# 大学生暑期社会实践报告(通用13篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-28

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。大学生暑期社会实践报告篇一：吉林省大安市石油钻采机械厂...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

**大学生暑期社会实践报告篇一**

：吉林省大安市石油钻采机械厂配件库房及销售部门。

：大一暑期

：初步了解产品库房管理情况，获取一些销售方面的实际经验，简单学习人员培养，人员分配以及人际关系的培养。

：希望在实践中通过目前所学的专业知识和自己的思维模式，结合特定的企业，了解库房及销售等部门的商业运作，同时也为了提高自己的社会实践经验以及丰富阅历，具体感受实际工作与单一理论学习的差异，也借此领会为人处事的道理，最终提高自己的各方面能力。以下我会针对几方面内容进行简单的分析及发表一下自己的些许见解。

正文

当前时代，无论什么行业都是秉承着以人为本的理念。销售服务更不例外。作为一个好的销售人员，不仅仅是要具备良好的销售能力，也要身兼很多方面的素质。

而通过我这十几天的实地工作发现，有很多问题存在于类似的中小型私营企业当中。

（1）库存与销售部门脱节，出现极为偏激性的各谋其政，缺乏沟通了解。

（2）面对激烈的竞争，目前平均利润率普遍降低，在管理需要优化的岗位，存在一些只领钱不干活的人，降低了工作效率。

（1）企业各部门要有良好的沟通，适时地开展各部门的交流活动，让员工各方面加深了解。

（2）实行”优胜劣汰”的用人方针，多采取竞争上岗的用人模式，适当的裁员，以提高用人效率。。

1、有效的人工管理。

2、通过智能系统和布局使柔性最大化。

3、不要只局限于收货、储存和运送。

4、最优化供应链中的仓库。

销售不是企业对外营销的窗口，，因此，好的销售服务团队是企业良好经营的重要保障之一。在将近一周的学习实践中，我发现，在销售部有相当一部分员工只侧重于单纯的向客户推销产品，而忽略了向其介绍一些售后服务信息，以及公司对出售商品的承诺。

我觉得无论什么样的企业，管理者应该始终把人才建设作为推动创新，保持核心竞争力，实现企业全面、协调和可持续发展的原动力。一个企业的人才队伍的强大就标志着它向成功领域迈出了一大步。

一是要建立健全企业的激励机制。

二是要尊重和保护员工权益，积极稳妥地推进薪酬、福利和保险制度的改革和完善，充分反映岗位特点，体现岗位价值和突出工作业绩，激励高层次经营管理、专业技术和关键技能人才。

综上所述，在类似的中小型私企上，各个环节的问题都是客观存在的，我们如果想更好的发展企业，就应该根据科学系统的方式方法来不断建立和完善企业结构，只有在不断改变和进步中，企业才能向更健康长久的发展下去。

在过去的学习中，尽管理论知识使我们的头脑丰富了许多，但经过这次的社会实践，让我明白了就算理论知识再丰富，也要经过实践的检验，否则只会是纸上谈兵。这次的实践让我收获许多，了解了企业经营上的实际方法和难处，得到了很多难得的经验，各方面都受到了很好的锻炼，这将使我终生受用。

**大学生暑期社会实践报告篇二**

别忘了，我们在同一片蓝天下有一种生活你没有经历过，就不知道其中的艰辛;有一种艰辛你没有经历过，就不知道其中的快乐;有一种快乐你没有经历过，就不知道其中的纯粹。

为期十四天的社会实践活动圆满结束。说实话，近半个月太短暂，我还没有来得及回味就已经结束。可是，十四天对我来说又真的很长，第一次策划如此浩大的实践活动，经历了它的开始到结束。看着它一步步走向成功，心中也满是欣慰。虽然过程中充满了艰辛与困苦，但是我无怨无悔。无论从实践开始，还是到实践结束，我一直都在收获成长，收获经历。

支教已经结束很多天，我的心好像还停留在剑阁，停留在沙中。有太多的感动，我无法在这小篇感想里勾画清楚，我只能试着用自己笨拙的笔，记下记忆里点滴闪烁的瞬间。当我的心被明亮的阳光充满时，我不想去描绘任何沉重的事。

