是，我深深感受到了求职者带给我的震撼。招聘会是九点半开始，但是通常八点来钟，中心门外就排满的来应聘的人员。我看到，有的明明看上去大字不识一个的大叔，也扒在一旁很认真地填写入职申请表。同时，在这，能感受到中国人满为患------人山人海，来参加招聘会的求职者把每一个通道都塞得满满的，人不能随心所欲到心怡的企业摊位，只能随着人流前进。中国现时劳动力富足，失业者日渐增多，但难能可贵的是，失业者都没有灰心，仍然积极地寻找工作。这一点，让我倍感欣慰。

第一天到市场部报到时，xxxx部长就跟我们说，我们将来面临的工作可能会很琐碎，很枯燥乏味，但是我们的工作却很重要。工作的二十天中，我充分感受到xxxx部长所说的琐碎、枯燥乏味，但是我始终都不能体味到我们工作重要在哪里，我总以为我们所做的都是无关紧要的事情，每天就只是重复着整理求职者的资料、分类、录入，偶尔做做咨询，招聘会的时候协助工作；也很懊恼不能为市场部多做些有意义的事情。临近离去，我很抱歉地对主管赵姐说，没能帮到多少忙，哪知道赵姐反应很大，连连跟我说不是的，你们已经帮了很大的忙，云云。最后，赵姐很意味深长地跟我说，市场部的工作就是这样琐碎，你看似没做什么，但是每一个步骤都非常重要。过后慢慢回味赵姐说的话，再想想市场部的日常工作，再结合求职者，我忽然醒悟，对，我们每天整理的，其实是每一个求职者的未来，我们的工作关乎了每一个求职者的前途啊！二十天里，我的工作虽然简单平凡，但是，我的每一个动作，都很重要，都要慎重面对。我得出了一个结论是，我即将出去工作，以后对待我的工作，也要持最认真的态度，用心去做好每一件事情。

实习时我有很多的感想，但是更多的是在心里却不知如何说来。总的来说，我很珍惜系里给我这次机会让我到广州市劳动力市场中心实习，让我能亲自感受到这么多。实习的时间虽然不长，但是得益却难以衡量。一字记之曰：把握每一秒，充实每一天。

**暑假实践报告大学篇篇四**

当今社会就业的压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。下面是爱汇网小编为大家整理的暑假实践报告范文,供大家阅读!

七天虽短暂，这段时光却蕴含了多种多样的回忆——哭过、笑过、累过、苦过、乐过、感动过、兴奋过。7月13日，我们满怀着一腔热情，携带着憧憬，快乐地踏上下乡之旅;7月21日，我们早已收拾好行囊，装载着满满的回忆，回到原点。而与孩子们一样，我们在成长，成熟了!

学生：远离羞涩，欢乐相伴

伊始，学生们很乖但很羞涩，与我们很陌生，一道鸿沟架在我们之间。初上课，他们会很认真地听讲，但是很少主动地去发言，课堂上安静得如大针丢在地上的声响，都清晰地在耳边响起。但通过拓展培训、趣味运动会、游园活动、文娱汇演等一系列活动，慢慢地，与孩子们熟悉起来，一种无形的暖流在心中流动，荡漾着点点的芬芳与动情。我看到了越来越多的孩子们能够敞开心扉，真诚地和这群大哥哥大姐姐交流和沟通。我更愿意与“朋友”的身份与孩子们交流，陪伴他们，用心去关爱他们。

让我记忆最深——几个学生为了演好小品中的人物，甚至在上课前到学校的“秘密基地”自己反反复复练习。这个小品讲述了一个因木偶争夺导致友谊破裂的故事，反映朋友之间应互相信任，互相理解，才能化解误会。剧终，当旁白深情地念到小盆日志—— “如果我们之间能多一点理解，我们或许就不会在人潮中擦肩而过，形同陌路。友谊像一列末班车，错过了就不再来。”那些年，深藏记忆;那些人，一生难以忘怀。于角色，他们演的是友谊破裂的陌生人，可是他们本身却是彼此很要好的朋友。于情感，他们很好地演绎了青春叛逆的色彩，侧面地诠释了一种关爱友人，且行且珍惜的情意。于评价，尽管表演的时候有些许笑场，声音也有点小，但他们不断地追求进步，严格要求自我，执着地做到最好的精神深深触动我的心灵。

离开之际，孩子们一大早就帮我们准备好了早餐，眼睛荡漾着泪水，依依不舍地送别我们，还不忘说：“以我们为榜样，将来和我们在华师大相遇。”七天，这最美丽的时光，也许不能给他们带来许多知识，但是这一次，让他们成熟了许多，也成长了许多!期待和他们的重逢!

队友：患难真情，真爱一生

七天前，二十几个人认识但不熟悉，没有多少的交集;七天后，渐渐熟悉了彼此的存在，习惯了和队友一起并肩携手的日子，习惯了互相陪伴的日子。一起的欢声笑语在脑海里历历在目，犹如一股暖流温暖干枯的心灵。

每当翻起内心的记忆，我又想起那一幕——去年，我带着稚气去下帅下乡，但是我身体不适，嗓音沙哑，有点儿感冒，而队友则热情地帮助，让我能够完成任务。可是我心中有许多的遗憾，不能为孩子上一堂展现自我魅力的课程，不能用悦耳的声音深情歌唱。

今年，为了弥补遗憾，也为了圆最后一次下乡梦想，我踏上远赴潮汕的旅途。作为支教版块的负责人，任务艰巨，可是不能阻挡释放热情与传播爱心的行动。刚开始，面对挑选支教版块的人员，我觉得很头疼和繁琐，既然要不同专业的同学参与，才能设定多种类型的课程，让孩子可以体验大城市的创新教学模式，领悟多元化的知识。但是不同专业，相聚讨论的时间难以协调。最后，与队长商量，确定了两名政治专业、一名数学专业、一名英语专业、一名药剂专业的队员。与这几个娃娃相处，发现他们都尽心尽力，乐意分担版块任务。紧接着，在学习最忙碌的时候，申报书的撰写拉开帷幕了。我与五个队友一起负责支教版块的方案撰写，每天熬夜在设计具备队伍特色、结合当地学校实际的课程，思考新颖的支教主题和课程名称，不断琢磨写下的每个字，用得是否妥当，这样写是不是正确等，修改图文排版，由于申报书是一个表格和有字数限制，所以文字需要精炼，图表需要规范与创新。经过多次讨论与交流，申报书确定最终稿，泪水在眼睛游荡，真心的付出获取美好的硕果是一种快乐。理论与实践相结合，在实践中检验理论。按照支教方案，与队友在三下乡支教学校进行教学。起初，面对孩子，压力上大，害怕让孩子错失美好的时光。但队长的鼓励、各个版块的协助，尤其是四位班主任每天早上准时到达课室，点名，确认学生的到来;白天认真地上课，还要维持学生的上课秩序;晚上细心地将学生的上课反馈一张一张撕下来，给每位当天授课老师。七天，心牵挂学生;七天，携手相助;七天，伦研团队造就了溪中的一个支教特色。

经历患难，队友之间的默契增进了;真心相处，队友之间的感情更深了，欢乐更多了!

