# 2024年发传单的社会实践报告(模板9篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-07-14

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。发传单的社会实践报告篇一假期过了好几天才看到外面贴的广告...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**发传单的社会实践报告篇一**

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单，终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的\'。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

(二)社会实践的随想

我们最大的感想就是你一定要具备有良好的心理素质，在你遇到不太好处理的事时应当冷静下来并且为对方考虑，只有这样你才能不断地提高自己，使自己尽快地走向社会，将来为社会做出自己应当做的贡献。其次，一个千锤百炼、百磨不烂的舌头这一客观条件，再次就是厚脸皮。舌头助你适应各种频率走过的目标，让你用真诚的语句使对方接受你手中那一页纸或者即使你遇到棘手的问题你也能游论而解。厚脸皮当然是你得禁的住冷眼了。如今，传单宣传上升为一种不可抵挡的潮流，众多人(尤其是环卫工人)已对它深恶痛绝，遭人拒绝再所难免了。不过，我们仍要坚持再坚持，因为它毕竟是宣传的一种行之有效的方法。

在大街上，这里的人比我想象中的热情，我原以为我会像一个机器人一样把传单放下，不被任何人理会，偷偷的就溜了出来。事情并不是这样，我看到了一张张微笑的面孔，有一个老奶奶甚至出来迎接我们，拿着我们发给她的的传单笑了并且说了一声谢谢，我们走时还致以问候，我感到了一股前所未有过的温暖，以前哈尔滨给我的陌生的感觉以及这一条条陌生的街道突然间觉得好熟悉。

**发传单的社会实践报告篇二**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大一的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份发传单的工作，虽然仅有十多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。让我感觉到了生活的艰辛和不易，我们应该学会珍惜每一个拥有。

大街小巷里的地面上经常躺着红的、黄的、绿的等颜色不同,形式各异的纸张，那就是一张张的传单。发传单的人,看到人就给其一张,或者往停着的车的筐里丢一张，从前看他们发的似乎那么容易，很多同学就靠此种方式挣点零花钱。

发传单的第一天，我战战兢兢的走上大街，尽管前一天晚上，我已经把今天将要遇到的各种情况想象了一下。诸如给别人传单，别人不要怎么办？发不完怎么办？遇见自己认识的熟人怎么办？给了别人，别人随手扔掉怎么办？・・・・・・尽管这样，但我走到街上，看见那熙熙攘攘的，来来往往的人群时，我还是紧张万分。过来一个中年妇女，我微笑着迎上去，一边说着一边递出传单，说：“请您看一下传单。”她微笑着接过了传单。第一次这么顺利的完成，给了我极大的自信。并按自认为昨晚上想象的困难，自己估计的也太严重了。事情并没有想象的那么难。但接下来，我再次试着微笑着发传单，但来往的人，不是脚步匆匆的快速而过，就是摆手示意不要，并用一种异样的眼神看着我，弄得我感到十分尴尬。说实话，我想到了退缩，但转念一想，自己这么大一个人，连这么一点小事也做不好，坚持不下去，多丢人啊！

于是为了更好地完成任务，我就厚着脸皮，人家躲我也好，我还是主动迎上去，果然，有些人还是接了我的传单。这真让我明白了，对于自己的要达到目的，一定要勇敢、努力地去做到，千万不能轻易放弃。对于一些你看似没有希望的事情，不要因为它看似没有希望而不去做，做都没做怎么知道自己做不到呢，我主动迎上前去，人家还不是接受了么。就这样，我在这样尴尬与自我鼓舞中完成了份的传单任务。

从这次实践中，我明白，在社会上做任何事对任何人来讲都是不简单的，都不是轻易就能完成的，自己第一次干这种事，有经验也有教训。更知道了，传单并不是那么好发的，总是要被人拒绝，我热脸迎上去，难免会贴到许多冷屁股，可是我真的好感激那些给我一个微笑的人，我知道他们一定觉得我很辛苦，所以对我微笑，还有些人，他们用双手接了我的传单，还有些人会同时和我说谢谢。那种感觉，真的好幸福啊！因为我觉得他们接纳的不是传单，而是――我！真的很感激那些对我友善的人！这让我明白对人对己都要体谅、友善，要多对别人微笑，尊重自己的同时更要尊重别人！虽然，这些道理我早就知道了，但是，今天是在内心深深地体会到，这很不一样…当然，从这次发传单的实践活动中，我也明白了挣钱的不容易，毕竟干什么工作都是需要自己认真对待的，需要自己付出努力的，从前只是知道拿着父母的钱出去玩，从不曾体会到父母的辛苦。

在最后，我要感谢给我提供这次机会的人们。我会在以后的人生中努力向前，认真对待，绝不轻言放弃。

1.暑假发传单社会实践报告范文

2.寒假发传单社会实践报告2024

3.高一学生暑假社会实践报告

4.暑假会计社会实践报告

5.暑假工社会实践报告

6.暑假社会实践报告2024字

7.高中暑假社会实践报告2024

8.暑假优秀社会实践报告

9.会计暑假社会实践报告3000字

10.高一暑假社会实践报告

**发传单的社会实践报告篇三**

在生活中，传单随处可见，那么如果是高中生去派发传单，又会有什么感想呢?

冰城哈尔滨的冬天异常寒冷，正是因为有了这样的环境，激起了我参加寒假社会实践的决心，虽然内心不泛对外面陌生世界的惧怕，但我更想借各种机会来试炼自身，在“社会”这个圈子中一点点找寻自己，踏实自己的位置，努力向上靠近。更因为它是我迈进大学校门的第二个寒假，为了使这个漫长的寒假充实，也为了对这一年多来所学知识，所培养能力作一个除考试外的另一个侧面检验，作为野生动物资源学院‘野生动物与自然保护区管理(动物科学)’专业的我，更想通过亲身体验让自己了解社会，实践中增长见识，锻炼自我，培养韧性，检验自己能否为社会所用，能力是否为社会承认。现将本次社会实践相关内容作如下报告：

实践内容：帮助好xxx超市到居民区发放传单

实践地点：果戈里大街附近小区，西香坊部分小区

实践时间：20xx年1月27日——1月30日，2月5日

(一)实践经历

刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的`。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

更多社会实践报告范文：

1.高中生寒假社会实践报告模板

2.2024高中生寒假社会实践报告

3.2024中学生寒假社会实践报告范文

4.高中生寒假社会实践心得体会

5.2024高中生寒假打工实践报告格式

6.2024最新高中生寒假实践报告

7.20学生寒假社会实践报告

**发传单的社会实践报告篇四**

从我自身出发，让我更加充实，让我成长很多。

一是待人要真诚。刚开始工作，接触到很多陌生的面孔，我微笑着和他们打招呼，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，但它却表达了对客人的关心，也让他们感受到被重视与被关心。

二是要主动出击。份内的工作当然要认真完成，但是勇敢的主动请缨却能为我赢得更多的机会。

三是我还意识到自己很多缺点和不足，例如社会经验缺乏，学习与实践结合不紧密等，这些将成为我今后大学生活的努力方向，我要力争尽快提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌来迎接新的机遇和挑战。

短暂的打工生活，一晃而过，当我踏上回家的路时，我可以坦然的回首来时路，告诉自己，工资不高，但我不虚此行，收获满程!