第一次见到孩子们是在那偌大得会议厅里。气氛浓烈的掌声中，那灿烂如花的笑脸，给千里之外的我们一份亲切与温馨。与三十个孩子的目光相碰时，我突然间明白了我来这儿的真正目的和意义，也在一刹那读懂了自己的价值。原来他们并不像我们狭隘想象中的那样“笨拙”、“闭塞”、“年少无知”。恰恰相反，他们的朝气、乐观和笑容一直感染着我们每一位成员。那个叫张月的女孩，从小失去了母爱，父亲支撑着整个家，却也不幸得了残疾，但她没有给我们以脆弱，而是坚强与乐观。我想，那一刻，我们每个人心里都湿了。那个爱笑、喜欢唱歌、写的一首好诗的男孩李定川，从始至终他都那样的爱笑，笑得那么质朴，爱唱，唱得那样纯真。还有那个，每一次打招呼都是笑盈盈的，叫庞霞的女孩，一直很努力，无论是在听课，还是在准备活动……我无法将三十个孩子一一记下，但是他们的笑脸却都印在我的脑海里。

上课的时候是我们最开心的时候，也是孩子们最开心的时候，我们就像一扇窗，给他们以机会了解外面的世界。给他们讲大学生活、介绍学习经验、讲数学物理知识，进行心理培训、建塔游戏，举办辩论赛……他们都积极投入其中。最后的一堂课，是我给他们上的，关于我的学生经历。我不曾想到，他们对我有那样的好奇，就如一个陌生的哥哥有着神秘的传奇。他们听的那样认真，那么投入。我看到了他们渴望走出大山的眼神，就犹如五年前的我一样，对未知的世界、对不定的将来充满了憧憬，也充满的忧虑。“自信、能吃苦、耐得住寂寞”，是我给他们的箴言。穷人的孩子早当家，他们身上早就负担了家庭的未来和希望。我一直相信他们，并不比城市里的孩子差。激励他们鼓起勇气，激发他们学习的斗志，走出大山，走向未来，这就是我此次支教的初衷。

孩子的感情是质朴而纯真的，没有一丝杂质，喜欢就会开心地笑，即使有烦恼也会随着会心地微笑顿时烟消云散。他们爽朗的笑声，他们真诚的话，犹如一部经典的电影，每一镜头都在脑海中重现。五天的支教，影响的不仅仅是我的人生，还有三十个孩子的未来。

剑阁县是一个贫困山区，也是“汶川地震”的重灾县之一。第一次踏入四川的土地，第一次踏入这巍峨的大山，我深深地被这景象所折服，连绵不断的雄峰，翻到山的那一边依旧看不到尽头。剑阁的人民，热情而有淳朴，天生乐观。当地施工一派繁忙，到处可见重建的迹象。通过政府和人民的共同努力，灾后重建工作进展顺利，并取得了一定成效。剑阁县在灾后重建工作中取得了明显的成效，经济增速在全省排名前列。大力开发旅游资源，剑门关景区开发取得重大胜利;工业集中区建设取得新进展，以工业强县为目标，不断拓展工业发展新空间;现代农业示范区建设也在努力推进，不断发展特色产业经济。新县城的建设也是实现了重大突破，城市基础性设施建设和民生项目有序的推进。在中央提出的“三年重建任务两年基本完成”和实现灾区群众“六有”的目标下，黑龙江援建工作进展顺利，在剑阁县书写了壮丽诗篇。xx年重点突出了救灾、救急和项目规划启动，xx年全面启动推进援建项目，并完成了大批的民生性、基础性项目，在今年8月中旬将全面完成援建工程建设任务。两年来，黑龙江省从物资、资金、技术和人才方面给剑阁全方位的援建和支持，取得了显著的成效。从整体上来说，剑阁县的灾后重建工作取得的成效是有目共睹的。

但是，当我们深入到乡下实地调研时，有些情况并不是我们当初想象那么美好，却可谓有些不尽人意。在我们走访的农户当中，有很多的农民向我们倾诉了心中的苦水。他们的收入微薄，失去了赖以生存的土地，只能靠打零工来维继生活。生活环境存在很多的不足，村里道路不整，生活饮水很多都只能从山上或河中取水。农村低保分配不公平，政府的政策有的不明朗。甚至有几位农户在我们采访时哽噎起来，让我们揪心不已。诸如此类的问题，在当地的农村都是普遍存在的。这与我们从政府了解的信息截然相反。我们政府忙着在宏观项目的建设出成果的同时，也不能够忘记倾听老百姓心声啊。

农村的发展重在教育，用知识改变命运，改变社会。我们支教的意义，也就体现在此吧。下寺镇只是中国广大农村的一个缩影，农村问题和矛盾层出不穷，与建设和谐社会目标存在很大的差距。作为当代大学生，有责任、有义务为我国的农村建设和发展做出自己的贡献。

一位敬业负责的县团委书记

一位热情淳朴的中学教师

梁老师，沙溪中学团委书记。不高的身材，戴着一副眼镜，笑起来有点憨，典型的中学教师代表。他很热情，为我们安排好住处，为我们布置夏令营的场地，担心我们的伙食而让食堂的师傅专门关照。他很实在，当我拿着评分表让他打分时，他因为自己没有实际参与而拒绝打分。他严谨踏实的作风，没有丝毫的派头，始终感染着我。