自我：坚定信念，一直前行

这一路走来，并不是一帆风顺的，从下乡前的准备到如今下乡结束，中间有曲折有故事，但很庆幸，我坚持下来了。仅仅的七天的经历，却用四个月来准备，但给予一个成长的机会，收获匪浅。

在筹备下乡工作期间，最曲折的故事莫过于写教案、催教案。我虽是一个师范生，但发现一节课程设计要呕心沥血，才能有比较显著的效果。例如：在写“我是一个天气播报员”教案的时候，不断去理解一些关于天气知识，选择一些趣味性而不枯燥的知识;也要去想想哪些教学方法更能够将知识更容易让学生接受和理解，是引导式、讨论式，还是导学案式呢?最后，制作ppt，不仅考验计算机技术，而且考察排版的能力。俗话说：“台上三分钟，台下十年功”。一节课堂，不是四十五钟就能随便备课完成，则需要几个小时的写教案，几个小时的试讲，但这也难以解决课堂上的意外事件。渐渐地，坚定信念，迎刃而上，完成三份教案。而另一个优点烦躁的任务——催队友的教案。由于每个队友会有自己的安排，上交教案会有点拖拉，为了能够顺利完成任务，基本上每天微信、qq一个通告，四五天后，一个短信或者电话提示。最后，还是有惊无险地收齐教案。这些经历看似很简单，但做起来却有很多的麻烦和困难，考验一个人的耐心。一种下乡信念，激励着我无怨无悔地付出;一种敬业精神，支撑着我一路前行。

在下乡七天里，我渐渐习惯每晚精心准备教案、汇报总结工作进展、安排第二天相关事宜的日子;渐渐习惯每天和学生们上课、相处、游戏的日子;渐渐习惯和师弟妹们聊天说笑的日子。我虽然还不够成熟，但是学会了一份坚持，一份责任，一份耐心。也许，以后我不会有机会再去下乡了，但是这份心情我会一直记得，只因这是属于我最美好的青春时光的记忆。

一段时光，一个旅程;一次体验，一次成长!在最美丽的时光里，与孩子们一起，成长!

今年暑假参加社会实践报告活动，总觉得我应该做点有意义的事，于是我来到了儿童福利院，为儿童福利院的孩子们奉献我的一份爱心。

走进了儿童福利院的那一刻让我很感触，这里竟有三十几个孩子，看见他们的时候我心里一惊，突然我感觉有点不知所措。他们中大多数的孩子都是不怎么正常的，要么是肢体的、要么是心理的。他们没有我想象当中的那么正常，看到他们不知道怎么的心里生出一丝恐惧感，但所有的恐惧都被一张张微笑的脸给消除了，他们对于我们没有恐惧感，对我们微笑。但他们的一些动作让我感觉到了他们的一些内心对爱的渴望，他们抱着我们，牵着我们的手，他们的内心是多么希望得到爱、得到别人关心，也许这儿的环境不错，但他们更渴望有一个家,他们也希望有自己的家，有自己的爸爸妈妈，有自己的兄弟姐妹，哪怕家里很苦，通过与工作人员的了解才知道他们很多已经在这生活了很久很久，他们不能像其他正常的孩子一样有自己的家，他们的内心需要爱，他们大多都是因为身体的残缺而被父母抛弃，命运对他们有着太多的不公平但他们还是很坚强的活着。

工作人员安排我们负责几个“正常”孩子的学习辅导，这不得不让我们把大多数时间花在这几个孩子身上，这让我感觉到对其他孩子有一丝隐隐的愧疚。我们同时也为他们播放了预防手足口病的视频，给他们播放喜剧《人在囧途》。我们的出发点很简单希望通过我们所做的让他们健康快乐。

在几天的接触中我们发现，他们与外面的孩子其实仅一墙之隔，但他们和外面的孩子有极大的不同。智力上有点障碍的孩子他们一天无忧无虑的，他们也许不懂，他们亲昵的叫着我们，我们也陪他们玩，看着他们开心的笑我们打心眼儿里高兴。最为特别的是智力不怎么正常的那一小部分孩子，他们对陌生人极为强烈的排斥。其中有一个叫王郡紫的，她今年12岁，上四年级，她是一个瘦弱而又很漂亮的女孩，最初和她接触她十分排斥，不愿别人走进她的内心世界。无论问她什么她都会回敬你三个字“不知道”，当我想要送她小礼物时她只给了我两个字“幼稚”。在我看来她这样的年龄，一些漂亮的小礼物她会喜欢的呀!可是我忽略了一个问题，她在福利院呆了4年了，她比院墙外的那些孩子们要懂事得多。几天下来和她熟了她开始和我们聊天开玩笑等等。这让我感到只要我们有一颗爱心用心去对待他们，就算他们是冰我们也能用爱将他们融化。在学习上她遇到什么问题只希望我给她一点提醒不需要我的答案，她只要一个人静静地想几分钟，她的这种习惯让我感到吃惊，很多同龄的孩子都希望别人给她答案，这样可以有更多的时间去玩，但她的世界好像只有学习，她大多数时间都在学习中，也许她是个不认输的人，想通过读书来改变自己的命运吧!另外还有一个小孩叫马小庆，今年十二岁，读二年级，在儿童福利院住了四年，一个没有身体缺陷的女孩，但口齿有些不清楚，话说得不怎么清楚，但是个很开朗的人，会跟我们打招呼，她很喜欢动漫电视剧《喜羊羊和灰太狼》，她会给我说电视中的情节，她乐观的心态让我也感觉有点自愧不如。另外的几个也有不同的特别之处。

另外我也发现在这个大家庭中孩子们之间也有不同程度的排斥心理，一些正常的孩子会不愿和不正常的孩子在一起。一些小一点的孩子往往会怕大点的孩子们，他们之间已有不同程度的隔阂。与此同时我们还了解到他们中有相当一部分人姓“桃”，“桃”字取之福利院所在的桃溪寺中的“桃”。他们之中姓“桃”的孩子意味着他们到福利院时连自己姓什么都不知道。有相当一部分是出生不久被发现有这样或那样的疾病而被遗弃的，他们是幸运的，因为他们的父母没有把他们扔到其他地方而被饿死、冻死，他们被收留在福利院里捡回了一条命。但是他们又是不幸的，因为他们要承受本不该由他们承受的.东西。