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的中学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。在妈妈的介绍之下，我顺利地进入阿佳家纺干了三天。

这家工厂的工作主要分为五种，裁剪、缝纫、手工、检验、包装。顾名思义，裁剪是将完整的布裁剪成窗帘、坐垫等所需的形状，缝纫则将裁剪完之后的布利用缝纫机制成初期窗帘、坐垫，手工则是加之修饰，如窗帘需要剪平袖头，坐垫需要填上锦纶棉，钉上纽扣或者缝上背带，其他还会添加一些小饰件，经几位叔叔阿姨的检验之后，便进入最后一道程序包装。包装最简单，所以我便选择了这一项来实践。

我需要做的只是将窗帘折叠成固定的形状，与一张说明卡一起装入包装袋，然后贴上条形码，合上袋子即可。虽然工作很简单，但是还是需要细心对待，既不可弄错正反面，也不能贴错条形码。一天下来，需要重复同一种工序几百遍，下班后也不免感到腰酸背痛，打工确实不容易。

当然，在工作中我有许多的不足，至少与正式员工相比有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。做事不太灵活，不太善于观察细节，所以无论在速度或质量上都略逊一筹。

不过我打工的目的并不是为了赚钱，而是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，体验另一种与众不同的暑期生活。当然，在这次工作实践之后，我也如期获得了不少的认知。

工作锻炼了胆识和勇气，重复培养了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。艰辛知人生，实践长才干，通过这三天打工，使了解了父母工作的艰辛，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中也使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。下学期。我一定更加努力地学习，耐心对待每一道难题，遇到困难时不气不馁，尽全力做好自己应该做的事。

培根说：知识本身并没有告诉人怎样运用，运用的智慧在于书本之外。在打工的过程中，中学生可以在打工过程加强自己的实践能力与经验，至少可以得到一种体验。因为打工的过程中，中学生自然而然地要跟各色各样的人进行交往。在这些过程中，中学生不得不思考如何看待眼前的问题，怎样处理好人之间的关系，等等。这不仅使中学生更加了解社会，加强实践能力，也会让中学生更加深刻地学会处世，同时提高了思维深度。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行，打工实践有助于我们我提早走进社会、认识社会、适应社会。我们已经是一位高中生了，不仅要取得优异的学业成绩，也要体验各种不同的生活，了解生活中的酸甜苦辣，融入社会，提高自我!

**发传单的社会实践报告篇五**

大街小巷里的地面上经常躺着红的、黄的、绿的等颜色不同,形式各异的纸张，那就是一张张的传单。发传单的人,看到人就给其一张,或者往停着的车的筐里丢一张，从前看他们发的似乎那么容易，很多同学就靠此种方式挣点零花钱。

发传单的第一天，我战战兢兢的走上大街，尽管前一天晚上，我已经把今天将要遇到的各种情况想象了一下。诸如给别人传单，别人不要怎么办?发不完怎么办?遇见自己认识的熟人怎么办?给了别人，别人随手扔掉怎么办?尽管这样，但我走到街上，看见那熙熙攘攘的，来来往往的人群时，我还是紧张万分。过来一个中年妇女，我微笑着迎上去，一边说着一边递出传单，说：“请您看一下传单。”她微笑着接过了传单。第一次这么顺利的完成，给了我极大的自信。并按自认为昨晚上想象的困难，自己估计的也太严重了。事情并没有想象的那么难。但接下来，我再次试着微笑着发传单，但来往的人，不是脚步匆匆的快速而过，就是摆手示意不要，并用一种异样的眼神看着我，弄得我感到十分尴尬。说实话，我想到了退缩，但转念一想，自己这么大一个人，连这么一点小事也做不好，坚持不下去，多丢人啊!于是为了更好地完成任务，我就厚着脸皮，人家躲我也好，我还是主动迎上去，果然，有些人还是接了我的传单。这真让我明白了，对于自己的要达到目的，一定要勇敢、努力地去做到，千万不能轻易放弃。对于一些你看似没有希望的事情，不要因为它看似没有希望而不去做，做都没做怎么知道自己做不到呢，我主动迎上前去，人家还不是接受了么。就这样，我在这样尴尬与自我鼓舞中完成了2024份的传单任务。

从这次实践中，我明白，在社会上做任何事对任何人来讲都是不简单的，都不是轻易就能完成的，自己第一次干这种事，有经验也有教训。更知道了，传单并不是那么好发的，总是要被人拒绝，我热脸迎上去，难免会贴到许多冷屁股，可是我真的好感激那些给我一个微笑的人，我知道他们一定觉得我很辛苦，所以对我微笑，还有些人，他们用双手接了我的传单，还有些人会同时和我说谢谢。那种感觉，真的好幸福啊!因为我觉得他们接纳的不是传单，而是我!真的很感激那些对我友善的人!这让我明白对人对己都要体谅、友善，要多对别人微笑，尊重自己的同时更要尊重别人!虽然，这些道理我早就知道了，但是，今天是在内心深深地体会到，这很不一样…当然，从这次发传单的实践活动中，我也明白了挣钱的不容易，毕竟干什么工作都是需要自己认真对待的，需要自己付出努力的，从前只是知道拿着父母的钱出去玩，从不曾体会到父母的辛苦。

在最后，我要感谢给我提供这次机会的人们。我会在以后的人生中努力向前，认真对待，绝不轻言放弃。

**发传单的社会实践报告篇六**

这个假期过的真是充实。我利用了假期时间不尽是学习还有实践。我觉得通过这次实践我又长大了好多。

我是在一个手机店里发传单的，首先我来到红星美凯龙，我的工作地点，因为第一次发传单，心里有点激动，9点半开始工作，我很认真的把传单发给每一位潜在顾客手中，他们有的很乐意接受，有的很不愿意理会，这对我而言，是一种锻炼，努力把自己推销出去，不惧怕任何陌生感。因为之前做过化妆品推销，通过自己根据顶固的宣传单页组织精简吸引消费者的语言，达到引客进门的目的，同时东家为了激励我们，领进一个，一元奖励。我微笑面对每一位进卖场的客户，耐心解释关于顶固的产品优惠活动，对有意向的客户引进店内，就这样，进过8个小时的工作，我一共引进32个客户，6点钟我拿到了人生第一桶金，一种难以言表的感觉，通过自己努力得来的成果，喜悦之情油然而生。其实工资是一种量化方式，真正目的是锻炼自己的能力。感谢顶固，感谢优胜力，给我这个机会，我会继续努力，为自己创造辉煌明天。见识了各种形形色色的人。穷苦的，财大气粗的，还有我们这些发单子的人。

发现老板几乎都是胖子，很少有很苗条的。而且南方的老板喜欢带各种的玉类型手机的制品，喜欢穿颜色鲜艳的衣服，而北方的老板都像是当官的正统，差距。

今天给一个老板发，他说昨天我就给他发过了，今天还发，问了些累不累，钱多少的问题~感觉他挺好的，他们一帮人，就是他挺好的~~其他的看的都怕……有很多不接单子，有的不接还骂，要不接了就扔了的，心里感觉还好了。

一个喝多了的老板，啥说!我也和他瞎说。。。因为这会闲了!就和他贫会把!~

一个妇女，估计是工人，看完了单子和我说了一些女人的事情，我昏了……

认识了发单子的人，呵呵都是一样的苦~~

和蒙生发单子，真麻烦哦!~她们一说蒙语我就是个愣子，而且哎，没法说了，苍天了!!!

