# 暑假学生社会实践报告表(模板10篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-05-10

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。暑假学生社会实践报告表篇一今年暑假...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**暑假学生社会实践报告表篇一**

今年暑假，我有幸去了一次有意义的“社会实践”活动，在\_x市象山南路洪客隆促销卡夫果珍。总结这十天以来的工作，我知道了在外兼职并不是一份轻松的差事，虽然每天除去吃饭时间只工作4。5个小时，但还是让我体会到了工作的艰辛，赚钱的不易。以及在超市的促销过程中发现，尽管卖的只是一袋食品，还是发现社会的贫富差异巨大，以及人们的素质差异。还让我感到超市这段期间二楼虽然在装修，应该是比较混乱的，却依然有着严格的管理系统。

现在从头说起，7月30日在同学的介绍下来到卡夫果珍公司面试促销员，在询问热心门卫大叔后知道在11楼，于是打起精神，坐上电梯，希望带着好的精神面貌去面试。刚下电梯，门都是锁着的，并且现在时间还早，约定的时间是下午2：30。于是决定等到约定时间前再进去。几分钟后，另外3个女生从电梯出来，得知是共同面试的。于是一起进去，发现给我们面试的万姐还没到上班时间。于是我们4人坐在一旁的办公桌等待万姐。不一会，竟又来了好几人。大约加起来有10个左右。

开始面试了，万姐逐个让我们进行自我介绍，包括工作经历以及如何进行促销。我在20\_年暑假是有过一次促销经历的，恰好是卖雀巢橙c，与卡夫果珍是竞争对手。由于之前已有过几次促销经历，并且得知万姐喜欢声音大的女生，于是悄悄将声音提高好几分贝，并且自我介绍起来挺自信的。将自己的工作经历说出来，强调当初的卖点是雀巢与kfc合作的，这样容易招染顾客。告诉顾客雀巢橙c在kfc也有卖的，却要好几元钱一杯。而自己买来冲的经济实惠，并且可以掌握浓淡，自己冲调安全放心，以及夏天补充维生素c等常用果珍促销手法。并且现在在搞特价活动还有小礼品赠送。其他人虽然没做过果珍的促销，却也是各有特色，有做过食品的，有做过化妆品的。都是一些能说会道的女孩子。

看得出来，万姐对我还是比较满意的，于是让我选了个离家较近的象南洪克隆。再挑选了几个女孩子。其他人则等待8月8日王子饼干的促销或者是未选上。期间3点半又来了几个女生，竟然是迟到的。其实，遵守约定时间对于面试成功那是非常重要的。下午经过培训，7月31日去看下现任促销怎么做的，经过交接，8月1日就能正式上岗了。原定是工作1个月的。为何只有十天后文交代。

接下来开始培训了，万姐让我们准备笔和纸，她报卖点，我们记下来。掌握了一些产品信息以及卖点我们开始背诵了，“卡夫果珍魔幻世界让孩子爱上喝水，欢迎免费品尝卡夫果珍。现在搞特价啦，原价14。4现价12。9，里面是20条独立包装，冲调方便，夏天多喝果珍帮助孩子多喝水，补充维生素c，老少皆宜，老人家喝促进人体对铁和钙的吸收。并且采用最新碱糖技术，糖尿病人也可以喝现在还送一个价值2—3元的魔幻喷水器等等”这些就是一些基本叫卖了。顺利通过后。回到家准备明天的交接了。

由于骑车比较方便，于是31日晚上来到洪克隆，这里最近开始装修。感觉超市比较混乱，找卡夫的堆头找了一圈，发现摆在角落的冰柜边上。由于是晚上，人还是比较多的。现任的促销员正在忙着绑礼品。和她打过招呼后2人随便聊了聊。发现竟然是同一所学校，只不过她在继院。并且是即将面临毕业的大四学姐，还是住在同一栋楼(她住4楼，我住1楼)。他是江苏人，今年暑假没有回家，与同学合租了房子在南昌打工。一个人在外一定不容易，觉得她挺厉害也挺不容易的。熟悉了下地理位置就能安心回家准备明天的工作了。

1日下午，提早十分钟到达，开始冲调免品，以前在雀巢是导购阿姨冲好了浓度的，这次轮到自己冲了，平时也不爱喝这个，大姐又说不要放太多粉，后来才知道冲的是多么的淡。品尝的顾客都说很酸，有经验后，基本能掌握冲调的浓度了。发现免品的口感对于销量实在是很重要，所以为什么说产品的品质最重要呢?如果东西不好喝，没喝过的人完全不会考虑去买，甚至喝过人说这是柠檬味的吧(其实免品做的都是甜橙，只不过冲的很淡所以好酸)如果产品口感不错，就可以吸引顾客购买的欲望，再加上介绍，赠送的小礼品，搞特价活动，以及对人体的好处，一些年轻家长都比较容易购买。对于最难卖的是那种老人家带着小孙子逛超市的，用另外一个促销员的话说，老人家都是“铁石心肠”。当然也有例外。只能说老人家都比较会过生活，并且十多元钱一包的东西他们还是觉得挺贵的。当然也有例外的。所以我们的消费群体主要针对一些儿童以及一些年轻人。

在屡战屡败，重新再战后，大约看得出哪些人可能购买或根本不会购买，在人多的时候就能选择购买几率大的人介绍。然而超市二楼在装修，所以东西摆在一楼显然是放不下的，于是在这么一个大超市竟然找不到很多东西。这无疑影响了超市的客流量。尤其在工作日的时候，到了晚上，人依旧是少的可怜，2、3分钟也就推过来一辆购物车。耍进口才和尽量的保持亲和力后，每天的销量却只能维持十多袋，显然是跟不上销量的，最多的一次也就8月9日卖了将近30袋。于是公司开会决定，停掉销量不好的几个超市的促销活动。

期间，有一些小插曲引人深思。在我附近工作的认识了3个促销员。绿盛牛肉干的，五洲牛肉干的，还有一个小厂家叫拿趣牛肉干的。在人少的时候，吃饭的时候我们聊一聊。彼此都是大学生，又同在外兼职，话题还是蛮多的。然后大约在7号晚上，我正在叫卖，卡夫的导购大姐走过来对我说，工作的时候千万不要偷吃免品，我莫名其妙，告诉她我从来不喝果珍的。她告诉我说卖拿趣的那个女生被保安抓走了。原来那个女生吃了给客人免费品尝的牛肉干，按照超市规定以及我们上岗前签订的工作协议，是不能偷吃免品的。当时非常非常吃惊，因为大姐告诉我说至少罚500。处罚真的很严厉啊。后来听他们说的细节是这样的：保安是穿便衣的，那个女孩子不认识他，之前我们就知道她会吃牛肉干，她告诉我们这样方便给客人介绍牛肉干的口味。那保安就在那个女生边上，告诫了2次不能吃牛肉干，撞见第三次后，保安问她在吃什么，她拿着包装纸给他看看样子女孩子以为保安是客人打算介绍一番。保安见状就说你跟我走一趟。我和另外几个促销员为那女孩子的遭遇感到同情，但从这件事件后我们可以得知，在未来走向社会后，工作中的规章制度一定要遵守，无规矩不成方圆，一定要约束好自己，更不能触犯了法律!回家后与老爸讨论此事，得出结论，罚钱事小，名誉是大啊!那个女孩子在这工作第四天，每天三小时15元的报酬，4天才60元，不但自己罚钱，厂家也要罚钱，真是得不偿失啊!

