# 最新个人社会实践报告(通用10篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-05-18

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**个人社会实践报告篇一**

调查报告：

今年寒假我来到了工厂参加实践活动，这是我一直以来都在争取的实习。[ ]毕竟在学校和课堂中学习到的知识得不到实践，就得不到更好的进步。学习是一回事，实践是另一回事，这是我所坚持和认为的。

1. 了解机械制造工艺知识和新工艺、新技术、新设备在机械制造中的应用，培养、提高和加强了我们的工程实践能力、创新意识和创新能力。

2. 我们同时也学到老师的敬业、严谨精神。有的老师会一次又一次地给同学演示如何操作，直到同学真正清楚。

3.实习培养和锻炼了我们，提高了我们的整体综合素质，[]使我们不但对实习的重要意义有了更深层次的认识，而且提高了我们的实践动手能力。使我们更好的理论与实际相结合，巩固了我们的所学的知识。

实践的时间虽然很短，但是在这四周中我从对基础工业的一点感性认识，通过自己的亲手实践，慢慢升华为理性的认识。时间虽然不长，但是收获很大。

实习老师只是让我们熟悉一下车工、锻工、磨工，铣工等机械设备的构造、工作原理、基本操作和基本功能。通过老师的讲解，我们熟悉了普通车刀的组成、安装与刃磨，了解了车刀的主要角度及作用，刀具切削部分材料的性能和要求以及常用刀具材料，车削时常用的工件装夹方法、特点和应用，常用量具的种类和方法，了解了车外圆、车端面、车内孔、钻孔、车螺纹以及车槽、车断、车圆锥面、车成形面的车削方法和测量方法，了解了常用铣床、刨床、磨床的加工方法和测量方法。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。 在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。 在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己，因为我总是对自己说“勇敢点，挫折？怕什么！

风雨过后一定会有彩虹的”。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。我相信，自己的明天将会更加美好！

**个人社会实践报告篇二**

20xx年xx月x日——20xx年x月x日

这是我大学以来第二个寒假，相比于去年少了份青涩与急躁，多了份成熟与稳重，经过了一年半的大学生活，我不断提高自己独立解决事情的能力和照顾自己的能力，同时也不断弥补自己身上的不足及与优秀人才之间的差异，我明白其实我需要做的还有很多。虽然我很想到大型超市里去应一分工，但是基于自家就有一份急需人手的工作存在所以我也就没有舍近求远，在自家给爷爷打起了工，这样也算肥水不流外人田，这也是一个机会不是吗?超市销售工作在我感知范围内觉得是非常容易的，但是事实却非如此，销售过程中受到了多多少少的挫折和打击，同时也感慨不少。

基本情况是这样的，爷爷开的是个体的小型超市，麻雀虽小但五脏俱全，所以店里的东西很多，需要记住大量的价码，开始的时候别人无论要买什么，我都得问问爷爷或者看价码，不过经过几天的熟悉我也就记住了很多，对价格有所了解。春节串亲访友的人很多，购买礼品的人很多，这时候推销就起到了很好的作用，开始我只喜欢站着等着顾客到来，而不会想着主动去对客户进行推销，后来看到其他的销售员都可以成功推销一些礼品，也就心痒痒了，主动向顾客推销不错的礼品，而且战果不错，这也应证了室友们常说我具有把黑的说成白的然后自己又能把白的再说成黑的的本领。在销售过程中我发现有两个极端是非常让顾客反感的：一完全不闻不问，由顾客彻底的自由购物;二就是一路随行，问东问西提供超范围服务。而最让顾客喜欢的是在他们需要的时候提供讲解，在不必的时候供给自由，这样才会给顾客创造一种方便舒适的购物环境，也能带来一定的回头客。

虽然在超市中我只负责销售和导购的工作，但我也明白了不管超市是大是小，他都有自己的一个运营模式和流程。超市每天在快要结束营业的时候都要查点货物，看看明天需要进一些什么货，然后打电话给进货商，讲好数量时间。对于超市的财务问题，要记清楚每一笔账，否则就会越来越乱。

服务态度很重要，要掌握服务技巧。

所谓态度，即是真诚和微笑，只有让你的顾客买的舒心买的放心才能留住老顾客。所谓技巧，即是根据购物者的心情的需要来变换自己的服务方式，不管做什么，技巧都很重要，只有辛勤和蛮力是不够的。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

还有两点我们需要谨记：

诚信是成功的根本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。

越在慌乱的环境中越要镇定，这样才可以井井有条的达到目的。

由于春节期间购买的人很多，所以一定要照顾完一个顾客在顾及下一位，否则最后哪一位都不能照顾周全。这件事也要应用在生活和其他的工作中，遇到紧急的事不要慌了手脚，要镇定应对，还要懂得随机应变，这样才能避免冲突减少损失，保障利益。

通过十来天的实践，我又丰富了不少人生阅历，明白了更多的做人道理，理论和实践是不一样的，这世界上有很多道理你都看似明白、理解，其实真当身临其境的时候又是另一回事，只有真正经历过了，才能有能那个资本说自己懂得那个理。

总的来说这次实践还是让我挺满意了，收获了不少。

**个人社会实践报告篇三**

这次的暑假期间我利用了半个月的时间去体验了打暑假工的生活。我选择的打工地点是xx的电子厂。这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。现将此次实践活动的有关情况报告于下。