对了，还遇见了个要饭的小女孩，脾气还挺大!!问我要钱，我刚伸手她还打我……

一天完了下来还真累，呵呵~~人呀各种的性质，米说不清楚了……总之通过这次的社会实践虽说有苦也有甜但真实收获了不少。作为一个学生我看清了现代社会的举哀苏发展。为了生存我们必须挣钱去谋生。这只是个小小的实。践。却让我有了如此大的感悟。想想以后等我参加工作的时候我是否应该付出更加的努力来创造属于我的那份幸福。总之。努力！

**发传单的社会实践报告篇七**

本文目录

发传单的社会实践报告

寒假发传单的社会实践报告

大学生暑假社会实践报告（发传单的感悟）

暑期打工社会实践报告（手机店发传单的体会）

实践单位：大明宫南郊家居城浪鲸卫浴

实践时间：xx年7月11日-xx年8月11日

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践，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。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?所以，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，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，在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

大学,是一直以来梦寐以求想去的地方。大学的第一个暑假，就算是社会实践也让人激动。带着激动的心情，7月5日我离开家到西安去找工作。从促销员被骗到服务员把我刷下来，茶楼、火锅店、饭店、超市，我和同学找了好久，朋友的舍友还帮忙打电话找。什么不是本地人、本地学生、带框架眼镜、个子太矮。一盆冰凉的水直接浇到我头上，没有了激动得心情，特别委屈，只想赶紧找到工作。同学就说让我去肯德基，骗他们说我就是长期的，会一直做。但是我一点也不想去，更不想骗人，做多久就是多久，何必要那样，我做不到。或许我在某些方面并不乖，但是我没有习惯说谎。同学是个急性子的人，特别直。因为这我们两个说的不好，差点吵起来，想哭，不知道要怎么办。那时，我迫不及待的想要工作，连她室友说的洗碗工，我都想去。最后无可奈何，我们去找了中介，交了一百块钱。那是一间不大的办公室，老板说那时只有发单和在超市促销饮料的工作，我说可以，想着去做促销挺好的，练习交际能力。等了两天，他给我们说是促销招满了，让我们去一家卫浴公司，和我一块的还有四个人，他只未提发单，就这样我无可奈何地开始了我的暑期实践。呵呵，怎样必免，还是被骗了。

发单—看似很简单的工作。实则一点也不好做，要有良好的心理素质及受挫折的心。刚开始，根本不好意思去发，总觉得这样很尴尬，总是脸红，难受极了。有些事情，好像就是那样，迈出了第一步，后面就慢慢好了。发单就是这样的，当发出了第一张单子后，阿姨和蔼的给我微笑了一下，忽然就觉得其实也就那样了，还是有好人的。不过，腿酸、又热、还会有人来巡视，看是否说话，是否热情，真是个难熬的适应期。现在的人都要面子，很傲慢，要的人很少，根本不听你说。就是有时会有一些好心的阿姨、大姐把我们看一下，然后才要。应该是觉得我们可怜吧！中途有几天温度达到了38度左右，非常非常热，你就站在那里不动，脸上的汗还是不停的往下留。

第一年暑假，第一次社会实践。尽管发单，还是有很多收获。遇到的事，接触的人五花八门，以及对待事情的态度，好比是工作，过了几天我就慢慢的适应这个工作了，我会积极地了解一些关于卫浴方面的知识，大胆的去给别人介绍，发单，然后领人进去店里选购。如果没人要单页，我也不伤心，不是每个人都需要、不是每个人都是好人能看到我们的辛苦、不是每个人都那么闲看你的单页，而且现在社会上骗子那么多，骗人的手法那么多，别人也没必要相信我们。就这样，我的脸皮变得越来越厚，工作做得很娴熟。另外就是交际能力了，保洁阿姨、保安、问路的。当然，还有和我一块发单的工友了，我们都成了很好的朋友。还有我们的同行，都是大学生，大家休息时天南地北的聊，有西北农林科技大的，西北工业大学的，西安邮电的。7月21号，挤公交车，钱包就忽然不翼而飞了，我当时就懵了，接近四百块钱加银行卡都没了，想笑又想哭，当时都急疯了，恨不得骂死自己。幸好有同学在身边，“没钱就给我说，住在我家里，什么都不用担心，这不是有我呢吗，有事就给我说，上你的班就行了！”“朋友在精不在多！”就是这样，让人很窝心，即使发生了很多事我也总是很开心的。就这一个月，或许学到的比我在学校一年都多。赚钱比想象中的要困难很多，都二十左右的我们，还只是父母翼下的雏鸟。一直在学校的我们严重缺乏社会经验和与人沟通的能力，并且总是以自我为中心，不会更多的考虑别人的感受。这次的打工经历我完全体会到了这一点，你跟谁都是陌生人，没有谁无缘无故对你好。老板的话就没有你反驳的理由，说你你就只有忍着。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，那就会变得容易解决了。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。所以说，学校的这个暑期社会实践很不错，很有必要。并且现在物价飞速涨，钱越来越难赚到，而长久在学校的我们很难去体会到那种艰辛，父母赚钱的不容易，从来严谨的要求自己，更认真地学习，遇到困难更坚强。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认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

这个暑假，是有很多不开心，也没赚到多少钱，但是很充实，我很满足，我很骄傲！为自己加油！为自己鼓掌！

xx年8月29日

发传单的社会实践报告（2） |

返回目录

今年的寒假，我们是在一月十一日放的假直到二月二十五日才上课，在此期间共有四十五天的假期。我大多时间是在家里面和家人一起感受新年的快乐气氛。学生本来就囊中羞涉一有赚钱的机会就会牢牢抓到。放假之前我本来是打算去打工的，但因为一些原因这个计划就取消了，只有在元旦节的时候去了一家店打工帮老板发传单。因为元旦节很多店都在搞活动需要人帮忙所以这份工作很容易就得到了，我只是去简单的面试了一下就被聘用了。

二零一三年二月一日我比往常要起得早得多因为我要去工作，这可是我第一次出去打工有点激动。我和同伴怀着好奇跟激情去了我们的打工那家店。站在门口等了好一会老板才来刚一进门老板就让我们帮她写了一些广告，一开始还觉得我们的工作轻松。

我们休息了几分钟她就让我们出去发传单，可是天公不作美天上下了雨，地上湿湿的。但这并没以影响我们对工作的激情，尽管天在下雨我们也还是在认真的发，而且还是非常负责的发并不是像别人那样应付工作见人就发。我们可是专发那种看起来对店里东西有兴趣的人，这样就可以避免浪费店里的单子。所以即使我们在雨中没有停一秒钟的工作那样也发不了多少的，何况下雨天行人本来就很少。就这样我们干了一个上午，到十二点多了老板还没有叫我们收工。我们的鞋都湿了脚好冷哦又好饿，于是我们就自己回去了，休息不到十分钟老板就说：“饭还没做好，你们出去再发一会儿饭好了再叫你们回来吃。”此时我真是愤怒，怎么有这样的老板啊都没有下班时间啊。但我们还是出去了。本来以为中午可以休息一下的，没想到吃完午饭老板就说休息休息就可以去了。我们终于受不了，于是下午从一点到五点半我们就没有上午的激情了，天下雨了我和同伴就去别人店里闲逛或者玩手机。挨到五点半我们就去跟老板说：“我们不干了（事实上更委婉一点现在记不清怎么说的了）”。当时她的表情很丑，她质问我们：“你觉得你们出去发单子有效果吗？”我心想：当然有效啊，难道我们没有价值吗？真是的这种问题也问得出口没有效果就开除我们反正我们也不想干了。但没有说出口，还是顾及一下的因为我知道给别人打工是不会事事如意的。接着她又说“明天你们还是来吧，明天就把薪水拿给你们。“当然第二天早上我就没起那么早了，因为我根本没打算去。直到同伴打电话我才起床的。到了那里老板还叫我们再做半天，为了半天的薪水我们也答应了。

但我们绝不可能做到像第一天上午那样了，虽然雨并没有第一天那么大。中午我们如期拿到了薪水走了。

老实说我们只全心全意思工作了半天，但拿着一天半的薪水我没有半点的愧疚，也许是觉得老板不厚道对她有敌视的态度，也许是我们还年青还不能接受这种工作方式。反正这次我算是见到了像电视里那样的顾佣关系，老板就是唯利是图利用顾员的劳力。店里还有一个比我们大的店员在那长期工作，我看到那店员姐姐好像是老板的女佣。老板真的是什么都叫她干，做饭、洗碗、打扫卫生、看店做生意甚至还得给老板织毛衣，根本就不是一个单纯的店员。