第二天那个女孩子就再也没来上班了。我却发现边上7，8个超市工作的阿姨围在一起七嘴八舌的讨论着什么，猜也猜得到是昨天那件事轰动了超市，毕竟在超市工作也挺无聊的，发生这么大一件事肯定要成为阿姨们口中好几天的话题，一问绿盛促销员确实是如此，我们感慨道，是不是我们上了年纪也会这样啊。这让我知道要提升自我素质必须表现在一言一行。

实践期间还有不得不提的2个人，就是住在超市楼上一个11岁的小姑娘，个头却有1米6了，以及她每天抱在手上1岁的弟弟。30号我去交接那天就看到他们了，小姑娘站在促销员旁边帮她绑礼品，当时我没多想，看样子还以为是促销员的亲戚呢。开始工作了他们走到我边上，你一言我一语很快熟络起来，她的弟弟尤其可爱，很像宝贝计划里的小孩子，大大的眼睛，肉肉的脸蛋。每天有客人经过时我就介绍，没人时与她聊聊，有时她也抱着弟弟与其他促销员聊天。她的弟弟特别招人喜爱，不光我们几个促销员喜欢，超市看似凶巴巴的阿姨也喜欢得不得了，看那逗弄小宝贝的样子惹得她姐姐和我们很无语。每天吃饭的时候她也跟着我们，因为她吃饭比较晚。由于工作时间，有时晚上我一个人的时候都是她陪着。就这样有点形影不离的感觉。在最后一天工作的晚上，我换衣服时卖米的阿姨问道我们，我说那是小宝贝的姐姐。她说那你是小宝贝的阿姨吗?我说完全不认识呀，另外一个阿姨也感到很吃惊说你们长得怎么很像。不说不知道，一说我也觉得呢。也许是在一起久了的缘故吧，让大家产生了错觉。在一起好几天了虽然她们只是小孩子，但他们无形之中帮我减少工作中的沉闷，带来了乐趣。真的很感谢你们。我是第二天才得知超市促销活动已暂停的。今天晚上去超市拿工衣，找了2圈没看到他们，应该是小姑娘吃饭的时间。很舍不得他们老会想起他们，打算下次其他促销员在的时候再去向他们告别一次。小姑娘虽然只有11岁，只是个孩子，却很童真。也很懂事。她还有一个3岁的弟弟，奶奶在家做家务，父母在外工作，平时只有她带带弟弟，换做是我，应该是做不来的，别看小宝贝看着可爱，却肥嘟嘟的，抱起来不是轻松的事，还要处理他的便便。所以说穷人家的孩子早当家，还有流言蜚语说怎么小孩子带着小孩子。所以啊，只希望那个小姑娘长大了能好好读书，有一份好的收入，以后就能更好的生活了!

实践中收获了许多也得到了许多。工作中提高销量的方法，销售方面的一些知识，一些方法。以及要遵守企业的管理制度。和人与人之间的情感得失。有了这次实践活动，使我无聊的假期变得更有有意义起来，也让我知道时间就是金钱，时间创造价值。作为当代大学生，要有效利用时间，提升自我素质，在未来的时间要多在我的专业方面下功夫，争取一次性考级成功!

**暑假学生社会实践报告表篇二**

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

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寒期打工。暑期虽然只有短短的两个月，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。

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，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。

回到家里我才反应过来，为期两周的社会实践已经结束了。这次我遇到了一个负责的队长，也遇到了一群给力的队友。每次回到宿舍，舍友总是会问“你们怎么天天往外跑？”“怎么持续这么久？”之类的问题，的确，我们每一天都过得很充实。大大小小的旅游景点都遍布我们的足迹，曾有过全城暴走之单日行程100公里的疯狂行为。我们也走访了各个景区管理单位、以及最后提交总结报告的质监局。真的佩服所有人，像个小妈妈一样的燕子、勤勤恳恳还帮我写了一篇通讯稿的xx、每次采访都high到爆的xx、文静的xx、嗲嗲的xx、表现欲一级强的xx、喜欢用我相机拍照的xx、还有东北小伙儿xx和学霸xx。

**暑假学生社会实践报告表篇三**

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的\_\_行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。\_\_行商贸有限公司成立于\_\_年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一）试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了！只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时（16点开始一向19点）。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

（三）太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

（四）实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

（四）最后，十分感谢\_\_行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

**暑假学生社会实践报告表篇四**

20xx年的暑假，对于我来说是个有纪念意义的暑假，因为我真正步入社会去体验了一番，因为我真正获得了一笔不小的劳动所得，因为我成熟了不少。

xx饭店，是一家四星级酒店，我就是在这样一家星级酒店实习了一个月。这一个月，每一天都是一种挑战，每一天都是全新的，每一天都在教会我一些实用的东西。我实习的岗位是服务员，服务员的工作，顾名思义，在客人就餐过程中为客人服务。说简单很简单，就是让顾客满意而来满意而去，说难其实也很难，因为人是多种多样的，你永远无法完全了解这个人他到底是什么样的，他到底想要什么样的服务方式，他是不是很难伺候。对于我，一个只善于与陌生人沟通的人来说，不算难，我会利用我的微笑，我的热情去服务每一位客人。

1.礼仪。

这一个月来让我有最多感慨的当属礼仪方面了，众所周知，礼仪对于一个星级酒店来说是至关重要的一环。为了给来用餐的客人最好的服务，我们领班给我们培训了很多礼仪方面的知识。比如30度迎客礼，45度路遇礼，60度送客礼。一遍一遍不厌其烦地重复，直到我们做的标准，声音到位，热情充沛。说实话，刚开始我确实非常抵触这样的繁琐，可是，当我站到四海厅门口对每一位来用餐的客人鞠躬迎接时，我心底升起一种难言的自豪感，因为我的礼数非常周到，因为我有机会对更多更多的陌生人问好，因为我可以客服我内心的尴尬来做一些有意义的事。站位的姿势也要非常标准，要不卑不亢，不能昏昏沉沉。堪比军训式的培训，现在想来，庆幸这样的严格要求。