之所以选择进厂做一个打工仔，我认为这是一个对于目前状态下的我很适合的地方，无论是从能力的角度看，还是适应和目的的角度。这种嘈杂的环境中，每个人做着自己的事，每处一道不同的程序。经亲戚介绍，我从家里出发于x月x号到达厂里的，但是人事部的大姐考虑到舟车劳顿，大发慈悲让我休息一天，并让我利用这天去xx银行办卡以便以后把工资打进卡里，然后去医院办健康证。我们住的是四人一间的宿舍，条件不错，比学校的好；而吃的却比较差点，都是油。所谓的包吃包住原来是住宿费一个月三十块钱，吃的每顿两块。可能是初来乍到，舍友冷冷淡淡的，关系弄得不是很好。吃饭的时候大家没有排队的概念，盛饭能抢的就抢，看到这种场景我还真的不知道该怎么办，只好等别人都打完饭了再去。可能大家接受的教育程度有限，再加上工作时间紧，休息少，所以基本没顾上那么多，抓紧时间要紧！

第一天八点上班，去主管那填了上班卡，正式上岗工作了。我被分到了加工组，组长和我一样也是90后的，因为主管是她表叔所以得到了提拔，所以趾高气昂的。工作的车间很长，容纳了一百多人在里面，大家都在紧张的干活着，生怕一偷懒被领导发现批评扣工资，所以车间里很安静，除了机器的声音和工作时发出的声音外基本没什么杂声了。组长给我找了个空位，然后教我怎么样撕红蓝膜产品上的保护包并交代了一些注意事项后就离开了。或许做的活挺简单的，撕了几张就比较熟练了。第一天感觉很新鲜，时间不知不觉过去了。

进厂的时候，身上难免带着羞涩的学生味，做起活来相对于其他的员工没有那么快且娴熟，动作慢又笨手笨脚的，好在大家都很关照我，细心的教我工作的步骤和方法。偶尔趁主管和组长不在的时候，大家都会偷懒一下小声的聊天。从聊天中我知道了她们跟我都是一样的年纪，初中高中没有毕业就早早的出来打工了，可以说打工之路漫长而又艰辛。她们有些是因为家里孩子多没钱供读书，有些说因为自己太笨了学不好读不下去了，有些却是非常的厌学半途辍学了。所以在知道我是大学生后，她们都投来羡慕的眼光，并告诫我要好好珍惜眼前的机会，好好读书，将来也生活得更美好。可是对于走出校门接触外面社会的我，感觉一切都是那么新鲜，加入到社会中，有助于大学生更新观念，吸收新的思想和知识；同时，一次的打工之旅可以锻炼我的意志，学到在学校无法学习的东西，增强与人沟通的能力和表达能力，提高自身的社会责任感，既开拓了视野，又受益无穷。

虽然在这种环境中，人们的文化素质不高，为了生计、生存，生活中不免有这样那样的明争暗斗，但我感受最深的就是一个人在社会中为了生存忙碌的不易。而随着每天不停地重复着同样的工作，不免让人感到厌倦的。每天忙碌着枯燥乏味的同一件事，耳边还时刻响着组长甚至部门经理的责备，少说话，多做事；抓紧时间，速度超快，品质超好等等。其实这些都是合逻辑的，只要有一颗有责任的心，员工可以用心去做好本职工作。开始时候，我们都感觉做这事会不会太大材小用了？带着此种疑问，很不情愿地上班，自然，工作效率比较低。加上桌子和椅子的设计不是很科学，一整天都是坐着干活，时间久了，全身酸痛，浑身无力，特别是高强度的加班还有白班夜班之间的转换，简直是折磨人。虽然有加班费，可是没有周末的日子是很痛苦的。

我很佩服那些同事能忍受长期如此的寂寞与艰辛，她们不是不想回家，不是不想休息，而是生存的压力让她们不得在苦苦挣扎。有些刚到二十岁就已经结婚生子外出打工养家糊口，所以聊天的时候，她们都会开玩笑叫我以后找另一半的时候要看好人，不要那么快就结婚，要找也得找个有钱的，总之成家过早就要承担很多责任失去许多自由。但每次我都是笑笑而过。虽然每天下来，很累很瘫软，从没体会过如此生活，可我却从来没有叫苦叫累，工作还是要做，该坚持的还是要坚持。与人家相比，我这只是微不足道的。

在打暑假工的这段时间，我每天都在盼望着回家，同时也在感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校无法经历到的。在社会，没人能帮自己，一切都是靠自己去努力去打拼，只要自觉了，只要尽力了，一件工作的效率就会得到别人的赞同。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！

同时，这次打工的经历让我深深感受到了知识的力量是多伟大。要想以后舒服地过日子，必须先奠定吃亏的基础。一个人有了知识不愁以后找不到好的工作，而不是像现在这样出卖廉价的劳动力。一个月的时间也培养了我吃苦耐劳的精神，锻炼了意志。

经过这次实践，虽然时间很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，而自己也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如包装部的同事相处好，那工作起来的效率才高。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，还可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有底，也算是此次社会实践的目的了。