我们三天的实践活动并不能改变什么，我们只希望通过我们能给他们一点帮助，给他们带去一点快乐就已经足够了。

他们承受着常人无法想象的压力，面临着更为严峻的人生挑战，他们面对了本不该由他们面对的东西，但他们用乐观化解着一切生活的苦难，他们开心、他们乐观、他们勇敢的面对了一切，和他们比起来我们拥有的太多，有家、有关心自己的人、有舒适的环境，但我们还在抱怨我们没有的太多的，我们总是怨天尤人，总是把所有的不满推在别人身上，也许是我们得到了太多而不知道珍惜，不知道怎么去珍惜自己现在拥有的，我们很多事总希望别人帮我们解决好，依赖思想越来越严重，没有了挑战性什么事情都顺其自然，什么都听天由命，我们已经丢失了很多东西。他们虽然是孤儿但他们知道努力，他们知道怎么去面对生活，他们知道乐观的面对每一天，他们知道自己不认输，他们不会怨天尤人，他们不会放弃自己。

在儿童福利院只待了短短的三天，但给了我太多的感触，很多感触是无法用言语表达出来的，只有一个小小的心愿，希望他们每天都过得开开心心的，有更多的人知道他们的存在，知道有这么一群可爱的孩子希望得到我们的爱，也希望更多的人能给他们一点点爱，对他们而言爱是最珍贵的，我们都帮助他们一点点他们的世界就不会是黑色的，他们就不会在他们的世界感到无助、害怕。他们也不在握着别人的手不放。

这次社会实践活动让我学到了很多东西，让我了解到一颗爱心是何等的重要。我有理由相信这次经历会让我终身受益，我认为在毕业后的工作中面对病人与面对他们有一定的相同之处——都需要我怀着一颗爱心去对待。

xxx年大学生寒假实践报告范文(卖对联)。主要是想通过社会实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才能力。更重要的是在卖对联时能够见到许多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种一直生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。起码在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上所有的中小学课本都是由舅舅作为中间代理商所供给的。但后来镇里的教育办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年的前10天左右，我们就要开始工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人挑选，而下面就整整洁齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用到的东西。工作环境是相当简陋的。但当所有的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期待有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人一年比一年多，放眼看去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此许多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是大学生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简单区别上下联。况且，现在的人似乎不像过去那样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口就了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜欢讨论对联的工整性。当他们挑选好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天吆喝下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满足地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是欢喜的。

社会实践报告《xxx年大学生寒假实践报告范文(卖对联)》。听起来很不可思议吧?虽然是亲戚家的活，但是工作态度是很重要的。假如我不严格按照工作时间以及规则，那么我就是一个不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来挑选对联。可能是因为第一次来这里购买对联，又或者是因为是外省人的身份，他们一直都在那里默默地站着。当时人很多，很嘈杂。男人用生硬的普通话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清楚他想要那副对联。他重复了几次，脸都因为激动而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：“你就不要理他们了，反正他们顶多只买一副对联而已，你还不如接待那些‘大一点’的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不积极点?”听了她的话，我愣了一下，什么叫做“大一点”的客户?难道就因为他们是外来工，就因为他们只买一副对联，就应该区别对待吗?我想到自己来这里实习的目的，我是为了提高自己对待工作的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我照例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。

机会永远都是留给那些有预备的人的。而我在这次小小的实践活动中虽然没有得到很高的报酬，但正如我舅舅所说的一样，我在这次实践活动中已初步具备了一个销售员所应有的素质。我想，这样的赞美对于我来说就是最好的报酬了。虽然从事销售工作并非是我将来的出路，但我在这里所学到的将使我一生受益。认真工作，把工作当作自己生活的一部分，这样我的生活才会更加出色。

**暑假实践报告大学篇篇五**

19世纪美国著名律师威尔曼(francis l wellman)曾说过：从事法庭辩论的律师需要有出众的天赋、逻辑思考的习惯，对广泛常识的清晰排气、无穷的耐心和自制力，对与案件相关知识的精湛理解、极度的谨慎以及最重要的——质证过程中敏锐地揭露证词弱点的能力。

威尔曼这些话虽然是对律师来说，但其实对于同在法庭上辩论的公诉人(即检察官)与辩护律师都是同样适用的。

正所谓万丈高楼从地起，台上一分钟，台下十年功。在跟随检察官办案出庭的这段时间里我深深地体会到了经验积累与全面熟悉案情充分准备的重要性。

对于每一个接手的案子，检察官都要对其进行全面地审查、把握好案件的事实关、证据关、定性关，弄清每个案件的起因，犯罪嫌疑人的动机、目的、手段，犯罪行为的危害、后果。

当做完这些工作之后，检察官还要精心地制作起诉书和公诉词。起诉书是公诉人出庭活动的基础和根据，而公诉词则是公诉人在法庭辩论阶段的先行发言，是对起诉书的补充，起到深入揭露和控诉犯罪的作用。

公诉人在出庭支持公诉，提出证据，控诉犯罪，进行法庭辩论无不紧紧地围绕着起诉书和公诉词有条不紊地展开。

再次，在出庭之前，公诉人还应根据提审时犯罪嫌疑人的思想动态和认罪态度作好庭前预测，将引用的法律条款准备齐全，做到有理有据，准确无误。

等预料不到的情况。这个时候，公诉人的长期经验积累以及对案情的熟悉就显得非常重要了。

我记得当时一位经验丰富的主诉检察官曾说过这样的一句话：胆是练出来的，只有作好充分准备，全面深入地把握案情，才能逐渐克服怯庭心理。这就是从实践中总结出来的真知灼见，值得我们深思。

阅卷时的耐心与谨慎，审讯时的巧妙与逻辑，庭审时的充分准备与冷静机智，这已不单单是法律知识的简单运用，更是心理与智力的双重考验。

**暑假实践报告大学篇篇六**

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生；社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历，使我学到和懂得了许多，我懂得赚钱的艰辛，我想我以后花钱肯定会很俭省的；我在工作的过程中，我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

销售网络辐射全国各地，并在深圳、广州、武汉、南京等地设有窗口，年产种苗达8000万尾，饵料供应冷库达1200立方米，药店2所，技术人员8人，大型运输车辆10台。已形成了以南大冷冻加工有限公司为龙头的特种水产加工企业群，开发了以“洞庭湖洲”为品牌的特种水产、饲料等系列产品，年加工乌鳢鱼片、鱼丸、鱼皮等系列产品达20xx多吨，产品深受市场。英国、丹麦、新加坡等外商与该公司有贸易往来。