总之这次社会实践我是有进步的，首先是让我有了一点工作经验，以后再有做兼职的机会别人问我有做过兼职吗，那时我就可以不用再说“我没有做过任何兼职“。然后就是让我知道有选择性找兼职不是什么工作都做，不然做到一半就不想做了还不开心。我知道我们就是要这样成长，换个角度我还得谢谢那个老板让我学到了这些经验，让我了解了什么是唯利是图的老板作风 ，如要我是老板我肯定会优待我的员工因为我知道只有好好对待自己的员工，员工们才会全心全意的为我工作。

计科系11级2班summer

xx年2月17日

发传单的社会实践报告（3） |

返回目录

等了好多天，终于等到做兼职了，我所做的是派单，也就是发传单，并登记客户。从8月5日开始，已经做了三天了。恰巧这两天休息，花点时间谈一下这三天传单派发的体会和感悟。

本以为发传单是件简单的事，不会太难也不会太辛苦的，然而事实证明我错了。每天我们早上八点和下午四点都要签到，每天要发四百份传单，并至少登记15个客户。沉重的单子压着我的左肩，被连续数十个行人拒绝接单，心里不尽产生伤痛的感觉，如果可以多么想把传单吃了，就不用发了；真不知那些人为什么那么冷漠，不就是接个单子吗，又不会有什么损失，不买房也可以看下的啊。或许是我太苛求别人了吧，的确不接传单是他们的权利，我只是希望他们能够理解我们的不容易，让我们的工作顺利些。然而这个社会谁就容易了？冷漠的人多的去了，没有多少人会主动去考虑别人的感受，更不会去无偿地帮助他人，哪怕他们很有钱，生活得很好，也不可能去考虑那些生活在痛苦中人们的感受。当然我还没有那么惨，现在做兼职，一个是为了赚点生活费，一个是希望在社会中得到磨练，使自己变得强大，尤其是在心理承受方面。所以为了避免这种不接单的恶性循环所造成的心理痛苦，我只能是息一会儿再发，这样心情就会好些。

主管说至少每天要登记十五个客户，我们当时就觉得这是不太可能的事，人家能接我们的传单就不错了。第一天就这样煎熬地过去了，结果有的同学一个都没登记到，有的只登记了几个，而登记得客户最多的是我，登记了12个，但还是没有达到十五个。于是组长便说只是希望能达到，不是硬性规定。他们都夸我很厉害，问我用的是什么方法，其实只有我知道，登记得客户虽多，但真正会去看房的只有几个而已；我的口才并不怎么好，只是把信息传递给咨询我的客户，若他（她）不愿登记，就用苦肉计，当然这个方法也不是都灵，有些人就偏不买账，若我这样说，他们连传单都不接了，我也就没什么办法了。真搞不懂这个社会为什么有那么多冷漠无情的人。其实自己的客户若有去看房的，一个也就提成5元而已，并不算诱人，只是因为公司规定要登记一定量的客户，不能太少。这几天过去了，虽然我登记得客户算多的，只是还有很多客户我无法说服他们，主要是因为我掌握的楼盘的信息太少了。往后还有十五天，必定是很难登记到客户的，不过我还是努力想办法的！

发传单当然是要选择在比较繁华的位置，因为那里的人流量大，发单效率快，且准客户也比较多。但就因为是在繁华地带，城管才会多，有城管自然工作就不会顺利了。以前一直听说城管的事，城管似乎是中国最大的黑社会，老百姓一直视其为邪恶强大之神，因为他们管的是底层贫苦百姓的事，欺负的也是最底层的老百姓。自然，城管在心目中也是多么邪恶多么粗暴的一个角色，只是以前没有真正接触过城管，对他们的认识也只是道听途说。可是这一次发传单就真的是碰到城管的刀口上，第一天在天星桥步行街发单，没多久，在毫无防备的情况下被城管没收了传单，并对我破口大骂，不允许我在那里发。于是我就边走边发，正当我给一个客户耐心讲解的时候，他又冲过来把我手上的传单没收了，我愤然地看着他，他的眼神是那么的凶狠，嘴里还唠叨着一句句的重庆脏话，对我指指点点。我知道不能跟城管起冲突，只有愤愤地离开。于是我只能去公路旁的偏僻处发单，他才没有跟上来。可是我们与城管的冲突还没有结束，第二天在三峡广场发单时，与我们一起发单的一个同学就被城管抓了，还被罚了五百块钱，当然这个钱是公司来给。我虽然也在三峡广场发，也碰到了很多城管，但我吸取教训，一次只拿几张，防备着不让城管看到。第三天我在外展那发单，城管规定不能超越那个范围发单，有几次我无意违反了就被他们狠狠骂了几顿。在此，我不想多谈城管究竟有没有存在的必要之问题，只是因为我是一个学生，只有通过做点兼职才能赚点生活费，正因为如此，我成了城管管理的对象的弱势群体。这个经历的确让我明白了赚钱真的不容易，尤其在这样的中国社会里，我也想只呆在学校上网、学习，可是我不能，因为我须要自立自强，在这个年代又是特别必要的，不然当我步入社会的时候，我是特别不成熟的，是很难融入现实社会的。

我是07级的本科生，是典型的80后，如今已经本科毕业了，但考上了重大的研究生。然而这一次一起做兼职的同学基本是90后，比我小好几岁呢，大多是重庆各高校的08、09、10级的本科生。虽然我的年纪比他们大好几岁，却没有觉得我比他们成熟，更没有觉得他们的能力比我弱，反而让我感觉有些自惭形秽。想想我在他们这个岁数的时候，我还在埋头于学习，对社会上之事知之甚少，更没有什么社会实践。如今我深知做点兼职的必要，与这些“后辈”一起体验社会，体验生活。通过这一次社会实践经历，我深深感受到90后做事的认真和努力，感受到他们不一般的能力和本事，不是像我以前误解的做事懒散贪图享乐，他们这么早就到社会上实践，靠自己的本事赚取生活费，真的是令人敬佩的。我是80后，他们是90后，但都是年轻的大学生，我不会因为比他们大资格就比他们老能力就比他们强，我们是一同在青春道路上为自己铺路的同行者，是朋友，都是为了梦想而宁愿忍受痛苦忍受劳累。正如白岩松所说，没有哪一代人的青春是容易。在当今中国竞争如此激烈如此残酷的社会环境下，没有努力，没有奋斗，怎能生存，更不用说实现自己那美好的梦想。

如今还有十五天的兼职，必定不会容易，但我会把握好每一天，争取做得更好，并且在这样的经历中，我会变得更加强大，不会因为别人的冷漠而难过，不会因为劳累而叫苦，更不会因为人情的淡薄冷漠、社会世风日下而绝望。再苦我也能扛过去，因为我心中的希望之火不会熄灭！

发传单的社会实践报告（4） |

返回目录

俗话说的好，“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，作为检验自己所学以及锻炼自己的重要途径，我在xx年暑假进行了自己的社会实践。我的暑期实践是在一个手机店做发单员，也兼职手机销售，每个星期两天，分别是周六和周日。当手机发单员的日子我明白了很多，更好的理解了这个社会。我的导师曾经和我说过，如果你想提升你的能力最好去从事一些比较高档的工作。同时，我觉得三百六十行行行出状元，既然选择了去做发单员，那便要兢兢业业的去做好。我会是最优秀的发单员，痛并快乐着。

我的暑假工作是在我的家乡遵化进行的，在遵化的北大手机店做一名发单员。早上八点上班，中午十一点下班，下午两点上班，晚上六点下班。每天的工资是四十块，虽然钱不多，毕竟是第一次赚钱，感觉特兴奋。我每天的工作内容很简单，就是站在十路口或者在北大手机店门口发“长虹”品牌手机的特价传单。向过往的行人介绍我所推销的手机，引导他们去我所在的北大手机店买手机。从某种意义上来说，我所做的就是中国人最长说的一个 “托”。请老师原谅我说话的赤裸，既然是暑期实践报告，我会用最真实的语言来描述。我与普通的“托”是不同的，我的店长不会给我任何提成，无论我做的多么好，我每天的工作都只是这四十块，最重要的是，我是在“托”的位置上去了解社会。