挑战自我，终于成功，对自己的表现，我还是比较满意的。有人当天就因为种种原因比如伙食而离开，也有的上几天班就坚持不下去了。也难怪，有人评价我们的大学生，工作效率低，对厂方的要求高。的确，我们都有自己的想法，没有初中高中生等他们那样专心致志地工作，而是为了体验生活，大部分人都是慢吞吞地做事，让组长感到很愤怒，下完班把我们叫出去狠狠地批评一通，说如果上班的时候达不到产量，下班后小组都要义务加班直到完成任务为止。果然不出所料，经过一番的教训，我们的效率高了，产品的质量也有所提高。至此，我明白，工作始终是首要的事情，端正态度，是关键。其次是心态的问题，从学生到职员，转变角色需要时间，但又不能花过多的时间。社会的节奏越来越快，那就要求我们尽快改变自己的觉得，转换好身份，态度要积极，工作才能出成效。有些人可能因为自己是大学生而看不起打工的，但同是为了生活，只是选择的方式不同而已。出到社会，大家的身份都是一样的，无论你的学历是高是低，用人单位看你的三个方面，团队精神，个人能力和态度。

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。

由于打工的时间不是很长，接触的人与事范围也不是很广泛，待人对事还不是稍有不足之处，加上自己认识浅，考虑问题欠周全，思想还很简单单纯，所以总体来说还是比较嫩。通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

总之，知识是力量的源泉。读好书，就走遍天下不怕！相信这次社会实践并不只是带给我以上这些，我肯定！

**个人社会实践报告篇四**

寒假，我进入了深圳宝安区的一家制衣厂当起了一名临时工人。在厂里，我从事的是最普通的生产一线的工作，主要是为已生产好的成衣打包装。

首先简单地介绍下该厂。这家名为宝利时的制衣厂是由一位香港商人开办的，其规模和占地面积都很小，只有两栋厂房和一栋员工宿舍，拥有员工不超过百来号人，工厂环境也比较一般。而该厂生产的服装主要是面向意大利、法国等欧洲国家出口，利润较高，职工的待遇和福利较好，做事的积极性也较高。故虽是小厂，许多员工在这里一待却是好几年。

山，给了我们了憧憬，却成了他们的障碍。当我们在大学里徜徉时，他们却在深山里渴望。为了给贫困山区孩子带去求学的希望，开拓他们的视野，以大学生面貌影响他们的学习和生活，阳光家教社本着“锻炼自我，奉献他人”的原则组织实施了“xx暑期赴秭归县支教”的社会实践活动。

本次社会实践历时15天，经过水田坝乡初级中学，水田坝小学，马营希望小学，茅坪小学，吸引了来自联营村，马营村的64位学生。为满足山区孩子的视野需求，开发他们的思维，发现并培养他们的兴趣，支教团开设课程涵盖“文，体，乐，美，红”等。调研当地，针对具体情况，支教团安排上午上课，下午一对一辅导（辅以娱乐活动），并在中午为留守儿童，家住较远学生提供爱心餐。

1。文化课程：我们开设了语文、英语、数学三门基础课程，分析学生基础成绩，加大了英语课程的投入，另外针对基础较薄弱的学生展开了针对性的辅导，对成绩相对落后的同学，起到了较明显的成效，得到了老师和学生的认可。文化课程共计30余节，前后受益学生近百人。

2。素质拓展课程：为了丰富学生的课外生活，拓宽学生的知识面，提高其综合素质，我们同时也开设了手工制作、红色教育、地理文化、影视欣赏、安全教育、历史故事、健康知识、美术、音乐舞蹈和体育活动等10门兴趣班课程。此举更加受到广大学生的青睐。由于时间和人力有限，我们各科分别开设了2节课，学生兴趣浓厚，现场气氛高涨。

3。支教联谊会：为了纪念我们这些天来的支教生活，给本次支教划上一个圆满的句号，支教团在13日下午举行了一个小型汇报演出活动。其中，有学生的美术展、手工展，歌唱表演，秭归特色花鼓舞，学生t台秀，老师们的合唱，音乐伴舞，学生方言相声，家长致谢词等。山里虽下着大雨，却丝毫遮掩不住学生们的激情。他们的表演虽然看似稚嫩，可他们在场上的认真与执着的态度，深深地感动了在场的每一位志愿者。联谊汇演结束后，我们留影依依惜别，将那股不改的热情和美好的回忆都留在了老师和学生的心里。

支教对所有教师来说，都是一次磨练，毕竟它打破了原有的生活规律，要求教师具备吃苦耐劳的精神。这一年来，我克服的最大的困难是生活上的，离开自己的亲人，朋友独自生活在陌生的城市，一切都是陌生的。在支教之前，我已经做好了充分的思想准备，不管遇到多大的困难，我都不后退。

来到支教学校，我并没有因为自己是支教教师而对自己放松。为了更好的开展工作，我首先和受援学校的老师进行沟通，互相了解，互相帮助。服从学校的工作安排，任劳任怨。我担任的是一年级的语文教学兼任班主任工作，一周约20课时。其次，严格遵守学校的各项规章制度和纪律要求。做到按时到校，不迟到不早退不旷课，有事先请假，按时按量地完成领导交代的任务。

刚接手这个班级的时候，我深感到任重而道远。学生需要的不仅是知识的传授，他们更需要的是开阔的眼界、先进的理念和科学的方法。

我所在的学校的学生都是来源于本地农村，不少学生的家长都出去打工了，在家的都是爷爷奶奶，他们对自己的生活还自顾不暇呢，根本没时间管或根本管不住他们的孙子孙女。学生的素质参差不齐，过了一段时间我发现，态度、兴趣和学习习惯不好是影响他们学习的主要祸根。为此我确定了育人目标，帮助改变习惯，从习惯入手，改变他们的学习卫生文明礼貌习惯。告诉他们“习惯影响终身，态度决定一切”。并以身示范，开展不定期的“找差距”活动。慢慢的帮助孩子们养成一些好的学习习惯和生活习惯。班内开展形式多样的比拼活动，激发了孩子们的积极性。同时辅以家访，座谈，谈心，交流……孩子们不知不觉在潜移默化中改变了！这样孩子们不仅学习态度好了，而且学习卫生文明习惯好了，学习成绩提高了，良好的班风也受到了学校领导和教师的一致肯定和表扬。