2.服务流程客人用餐过程中的服务是最最关键的，因为一个服务员代表了一个酒店的整体形象。

(1)从客人来到酒店，到入座，到用餐，到离开，每一个环节都不能出错，都要集中精力去服务每一人。每一个餐桌，都要分清哪位是主宾，倒茶，倒酒要从主宾开始顺时针进行;要分清哪位是主陪，主陪当然是在主宾旁边的那个位置;要分清哪位是副陪，上菜要从副陪左右位置进行，万不可犯错误在主宾旁边上菜。(2)在值台过程中，一定要精力集中，注意什么时候该换骨碟，注意不要让客人的酒杯是空的，注意当烟缸里的烟头超出三颗时要及时更换，注意及时撤下空盘子，注意清理桌面垃圾……(3)上菜也是一种艺术，也需要“智慧”，首先，要遵循“十字上菜法”，顾名思义，第一道菜在副陪旁边上上之后，转动转盘到主宾面前，接着上第二道菜，然后，转动90度，上第三道，第四道上去后，则正好是一个十字。(4)高脚杯。为客人倒酒时，一定不能让手碰到杯壁，而要抓住高脚杯的杯柱，杯子的正确拿法也是非常有必要去遵循的。啤酒要倒满，高级红酒只需倒到杯子的三分之一，白酒的量需要征询客人的意见，茶水千万不可以倒满。

3.与客人之间。

客人需要服务，一定第一时间去处理。这一个月，我都形成惯性了，只要有人叫“服务员”，我第一反应“您好”，然后去为客人解决问题。“请，谢谢，打扰一下，稍等一下，再见”这些礼貌用语每天都要说个无数遍，我发现我的修为提高了不少，对每一个人微笑，问好。不管是出于强迫还是出于自愿，对每一位你见到的人问好都是内心的一种升华，尤其是有人会回你微笑。

4.喜宴。

其实，一个月来，我值了差不多10次婚宴，见证了那么多对新人的结婚仪式，还是蛮有意义的。喜宴的服务流程一般没有那么正式那么严格，因为整个大堂满满的好多人，一般一个服务员负责两桌的上菜倒茶或者客人的需要。菜一定要及时上，否则备餐台上没有那么多的地方去放置传菜员传上来的菜。刚开始的一两次，愁煞我的是那些盘子都一个个好大好重而且那么多种菜，转盘又特别小，菜根本都上不去。后来，渐渐地，我懂得了，菜一定要及时撤下，为后面的菜滕地方，要学会把相同样式的菜品倒腾到一个盘子。每一样菜上过去的时候，要配上相应的餐具，叉勺之类的，方面客人食用。要及时为客人倒茶，清理骨碟里和桌面上的垃圾。

5.火锅区的服务。

我被分配到了一楼的四海厅，即火锅区。对火锅从来没有印象的我，这次算是对火锅了解了个通透，从那些菜品，海鲜，菌类，荤菜，素菜，面食，锅底，这些菜品都是需要搭配的。比如，上菜需要先上海鲜调味，然后是菌类，然后依次是荤菜，素菜，面食，当然要注意十字上菜法，荤素搭配，切忌同类菜品摆到一块。给客人点菜当然要清楚每一样菜品的特点，产地，功效等，还有调料，海鲜配姜蓉酱，肉类配黑椒酱，蔬菜配茄子酱……而且，我发现，客人几乎全部遵循一个原则，即，你给他推荐什么，他就肯定会点什么，再准不过了。这让我成就感不少。还有一些红酒类，白酒类的推荐，这真是考验一个人的表达能力，一瓶酒通常要几百几千元，如果真能推销出去，虽说没有任何提成，但内心的成就感还是蛮高的。

6.外国客人的接待。

一个月来，接待过韩国客人，日本客人，还有一些讲英语的客人。我发现一个很奇妙的现象，一般来就餐的国外友人都很礼貌。为他们服务后，他们总会随口说一句“谢谢”或者“thank you”，让我非常开心。尤其是那次的燕喜堂，是一家日本公司的会议，里面全部是日本人，给他们倒茶后，他们几乎都对你点头表示感谢或者说一句不怎么清楚的“谢谢”。

7.餐后的打扫工作。

餐后的整理清洁几乎占据了三分之二的时间，因为桌面，电磁炉都要擦得锃光瓦亮，餐具要擦得没有一丝水迹，地面也绝不能有一点垃圾。擦桌面，擦杯子，擦餐具，擦锅底，抹尘，都要用不同颜色的布草。餐洗净，消毒剂也要倒得不多不少。可是，即使这样，卫生依然让我发指，一块抹布闯天下绝不是吹得，餐具都用那一块布擦个遍，杯子，骨碟，汤碗也是一样，有些餐具里都没洗干净，一些菜叶子，肉类还飘在上面，全靠抹布去擦掉，脏死了。招牌柠檬水也绝不能去喝，那个大桶里不知有多少人插进去手了。果汁杯更是要刷一下再用。厨房里一股下水道的味道，每次去倒脏水，或者拎餐具时都是屏着呼吸的。总之，卫生实在不合格，严重合格。尤其是大宴会上的餐具，那些员工都偷懒，基本只用清水冲一遍再用脏兮兮的布擦干。

干过之后，我再也不相信任何星级酒店了。豪华体面的背后是那样的不堪入目。

不管怎么说，一个月的实习算是结束了。每一天都在倒计时，每一天都感觉度日如年，可是，当这一天真的到来时，却会感觉其实时间也是蛮快的。收获了那么多实用的知识，收获了那么多亲密的伙伴，收获了那么多社会上的历练，我想说，我功德圆满了。

**暑假学生社会实践报告表篇五**

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

实践是指人能动地改造客观世界的物质活动，是人所特有的对象性活动。对实践本质的这一理解和规定，包含了两层相互联系的含义。下面是小编给大家整理的学生暑假社会实践报告精选，仅供参考希望能够帮助到大家。

学生暑假社会实践报告精选1

在离校之前，老师安排了专业实习认识的课程。虽然实习报告早已经完成，但它激起了我要在漫长的暑假参加社会实践的决心。

其实，自己早就有尝试依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需生活费的想法，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在父母的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也希望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