一、学会尊重

也许您会问作为一个发单员你学会了什么，老师我可以很认真的告诉您：我学会了尊重每一个人。老师，您是否拒绝过发单员的传单，是否冷眼看待他们，是否用难听的语言让他们离开，是否随手将传单扔在地下？如果您曾有过这样的行为，我希望您有所改变；如果您没有做过，此刻，我想对老师您说一句：谢谢您的尊重。

作为发单员的我每天都会遇到各种各样的人，穷人，富人，男人，女人···在我发单的日子里总有人大声向我吼到“滚”；有的人随手把我的推销单随手的扔在地上；有的人甚至连看都不看我一眼。即使这样我依然会微笑着对待他们，因为我是一个发单员，这是我应尽的职责。老板给我工钱，我就要尽职尽责的把工作干好。记得我也曾把别人发给我的传单随手扔在地下，不过当过发单员后，我不会那么做了，我学会了要尊重每一个人。做一个发单员，其实挺辛苦的，你总是重复着一句话：“您好，我是北大手机的，长虹和北大在搞活动，请您看一下”。我们总是站在烈日下发传单，一站就是几个小时，而且总是笑脸迎人，绝对不能带情绪。自从我当了发单员后，我更懂得了如何去尊重别人，微笑的和礼仪的重要。

二、无商不奸

当发单员期间给我最大的感受是商人是很狡诈的，如果你想成为一个优秀的商业家，就应当学会狡诈。我的老板总是希望我们多工作一会儿，总是在不停的剥夺着我们的劳动剩余价值。一件件小事情中就能看出，我是给长虹手机发传单的，是长虹公司给我们工资，理应和北大手机店没有任何关系，可是北大手机店长却让我们在发长虹广告的时候，也发北大手机的宣传广告。从某种意义上来说北大手机店侵犯了两个主体的权利，一是我们发单员的权利，二是长虹的利益。利用长虹和我们增强了北大的知名度，增加了北大手机的销售额。虽然我们的店长可以看到我们的工作，但他总觉得不满意。所以，我深刻的体会到无商不奸这个道理。

我也曾换位思考过，假如我去当这个店长我会怎么去做。当然，我会和他一样，去努力实现手机店的最大利润，不过我会比他更人性化。用鼓励的语言去鼓励员工，用提成的方法使他们更加卖力，而不是以一种督导的形式来督促我的员工工作。正如《大染坊》里陈六子说过的一句：“多放点肉，员工吃的满意干起来才有劲，这样能把吃掉的猪肉翻几十倍赚回来”。以前的全球第一强企业沃尔玛也正式以其对员工优越的福利条件和细致入微的服务才取得全球第一强企业的宝座的。

三、学会创新

如果你说发传单是一份简简单单的工作那你就大错特错了，因为你需要知道怎么样才能让别人喜欢接受你的传单。所以在遍地传单的今天，你要用一种全新的手段去发单。有一天，我在发单的时候带了墨镜，没想到这个墨镜竟起到了意想不到的效果，和我一起发单但没有带墨镜的人，发单速度明显不如我。墨镜给过往的人留下深刻的印象，这一个简简单单的小创新增加了我的工作效率，更好的达到了发单的目的，虽然不一定能使我所在的店增加销售量但它的应用却能够增加我所在手机店的知名度。同时我也想到发单时对着装的选择也可能会影响到发单的效率。发单员的着装应当是随着社会主流的思想的，不能过分求新，也不能过于古板，但是需要有所不同。今天从事各行各业的人数不断增多，如何才能达到自己广告效应，就要学会创新，有所不同。

四、扬刀立威

如何才能使自己成为一名优秀的管理者，通过我对我们店长的观察，我认为作为一名优秀的管理者不仅要有较强的管理能力，较强的人际交往能力，更为重要的一点必须要有威信，该和善时则和善，该严厉时则严厉。手机店里有一个店员，因为在上班的时候吃了几个花生被狠狠的批了一顿，最后被罚扫一个星期的地面。通过这件小事，我很有感触，一味的要求好人缘，好的人际关系，是不正确，作为一名管理者就必须赏罚分明，树立威信，否则如何去领导别人。同时我们应当注意的是不能公报私仇，那样只会适得其反。作为一名优秀的管理者就必须严格按照公司要求来办事，当然特殊情况除外。如果，一个管理者没有很高的威信，那么公司的管理就不能正常进行了。

五、努力工作

有很多人的认为，努力工作是完全没有必要的，工作没有必要认认真真的，对付一下就行了。我的想法是：做工作，必须认认真真，勤勤恳恳。你的努力是会得到回报的，这是我在作为发单员的一个很深刻的感受。在我发单的日子里，我很勤快的发着推销单，我的工作得到了店长的肯定。我很快乐，虽然只是几句简单的表扬但我的工作得到了肯定。做一件事就要努力做到最好，试想如果你连一个简单的传单都发不好，你还能干好什么呢？作为一个新时代的大学生，我们将来要做的事要比发单复杂的多。如果说国家培养了多年的人才，连简单的推销单都发不好，那绝对是教育的失败，教师的悲哀。

六、学会说话

在这里我所要说的不是小孩子牙牙学舌，而是与不同的人沟通的能力。语言是最重要的沟通手段之一，作为一个好的推销员你就要用你的语言来介绍你的产品。所以，语言的描述就显的尤为重要了。你要用言简意赅的语言来描述你的产品，同时还要注意的一点就是，你必须有礼貌，你要知道推销员在中国是不受人欢迎的，但你可以通过文明和礼貌的语言缩短和顾客之间的距离。试想，如果你用非常客气的语言来推销你的产品，即使对方不愿意买，也会很耐心的听下去。所以，语言的礼貌就特别重要了。其实，延伸一下，我们在大学里也是应当这样做的，很礼貌的对待每一个同学和老师，在言语交流中多用文明用语。这不仅能提升你的涵养而且能增进和同学们之间的距离，一箭双雕，何乐不为。

七、学会理解

在作为发单员的日子里，我深刻体会到了理解的重要性。如果不能理解他人，就不能很好的投身工作当中，做好自己的本职工作，完成销售目标，为公司取得最大的利益。我曾因为发单的时候和其他的发单员聊天，被训斥过，说心里话，当时心里很气愤很无奈。但我试着去理解店长，假如我是店长，我能容许我的员工不认真工作吗？肯定不能。理解了对方，我又能够以饱满的热情参加到工作中去。当来往的路人把我的推销单随手扔在地下的时候，我也能试着理解，一张几乎没用的推销单，要是我也会扔掉吧，不过我会扔到垃圾桶里。学会理解，就能够以平和的心态投身到工作当中去。

八、我的伙伴

让我为之高兴的是我在发单的时候能够认识新的朋友，通过和他们交流，我了解到了许多不同的想法和对事情的理解，使我受益匪浅。尤其是一名大三女生的话改变了我许多观点，打工不仅是为了赚钱，我能从和其他人的交谈中学到更多在书本上找不到的东西。如果你想立足于社会，你就要去试着认识更多的人，去理解他们的思想，理解他们对事物的看法。了解别人的想法和观点，能使我们的思考更为全面，更为可靠，更为真实。

记得有这样一句话，朋友多了好办事，想想那些优秀的企业家，哪个会没有良好的人脉关系呢？多交朋友，让自己拥有良好的人脉关系，能使我们更好的立足于社会。

九、了解对手

了解自己的对手才能让自己变得更加强大。了解自己的对手，在商业上就是做好市场调查，我所在的手机店规模并不是很大，市场调查就显的不是很重要。但我的店长也对手机市场行情的调查，这个调查其实很简单，就是了解别的手机店相同手机的价格。顾客不是傻子，一个城市大大小小的手机店又是很多的，你的手机卖的贵，别人肯定不会来买。所以对手机市场价格的了解就显的十分重要，这直接关系到一家店的生死存亡，关系到盈利的多少。简简单单的一些经济学道理，谁都会说，关键在于如何运用，不是所有的人都能够成为商业精英，不是每个人都有在国际市场上战斗等的机会，我认为某些经济学的道理在小店中是行不通的。假如让郎咸平来开一家小规模的手机店他的盈利可能会不如我多，所以我们应当了解我的对手，小店就有小店的竞争办法。