1、证券业金融专业宏观就业状况（总经理介绍）

以下所提及职位均指除基层职位如文员、柜员等外的与金融专业有直接联系的职位。基层职位的学历要求一般是本科生，职业能力要求是交际能力强，亲和力强，细心，耐心。但一般无论是证券或者银行的职位如今都会将职员安排到基层进行一段时间的锻炼。

证券公司业务分为证券经济业务、投资银行业务、资产管理业务、自营业务等。其中证券经纪业务及咨询顾问业务由分公司执行，其它业务均由总公司开展。在总公司（更高级的业务）中对学历和能力总体会比分公司高，一般为优秀的本科生和研究生。

证券经纪业务中，为金融学专业毕业生提供的有证券经纪人、证券（期货）分析师、理财师等，学历要求一般为本科生。经纪人要求人际交往能力强，亲和力强，细心，耐心;分析师则要求对证券行业敏感、熟悉。经纪人薪水根据业务水平而定，多则月薪一万左右，底则月薪xx—3000。

**个人社会实践报告篇五**

引导语：实践的另外一个方面是可以学到在学校里学不到的东西。人际沟通，社会经验就是很重要的内容。以下是搜集整理的个人社会实践报告800字，欢迎大家阅读!通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。在实践的这段时间里，我通过自己的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现自己是最幸福的。因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自己现在还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪自己不够争气，不珍惜这好的时间和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。

在实习的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了实习的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要奋勇直前。人是在不断前进中成长起来的，虽然会有很多坎坷，但总是会有办法解决的。做人不怕失败，最怕失败后永远不能站起来。一定要相信自己，因为我总是对自己说勇敢点，挫折?怕什么，风雨过后一定会有彩虹的。于是，我便有着一个坚定的信念，那就是克服自己在成长中的困难，坚定不移地朝着自己奋斗的目标前进。我相信，自己的明天将会更加美好!通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长;另一方面，我们为社会做出了自己的贡献;但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。

半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸?还是依恋?回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。假期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段，有助于我们当代大学生接触社会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会，回报社会的一种良好形式，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了派派乐打工，凡事想时容易，做时难本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗?这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形\*\*的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

我在酷暑中迎来了暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个高中生而言，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，亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。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，我来到了xxx，开始了我这个假期的社会实践。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。在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，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，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。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。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队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，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。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。以前没有工作的机会，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。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，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。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。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。

**个人社会实践报告篇六**

实践不仅可以检验我们自己的学习，也能够检测我们自身的一些能力。这一次我进行了一次社会实践，事情也比较简单，那就是去外面发传单。虽然这件事情简单，但是对于我这样的一个个体来说，也算得上是一件比较艰难的事情了。我本人是有一点内向的，以前和别人说一句话都会脸红，现在要去大街小巷发传单给别人，更是不知道该怎么去形容了。所以这一次我也是鼓起了莫大的勇气，踏出了这一步。

我在假期里在完成作业的前提下，找了一份兼职，一开始是想通过这一份兼职为家里减轻一些负担，让自己可以买一些要买的东西。所以我就很勇敢的去找了这样的一份工作。刚开始发传单的时候，我很别扭，传单拿在手里，我却不知道该怎么去给别人，也不知道给别人之后怎么开口说我们的优惠。后来徘徊了很久之后，我终于伸出手了，或许对方也察觉到了我的胆小和不安，便笑着跟我说了一声谢谢。当时我的内心就受到了极大的震撼，原来自己能够得到这样的一些语言回馈，我也对自己更加有信心一点了。

但在这个过程当中，我也遇到了一些很难堪的时候。比如给别人传单的时候，别人爱理不理，甚至是把我的手推开，意思是别挡着道了。还有的人会直接无视我，对我这一项工作充满了鄙视。因为发传单这一种宣传方式确实有利有弊，一是会让卫生环境受到影响，二是对环保造成了一定的影响，所以有一部分人都是很拒绝这样的一种方式的。因此我也吃了很多次的闭门羹，让我感到非常的不适。

但还好，我坚持了下来。每天几百份的传单我都顺利的发出去了。虽然遭受了很多的拒绝和失败，但这也让我明白了一些道理，那就是坚持之后一定可以找到自己想要的答案，或许成功不会立马出现，但是成功一定会出现，只要我们愿意坚持，愿意相信，成功就会在不远的未来等待着我们。

这一次社会实践是一次很宝贵的经验，对我的学习，对我今后的生活都产生了很大的影响。让我知道了做好一份工作是不容易的，做好一名学生也是不容易的，从此往后，我会更加理解父母，也会更加珍惜学习的机会，争取为自己谋取一个更好的未来，找到了一个更好的人生。

**个人社会实践报告篇七**

经历过一个星期的社会实践、让我明白了很多事情。同时，我感觉到了原来我的生活是多么的美好、多么的幸福、与他们基层的生活相比起来，真的差太远了。基层的生活从来都是自力更生、自立自足，我想这些现在的我还不达标吧。在这过程中我学会了很多东西、最起码让我懂得怎么临危不乱的去处事方式和做人的道理。