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。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，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

暑假期间，我和同学去了镇敬老院。早上，我们提着慰问品，一路说笑着向镇敬老院走去。到了敬老院，走进大门一位热心的阿姨接待了我们，还一边给我们讲解敬老院的概况。

这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。

**暑假实践报告大学篇篇七**

有的人暑假忙碌而充实，有的人暑假迷茫无事可做。在暑假中选择在社会闯荡，还是在家中趴伏在电脑前玩游戏?当然我的选择就是在暑假的时候参加社会实践。

光说不练对我们来说这是对自己的放纵，一个人如果不知道奋进，只会不断退步，社会是一个大染缸，有风有雨，我们在校园缺少对子面对风雨的时候，参加社会时间可以让我们自己独立面对困难，让我们去追寻自己的不足。

我们存在的局限布置眼界不够，而是没有勇气去面对社会实践，把实践锻炼当做负担，当做是一个形式这样的学习与我们无意义。因此我主动去社会上找工作。

我找的工作是做淘宝客服的，就是日常我们买东西去淘宝上买有人推荐产品，活给我们提供服务的这种。

我抱着忐忑的心情去的，因为第一次去做淘宝客服第一次参加工作紧张不可避免，因为未知的事物既让我们好奇又让我们畏惧。

只要迈出了第一步人生就打开了一扇门，我成为一个淘宝客服，运用网上平台售卖产品，服务客户，与人交流，这让我得到了极大的锻炼，以前的我没有经历过磨砺训练，比较内向，很少说话，但是经过了一段时间的社会实践工作，我变得自信，不在害怕，会主动与陌生人交流，时间一点点流逝，在工作中结实了很多同时，大多是比较年轻的，他们有高学历也有低学历，在工作中一切全靠实力说话，做的业绩好收入就高。

社会没有任何人会偏帮你，有实力就能够得到很好的回报，没有实力只能作底层的工作，我们大学生很多都是非常缺乏经验，缺少实际工作能力的，很多的知识不是离开校园就能用的，更多的是我们知道理论知识，但是却不知道具体的用法，不知道怎样去打开自己的宝藏。

社会实践可以让我们把知识运用到工作中，让知识转化成力量，学会运用知识，如果只是局限在校园，不愿意接触到社会的陶冶是得不到成长的。

在社会实践中能够接触到的人接触到的物都非常的宽泛，对我们的磨砺也是的，学校保护我们学习，但是却不能够很好的锻炼。

我们早晚都要走出校园，来到社会里面经历风雨，机会不是一直都有的，在我们大学的时候在别人还在学校里面游玩的时候我们在社会中磨砺，我们以后出入社会就有更高的七点，就能够节省很多时间，让自己等狗找到合适的工作。

用长远的眼光看世界，我参加谁实践也是为了自己的未来铺路，为了能够让我自己可以在以后步入到工作中与同龄人想比有跟到的优势。

虽然在工作的时候有些累但是却不会让我退缩，我一直都坚守在岗位上，暑假的时间在工作中流失，眨眼就到了上学的.时候了，对于这次的暑假我过的开心过的充实，以后还会参加。

**暑假实践报告大学篇篇八**

暑假实践不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。下面我们就来看看暑假实践报告范文，欢迎参阅。

在酷暑中我迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，这也是我第一次体验暑假的社会实践。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，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过自己的亲身经历体验社会，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。而且学校也要求我们暑假要多接触社会，以此为契机，我选择了去医院做义工完成我的此次社会实践。

当然，由于医生职业的特殊性，我的社会实践的主要内容就是帮助那些等待就医的人们以及帮忙做自己力所能及的事。因而在实践的这段时间里，我主要在候诊室里帮助那些等待就诊的人们。和他们聊天，询问有什么需要帮忙的，以使他们不至于因为等待的时间过长而产生一些不耐的情绪。还有就是去帮忙打扫的阿姨打扫医院的卫生,让病人们能够有一个干净整洁舒适的环境。当然，在不忙的时候我也会去找医院的一些医生、病人还有一些其他人交流，询问他们一些问题。

在实践的这段时间内，我接触到了各式各样的人和事，这些都是在学校里无法感受经历到的。在学校里也许会有老师分配说今天要做些什么，明天要做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，有着浓浓的学习氛围，因为学校毕竟是学习的场所，每个学生都在为取得更高的成绩而努力。但无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，甚至可能是书本上的知识一点都用不上的情况，所以我们不仅要学好课本知识，更重要的是要去实践,将理论联系实际，锻炼自己的实战能力和培养随机应变，处变不惊的能力。

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。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有实践的机会，使我与别人对话时不会应变，往往使谈话陷入冷场，这是很尴尬的。人在社会中都要学会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取,耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而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。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践中我深深的感到自己所学的知识肤浅和在实际运用中的专业知识匮乏,所以在学好课本的同时更要注重实践!

这次的实践让我在把关怀带给他们的同时，也传递了爱心，传播了文明，我相信这种“爱心”和“文明”会从一个人身上传到另一个人身上，最终会汇聚成一股强大的社会暖流;社会的进步需要全社会的共同参与和努力,只要越来越多的人参与到服务社会的行列中来，对促进社会进步一定有很大的积极作用。

并且在这次的实践中,结合其他朋友的一些感想体会及自己的经验,我找到了做义工的五层境界 :

第一层:帮助别人,快乐自己.这是初为义工最深最直接的感受,在帮助别人后,看到别人因自己的帮忙而获得快乐,自己因此也变得快乐。

第二层:身为义工,心是义工.不论身在何处,不管人到哪里,离开了服务场所也要处处留芳,手有余香.为这个社会需要帮助的人们提供帮助,服务社会。

第三层:关爱他人,关爱自己.义工是爱的大群体,把这种对服务对象的爱转化为对自己的朋友爱人同事家人的爱和关心,让这个世界充满温暖。

第四层:发动社会,服务社会.用我们的影响力去让尽可能多的社会成员都来关心我们的服务对象进而关心我们这个社会。

第五层:生命不息,奋斗不已.送人玫瑰,传播文明,生命不止,奋斗不息.春蚕到死丝方尽,蜡烛成灰泪始干,做义工,一辈子!

通过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了解的更多，为自己以后真正踏入社会做好充分的准备,让未来的道路能够越走越宽!