作为一个手机经销商来说，有四点非常重要：第一，应当了解手机的价格走向；第二，了解你所在地的手机消费水平，按市场来制定你将要卖的手机；第三，物美价廉的进货渠道;第四，也是最为重要的一点，千万不能存货，因为手机的降价幅度是很高很快的，囤货会使自己损失惨重。

一个假期很快就过去了，我短暂的打工生活也随之结束，这过程中所赚的钱虽不多，但它将会对我的学习生活以及以后的工作产生很大的影响，我在打工过程中所体会到、学到的东西的价值远远超出了金钱的价值，这些对社会的认识和思考，将是我人生路上一笔可观的财富.。

**发传单的社会实践报告篇八**

我是这个假期过的真是充实.我利用了假期时间不尽是学习还有实践.我觉得通过这次实践我又长大了好多。

我是在一个手机店里发传单的，首先我来到红星美凯龙，我的工作地点，因为第一次发传单，心里有点激动，9点半开始工作，我很认真的把传单发给每一位潜在顾客手中，他们有的很乐意接受，有的很不愿意理会，这对我而言，是一种锻炼，努力把自己推销出去，不惧怕任何陌生感。因为之前做过化妆品推销，通过自己根据顶固的宣传单页组织精简吸引消费者的语言，达到引客进门的目的，同时东家为了激励我们，领进一个，一元奖励。我微笑面对每一位进卖场的客户，耐心解释关于顶固的产品优惠活动，对有意向的客户引进店内，就这样，进过8个小时的工作，我一共引进32个客户，6点钟我拿到了人生第一桶金，一种难以言表的感觉，通过自己努力得来的成果，喜悦之情油然而生。其实工资是一种量化方式，真正目的是锻炼自己的能力。感谢顶固，感谢优胜力，给我这个机会，我会继续努力，为自己创造辉煌明天。见识了各种形形色色的人.穷苦的,财大气粗的,还有我们这些发单子的人.

发现老板几乎都是胖子,很少有很苗条的.而且南方的老板喜欢带各种的玉类型手机的制品,喜欢穿颜色鲜艳的衣服,而北方的老板都像是当官的正统 ,差距.

今天给一个老板发,他说昨天我就给他发过了,今天还发,问了些累不累,钱多少的问题~感觉他挺好的,他们一帮人,就是他挺好的~~其他的看的都怕.......有很多不接单子,有的不接还骂,要不接了就扔了的,心里感觉还好了.

因为在铁路文化宫那里发,很多小孩子看木偶剧,来要单子,却喊我为阿姨!我哭,我长的没那么老挖....

一个喝多了的老板,啥说!我也和他瞎说...因为这会闲了!就和他贫会把!~

一个妇女,估计是工人,看完了单子和我说了一些女人的事情,我昏了...

认识了发单子的人,呵呵都是一样的苦~~

和蒙生发单子,真麻烦哦!~她们一说蒙语我就是个愣子,而且哎,没法说了,苍天了!!!

对了,还遇见了个要饭的小女孩,脾气还挺大!!问我要钱,我刚伸手她还打我......

一天完了下来还真累,呵呵~~人呀各种的性质,米说不清楚了...............总之通过这次的社会实践虽说有苦也有甜但真实收获了不少.作为一个学生我看清了现代社会的举哀苏发展.为了生存我们必须挣钱去谋生.这只是个小小的实.践.却让我有了如此大的感悟.想想以后等我参加工作的时候我是否应该付出更加的努力来创造属于我的那份幸福.总之.努力！

**发传单的社会实践报告篇九**

本文目录

2024发传单社会实践报告

大学生暑假社会实践报告：发传单的感悟

暑期社会实践报告 兼职发传单心得体会

暑假社会实践报告:等了好多天，终于等到做兼职了，我所做的是派单，也就是发传单，并登记客户。从8月5日开始，已经做了三天了。恰巧这两天休息，花点时间谈一下这三天传单派发的体会和感悟。

本以为发传单是件简单的事，不会太难也不会太辛苦的，然而事实证明我错了。每天我们早上八点和下午四点都要签到，每天要发四百份传单，并至少登 记15个客户。沉重的单子压着我的左肩，被连续数十个行人拒绝接单，心里不尽产生伤痛的感觉，如果可以多么想把传单吃了，就不用发了;真不知那些人为什么 那么冷漠，不就是接个单子吗，又不会有什么损失，不买房也可以看下的啊。或许是我太苛求别人了吧，的确不接传单是他们的权利，我只是希望他们能够理解我们 的不容易，让我们的工作顺利些。然而这个社会谁就容易了?冷漠的人多的去了，没有多少人会主动去考虑别人的感受，更不会去无偿地帮助他人，哪怕他们很有 钱，生活得很好，也不可能去考虑那些生活在痛苦中人们的感受。当然我还没有那么惨，现在做兼职，一个是为了赚点生活费，一个是希望在社会中得到磨练，使自 己变得强大，尤其是在心理承受方面。所以为了避免这种不接单的恶性循环所造成的心理痛苦，我只能是息一会儿再发，这样心情就会好些。

主管说至少每天要登记十五个客户，我们当时就觉得这是不太可能的事，人家能接我们的传单就不错了。第一天就这样煎熬地过去了，结果有的同学一个 都没登记到，有的只登记了几个，而登记得客户最多的是我，登记了12个，但还是没有达到十五个。于是组长便说只是希望能达到，不是硬性规定。他们都夸我很 厉害，问我用的是什么方法，其实只有我知道，登记得客户虽多，但真正会去看房的只有几个而已;我的口才并不怎么好，只是把信息传递给咨询我的客户，若他 (她)不愿登记，就用苦肉计，当然这个方法也不是都灵，有些人就偏不买账，若我这样说，他们连传单都不接了，我也就没什么办法了。真搞不懂这个社会为什么 有那么多冷漠无情的人。其实自己的客户若有去看房的，一个也就提成5元而已，并不算诱人，只是因为公司规定要登记一定量的客户，不能太少。这几天过去了， 虽然我登记得客户算多的，只是还有很多客户我无法说服他们，主要是因为我掌握的楼盘的信息太少了。往后还有十五天，必定是很难登记到客户的，不过我还是努 力想办法的!

第二天在三峡广场发单时，与我们一 起发单的一个同学就被城管抓了，还被罚了五百块钱，当然这个钱是公司来给。我虽然也在三峡广场发，也碰到了很多城管，但我吸取教训，一次只拿几张，防备着 不让城管看到。

第三天我在外展那发单，城管规定不能超越那个范围发单，有几次我无意违反了就被他们狠狠骂了几顿。在此，我不想多谈城管究竟有没有存在的必 要之问题，只是因为我是一个学生，只有通过做点兼职才能赚点生活费，正因为如此，我成了城管管理的对象的弱势群体。这个经历的确让我明白了赚钱真的不容 易，尤其在这样的中国社会里，我也想只呆在学校上网、学习，可是我不能，因为我须要自立自强，在这个年代又是特别必要的，不然当我步入社会的时候，我是特 别不成熟的，是很难融入现实社会的。

如今还有十五天的兼职，必定不会容易，但我会把握好每一天，争取做得更好，并且在这样的经历中，我会变得更加强大，不会因为别人的冷漠而难过，不会因为劳累而叫苦，更不会因为人情的淡薄冷漠、社会世风日下而绝望。再苦我也能扛过去，因为我心中的希望之火不会熄灭!