在此，首先我要感谢我们的两位领导人物、\_和\_。在他们无微不至的照料下、让我在这次实践中收获了好多。其次我要感谢我的师兄师姐们、他们待我如亲兄弟、非常的照顾我，真的谢谢你们。

最后我真心谢谢在团队中和我一起走过的同学，因为他们如同侩子手一样陪着我面对所以的困难、不怕付出。现在让我来带大家进入我的心灵感悟吧。

在三下乡之行的第一天中，我们一大早就从\_汽车总站到梅州，路径千辛万苦、途中换了五趟车、在这过程中、我并不感觉到累、因为途中有几位同学陪我一起嘻嘻哈哈、有说有笑的，觉得非常的有意义，经过长达10个小时的车程后我们终于到达了\_，令我没有想到的是，马上就有当地的村委干部们热情的招待我们、脸上的笑容一直不停，让我们紧张的心情一下子就放松下面，感到很舒坦。

第二天，当地的村委干部们邀请我们参加了座谈会，非常热情的向我们阐述当地的生活和经济发展情况，让我们了解到了基层的基本情况，我们得知当地的交通不发达、自来水也没有，并且全村年度收入在6000以下，供不应求。而且在当地唯一的一间学校都是筹钱建的、里面的电脑、投影之类的设备都没有。让我们感到他们的生活条件是多么的恶劣。同时，他们也像我们阐述他们当地去年遇到百年一遇的灾害、洪灾。说了他们当时面对的情况，几乎是和时间赛跑，在遇到那种情况下的时候该如何去冷静处理，村委干部们那种不顾自己的安危，将全村人的安全放在第一位的精神，真的让我感到很佩服。

第三天、我们走访了当地的贫困农户、了解他们的生活条件，同时为了能够帮助他们，我们送上一点小小的心意。当时听他们阐述他们的经历时，我感到很无奈，因为看到一位非常需要帮助的人、我却无能为力。心有感触。

接下来的几天，我们去了当地小学做义教，和当地的小学生交流、玩游戏、一起唱歌跳舞。并且在街道宣传法律知识和调查教育情况，了解他们的知识度的情况。我们还接受了当地镇长的邀请，参加了座谈会，了解到了该镇以后的发展路线、并且镇长细心的为我们解释存在的疑问。

在我们这次实践的过程中，有很多点点滴滴的小事触动了我弱小的心灵、让我很感动。比如我们一起生活的一个星期中，都是自己买菜，自己煮饭，洗碗。大家相互关心、相互帮助、这份美好的回忆永远是甜蜜的，希望这份真挚的友谊可以永远的保持下去。一句话，我永远都愿意被你欺负。最后我也希望以后无论我们面临什么困难都好，我们的团队永远都保持不求回报、乐于付出的精神。

**个人社会实践报告篇八**

实践时间:20xx年1月23日至20xx年2月20日指导老师：李佳

学院:建筑城规学院

班级:建筑121

学号：20120511030

姓名:陈英杰

电话:18366187782

（一）前言：

又一个寒假来临。忆起往年的寒假，忙碌充实，只为高考复习，天天沉浸在书的世界里。而今年的寒假，我希望能与以往不同，因为这是大学的寒假，它理应有它不一样不同于高中的主题。我想，大学的寒假不能只是一次寒月里的假期，更不能只是大学生用来吃喝玩睡用来颓废度过的寒假；同时，也不应该只是一个让学生“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的寒假。大学里的寒假，有着它特有的鲜明的主题“接触社会，锻炼自我，让实践与理论并行”。一个大学生，从小读书读到成年，学的大多都是理论知识，也许一个大学生满腹经纶、满脑才华，但是如果只懂理论，不懂实践，一切也只是纸上谈兵，用处不大。我认为，如果要想当一个真正有为的大学生，要想让自己脑子里的理论知识应用到生活，就必须先到社会上去实践，去接触社会，了解社会。只有这样，方有可能做到知行统一。寒假实践，实则是一种磨练，对于大学生来讲，机会难得，也是两全之举。一是锻炼自己的才干，二是可以体悟父母赚钱的不容易。正是因为自己认识到寒假实践的重要性与必要性，所以我寻找机会来到了唱享时光ktv，开始了我的第一次社会实践。

实践的时间是从01月23日到02月20号为期20多天，实践的主题是进行实践学习当ktv服务员，主要内容有抱酒，倒酒，打扫包间，接待客人等等。现将本次实践活动的有关情况报告如下：

（二）基本情况以及工作体会：

我经亲戚的介绍，踏进了唱享时光ktv，也开始了我的打工之旅。第一天走进去，有着懵懂与好奇，因为从来没有过这样的实践，也不懂ktv的一切运作流程；同时，我也带着自信与勇气走进去，因为希望自己能真真实实当好一名服务员，尽到服务员应有的职责，让客人满意，让老板放心。只是第一天进去，主要是去培训，还不算真正的投入实践，不过培训时也了解到一个服务员应有的一些基本的做法。给我们培训的是一位周主管，他说，服务员首先要具备的基本礼仪就是抬头挺胸，面带微笑面对客人，记得当时周主管还说我看起来不太爱笑，告诫我要时刻记住面带微笑，笑迎各方来客，无论对方是贫是富、是高是矮，都要以“礼”相待。

等到第二天了，轮到我自己去实践了，我才发现，很多事情看别人做很简单，自己做起来却不是那么容易。就记得那天我给包间里的一位客人倒红酒，不小心倒出了一滴在外面，那客人就说：“兄弟，你这样倒酒我不喜欢，我觉得不妥，还是我自己来吧。”当酒扎被客人接过手，我明白我确实做得不好，毕竟倒酒是最基本的。那刻起，我从内心深处告诉自己：