暑假的一天，我参加了小区里组织的社会实践活动，活动的内容是帮助小区的清洁工叔叔阿姨检小区内的垃圾。

虽然天气很热，但是我很早就来到了居委会门口，原本以为我是最早的，可到了以后发现好多小弟弟小妹妹们早就在那里等候多时了。看到寒风中小弟弟小妹妹们被冻红的面孔，我身为一个合格高二的学生深感惭愧。社会活动是建设共产主义和谐社会的重要步骤，我们应该牺牲自己的学习时间休息时间以及一切的利益为之奋斗。在居委会的门口，我自责的低下了头，等待居委会大妈的批评。

还好居委会大妈是一个很和蔼的中老年妇女，她本着共产党员良好的素质，世界领先的思想觉悟，发扬者中华民族几千年的宽容的传统，原谅了我因为睡到6点还没起来导致没有提早两个半小时到的到的生活作风错误，对大妈没有提前集合时间的行为我十分感动。现在这个国家真是个很讲规矩的法制健全的社会啊!

在听了大妈三刻钟的如何捡垃圾和安全教育以后，我，和那些祖国未来的希望们，被分成了若干个小组，由不同的大妈大叔带到不同的地方，准备和那些没有自觉消失的在马路上堆积了几天都不肯走的烟火残骸们，还有那些满地被主人抛弃的可怜的瓜子果皮之类的东西决一死战，为了建设我们完美无缺的和谐社会，我们必须在这满地的垃圾被那些图谋不轨的破坏分子曝光之前把他们彻底清除!!

在各位大妈大叔仅仅半个小时的动员后，我们的斗志完全被激起了!!像冲锋的战士一样像哪一个个垃圾堆跑去，有人带着红色手套，有人拿着白色的塑料袋，戴手套的同学捡垃圾，拿塑料袋的同学收垃圾，大家配合的十分默契，工作效率十分之高，不到两个小时一百平方米草地上的垃圾就差不多被检光了。虽然有着刺骨的寒风，但同学们的脸上都流下了一滴滴汗水，可依然努力工作，只有在去倒垃圾的路上才会稍微休息，聊两句话。

据了解，大多数同学都是没有吃早饭，空着肚子来参加社会活动的。当时已时至中午，可那些同学虽然肚子已经控制不住的在唱着合唱曲，但他们没有一丝怨言。还有的同学放弃自己一天10小时的补课时间，还有的同学放弃每天仅有的6个小时睡觉时间来参加这次活动，我大为震惊!!自己的思想觉悟根本不配做一名社会主义国家的高中生啊!看到了那些同学的表现，我彻底明白了什么叫做差距!

一个小时以后，战役差不多结束了，我们看着那坑坑洼洼的草地，还有居委会大叔大妈们依旧和蔼的笑容，一种莫名的快乐油然而生，嘴角都掠过了一丝小小的微笑。

这个暑假，我参加了黄江镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

今年暑假时大学的第一个暑假，同样，也是人生第一个二十岁的暑假。所以，我想让他变得充实而有意义的。

刚在家的前两天，替妈妈做了点点家务活。其实不干还不知道，零碎的东西越难搞定!总算体验到爸妈劳动的辛苦了。于是，我决定出去找点事做做，毕竟整天窝在家里也不是个办法呢!昔日的伙伴们吧，学车的学车，旅游的旅游去了，打工的为生活努力去了，瞧着没，都个为生活上色呢，我也不能这么庸庸碌碌呢!

找了我以前的同桌瑶妞，她姐夫是开娃娃厂的，或许可以找点事做呢，果然，他们厂这两天缺人手。我心想，做娃娃是何等的容易的事啊，塞塞棉花，剪剪线头的事吧~我爽快的答应下来了。五毛钱一个娃娃，我做一百个能赚五十也不定呢!刚踏进厂房，我的梦想转瞬成空!巨热的空间，看着一个个忙碌的身躯，脸上的汗水，好似地域一般的地带，空调是虚设!我一时后悔我将要在这个地方工作?我疯了吧家里那么舒服的空调床，都没了、回到现实，只有硬着头皮往下走了~~问题是，这个娃娃比我想象中大好多!还有，线头真多，无奈了。装棉花，一点点的装着，。旁边的阿姨笑道：“像你这样装到晚上还不知道有没有十个呢?”我顿时苦笑了一下。手越来越疼了，想妈妈了。一天的工程总算结束了。第二天早晨，整只手像残废了一半。在妈妈的劝阻之下，我结束了娃娃厂的工作。真的痛苦而难忘的经历啊!

我第二个打工点是教育机构，是私人承办的学校，就租了很多的商品房上课，我们去就是助教类的咯!教的是低年级的弟弟妹妹们，可是，越小越皮，我就没撤了!怎样都奈何不了小孩们!我料想做几天就会脑充血的!有个三年级的男孩，问他25+3=?他一个劲的摇头!于是乎，我就忍不住小骂了他一下，这下好了，老班指着我鼻子大骂，真受不了，委屈死了我!不过日子长了，也发现孩子们的天真可爱，和他们打成了一片，以另一种心态与他们交流，快结束时孩子们舍不得我呢~~我还感动~。

回想起来，自己确实是学到不少，这也是我做这些事的初衷，能接触到社会的种种，觉得很知足很开心。

后面的日子，每天都在家里和家人在一起，享受天伦之乐，这个夏天不觉得再有遗憾!

这是我进入大学以来第一个暑假。在这个火热的暑假，我很想暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。我第一次有了要外出打工的念头。在我妈的介绍下，我和另一个好朋友一起进了一家韩国料理当服务员。就这样，我开始了人生中的第一份工作。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”，课本上学的理论知识用到的少之又少。在这样的情况下，我更是能深刻的体会到其中的内涵。当服务员真的是辛苦的，每天工作12小时，就中间休息2小时，那往往是我们每天都翘首盼望的两小时。我责的主要是点餐，端盘子，对于从来没有做过家务活的我来说，这样的工作已经是一个挑战了，它要求速度，灵活，形象，态度，每一项都很重要，可我每一项都做得那么不尽人意，东西总是丢三落四，好几次客人点的东西都不能全部送到，还总是因为要赶时间而撞到别人，不过老板的宽容，朋友的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放弃的念头，要是以前那个我，早就受不了，拍拍屁股走人了，可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天到家我都几乎累瘫了，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

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。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

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，能在大一期间参加社会实习，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。

**暑假实践报告大学篇篇九**

从实践中走来，带不回任何精湛的技术，但带回了也许是 一生中最宝贵、最值得珍惜的收获。很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务 。 作为一名大一学生，抱着贴近社会，服务社会的愿望， 参加了大学生社会实践。希望在进入社会之前，积累多点社会经验，提早与社会来个零距离接触，学习如何与人沟通，如何与人交流，如何与人合作等等。经过重重考验，终于成为实践小组中的一员。 相信任何的工作都能给 带来课本上无法得到的知识，所以在工作中 多听多学多做，按时超量的完成任务。 也在工作中学会了许多大到铲车等机械的工作，小到水准仪的使用。在这期间所做虽无大事，但从点滴做起，所获亦非浅。