怀揣着自己的美好憧憬，我开始了暑假的时间安排。最初是计划留校，因为我希望能在学校附近找到一个打工赚钱的地方，以此来实现我的社会实践。但事与愿违，由于有一学期没回家了，父母都十分的挂念，都不允许我留校，于是我不得不打消这个念头。回到家后，我仍旧没有忘记自己的社会实践，在多次与父亲的交谈后，父亲答应了推荐我去当地村委工作，给村支书做助理。没想到村支书真的答应了这件事，只是不能拿到工资，这也令我有一丝遗憾，但我知道这是一次难得的机会，也就没敢提多的条件。

村委的工作比较的繁琐，很多东西都是我能所不及的，所以我多的是学习支书的处事为人的方法。也没有规定的上班时间，因为村委的人本来就很少有时间值班，我的加入反而使他们的值班室有了人选，于是我每天上班的时间是自己定的。由于父亲在县里的农业部门工作，所以我们工作上见面的机会也很多，他经常会到村里考察农作物的长势，加上每天早上也是他叫我起床一起去上班，我也就成了他的半个助理。在村里没事的时候我就跟父亲一起去其他乡镇里考察。

夏日的天气总是不饶人，每次从下乡回来我们都是满身汗臭，脸没晒的通红，现在我才明白为什么当初父亲不让我学农学，因为实在太艰苦了。以前总是想父亲的工作一定很好做，在跟随他一起工作的这段时间才发现，父亲的工作是多么的困难，而他每次要把事情处理都恰到好处是多么的不易。

在7月末，父亲的单位开了月底工作总结会议，跟了父亲一两周，还没见父亲主持过单位内部的会议，于是开会的当天父亲允许了我去旁听。我坐在会议的角落，并没有引起其他人的注意，会议的气氛与自己在分团委工作开会的气氛是竟然不同的，少了唧唧咋咋，七嘴八舌，多了严肃认真。会议上首先是单位的陈叔叔讲了话，总结7月工作的经验教训。接着是父亲，他做了对未来一月份的工作安排，为了激发单位内部人员的积极性和团结。父亲做了题为“支部是我家，人人共建它”的演讲。提倡支部是一个大家庭，并以简单明了的四句话“支部是一个凝心聚力的家庭，支部是一个奋发向上的家庭，支部是一个充满活力的家庭，支部是一个幸福和谐的家庭”阐释了这个倡议。经过那次会议，我学到了很多，于是我决定的村支书提议我们也在八月份做一个工作会议，号召农民的积极性。村支书答应了我的提议，但我得为此次活动写计划并做好布置场地。为了让活动搞好，我请来了村里的其他大学生，要他们一起出谋划策，经过几天的努力我们终于计划在8月\_号天开展此次活动。

刚好在当天又下雨了，给了村民们时间参加此次活动。在x点多的时候，村民基本都到了，我们宣布题为“加强沟通，促进学习”的活动正式开始。活动中我们各自对农村学习提出了看法，并回答了村民们的提问，是村民们了解了学习的必要性，从而提高积极性，最后村支书做了总结，把我们的想法对村民们说了，引起了很大的轰动，村民们也保证了一定会好好加强沟通促进学习。在接下来的几天中我们又到村民家中了解情况，帮村支书做调查，给村民交谈并上报村支书村民的困难，使我的工作不在像前段时间那样的累，每天都过得很轻松愉快。由于上学的时间快到了，我不得不停止了村委的工作，回家玩几天，准备下学年的课程。

短暂的社会实践，一晃而过，在这其中，我领悟到了很多东西，而这些东西都将会让我终身受用。我也同样知道了身处社会会有很多难处。社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

学生暑假社会实践报告精选2

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在社会实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，所以更加彰显了实践的重要性，年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接簇了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力!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。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。我们也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，才能比一部人具有更高的起点，才有更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，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。

\_年里，我一直不敢尝试，原因之一，我一直对自己缺乏自信，不相信自己的实力，总害怕误人子弟。原因之二，求学在外，家长一直也不放心。所以迟迟不敢迈出第一步。所以，这次我不能再让机会悄悄溜走，不管有多艰辛，我都要坚持下去。因为我知道这就是考验，这就是体验，这就是奉献，我为之无怨无悔。

在这短短的一个月中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，我帮助一个初中小孩儿学习英语，刚开始，我精心准备了三套学习方案，但是教完第一节课时，我的计划一一泡汤，他英语基础比较差，词汇量很少，基本句型掌握不扎实，最重要的是，他对英语学习没有兴趣，为此，我尽量减少学英语的枯燥与乏味，充分调动他学习的积极性，课下，我们还讨论我们的理想，追求，并且还传授我的学习心得和体会。孩子儿在不断的学习，我也不断的成长。通过社会实践活动，我深入学习领会了“\_”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观。做家教的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是生活吧。我不知道多少人有过这种感觉，但总的来说，这次的家教生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，一个月的家教生活，所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，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。同时，在这次社会实践中，我充分的体会到了父母们“望子成龙”的殷切期盼，更体味了父母的艰辛。

在这次学习过程中，我得到了学生家长的肯定，他们的支持给了我极大地鼓励与支持‘同时，我也发现了自己的不足，有时，上完课，回到家，我会通过不同途径寻找答案，在这一过程中，我也学到了很多以前没有接触的知识，对自身学习也有了一定的认识与提高。

社会实践期间，在提高实践能力的同时，我还学习到了人际交往和待人处事的技巧。人与人的交往中，要看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你自然会得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，要相互理解，包容，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。相信别人。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，仅仅七百多元而已，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存，该怎样去感恩，感谢那些支持你、帮助你的人，该怎样去回报父母。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

暑期虽然只有一个月时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作.不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

学生暑假社会实践报告精选3

纸上得来终觉潜，绝知此事要躬行，要想更深层次了解事物的本职与意义，仅靠书本有限的理论知识往往具有局限性，哲学中也说实践是认识的起源，对于我们这些对社会懵懂的学生，实践更是发挥着举足轻重的作用，为了增加自己的见识与实际操作能力，今年暑假通过网上我找到了苏州朗阁雅思外语培训中心，作为实践单位。

起初，我被公司分为发单员，主要是在店面附近人流量大的地方向过往的行人发印有朗阁雅思宣传广告的扇子以及词汇卡，以吸引他们的注意力，从而带领他们去培训中心前台咨询，工资提成按自己拉的咨询者量而定。工作初正值阴雨天气，天气凉爽，而且带着开始工作的热情，我非常积极的向每一个路过的行人介绍，即使有人态度不怎么好我也很耐心解答。工作两天上司对比我们这些实践者的劳动成果对比，最后得出结论我工作成果最好，而且在众多实践者中表扬了我并且让我向同事们交流工作经验以向我学习，当时就感觉有点受宠若惊，但是却是无比高兴，被领导大褒一番，心里美兹兹的，工作激情高涨。