以后一定要抓紧机会多练习倒酒，一定要把最最基本的做到最合格、最好、最能满足客人。之后，我慢慢地学会了如何打扫包间，同时也渐渐了解了整个ktv的运作。之前没在ktv工作的时候不觉得，来工作才知道ktv的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好，每个部份都有很多的讲究，里面也都蕴含着一定的管理文化和服务知识，经营理念。由于一开始几天属于试工，我都一直在努力地学习，努力地去感悟ktv的一切与一切，包括实践，服务，也包括思考ktv的工作性质，因为这一点是服务生最能亲身体会的。开始在ktv的几天，虽然会遇到一点点小挫折，偶尔也会做错事，不过我还是始终都都积极投入地去做。

现在说说我在唱享时光ktv里的主要工作情况吧：我们是每天下午4点半上班到凌晨3点，我们每天的工作就是在客人来之前把包间的卫生都弄干净，整理好自己包间的里里外外使房间整洁，并根据客人的需求，准备好酒、饮料、小吃等等一切必备品。在我看来最累人的，就是每次8点以后的立岗，挺直腰杆，面带微笑，一晚上下来腿跟腰都会感觉很酸，刚开始的时候我真的有点受不了，不过后来站习惯了，也就习以为常也适应了。有时在大厅工作，客人多的时候，老是忙得头晕脑胀，脚酸腰疼，甚至连喝口水的时间也没有，结果是唇焦口燥再加腰酸背痛。不过累是累，还是觉得很乐意，毕竟这样的生活很充实，也毕竟看到客人的微笑与听到老板的赞许时，内心满是愉悦。当然了，偶尔也会遇到很难缠、态度很不好的客人，要么是过于挑剔，要么就是素质不高。记得有一次，有一个包厢里的客人喝醉酒，然后乱说话乱发脾气，吓得我几乎不敢进包间里。所以说，面对难服侍的客人，我们当服务员的都必须谨慎小心，甚至三思而后行。

总而言之，一个ktv服务生的工作看似简单，但操作起来还是有很多细节需要注意需要小心的，有时也真的挺麻烦的。但是再麻烦也要记住顾客就是上帝，而我们是一个服务生，就理应有服务生所具备的样子和行为。

刚开始工作的时候感到有一点点紧张，有一点点不适应，甚至在最初的时候不敢面对客人，不过我告诉自己必须鼓起勇气，告诉自己自信做下去勇敢做下去我一定行的，我告诉自己以前在校是专心读圣贤书，现在在外要用心学社会事，后来慢慢的我也就习惯了。也因为我每天都要挤着公车去上班，有时候会觉得很奔波很烦，不过后来也就习惯了，也深刻地体会到赚钱的艰难，体会到爸妈赚钱养家的艰辛。我也打心底里感谢唱享时光ktv，是它给了我这么现成的一个实践平台，是它给了我机会锻炼我自己，是它给了我机会挑战自我。

（三）社会实践感悟以及心得体会

我以“应用所学知识，增加社会经验，提高实践能力，体验打工生活”为宗旨，利用短短的寒假假期参加这次有意义又一举两得的社会实践活动，走向社会，接触社会，了解社会，在亲身投入到社会中，从社会实践中检验自我，认识自我，锻炼自我。我深刻地感受到这次的社会实践我获益颇多。现在举例如下：

一、在工作中要有团队精神要有合作理念要懂得互相帮助。就比如ktv里工作每个人都会管好自己的包间，而当自己的包间的工作做完时就应该去其他包间帮忙，而不是躲在自己的包间里偷懒。还有要懂得合作，才能使各个部门的工作都有条不紊地进行。

二、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人，认识了各种各样的客人，以及ktv里各级的员工等等。如何与别人沟通好，这是一门难得的技术，也是一门需要学习的艺术，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，我与别人对话时应变的能力还不是很强，有时甚至会出现谈话冷场，这是很尴尬的。无论是在ktv还是在哪个地方工作，反正人在社会中都需要融入社会这个团体中，也就需要有效的交流与沟通。人与人之间沟通得好了，会让事情做起来容易轻松的多，也会使做事的过程中更加融洽，更事半功倍。

三、在社会实践中以及以后的工作中要有自信，要勇敢。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定，而是面对错误也不慌不忙。就像刚开始时我到唱享时光ktv那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气，勇气给了我力量，让我更有活力更有精神，让我开心地度过我的寒假实践。

四、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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”。在当服务员的这段日子，我便深有体会。我慢慢克服那一点点恐惧。其实没有任何一个人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，那一切就会迎刃而解了。战胜自我，只有征服自己才能超越自我。有勇气面对是关键，勇气是一切成功的催化剂!