实践中, 我认识了不少领导。领导们是那样的和蔼、亲切，对我的到来也表示了热烈欢迎开始时的紧张顿时荡然无存，想像中严肃的领导给了 一个全新的认识。当天，我就由项目部管的技术人员(吴叔叔)奔走于工地了。并即刻开始了步入社会的第一天工作，并从认识图纸开始。

由于是第一次工作，难免会有许多的不适应之处，因此也总会出现一些小错误，但我认真学习，有不懂的地方就问，随着经验的不断积累，错误的逐渐减少，工作效率不断提高。这一点不但充分的体现了\"磨刀不误砍柴工\"的道理，从刚到工地时他就跟我说，\"好好学，争取几天之后独立作业。\"当时我就下定决心，一定努力学习!不负他人重望。 我所在工地现阶段的任务是雨水井和污水井的建造与施工!由于是在第一现场里面工作，一有时间， 便在工地里到处观看，时常抢过吴叔手里的图纸自己钻研，看现场工人他们在做什么，从开始如何使用铁钳，如何使用撬棒，如何使用镐一直到后来如何开铲车、碾子等机械!在施工期间真的忙的焦头烂额，紧张的学习将枯燥乏味的生活带来很多乐趣!同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被技术和社会所淘汰。

刚开始接到验槽任务的时候，在吴叔的指导下，独立利用水准仪通过附近留点检查了槽底的绝对高程，并与图纸对比，所有数据均在误差范围之内!刚开始到达工作地点时候，令我感悟的就是项目部这种分工明确、敬业爱岗的精神，和那种兢兢业业的工作态度深深教育了我，处在这样一种工作环境使我深受感染，让我明白到工作就是要这个样子，这个对 以后无论在哪个岗位上工作都是受益不浅的。 深深的感觉到自己在单位里所学到的东西和在学校所学的理论有一定的差别，所以 领悟到：要想在日后工作生涯上有所发展，就必须理论和实践必须紧密结合，使自己的知识在实践中得到增长，必须在实践中培养自己各方面的能力。

那样带来的只会是反效果。在承担前先充分判断自己能用最少的时间做出最好的效果，当你独立完成一项任务后你的道路就算打开了!那是否就以这种稳定的工作方式结束你的实践呢? 认为应当在实践中检验自身的实际工作能力的最大化程度，所以 开始接受一些有挑战性的任务，如独自带人挖收水管沟槽(角度、长度都是根据图纸自测)、独立监管工人一步一步回填等，因为以前没有怎么接触过这样的工作，为了不拖慢工作进度，一遇到问题马上就会向前辈请教，而不像之前那样自己摸索解决的方法。没有舞台就要自己建一个;面对不同的工作就要及时调整工作方法。

在实践中，我认识到以下能力的掌握与熟练对我的工作是非常重要的：

1、测量能力：工地施工避免不了按图纸施工，所以图纸上所有数据都要通过水准仪、全站仪等测量工具来完成，实现施工的准确性、安全性。只有数据精确，才可以保质保量的完成工作!

2、表达能力：有施工的地方避免不了会有监工，不管是什么样的施工，甲方都会选派技术性、工作性、观察性极强的监理人员下工地实地考察!所以我们工作的任务、方式、进程都要清楚的表达给对方，只有用工程的严密性才能让他们那些监理人员哑口无言，所以我们的工作不容许有一点瑕疵!

3、独立认知和分析能力：应该说，很多的要求规定里面都有提及类似的能力，但我认为我们大学生更应该有而且扎实地掌握这种能力。独立的认知能力使你不拘泥于传统，这是个讲求效率，讲求实际的时代，有独立认知能力或许会给你带来创新的灵感和机遇。当然，这并不是说偏激，摆酷。独立分析能力 自己认为也相当重要，特别是在某些大是大非面前，更应该审时度势，准确判断，坚持立场，否则很容易走弯路，走偏路。

在工作中， 还认识到自己有许多不足之处，例如主动性不够，沟动意识有待提高，以后， 一定会不断提高自己，因为 知道，只有沟通，才能相互了解、相互认识;只有沟通，才能在实践中不断提高。比如说，技术人员与工人之间交流过少，工人在遇到技术性问题时由于不好意思问就按自己的意思办，这样的话工作质量就会出现问题，所以技术人员要时常跟工人讲讲每个任务的技术要领，因为工作中的得与失只有通过交流、沟通，相互学习、参考，才能避免走弯路，才能真正达到共同提高的目的。

同时， 也会继续坚持创新理念，创新是源动力，有创新才有发展。创新能为你的工作增加筹码。比如说，在工作中能做到不循常规，以一种创新的形式去完成工作，这不但能为工作赢得时间，提高工作效率，而且还能赢得领导或同事的肯定和表扬。还比如说，在讨论一个课题或者在写一份调研报告的时候，如果能用独特的思维提出新的思路、新的观点、新的方法，这对的个人发展非常有利。

在短短一个月时间中 付出了自己的汗水收获了课本上学不到的知识。完成了自己\"贴近社会，服务社会\"的愿望， 永远不会忘记与前辈们一起走过的短暂而充实的日子，谢谢你们的照顾和批评! 而且我要郑重的感谢一直指导我的吴树栋叔叔，是你带我在施工上从陌生到熟悉，并且可以独立作业!

只怪时间太短暂了， 们只能走马观花似地去接触和吸收新事物，但我通过实践也学到了很书本上没有的知识，既增长了见识，开阔了视野，又增长了实践操作能力、丰富了生活阅历，这将是我走向社会的一笔最为宝贵的财富，同时通过社会实践活动，从根本上解决了我们学生一些思想认识问题，促进了自身世界观的转变，通过到了一公司这个项目部的温暖，受到了教育和鼓舞，增强了民族自信心和自豪感，坚定了走社会主义道路的信念。更为自己日后就业指明了方向，对自己的社会定位和自身价值进行了一次客观评价，发现自己与现实之间的差距。

有句许说得好：实践出真知。作为一名大学生，要想成为21世纪的一名合格人才，

必须跨出校门，走向社会，把自己所学的理论知识应用于实践，从实践中不断分析、总结，从而提高自身解决问题的能力。走向社会，参加实践，可以帮助我们摆正自己的位置：不盲目自大，也不过分自卑。参加社会实践，对我们树立正确的人生观、世界观、价值观有着很大的帮助，对我们的事业心、社会责任感也有一定的帮助。

时间总是在不经意间从指尖流逝!为期近回过头来看看这近一个月来的打滚爬摸， 觉得自己很幸运可以参加这样一个有意义的活动， 很珍惜这机会。同时 也深切地感受到\"知识无限，能力有限\"的涵义。在日后的日子里， 会充分发挥自己的能力，展现自 ，积极向上。

近一个月的实践活动已结束，在工作岗位上留下的是汗水，带走的是知识;在工作期间留下的是快乐，带走的是深厚的友谊。

结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力!