2024发传单社会实践报告（2） |

返回目录

等了好多天，终于等到做兼职了，我所做的是派单，也就是发传单，并登记客户。从8月5日开始，已经做了三天了。恰巧这两天休息，花点时间谈一下这三天传单派发的体会和感悟。

本以为发传单是件简单的事，不会太难也不会太辛苦的，然而事实证明我错了。每天我们早上八点和下午四点都要签到，每天要发四百份传单，并至少登记15个客户。沉重的单子压着我的左肩，被连续数十个行人拒绝接单，心里不尽产生伤痛的感觉，如果可以多么想把传单吃了，就不用发了;真不知那些人为什么那么冷漠，不就是接个单子吗，又不会有什么损失，不买房也可以看下的啊。或许是我太苛求别人了吧，的确不接传单是他们的权利，我只是希望他们能够理解我们的不容易，让我们的工作顺利些。然而这个社会谁就容易了?冷漠的人多的去了，没有多少人会主动去考虑别人的感受，更不会去无偿地帮助他人，哪怕他们很有钱，生活得很好，也不可能去考虑那些生活在痛苦中人们的感受。当然我还没有那么惨，现在做兼职，一个是为了赚点生活费，一个是希望在社会中得到磨练，使自己变得强大，尤其是在心理承受方面。所以为了避免这种不接单的恶性循环所造成的心理痛苦，我只能是息一会儿再发，这样心情就会好些。

主管说至少每天要登记十五个客户，我们当时就觉得这是不太可能的事，人家能接我们的传单就不错了。第一天就这样煎熬地过去了，结果有的同学一个都没登记到，有的只登记了几个，而登记得客户最多的是我，登记了12个，但还是没有达到十五个。于是组长便说只是希望能达到，不是硬性规定。他们都夸我很厉害，问我用的是什么方法，其实只有我知道，登记得客户虽多，但真正会去看房的只有几个而已;我的口才并不怎么好，只是把信息传递给咨询我的客户，若他(她)不愿登记，就用苦肉计，当然这个方法也不是都灵，有些人就偏不买账，若我这样说，他们连传单都不接了，我也就没什么办法了。真搞不懂这个社会为什么有那么多冷漠无情的人。其实自己的客户若有去看房的，一个也就提成5元而已，并不算诱人，只是因为公司规定要登记一定量的客户，不能太少。这几天过去了，虽然我登记得客户算多的，只是还有很多客户我无法说服他们，主要是因为我掌握的楼盘的信息太少了。往后还有十五天，必定是很难登记到客户的，不过我还是努力想办法的!

发传单当然是要选择在比较繁华的位置，因为那里的人流量大，发单效率快，且准客户也比较多。但就因为是在繁华地带，城管才会多，有城管自然工作就不会顺利了。以前一直听说城管的事，城管似乎是中国最大的黑社会，老百姓一直视其为邪恶强大之神，因为他们管的是底层贫苦百姓的事，欺负的也是最底层的老百姓。自然，城管在心目中也是多么邪恶多么粗暴的一个角色，只是以前没有真正接触过城管，对他们的认识也只是道听途说。可是这一次发传单就真的是碰到城管的刀口上，第一天在天星桥步行街发单，没多久，在毫无防备的情况下被城管没收了传单，并对我破口大骂，不允许我在那里发。于是我就边走边发，正当我给一个客户耐心讲解的时候，他又冲过来把我手上的传单没收了，我愤然地看着他，他的眼神是那么的凶狠，嘴里还唠叨着一句句的重庆脏话，对我指指点点。我知道不能跟城管起冲突，只有愤愤地离开。于是我只能去公路旁的偏僻处发单，他才没有跟上来。可是我们与城管的冲突还没有结束，第二天在三峡广场发单时，与我们一起发单的一个同学就被城管抓了，还被罚了五百块钱，当然这个钱是公司来给。我虽然也在三峡广场发，也碰到了很多城管，但我吸取教训，一次只拿几张，防备着不让城管看到。第三天我在外展那发单，城管规定不能超越那个范围发单，有几次我无意违反了就被他们狠狠骂了几顿。在此，我不想多谈城管究竟有没有存在的必要之问题，只是因为我是一个学生，只有通过做点兼职才能赚点生活费，正因为如此，我成了城管管理的对象的弱势群体。这个经历的确让我明白了赚钱真的不容易，尤其在这样的中国社会里，我也想只呆在学校上网、学习，可是我不能，因为我须要自立自强，在这个年代又是特别必要的，不然当我步入社会的时候，我是特别不成熟的，是很难融入现实社会的。我是07级的本科生，是典型的80后，如今已经本科毕业了，但考上了重大的研究生。然而这一次一起做兼职的同学基本是90后，比我小好几岁呢，大多是重庆各高校的08、09、10级的本科生。虽然我的年纪比他们大好几岁，却没有觉得我比他们成熟，更没有觉得他们的能力比我弱，反而让我感觉有些自惭形秽。想想我在他们这个岁数的时候，我还在埋头于学习，对社会上之事知之甚少，更没有什么社会实践。如今我深知做点兼职的必要，与这些“后辈”一起体验社会，体验生活。通过这一次社会实践经历，我深深感受到90后做事的认真和努力，感受到他们不一般的能力和本事，不是像我以前误解的做事懒散贪图享乐，他们这么早就到社会上实践，靠自己的本事赚取生活费，真的是令人敬佩的。我是80后，他们是90后，但都是年轻的大学生，我不会因为比他们大资格就比他们老能力就比他们强，我们是一同在青春道路上为自己铺路的同行者，是朋友，都是为了梦想而宁愿忍受痛苦忍受劳累。正如白岩松所说，没有哪一代人的青春是容易。在当今中国竞争如此激烈如此残酷的社会环境下，没有努力，没有奋斗，怎能生存，更不用说实现自己那美好的梦想。

如今还有十五天的兼职，必定不会容易，但我会把握好每一天，争取做得更好，并且在这样的经历中，我会变得更加强大，不会因为别人的冷漠而难过，不会因为劳累而叫苦，更不会因为人情的淡薄冷漠、社会世风日下而绝望。再苦我也能扛过去，因为我心中的希望之火不会熄灭!

2024发传单社会实践报告（3） |

返回目录

人生漫漫长路是充满神秘的未知数，我们的世界就犹如像一张白纸，需要付出实践为其增添丰富的色彩，描绘出的或许是布满荆棘的艰难道路，或者仿若身处浓浓迷雾般得不到出路的迷茫心境，或是历尽心酸凤凰涅盘的浴火重生。不管实践的经历给自己什么样的感受，好过在家做所谓的宅男宅女，生活日夜颠倒沉迷于网络打游戏不能自拔，终日碌碌无为没有斗志，导致思想停滞生活颓废不堪。

大学生忌讳手高眼低，通常是思想上的巨人，行动上的矮子。金融危机的风波造成的重创依旧还不能完全平复，这个假期不怎么招收短期的临时工，大把人等着做长工，很多东西企业追求的是眼前制造出来的财富，就是比较青睐动手能力强的人。不要一味的想在短短的假期舒服的坐在办公室吹吹空调打打，室外日头暴晒走动性强的工作更能锻炼我们的能力，接触到各种各样不同的人，学会与人沟通的技巧，开阔眼界识人。

在炎炎夏日，通过同学兼职发传单的同学介绍，其实我们都是中介给介绍的一家有关化妆品的传单。我们干到了第三天才意识到被坑了，在和同样一起发传单的学长聊天的时候得知的，他说一天能拿60块钱，而且工作的时间是一样多的。我们真是无奈又气愤啊！强烈的指责中介的无良。