五、在工作中要善于积累一点一滴的知识，要不断地丰富自己的知识结构。任何知识都好，无论是专业知识，还是管理知识、服务知识都好，都要学会慢慢去积累。可谓好的知识如韩信点兵，多多益善。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。所以知识是无比重要的，当然在学知识的同时，要懂得适时地把知识运用到现实中去。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，增强了我的服务意识、团队合作意识，也增强了我的语言交流和表达能力，可以说真真正正增长了我的社会经验、为人处事经验。同时，我也领悟到一个道理;很多事情要亲历亲为，你才能真实感受它的难易程度。每个父母为了孩子的成长成才，辛苦打工赚钱是很不容易的，作为大学生应该懂得珍惜父母的血汗钱从而好好学习，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

（四）本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的心里素质还是不够高，有时做错一点小事还是会很慌忙，不够镇定，以后要在日常生活中学会这种随机应变、灵活处理事情的能力。

第二，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中慢慢学习和提升。

第三，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

第四，管理能力还欠佳，有时候领导把任务交给我，我还不怎么会把任务分配到最妥当，这一点要慢慢学，也要多学一些管理知识。

（五）本次社会实践的问题和建议：

一．在同一个地方的时间不是很长，社会实践不完全等于上班工作，由于它的时间短而可能很多同学不会感到厌恶，所以有机会的话应该尝试一下更长时间呆在一个地方，从而考验学生的工作热情和工作耐性。这样另一方面也可以使学生对该实践单位有深入的了解。

二.如果时间与条件允许的情况下，大学生还是以自己的专业知识进行相关的社会实践，在巩固自己专业知识的条件下再加以扩充其他知识。

三如果想要建立良好的社会经济秩序，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

**个人社会实践报告篇九**

随着日渐严峻的就业形势与日臻完善的竞争机制的出现，一味的“死读书”已经不在适用于现代社会的激烈竞争，提高自身在社会中的生存能力迫在眼睫。抱着提高锻炼自己的目的，我今年暑假并没有立马回家，而是选择了去打暑假工。在这个暑假的工作里，我受益匪浅。泪水与汗水交集的一个多月里面，我明白了很多我以前都明白不到的道理。

我选择的兼职是在肯德基里面做兼职，它的机制严谨，每个员工上班前都必须进行严格的培训，在一定的时间内，要把规定的内容学好，直到过了严格检定你才可以真正去上班。我很清楚地记得，每天一点钟准时到达那里，然后我的小师傅就会教我很多要背的理论知识，学习完理论就要实际操作，她教我炸薯条、炸上\*\*块等等。说的总比实践容易，的确，实际并没有所想的那么简单，就例如打雪糕，两圈半的一个脆皮甜筒，要控制好力度、时间和量度。力度大了，雪糕会下得很快，雪糕只能直直的一条，不符合标准;时间长了或是短了，在该圈回来的地方没有圈，雪糕就会向一边歪倒，然后就会不小心掉地上，这样的雪糕不符合标准，要废掉;在量度方面，要是打雪糕打到一大一小的话，很容易引起顾客的疑问，然后就会产生抱怨这些不好的情绪。我这个人是属于手脚不是很麻利的人，为了学好打雪糕，我每天都在雪糕机前练习，手有时候还麻痹了，但是心里不停的叫自己再坚持，不停地告诉自己，只有坚持我才能学会，要是放弃了那就永远都学不会了。尽管肯德鸡里面有空调，可是我的汗还是一样流下来，我足足坚持了一个星期的雪糕学习我才把它给打好，使得我的付出终于有了回报。当看到顾客接过我打的雪糕快乐的表情，我的心情也不禁跟着开心。天知道我为这个付出了多少啊!天知道这小小的雪糕里面蕴涵了多少汗水与心思!我明白到，只有付出才会有回报，要是一味想着不用学就会，结果就会想守株待兔中的人一样结果碌碌无为。

在肯德基里面，我学习的是前台职位。前台，就是负责收银和配餐给顾客。不要小看这个职位，在这个职位里面，我们要记大量的产品的价格，它们每个产品的价格都不一样，同时我们还要记住所有产品的键位，因为我们公司规定要在60秒的时间内完成建议性销售，并且配完餐，同时还要收银。这是个极短的时间，要是对产品的价格和键位不熟悉的话，是根本不可能做到的。由于我是第一次做前台，而且第一次在陌生人面前对话，心理面非常的紧张，我这个人有个毛病，就是一紧张就什么都忘。在收银过程中，我紧张到说话颠三倒四，应该是收人家五十，我就说成找人家五十，对键位的位置我很迷茫，我根本就不知道那些产品的位置在哪里，我急到快要哭了，我感到无助，好象在茫茫大海里，我找不到任何的救生浮木可以救我于危难之中。我根本就不知道接下去我该怎么做才是对的，脑袋全是糨糊，只想到躲起来哭，不知道该找谁来帮助我，我根本就不怎么认识我的同伴。就在那一刻，跟我一起工作的老员工好象完全看懂我似的，她们都过来帮我，像是寒冬里的一束束温暖的阳光照在我身上，心里感到很暖很暖。等到高峰过去没什么顾客的时候，她们就安慰我，说没事的，以前她们比我还糟糕，但是她们现在还不是做的好的，然后她们教我工作过程中的技巧，教我怎么样去放松，怎样去记价钱，记电脑键位。那一刻我感动到想哭了，我非常感谢她们能在我那么无助的时候来帮我，谢谢她们的善良。因为她们善良的帮助，我终于学会的怎么服务顾客，成为一名优秀的前台员工。从那以后，我渐渐学会向有需要的人伸出援助之手，像她们一样，每次遇到那些跟我那时侯一样感到无助的员工，我都会主动去帮别人。我从小就是个娇生惯养的孩子，避免不了有小姐的自私脾气，感谢她们给我的人生上了宝贵的一节课，让我去掉自私的心理，同时明白到在自己的力所能及的情况下都应该尽自己的能力去帮助那些需要的帮助的人，因为没有你的帮助，他们会感到无助和黑暗，每个人都不应该让自己善良的心封尘!春节过后，在母亲的带领下我来到了\*\*市龙马机械制造有限公司(\*\*市\*\*机械厂)。该厂是福建省最大的载货汽车、低速货车、多功能拖拉机生产企业，是原农业部农用车定点生产基地，现有员工450人，xx年完成工业产值2.5亿元。公司生产的福建牌汽车。