又过了几天，天气炎热，高温难耐，过往行人匆匆，看上去丝毫没有耐心接过我手中的扇子，更别提驻足停留听我言语，因此工作激情迅速下跌，偷懒的心声尤然而起，甚至对态度不好的行人回之以恶略态度，但是很快曾经被褒奖的景象浮现眼前，工作的道德观念提醒我一定要负责到底，因而不管外界因素如何我都尽量使自己积极起来，终于在一个月的实践中上司始终看到了我的业绩，看到了我对朗阁雅思的负责与知识的掌握，所以在前台休假不在时，上司毅然从众多实践者中挑选我临时代替前台服务人员。

虽然找的实践推广员工作很辛苦，甚至不需要学历，但却同样需要职业道德精神。

学生暑假社会实践报告精选4

为改善全区乡村群众生活生产条件、创造良好人居环境，自治区党委办公厅、自治区政府办公厅下发通知，决定从20\_年4月到20\_年12月在全区开展“美丽广西·清洁乡村”活动。

现在“美丽广西，清洁乡村”成了我们各个乡村角落里流传的一个主题，而“美丽广西，清洁乡村”也已深深地埋在我们每一个村名的脑海了，让我们时时刻刻为之实现而努力。而作为当代的一名大学生，更应以实际行动为“美丽广西，清洁乡村”的环保行动做出了贡献。

20\_年7月19日上午，我们带着“美丽广西，清洁乡村”的口号，由钦州学院李尚书记、校团委罗书记、钦州国土局陈副局长、大番坡镇相关领导带着我们十几名大学生志愿者们顶着烈日，向着大番坡镇茅坡村出发。当地村支书及村民们都热情地迎接我们的到来。在村支书的带领下，我们大学生志愿服务团队来到了大番坡镇葵子村，跟热情纯朴的村民们一起“劳动”起来，清洁村镇，共建美丽乡村。

在清洁中，年轻的大学生们不畏惧太阳，不畏惧艰苦，不怕脏，利用铁铲、扫把等工具，清理垃圾、杂草、塑料袋和卫生死角，有的拿垃圾桶，有的拿着铁铲甚至有的骑着垃圾车，对村的村道小巷，展开清洁活动。同学们搞起卫生一点不含糊，对路边的杂草、塑料袋、旮旯里的卫生死角一点都不放过，都一一进行了清理。同学们不怕苦不怕累，头顶七月骄阳，身穿被汗水浸湿的衣裳，干得热火朝天。看着变得靓丽干净的街巷村道，大家露出了欣慰的笑容。大家齐心协力，把村道和村民们的房前屋后清理得整洁干净。活动中，大学生们给当地村民发放了“美丽钦州·清洁乡村”活动的宣传资料，在村的主要要道边张贴环保环境的海报和挂横幅，劝导村民不要乱丢垃圾，共同做好清洁村庄工作。随后，大学生们还清洁校园，清理河道里的垃圾，清除绿地上的垃圾和杂草，以实际行动助力“美丽钦州·清洁乡村”活动。

开展“美丽钦州，清洁乡村”活动，农村环境卫生有了很大改善，农民清洁意识也有了进一步提高，我们都带着激情和热情积极投入清洁村镇，共建美丽乡村实践当中，广泛开展卫生文明宣传教育活动，让村民们有一个保护坏境从我做起的观念，进一步带动群众养成爱护生态环境、保持文明卫生的良好习惯，力促“美丽广西，清洁乡村”活动广泛带动当地农村群众养成爱护生态环境、保持文明卫生的良好生活习惯。

此次“美丽钦州，清洁乡村”志愿服务活动不仅培养了大学生们吃苦耐劳和不断进取的探究精神，也让我们大学生志愿者们有了一次走出校园、深入基层的机会，更深刻的体会到“美丽广西，清洁乡村”活动的意义，增强了自己的责任感，使命感和自我约束的意识，坚定了我们清廉正义的做人原则。也因为在这里，我们深切感受到了人民群众的质朴，城乡风貌的改善和美丽的山水田园风光，都给我们留下了深刻的印象。同时在参加“美丽钦州，清洁乡村”也让我们获益良多，也极大的鼓舞了我们投身于“美丽广西，清洁乡村”活动中的热情。

当前，\"美丽广西·清洁乡村\"活动已经全面展开，我们的工作任重而道远。整治农村卫生环境，清洁家园、清洁水源、清洁田园内容多，范围广，涉及到群众生产生活的方方面面，这一系列的工作需要各地各部门精心部署，强化保障，形成合力;需要广大干部改变作风，真抓实干，身体力行;需要广泛宣传群众、引导群众、组织群众、发动群众，做到全民参与、全社会共同行动，把身边的一件件小事做好做实。只有这样，我们才能更好、更有效的将\"美丽广西·清洁乡村\"活动推向深入，用我们每一个人的双手托起美丽广西的绿色畅想。暑假这几天的美丽广西，清洁乡村实践活动，让我受益匪浅，而我们也会继续努力，为美丽广西奉献自己一份绵薄之力。

学生暑假社会实践报告精选5

一、活动背景

由自治区教育厅、自治区体育局、共青团广西区委联合主办，柳州市教育局、桂林市教育局，广西师范大学、广西大学、广西民族大学、桂林电子科技大学、广西中医药大学联合承办的广西壮族自治区第十一届学生运动会将于\_年5月—8月隆重举行。这是广西首次将大学生运动会与中学生运动会放在一起举行。作为主要承办单位，我校负责承办运动会的开幕式和闭幕式，田径(中学组、大学组)、足球(普通本科组桂林片区预赛、普通本科组全区决赛、体育专业组和超级组比赛)、乒乓球(中学组、大学组)、啦啦操(大学组)、健美操(中学组)、武术(中学组、大学组)等项目。

二、基本概况

早在5月下上旬，学校就在宣传着学运会开幕式，说要面向全校公开招募千人团体操表演演员和志愿者。看到传达下来的招募方案，出于青年大学生对生活的激情，对学运会的憧憬，我毅然地报名参加表演和担任工作人员，即使我知道排练和工作会很热很辛苦。

6月中旬，我们在聂老师以及小教员的指导下，开始了长达一个多月的排练。我们白天复习考期末试，晚上就去到田径场进行排练。时值酷暑，所以我们在排练的过程中，汗水往往会浸透我们整个人的衣裳，特别是排练强度大的时候，就会让人有种虚脱的感觉。在这种境遇里，多数学生心里都会打着退堂鼓，有过放弃的念头。但每当这种士气低落的时候，聂老师都会给我们鼓励：你们再苦再累都要坚持住，因为你们代表着师大。听到这句话，再想想排练所带给我们种种的不一样的欢乐，我们都会在心里默念，咬牙坚持住，这些都是欢乐的汗水。就是在这样的日子里，我们一天天进步着，由当初的杂乱无章到后面的有板有眼，我们在见证着我们和学院会的缘结在一点点地扣紧。