注：

**暑假实践报告大学篇篇十**

通过在“电脑销售部”一个月的实习，我觉得，销售这个行业是比较锻炼人的，并且我也渐渐地喜欢上这个行业，以后我在选择职业的时候可能向这方面发展。销售助理这份工作让我接触到比较复杂的人和事，感悟良多。以下是我对销售行业的一些认识：

销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。首先，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，老板就跟我说，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。要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

再次，“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，向老板请教问题，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。销售人员应还建立起与客户沟通的信息网络平台。每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你和良好客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，甚至让你去找他们或者帮你电话预约，这样，将又会有新的客户出现，那么如何才能打动客户、感染客户，使客户销售人员保持长久的联系呢？那就是人格和个人魅力得到充分发挥，在销售过程中及必须完全释放自我，充分发挥自己的优势和特长，同时也不掩饰自己的弱点让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久地保持这份信任和默契，保持长久的合作。销售人员的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，你就可以通过这些获得更大的人际网络。

此次实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况，并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

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。

**暑假实践报告大学篇篇十一**

我的社会实践调查报告是在暑假中拉开序幕的，刚过暑假的我们还沉浸在可以吃喝玩乐的悠闲中，父母又早已踏上了挣钱的路，由于家在农村，父母挣钱不容易，每天早起晚归，除了田间劳作，还要找点额外的工作以维持生计，供我们上学，于是我想利用假期，借这次实践活动的机会，找个工作做。

20xx年7月9日，我便带着希望与渴望，开始了我找工作的历程。艰辛的找寻并没有使我如愿以偿，很多地方的招聘都是有工作经验的优先，一听我说没有经验就跟我说：“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的话我们回同志你的。”经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因，主要是因为自己没有很好的定位，没有找准自己的位置。

第二天，总结失败的教训，白正自己的位置，我来到了玉溪福林堂药店，向主管说明自己的来意，并承诺一定好好表现，主观和、见我恳求热切，就将我留了下来，并同志我第二天可以来上班了。

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

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

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

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

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

**暑假实践报告大学篇篇十二**

关爱留守儿童”活动主题，为了积极配合这次三下乡“爱我祖国—牵手新农村。月16日—月20日期间，支教组开展了为期5天的义教活动，针对塘浪镇近年因经济的发展而出现的留守儿童，支教内容就围绕宣传科普知识，提高卫生安全意识为主要内容，积极引导孩子关爱他人，关爱家庭，关爱家乡，以形式多样的活动为载体，提高孩子们知识文化水平，增强孩子们心理素质。与此同时，自身的实践能力、创造能力和沟通能力也得到锻炼和提高。现将具体内容汇报如下：

一．活动计划和进行方式

让孩子们会用科学原理解释自然现象，1设“科学常识课”通过日常生活中的小例子教孩子们一些简单的自然科学知识。让他热爱科学；通过教孩子们基本的求生技能、安全常识和交通规则，让孩子们学会在生活中保护自己，健康成长。

负责人：

组织英语小游戏培养孩子们对英语的兴趣。2设“趣味英语课”通过运用“疯狂英语”教学模式教孩子们基本的英语单词和日常生活用语。

负责人：

开发孩子们智力，3设“趣味数学课”通过智力数字、图形游戏。培养他逻辑思维能力和推理能力。

负责人：

引导他掌握基本的音符知识和弹奏乐器的方法，4设“音乐课”通过在课堂上弹奏吉他引起孩子们对学习音乐的兴趣。期间穿插一些互动性游戏，寓教于乐。

负责人：

拼图形，5设“美术手工艺课”通过教孩子们折纸、剪纸。锻炼他动手能力和创新能力。

负责人：

给孩子们讲解体育知识,6设“体育锻炼课”通过讲解北京奥运会趣事的方式。比赛规则等，培养孩子们对体育活动的兴趣以及互帮互助的团队精神：通过对孩子们进行简单的队列训练，并组织展演，培养孩子们组织纪律性。

负责人：

不仅增强孩子7设“舞蹈课”通过教孩子们一套简单的集体操和跳兔子舞等方式。

通过利用课余时间组织一支“小小表演队”排练走秀节目和集体舞节目，身体机能而且提高他团体合作能力：同时。让能歌善舞的孩子们参与我文艺汇演中，增进彼此感情，深化老师和同学的友谊。

负责人：

让孩子们掌握防灾避险的应急方法：通过演练预防hini流感等疾病的做法，8通过“卫生知识竞赛”通过模拟在雷雨天气正确的避雷做法。向孩子们灌输正确的卫生知识，增强孩子们安全卫生意识，提高孩子们安全卫生素质和自我保护能力。

负责人：

解孩子们情况，9每班设立一个“班主任”让班主任通过日常班务。尤其对班中的留守儿童进行知心的谈话，给与他更多的关心和爱护，引导他学会理解长年外出工作的父母，学会关爱他人。

负责人：

通过帮助孩子们分析难题，10开设“暑假作业辅导”班。辅导他完成暑假作业，让每一位三下乡团员都参与到支教活动中，感受义教的快乐。

二．活动进行情况

总情况

支教时间：月16号—月20号

时间支教

7：50--8：00班任带队做早操

8：00--8：40按当天课程表上课

9：00--9：40个别班级上课/假期作业辅导

具体情况

第一天：月16日

一到三年级四到六年级

音乐课趣味英语课

虽然已经具体分工，小细节：因为是第一天的支教。详实安排，但在实际过程中由于参与的小孩较多，而且可用的教室数量有限，虽然临时增设“体育课”等户外课程，但场面还是有点混乱。

第二天：月17号

团里决定开展“趣味运动会”于是支教组就分成四小队，因为学校临时停电的缘故。由班主任带队，一名科任老师协助的方式带领孩子们参与各类运动项目的比赛中。

第三天：月18号

二年级三年级四年级五，一。六年级

美术手工艺趣味数学科学常识课体育课

音乐课作业辅导作业辅导英语课

所以就按年级分班：而且因为可用场地的有限，小细节：由于参与小朋友的人数太多。所以只好分为室内和户外两种课程。

第四天：月19号。

二年级三年级四年级五，一。六年级

音乐课体育课趣味英语课趣味数学课

作业辅导卫生心理课作业辅导趣味英语课

支教活动暂停。但我仍然做好充分的支教准备，小细节：虽然因为台风的原因。时刻保持最佳状态。

第五天：月20号

二年级三年级四年级五，一。六年级

音乐课趣味英语课卫生知识竞赛趣味数学课

卫生心理课体育课趣味英语课音乐课

学生们积极参与，小细节：举行的卫生知识竞赛”中。使该活动获得很大的

并且许多学生在该活动中都取得了优异的成绩。同时因为这天是支教活动的最后一天，反响。所以我支教组就全体出动，给孩子们上最后的课。各班班主任也给孩子们开了一个简短的小班会，把我这次三下乡的支教活动做了一个点评，并且为文艺汇演做动员工作。