**个人社会实践报告篇十**

今年借助学校和青岛啤酒企业合作这个平台，以一名志愿者的身份参与了北京xx年年奥林匹克运动会，我感到十分荣幸，也十分高兴。这首先要感谢学校能够给我这么一个机会，感谢青岛啤酒企业能够给我这个平台，使我投身奥运，服务奥运，在工作近一个月的时间里，我学到了许多，成长了许多。

我们在七月下旬就“进驻”鸟巢，到综合区随首旅集团一起配送货物，基本上干的都是体力活。这么早就“进驻”鸟巢，一方面我们可以跟着首旅集团的员工进出鸟巢，熟悉场馆；另一方面也可以熟悉作业流程，结识那里的工作人员，方便以后工作。可以说在这方面我们占据了先机，为以后的工作奠定了很好的基础。但在这几天当中我们也体会到了什么是社会及社会残酷性的一方面，我们在综合区工作并没有得到完全的认可，似乎我们的到来是应该的而且我们必须使出全力，看人脸色，竭尽全力。幸好有党老师和李经理在这之间调和，使得我们的利益得到了最大限度的保证。虽然有点苦，但这是一种历练，是能使人成长的经历。

进入了8月份，我们就渐渐的脱离了综合区的工作，而是正式做我们的本职工作了。为了合理安排大家的工作与休息，分清楚职务，使目标更明确，我们分了两部分，一部分主管物流，另一部分主管销售。负责物流的同学有这么几个职责，，一是要保证单独售点的啤酒、杯子、盖子量要充足；二是要尽量满足综合售卖点的啤酒、杯子、盖子要够用，啤酒存量不多时要催促他们的负责人向综合区下订单，保证销售不出现断货问题；三是要统计各个楼层的销量，这是一个非常繁杂的工作，有些时候还要求人家给咱看看那张标注销量的单子，可以说这是工作量最大的一项任务。负责售卖的同学任务就很清晰了，就在销售点里卖啤酒，看来很轻松的事情，如果做起来还是需要一定能力的，这就如同做销售工作，需要一定的亲和力还要有很好的口才，而且来买啤酒的大部分是外国人，所以口语也要有一定基础，总体来讲综合素质要求还是很高的。

物流同学和售卖同学都要坚守岗位，做好自己的本职工作，还要及时沟通，发挥团队合作精神，大家一起努力把工作做好，有了业绩就有种成就感，感觉很自豪。

我们每个人都在这期间付出了许多，有些时候我们通宵达旦，但我们依然很快乐，因为我们的啤酒卖得最好，而且我们接待的外国人都很有激情，他们的那种情绪会带动你，给你力量，让你兴奋。这种成就感、这种激情足以消除疲劳的心情。我喜欢这种工作！而且在鸟巢里付出了我的汗水与激情，得到了很多社会阅历，这是我们现在需要经历需要成长的关键点。

而开幕式的第二次彩排成为了我在鸟巢服务的一个转折点，我从做物流转行为做售卖。这是一次转变，在做物流的时候，我就学到了很多，对这个作业流程已经很清楚了，我可以自己写订货单，自己带人到综合区领取货物，包括找谁领取货物，从哪条路径可以尽快省力地运送到位都已经很娴熟了。然后来到了售卖点，最开始是在五楼那里，由于那里比较高，一些场馆负责人也不经常去那里勘查，所以五楼的竞争非常激烈，不公平的竞争一直都存在，在那里我学会了“忽悠”，不是真的忽悠顾客，而是怎么招呼客人才能让客人注意到你们的产品，怎么推荐你的产品而且不至于引起不公平竞争的现象出现，怎么能让客人喜欢你的产品并且还会再来买你的啤酒。这些都是一些宝贵的经验，也是一种丰富的阅历。

在工作当中我们也都遇到了很多困难，很多时候我们自己的能力有限，我们的交际范围毕竟还是比较狭窄，但李经理和党老师对我们说：有什么事情不能解决就直接找我，电话短信都行，我们给你们解决。这句话使我们很感动，使我们更有信心做好自己的事，敢放手做事。当出现问题时，我们都是直接找党老师或者李经理，基本上都给我们解决了，在奥运会服务期间，要感谢党老师和李经理对我的照顾，对我的指导，使我明白了很多的事情，了解了很多我们暂时在学校还接触不到的事情，这个假期，我成长很快。

在这近一个月的社会实践中，我认识到校园是一方净土，没有杂质，永远不象社会那样复杂。很多时候我们是不能说真话的，并不是我们要说谎，而是我们要学会变通，学会委婉的拒绝别人，学会利用其他途径帮助他人。社会就是一个大的交际圈，善于交际就会很好的生存，否则就会四处碰壁。这就是社会的复杂性及其对我们而言带来的残酷的一面。

虽然奥运会结束了，但我们这个团队的友情永远不会结束，我们的兄弟情谊不会结束。回想一下这个假期，我结识了很多要好的朋友，认识了很多人，在这期间我们忙忙碌碌，有苦有乐，酸甜苦辣人生百味也都有所品尝。我们这个集群，各位兄弟从互不相识到现在的情同手足，从一开始的懵懵懂懂，到现在的成熟干练，从当初的生涩胆怯到现在的落落大方，这就是成长，这就是收获！

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