7月6日开始每天下午，我们便到田径场进行排练走点。在这里，我们见到了上千名学校的演员，还有舞龙舞狮队伍，他们分别表演着不同的篇章。在这段美好的时光里，我们一起在田径场里流汗，一起在草坪上聊天，一起在车上唱歌，即使我们的脚有时会酸痛，即使有过很多抱怨。我们都感到别样的快乐，别样的幸福，这些都是平时找不到的。7月7~8日，在距离学运会开幕还有两天时间，我正式投入了学运会的工作岗位。作为工作团队的一员，我和我的几个小伙伴主要工作内容是协助老师核查各个学校参赛队员是否符合参赛资格，审查资料包括个人保险、学生身份证学生证、体检单，每个学校的参赛队员多，所以审查资料繁琐且庞大，并且十分考验我们的耐心，每当我们工作时，必须时刻警惕着。每天九点在理科楼大厅集合，每天的工作都几乎一样，工作虽小，但是却还是颇有挑战性的。我们几个人来自不同学院、班级，在同一个岗位努力着，和带领我们的老师相处的非常愉快，在工作之余，我们还会闲聊两句，他们讲述了一些社会的事情给我们听，这让我们的知识增进了不少。工作的时候一丝不苟，休息的时候嘻嘻哈哈，这样的志愿者服务似乎不再那么乏味了。忙碌一天的志愿者服务结束了，下午6点，我们再一起去田径场进行彩排。印象最深的就是会碰见很多来自不同地方的老师同学，他们的口音各异，有时候哪怕听不太懂，也会耐着性子和他们沟通，他们也会体谅我们工作人员，对我们报以感谢。有时候碰到一些有趣的老师他们还会把刚买的鸡蛋分给我。工作人员很简单，不是只顾着自己的岗位的事情，只要有求，我们必应。辛苦没什么，只要你用微笑与我们回应，我们无怨无悔!

三、重要收获

在这次社会实践活动里，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，与人聊天等等。义务和任务不只使我们忍耐了从未有过的困苦，迸发出从未有过的热情，而且使他们在无私奉献学问和爱的进程中体验到一种从未有过的成就感，大学生们无私奉献的精神对社会主义精神文明建立起到了一定的推进作用。经过本次暑期实践活动，在一定程度上为推进社会主义精神文明建设产生了积极的作用，获得了群众的广泛赞誉。并且我们在用学问和聪慧报答社会和群众的同时，本身的价值得到了表现，与“完成本身价值同效劳祖国群众”有机地统一同来。

;

**暑假学生社会实践报告表篇六**

在书店，我对各品牌图书有了的接触，发现图书出国留学培训系列卖得一直很好，主要是老师对该领域研究得很深入，一般学员也会来买自己喜欢的老师出的书，应该是出自于一种信任。学校课程所需教材也是店内卖得较好的书，如：新概念系列、pets系列、朗文语法系列等。大愚图书励志系列卖得也不错，这也可能是学员想对自己喜欢的老师做了解的原因。对于英语读物，来买的学生不是很多（据我观察），多做临时翻读，倒是家长来为子女选购的多一些，但也多仅限于能引起学生阅读兴趣的书，如：《哈里波特系列》等。音像产品方面，一些能练习口语和听力的经典影视很受，如：《乱世佳人》、《魂断蓝桥》、《阿甘正传》、《老友记》、《越狱》等，明日东方的《背单词》口碑也很好。

相对而言，的四、六级图书有待改善。词汇书类中星火的很受，星火词汇类图书的整体设计、版式安排、词条内涵等都值得学习借鉴。四、六级的图书虽然展开了促销并专架摆放，但在我观察的时候选购的人依然很少。同样，考研系列图书也不是很热卖。我想这些与星火的专研词汇和王长喜的精专试题是有关系的。与此同时，原版引进图书专架上的图书问津的人也相对很少，一些原版书从外观上显得已经很旧，价格是一方面原因，我想还有就是来购书人群中大多还是为出国、考试等暂时利益，能安心阅读大部头英文原著的不是很多。另外，我还发现，来书店直接求购小语种图书的顾客也大有人在，书店虽然有诸如日语、法语、韩语、德语等的图书，但是图书品种不太多，往往不能满足一些顾客的选购。

店内期刊方面，我在店面的时间内发现购买英语期刊的很少，书店曾做过与书友会会员卡绑定的促销，虽然有一定的进展，但是由于是为了书卡，能真正阅读有待怀疑。我做过思考，首先从期刊的定位上，中学版自然是应该包括初中和高中阶段，但有读者反映我们的中学版总体难度水平偏向于高中，对于初中生来说阅读难度较大。而据我了解，高中生中的课外英语阅读人群远远少于初中的，初中这一部分的潜在读者数量非常的大，关于期刊的定位是否可以进一步的细分，不知道期刊部的同事是否考虑过这一点，当然这只是我个人的一点看法。

走进书店，会发现在书店的收银处后面有着这样一句话，“追求卓越，挑战极限”。我想这句话不仅仅适用于这里，每个行业，每个岗位都应有这样地追求。工作之间总能找到相通的感悟。

一个月的时间说长不长，说短也不短，是书店加深了我对大愚的了解与亲近感。书店是前沿阵地，其他部门都是后方，从后方的不同部门开到战场，大家战斗在一起……这其中固然充满着汗水，但的是大家一起工作时收获的快乐。

**暑假学生社会实践报告表篇七**

今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了xx商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在xx商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

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。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

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，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，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，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五，笑容，每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的就是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大;书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚!我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

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工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，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，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场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。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，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。

医学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践实习报告

【热门】大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告【推荐】

【推荐】大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践报告【精】

大学生暑假社会实践报告【热门】

【荐】大学生暑假社会实践报告

大学生暑假社会实践的报告

**暑假学生社会实践报告表篇八**

坐在飞奔的火车之上，望着窗外向后移动的风景，仿佛像观看幻灯片一样，欣赏着一幅幅色彩优美的山水画，此时此刻的我，如痴如醉的沉浸在此景之中，好不快哉，正所谓青山漫翠还幽谷，千里碧玉照高台。游弋在绿色的海洋之中，心中的喜悦之情无以言表，我的心早已飞到我向往已久的地方。晴空万里，微风习习，绿波荡漾，欣赏着大地的绿色之美，我仿佛看到了希望，看到了未来，也看到了实现我理想的栖息之地，此时我内心的狂热之情已无法抵挡我即将燃烧的。此次南下，受益良多，比我来之前所想像的要好的多，一个多月的假期实习工作已经结束，所做工作似乎有点无聊，但在无聊之中从同事身上也体验到无聊之中的乐趣，似有意犹未尽，回味无穷之感。虽然这一个多月所作的工作与我所学的专业风牛马不相及，但对我也是感触至深，切身体验之深刻。