大学生村官，这是一个熟悉却又陌生的集体。因为是大学生，他们和我们一样有着花样年华的青春，也同样怀着昂扬的斗志。因为是村官，他们选择了到祖国的最需要的基层去，撒下青春的汗水，留下默默奋斗的身影。在和他们进行交流时，他们和我们一样的可爱，有自己的理想和思想。正如村官杨露梅所说的那样，“到那都是奉献，那就到最基层去吧，为农民做点实事、做点好事”。他们是党和政府与老百姓联系的纽带，将政策落实到基层，关心老百姓，帮助群众解决困难!从他们身上，我看了他们甘于挥洒青春、无私奉献社会的宝贵品质。

首先，这次社会实践，并没有让我感到失望，让我学会了很多，也成熟了很多。我是抱着学习的心态加入的，作为领队，却缺乏相关的实践经验。由于各方面的原因，造成实践团初期的不稳定，我想我应该负起大部分的责任。作为一名领队，应当以怎样的角色和心态去带领整个团队取得成功，应当如何从整体上考虑团队的运行，十分需要能力的锻炼和培养。虽然每晚奋战到两三点，虽然遇到了种种困难，我一直坚信，有那样一份必胜的信念，战胜所谓的困难。我始终坚信这样一点：一件事情如果要做的话，就一定要把它做好，要么就不做。

其次，这是一次历练，从学生到志愿者，从校园到社会。作为一名大四毕业生，能够在大学的最后时光参加暑期社会实践实在是一个难能宝贵的机会。在出发前，我舍弃了很多的东西，感情上不舍不能让我百分百地投入到工作之中。鱼和熊掌不可兼得即如此吧。但是实践得到的锻炼却是在哪都换取不来的。天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。社会实践活动是考验大学生修养品性的好环境。在那些平凡而伟大的人民群众面前，我们养成的“娇、骄”之气得到克服;在实践的困难面前，培养了我们的牺牲精神和坚强品质。这次实践，让我变得坚韧顽强，养成务实的学习态度和生活作风，不断提高、完善自己。

天津，四川，剑阁，下寺，我们这样去;下寺，剑阁，四川，天津，我们又沿着去时的路离开了那片土地。如同一个循环，一切仿佛又回到了原点，但这并不是白白的回归原点，我们将我们的爱沿着这个圈传递，不断循环，正如我坚信的那句话：让爱无限循环，世界才会更温暖。我也愿有更多的同仁，能够投身到社会实践当中去，把我们的爱送到每一个需要的角落，在社会实践的大熔炉中受益匪浅。读万卷书，行万里路。社会实践，是大学生接触社会的第一步，也是了解社会、了解基层的重要途径。通过投身实践，锻炼了能力，收获了友谊，了解了社会和国情，提高了党性修养，增强了社会责任感和历史使命感，我们正逐步向“党性强、能力强、影响力强”的目标不断努力。

**大学生暑期社会实践报告篇三**

山东体育学院 奥林羽乒中心

从1997年开始，随着我国高等教育由精英教育向大众教育的转变，国家已不再负责大学毕业生的分配，毕业生完全进入市场自主择业。特别是xx年高校扩大招生规模以来，由于短期内毕业生增幅巨大，导致就业市场竞争日趋激烈。xx年底，教育部在连续多年作出“就业形势严峻”的判断后，再次发出了“xx年更严峻”的重要提示。在金融危机对实体经济的影响日渐显露之后，大学生就业难成为民生难题。据教育部统计，xx年，全国普通高校毕业生达559万人，比xx年增加64万人，增幅为12.9%。而xx年毕业大学生实际就业率不到70%，也就是说，超过150万高校毕业生不能顺利就业。xx年，我国高校毕业生总量达到610万，就业形式不容乐观。

对于我来说此次社会实践的主要目的是锻炼自己，学会与人交往。大学四年的学习生涯已过去了一半，暑假将至及至，为了提升自己的技能水平，开拓自己的视野，增长见识，为迈入社会及以后的工作做准备，我选择了切身的投入社会，锻炼自己；同时通过自己的社会实践工作可以赚取下个学期的生活费，补贴生活，为家庭减轻负担。