我负责的是在大花园的附近分发传单，这里的人流涌动比较大。早上简单的吃了两个包子，戴着帽子就开始我的工作，没想到仅是简简单单的发个传单都是蛮痛苦的事情，心情的起伏和周遭人是否接受你伸出的单子息息相关。当自己热情的伸出单子的时候，一些路人却对自己熟视无睹漠然的擦边而过，甚至有的厌恶的不要，似乎自己是病毒是搞传销一样一样的。觉得特么的受委屈，只是举手之劳而已至于么？我还一直沿着大花园往东风市场的方向发，那边人比较繁华就去那边，不管三七二十一不顾人群合不合适拿化妆传单，一股脑的想发完了事，买水果的小贩买猪肉的大叔卖鱼的大婶直接塞到别人的摊位，大都是拿来扇风或者垫着凳子坐的，即使这样还是不能怎么减少单子的数量。

看着手上的传单还剩下一沓沓的在伤心之余不断的反思自己，茫然的看着川流不息的人群，大家都在努力的为生活奔波忙碌着，谁也顾不了谁那么多，凭什么就对你笑脸相对，或许刚好被递传单的人给上司骂了一顿，或许匆匆忙忙的赶回去为饿着肚子的家人做饭，或许面临着家庭的经济危机而焦急的寻找工作。也在想是不是自己的心态问题，这种情况不应该怨天尤人，应该站在对方的立场上纠正自己发传单的方式和用语，我观察了一下一起发传单的工友，一看到人走过来总是面带微笑不厌其烦殷勤的伸出单子，不管路人接受不接受依旧重复同样的动作，即使被拒绝了情绪仿佛不受什么影响的样子。经过了思想的回转我立马打起十二分精神，对经过的路人一边展露诚挚的微笑，一边热情的递出单子，不管对方接受不接受总会礼貌的说声谢谢，渐渐的收我单子的人越来越多，看着纷纷发出去的单子情不自禁的产生了自豪感。其实也没什么难的，只要尊重对方用心来对待别人总会能够解决问题的。

兼职发传单虽然看起来仅仅是一份很简单的工作，但是在这过程当中遇到很多事情，产生了很多以前从来没有过的想法。第一：一定要学会尊重人待人处事要有礼貌，这样才能给别人留下好的印象。人与人之间这样才能够和谐相处，记得当时一女的看到我刚想伸出的样子立马用嫌恶的态度打下我的单子，我不知道当时是不是故意的这么大幅度的动作，我是气愤到了极点，我直接翻了下白眼，我这个动作也刺激到了她，我们就开始吵架了，最后招来了城管单子也被没收了，回头还被我们这个小组的头头骂了一顿。要是我当时能够忍一忍就会风平浪静了，起码要是我能够不管对错向对方笑一下然后说声不好意思的话可能就会直接过去了，俗话说得好伸手不打笑脸人。想想以前我不想收别人给的传单的时候我有时也是直接漠视的，现在才体会到有多伤对方的心，以后当别人递给我的时候我一定要很有礼貌的接住，并且要道谢。第二：不要轻易相信中介的话，虽然中介人直接给我们提供兼职的机会，节省了很多不必要的麻烦步骤，给我们提供更加快捷的工作机会，但是我们要擦亮眼睛，天下没有免费的午餐，中介人给你介绍工作收取一定的酬劳是无可厚非的，不好的是有些无良的中介会欺负从校园走出的单纯学生，像我们一直呆在学校里面的人接受的都是书本上的教育，尽管老师讲还有书籍反应了很多关于社会的东西，但也仅仅是纸上谈兵的感觉。真正经历的时候感觉就是不一样的了，第一次觉得报纸上报道的被坑事件离自己这么近，做同样工作而且同样的时长却比我们的学长少了三分之一的血汗钱，追根溯源是我们不懂得找工作的途径，视眼太狭小，还有周围环境的限制，工作阅历和生活经验缺乏，中介一看就知道是急需暑假工却对社会不怎么了解的人，会肆无忌惮的剥削劳动力成果。经过这次我吸取教训，下次暑假工我决定自己亲身去需要招收兼职的地方去询问工作，争取机会。这样不仅可以避免中介人的使诈，还可以更能提高自身的社会实践能力。第三：在发单的过程当中我留心观察到了社会很多各行各业，看到了不同的人生百态。川流不息的大街上有各式各样的人，他们做着不同的工作，手机推销员，市井的小摊小贩，有坐在装有空调的办公室办公的人，虽然大家都很忙碌，实现的都是劳动的价值，但是我不禁要思考我真正追求的什么样的工作和生活方式，迫使我努力学习技能学习知识的决心。

这次的暑期社会实践兼职总体来说过得充实而有意义，身心都得到了极大的锻炼，意识到了赚钱是多么的不容易，我们应该珍惜父母给予的来之不易的学习机会。

发传单社会实践报告（4） |

返回目录

冰城哈尔滨的冬天异常寒冷，正是因为有了这样的环境，激起了我参加寒假社会实践的决心。虽然内心不泛对外面陌生世界的惧怕，但我更想借各种机会来试炼自身，在“社会”这个圈子中一点点找寻自己，踏实自己的位置，努力向上靠近。更因为它是我迈进大学校门的第二个寒假，为了使这个漫长的寒假充实，也为了对这一年多来所学知识，所培养能力作一个除考试外的另一个侧面检验，作为野生动物资源学院‘野生动物与自然保护区管理(动物科学)’专业的我，更想通过亲身体验让自己了解社会，实践中增长见识，锻炼自我，培养韧性，检验自己能否为社会所用，能力是否为社会承认。现将本次社会实践相关内容作如下报告：

实践内容：帮助好超市到居民区发放传单

实践地点：果戈里大街附近小区，西香坊部分小区

实践时间：20xx年1月27日——1月30日，2月5日

(一)实践经历

假期过了好几天才看到外面贴的广告说去给好又多超市发传单。终于不至于使我的寒假显得那么无聊，早晨六点半左右就起床洗刷去主楼集合，和张明华一起踏上了发传单的生活。由于天气的原因，白天街上行人无几。偶尔会出现几个戴口罩行走于大街的，也拒绝我们的热情的双手。刚开始时心里还有点小难受，感觉这种“拒绝”大伤人自尊，那种置之不理使我对工作的热情逐渐降温。想起以前每次遇上有发传单的，我也总是拒绝，这次做了这样的工作，才明白发传单并非易事，为自己以前的行为感到后悔和羞愧。中午的时候，整个城市依然这样寂静，我们决定改变策略。我们开始进入社区居民楼上发传单，这样的话，即使没人在家我们也可以把广告塞进门缝里。这对我们的工作带来了很大帮助，天时(明日当空)，地利(市中心繁华地段)，人和(接收传单的对象增多)，也是我们工作重心转移后，我们的工作才走上正轨，传单一张张在手中减少，难免会使初来乍到的我心花怒放，毕竟这是我工作的成果。

发传单那几天一直非常平静，不幸的是在最后一天发生了一件不愉快的事。因为城里楼房都是由电控门控制的，因此进入各单元必须按门铃，虽然有时候居民会很乐意地接受我们的打扰并且欣然地为我们开门。可是有一次却有一个老大爷说我把它们楼的电控门拉坏了，其实我确实用力拉了一把它们的电控门，但我只有一点点的责任，因为一扇完好的电控门仅仅靠我一个赤手空拳的瘦小伙子所能及的。当然我还是没有和他理论，因为毕竟是我打扰了他，我还是一个让人看不起的发单员，我还是一个外乡的流浪汉又有什么本钱和他计较呢?这不是主要的原因，因为我毕竟是一个东北林业大学的学生，学会忍耐是我们走向社会之后必须拥有的生存法则。最主要的是我应该向这位老大爷道歉，我估计他是不会故意找借口的，因为他也是一个知理的人，他也知道其中的道理，不会硬要我赔钱的。通过这一次使我更加知道人与人的交往其实更需要尊重。

时间过得真快，一转眼就到了三点多，传单就要发完了。一天的时间虽然短暂，但是这远比在学校时的时间长多了，这也许就是爱因斯坦的相对论吧!

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