**暑假学生社会实践报告表篇九**

主要内容：

通过实践调查和参与体验的方式对家乡的旅游产业，旅游文化及旅游景点进行调查，加深对家乡的了解和认识。

详细内容：

大一生活的第一个学期结束了，学校放了假，同时也布置一个寒假实践调查的任务，大学的学习生活要比高中轻松得多，但我们却获得了更多的生活经验与实践经验，这个假期放了足足40多天，所以也打算在这些天里多参加一些实践活动，锻炼一下自己的能力，顺便完成假期作业，于是就以调查为名进入了县文物旅游局开始了自己本次的实践调查活动。

由于是调查，自己又对这工作方面毫无经验，所以并未真正参与其中的工作，而是查阅了一些关于家乡旅游的发展前景，同时也客串了一下景点导游，顺便在这里为大家介绍一下我家乡的旅游产业，也算是展示一下我的实践成果吧。

祁县是国家历史文化名城和晋商故里，有着悠久的历史，灿烂的文化和丰富的旅游资源，也是山西旅游业发展比较快的县之一。

现已形成了乔家大院、昭馀古城、梨花菀、九沟四个核心景区，12个景点一日游格局，形成了较为完善的吃、住、行、游、购、娱等旅游产业体系。

推出了独具特色的节庆活动“晋商社火节”、“梨花节”，影响力不断提升。

乔家大院为国家4a级景点，国家二级博物馆。

先后荣获“山西省十大优秀旅游景区”、“中国最具影响力旅游景区”、“中国最美旅游胜地排行榜”，同时被中国大学生推选为“中国大学生最喜欢的100个旅游景区”之一。

调查中我也学到了不少知识。

山西省是文物大省，祁县又是文物重点县之一，而祁县的旅游业又是以文物资源为依托发展起来的。

县级重点文物保护单位135处，一般不可移动文物254处。

但是以上文保单位大部分分布在偏僻的乡村，道路崎岖，交通不便，给文物保护及管理带来诸多不便。

而从事文物保护及管理工作的人员匮乏，尤其没有文物修复、古建设计和电脑制图的专业人员，这样使全县的文物保护、管理及安全工作带来很大的困难。

所幸的是开放的乔家大院、渠家大院由于有专门的保护机构并有专人管理，再加上每年有一定的保护资金投入，使这两处国保单位得以保存完好，多年来未发生失火、失盗以及人为、自然损毁等事件。

其中最让我印象深刻的就是当导游的那几天，为了当好导游，把家乡的景点宣传给外来的游客，花了好长时间把景点的手册和内容牢记于心，甚至自己一个人在家自己联系，每天早早的就要坐上班车赶到景点，下午再坐回家，在解说的过程中也遇到不少问题，我及时的请教前辈，纠正了自己的不足，在这个过程中不但锻炼了自己的胆量，增长了知识，也加深了对家乡的了解和热爱。

实践所得的认识:

1.在社会实践的同时，一定要认真思考，认真总结经验。

使自己在社会上的实践上升一个层次。

不要为了实践而实践，而是要拓展自己的认识，提高自己的认识水平，为以后自己的生活提供一个良好的基础。

3.对于自己的理想必须去敢于坚持，在打工或者社会实践的同时，我们一定会遇见许多挫折的，我们一定要敢于纠正自己的错误，解决自身存在的矛盾。

只有这样，学习与社会实践相结合，我们才能使自己的人生更加完善和充实。

通过参加社会实践，使自己充分了解了自己，使自己的人生观更加科学。

对于自对自己以后的人生规划更加的清醒。

4.在实践的过程中来自父母无微不至的关怀和帮助，学会感恩，出门在外更别忘常给父母打几个电话，问问平安。

一、前言

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

实践的发展不断促进人类认识能力的发展。

实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。

而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

只学不实践，那么所学的就等零。

理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。

要学会从实践中学习，从学习中实践。

我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

二、实践目的

1、社会实践是大学生宝贵的锻炼身心的机会，在实践中培养吃苦耐劳、坚毅挺拔的精神以及劳动观念和奉献的精神，增强团队合作意识。

2、充分发挥我们学生的知识和智力优势，在实践中学会客服困难、独立的去解决问题。

3、进行社会实践活动弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化我们思想政治教育的实践内容，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长的重要课堂，从而优质成才、全面成才。

三、实践意义

1、利于大学生了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。

现代大学生，大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的。

2、利于大学生正确认识自己，对自身成长产生紧迫感。

通过广泛的社会实践活动，能让学生看到自己和市场需求之间的差距，看到自身知识和能力上存在的不足，比较客观地去重新认识、评价自我，逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

3、大学生对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。

大学生以课堂学习为主要接受方式，这对大学生来说非常重要，但这些理论知识并不代表大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。

社会实践使大学生接近社会和自然，获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使他们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力。

四、实践时间

20xx年1月6日——20xx年2月22日

五、实践地点(单位)

贵阳市苏宁电器商城

六、实践内容

为在校学生的我们，在假期的社会实践活动中在乎的不应该是实践什么样的工作，而应该在乎的是在整个社会实践活动中得到了怎样的锻炼，有了多少的收获，所以20xx年的假期，因为气候等各方面等原因我没有远出到外省去实习，而是在学校附近的商场简单实习，深刻体会;这也符合学院团委要求“就近”的原则。

以下是我本次社会实践的具体过程以及实践心得体会：

经过重重面试，我被安排在了喷水池的苏宁商城，工作的主要任务是擦拭玻璃，保证各种家电上没有灰尘;发宣传单，在各个路口向行人发单页，介绍正在做活动的产品;向顾客介绍他们所需要的家电等等。

下午的任务是发宣传单，发传单看似简单，其实不然，因为那天下着雨，我忘记带伞了，只能向商城的员工借了一把伞，可是要拿着一大堆的单页还要撑伞真的不太现实，但没有办法，这就是考验的时候。

我的任务是和另外一个和我一样也是兼职的女生到市区的南郊去发传单，因为下过雨，那里的人很少，走过几条小街小巷，才发出几十张，剩下的几百张，我们只能往每一家店铺尽可能的多发传单。