三．活动中出现的问题和解决方案

因为没有详细了解其他组工作的情况，1这次的活动中。所以当出现人手紧缺的时候，无法及时向其他团员请求支援，增派人手，控制场面。所以，要完成工作不单单要做到时刻掌握组内动态，还要做到密切关注其他组的情况，这样在人手方面出现问题的时候就可以立刻调动人手，互相团结。

例如人数的增加，2计划赶不上个变化。这次活动的整个过程都充满着变数。场地的有限，停电，暴风雨等因素就会打破整盘计划，需要及时的调整。所以，要因对突发状况，需要周全的考虑，充足的准备，做到两手准备。

四．活动结果

还插入唱歌、游戏等丰富多彩的内容，因为在开展支教活动之前我就制定了详细的支教计划及部署。为活动的开展作好准备。而且在开设的各类课堂上中。根据学生的兴趣特点及时调整各自的授课方式，做到授课和互动相结合，普遍教育和各别辅导相结合，传授知识和游戏娱乐相结合，寓教于乐，所以教学效果显著。与此同时，充分考虑小学生的.心理和生理特点，同时不断在教学计划中作出相应的调整；并及时与学生、家长进行交流。

5天的授课计划圆满完成，因此通过集体的努力。获得同学、家长的一致好评。

五．活动意义

增强安全卫生意识，1提高孩子们科学文化水平。引导他关爱他人，关心家庭，关心家乡。

深入体会社会生活，2学以致用。与当地老师、学生，家长建立了深厚的友谊。

提高了自身素质；增强了团体3锻炼了自身的实践能力、创造能力和沟通能力。

积累了丰富的活动策划和实施经验。协作精神和团队意识。

大学生社会实践中的一份特别的体验，这次的三下乡支教活动。社会实践是艰苦的但收获是巨大的这次活动是一次双赢的活动！活动中我收获不少，对农村新变化的认识进一步加深，对留守儿童的出现情况也有更深的解。活动进展的顺利与各方面的融洽合作都分不开。各个成员都热情工作，团结合作，为这次活动奠定了基础。队员们支教中各施所长，积极的配合和作出的努力都是活动顺利进行的保障。虽然活动中遇到不少困难，但我并没有止步于此，反而加深对彼此的沟通，增进彼此的解，同时也学到处理应急事件的社会经验与组织活动的能力。

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

**暑假实践报告大学篇篇十三**

我以\"善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活\"为宗旨，利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。现在由我为你举例：

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找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。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。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。

二.在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三.在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的\"在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。\"其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：\"勇气通往天堂，怯懦通往地狱。\"

四.工作中不断地丰富知识。20xx年暑假社会实践报告范例20xx年暑假社会实践报告范例。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。现在由我来再介绍一下我这次工作的公司和场所。

ochirly，并且旗下广州欧时力实业有限公司全权代理其在中华地域的经营销售。

ochirly带来的国际潮流的时尚理念领引着中国时尚，让其品牌在中国顺风发展，短短几年间，于中间各大城市各商城拥有品牌专店160余家，其魅力倾倒了各类时尚名流的圈中人士。

ochrily品牌的成功，让欧时力(香港)集团公司决策——top group全力打造一个品牌集合阵地;将更多更好的国际时尚品牌引进中国。同年，欧时力集团公司又成功引进香港知名女装品牌jessrly本着\"以人为本\"的管理方针及\"顾客的高度满意是我们的最终目标\"的经营理念，欧时力(香港)集团公司不断完善发展，已经建立了一套成熟的国际化管理，整合营销系统及庞大的精英团体，市场上拥有良好的品牌信誉。ochirly、jessrly两大品牌，相交辉映，以不同的市场定位占据着各自的领域，推动着欧时力(香港)集团公司不断辉煌腾达!

当我听了欧时力的介绍，我心中有无比的震撼。每一个企业由创立到宏大，都是一步一步艰辛地走过来的。我虽然只是做兼职，但我能作一个营销员在这样的公司工作感到无比的自豪。

该公司的精神是\"倡导一种时尚的生活\"有句古话：\"取法平上，仅得其中，取法平中，反得其下。\"强调的是追求更高更深远的目标的重要性。欧时力在这句古语中看到一个时尚品牌精神中应该追求的更高层次的东西。对于欧时力来讲，倡导一种具有品牌特色的时尚生活远远胜于这个品牌本所带来的影响。欧时力满足现代都市女性在休闲、酒宴、职业等大同场合的需要，提供富有特色与个性的品牌服务与指导，使之最终真正成为时尚领域的佼佼者。欧时力自1999年进入中国市场来，经近短短几年的运作，公司已在北京、上海、广州、成都、重庆、大连、哈尔滨等60余家。

从其精神可以看出企业对销售者对顾客都一样重视。追赶潮流的同时不会缺少怀旧的古典味道。20xx年暑假社会实践报告范例在整个社会中的定位，明确自己的历史使命，激发自己的学习热情，调整和完善自己的知识结构，战胜各种困难和挫折，锻炼意志和毅力。

为扩大暑期社会实践范围，让更多的学生积极投入到暑期社会实践中去，为将来就业打好基础，学校也积极鼓动学生参加就业实践，学生结合自身所学专业，自行联系到用人单位展开为期两周的实践锻炼，了解相关行业的工作流程以及对工作人员的素质要求。很多学生在经历了实践中种种酸甜苦辣，跌宕起伏之后，深刻认识到：现在的社会市场化竞争越演越烈，如何才能与时俱进，不被发展迅速的社会淘汰，成为每个即将走上社会的学生必须解决的难题，同时这也将引出很多的社会问题，所以在校大学生应时刻关注发展，关注未来,不断提升自己!

由学校大学生社会实践领导小组领导，校团委负责具体协调，进行宏观指导和调控的20xx年暑期社会实践即将全面结束，通过多种形式的社会实践活动，学子们在与人民群众的广泛接触、服务、交流中受到了真切的感染和体验，思想得到了升华，社会责任感得到了增强，人生观、价值观也得到了进一步的强化，更提高了认识能力、适应能力和创造能力。

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