当我们派完传单之后，我们几乎都淋湿了，时间已经将近六点钟了，又累又饿又湿，所有的辛酸只有真的体会过才知道，可以说第一天的开始就是如此，预示着接下来的日子里，还有多少的困难在等待着我们，现实跟理想之间真的相差很大，在此之前，我想象着我们是坐在店里面销售产品的情景，但现在……借用一位名人的一句话“吃得苦中苦，方为人上人”，我相信我会坚持下来的。

每天上班的第一件事情就是打扫卫生，去污除尘，做各种各样的卫生，有时候会抱怨自己像一个清洁工一样，但其实只有从生活中最基本也最简单的事情开始做起，才能更好的做好其他事情。

这也许是对我们的锻炼，现在的我们，最容易犯心态浮躁，好高骛远的毛病。

现在这些看似简琐的工作，不就是可以当作磨练的机会吗?我告诫自己，天下事莫作于细，请从务实开始吧。

初来店里，单调机械的生活，使得心里未免有些失落，此前，早有学长告言在先，不要对你的兼职抱有太高的期望，作为相对缺乏经验的学生，公司不可能把核心业务交给你，尽管你很认真的把所有的电器的性能都背下来，但是要想真正把东西卖出去，还是需要一段时间锻炼的。

我当时就想，只要有舞台，就不怕英雄无用武之地。

现在应该把简单的事情做好，才能做更复杂的工作。

接触实际，才发现理想与现实总是存在难以弥补的差距，唯有调整心态，调整方向，才能在二者之间取得平衡。

我鼓励自己要摆正自己的位置，从最基层的东西学起，只要用心观察思考，勤于学习，还是能收获很多东西的。

很快，一个月的兼职生活就结束了，在这期间，无数次想要放弃，和学校舒服自在的生活相比，这种每天都要遵守规则，不能犯错，时时刻刻在竞争着的生活真的好累，每次回到家里，丝毫不想动一下，但是还好，我坚持下来了。

在兼职期间，我更好的接触了社会、认识社会，这是我即将步人职场的初体验，在这段时间里，我发现了自己的不足，感受到了社会和学校的种种不同，学校的生活是悠闲自在的，没有太多的竞争，而在社会上，每天都要绷紧自己的神经，时刻想着要让自己进步，跟上竞争的步伐，不被发展快速的社会所淘汰，因此在剩下的校园生活里，我将会更加努力地去完善、充实自己，去获得更多与社会相关的知识，让自己在踏上社会之前充满电。

这次的兼职让我学到了很多对以后的职业规划的新补充，也让我了解到自己的缺点所在，我将会努力将缺点转化为有点，让自己的身上散发出光芒，感谢鑫荣华商行给我的这个机会，也感谢在此期间帮助过我的所有人。

结语

通过这次的寒假的社会实践活动，我们从中体会到，现在的大学生最缺乏的是实践，但是在各高校中的实践机会却是少之又少，而这恰恰说明了我国内地高校与国外高校的差距所在。

在现实高校教育体制不可能有太大的改变的现状下，在校大学生应该多多利用大学生活的空闲时间走进社会多多实践，培养自己的实践能力;在培养实践能力的同时，应该夯实自己的专业基础与其他相关知识基础，为踏入社会与顺利开启自己的职业生涯做好准备。

回顾短暂而又充实的实习实践生活，大学生总会有很多感触。

通过不同方式的暑期锻炼，大学生不仅认识了社会、锻炼了能力，而且体会到了不一样的实践经历。

近年来，企业对大学生的实践能力的要求越来越重视，是否参加过社会实践成为企业选聘人才的一把尺子。

面对激烈竞争的就业压力，大学生也只有主动走出象牙塔，积极参与到暑期实践中去，才能有效提升自身的综合能力，实现从校园到社会的完美转型。

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。

假期的社会实践就是很好的锻炼自己的机会。

当下，挣钱早已不是打工的唯一目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身能力的机会。

许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力;另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。

进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。

但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了打散工作为第一次社会实践的方式。

目的在于熟悉社会。

就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。

通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：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，我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

只学不实践，那么所学的就等于零。

理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。

因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。

要学会从实践中学习，从学习中实践。

而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

在餐厅里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好。

我的工作是在那做传菜生,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班,虽然时间长了点但,热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来。

在餐厅里虽然我是以传菜为主,但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。

而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力!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。

而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。

记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

在这次实践中，这一点我感受很深。

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，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。

有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。

只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

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。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。

工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。

这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。

这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。

虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。

以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。

在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。

在餐厅里每天面对形形色色的客人，重复着单调的工作。

让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。

打工毕竟和在家是完全不同的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自己这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。

大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

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践活动，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，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生提供了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。

社会实践活动，这样可以使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。

作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。

大学生的社会责任意识，应该说不仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

实践的发展不断促进人类认识能力的发展。

实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。

而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高。

马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。

如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。

因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。

大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择;二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

**暑假学生社会实践报告表篇十**

跟随着大部队坐着大巴车进入了大山，自从上了高中之后，我很少再去农村了，由于父母都在城市工作，所以我也很少再回到农村了，只是每年过年的时候回去看看爷爷奶奶。所以对于我来说，对于农村的教学工作，其实我来了解的也不是很多，这次我也不知道自己将面对这怎样的问题，所以心里还是没有太多的底气的。但是还好有那一份激情支持着我，让我有足够的动力前进。

来到学校的时候，是校长接待的我们，校长是一个看起来还算比较年轻的人，后来了解之后，他也是过来支教之后，才决定留下来的，后来凭着自己的文才当上了小学的校长。他和我们说，其实小学里孩子们都非常的乖巧，有很多孩子身上满满的是纯真和担当，这是很多城市孩子所没有的，所以这也是让他留下来的理由。听着校长说了这些，我也有更大的一些期待了。

第二天自己终于走上了讲台，虽然在学校的时候也经常上台，但是这次面对这些孩子，我还是觉得有一些紧张，他们渴望的眼神让我觉得这一切都充满了意义，也大大的鼓舞了我的士气。随着和孩子们的了解之下，我发现他们的学习进度还是要慢很多，首先是教学设备方面不够充足，所以教学起来也没有那么顺利，加上很多孩子们都是留守儿童，在家里也没有可以辅导的对象，这也是一个很严肃的问题。

之后，我根据这个问题，在放学之后设立了一个30分钟的作业小课堂，如果有愿意留下来写作业的学会说呢过可以留堂，我也会坐在教室里，他们需要我指导的时候就可以来问我，我想这样也会帮助到他们一些。这次经历确实很丰富，我做出了很多以前从不敢做的尝试，我也让原本不自信的自己变得自信了起来。这次实践，让我对教育事业更加向往了，我相信今后我也一定可以做到更好，感谢这次实践，感谢和这些孩子们有这样的一次缘分，我会带着一份初心继续努力，为祖国的教育事业贡献出更多的力量。

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