我工作的地方就在我们学校里面的奥林羽乒中心，工作的大体时间是每天早上的八点至晚上十点半，日常的主要工作是陪来此锻炼的人打羽毛球，并且负责清理打扫馆内的卫生，另外对初学者进行指导示范。 四十三天来的社会实践工作，我干的大多是体力活，每天工作量都很大，记得刚开始的一周每天晚上回去后胳膊都会累的酸痛，浑身软软的无力气，但是我告诉自己这是过度期，过了这几天就会好了。为了节省时间提高效率，打工没几天我就买了一辆二手的自行车，虽然破点但是还可以。；老板给我的月工资是一千一，其中的提成要看你自己的本事，每多教一个学生月工资就会随之增长，我很幸运一开始我便收了两个学生，每天在固定的时间给他们讲要点做示范，我很喜欢跟他们在一起打球虽然他们都是初学者。每天都过着两点一线的生活，从住所到馆内再从馆内回到住所，每一天累并快乐着，我的球技也有所增长了，我现在可以熟练的掌握运用左手打反手球，每一天我都努力进步着，我一共收了七个学生，老板把我的月工资涨了三百，我很高兴，现在每一天我都过的很充实虽然累点，休息的时间少了，但是我感觉我获得更踏实了，我可以自己挣钱了虽然不多，心中有说不出的喜悦。在我的七个学生当中有一个上小学的，年龄也就十二三岁，他妈妈送他来时说他眼睛不是很好，我特意留意了这个学生，他长的很清秀白皙，但是却显得单薄瘦小，记得那天我又和他打球，不知怎么了我发球他老接不到，即使我发很简单的他也是接不到，我莫名的感到生气，就说了他几句，谁知道他却眼睛红红的，我的心像扎了一下是的，看他这样我很心疼却什么也没说，快下课了他妈妈来接他，我看到他赶在他妈妈来之前去洗了洗脸，我感到很不好意思，像是犯错了是的。以后的每一天我都耐心的教他，我显得很疼惜他，他眼睛不是很好，每次打球时我都缩短用眼时间，教他技术要点，慢慢的它可以跟我连打十几个会合了，我很高兴那天。打工的几十天是很单调的，但是我却深刻的感受到现在的孩子真是幸福，我教的那几个学生都是在蜜罐子里长大的孩子，生来无忧无虑，脾气却很大，不能说，他有很多理由在那等着你。打工的这些天很累 ，每天早上都要打扫卫生，还要打扫厕所，但是不可否认的是我变得成熟了，我学到了很多东西。

四十三天虽然不是很长，但是却让我学到了很多的东西。在日常生活上，我真实的体会到了挣钱的不容易，我学会了节俭，怎么做可以最省钱，买到物美价廉的食物与东西，不该花的就尽量不花，我一会到了“粒粒皆辛苦”第一次那么深刻的感受到挣钱真的好辛苦。我住的地方离馆很远，为了工作方便，节省时间提高效率我买了一辆二手的自行车，为了节省几元钱我跟卖主大费口舌，要是以前我会直截了当的给钱拿车，是实践工作教会了我节俭；在工作上，我更加深刻的体会到了责任感，不管我们以后做什么工作，责任感是任何一个人做好工作的前提，虽然我干的都是体力活会很累，但是每一天我过的都很充实，在陪人打球的过程中我既锻炼了自己又提升了自己的耐力，为我以后更好的工作做了很好的准备，我很喜欢这份工作；在人际交往上：在这里打工每天都可以和不同职业，不同年龄，不同性格的人交往，我更加的坚信对人真诚的重要性，己所不欲勿施于人，换位思考，都是我们大学生迈入社会所必须要学会和拥有的，每一天都用真诚的微笑迎来每一个来此锻炼的人，然后用诚挚的挥手向每一个人告别。和社会上的人交往还让我开拓了视线，使我可以更好的了解社会，学会如何做事，怎样做人；在自我成长上：这次打工使我更加清醒的认识到了自己目前的位置，都说大学生毕业就面临着失业，我真的感受到了，虽然我干的都是体力活，但是我的工资待遇并不高，毕业后要想找到一份舒适的工作并不容易，现在我更应该好好利用剩下的时间为自己充电，努力提高自己的技能水平，同时这次打工也使我认识到学历差别以及地位的高低，每天打工都眼看老板的脸色，这使我更加有了奋斗的动力，我坚信努力就一定会有收获，劳动创造美好未来！

四十三天的打工生活结束了，虽然很辛苦，但是却是累并快乐着。平静的湖面练不出强悍的水手，温室里培育不出茁壮的花朵，人是需要磨练与锻炼的。四十三天我的假期生活，既紧张又充实，我增长了很多见识，和社会有了更近一步的接触，我更加坚信，劳动创造美好未来，付出一定会有回报！

**大学生暑期社会实践报告篇四**

20xx年8月3日，接到同学电话，说有工作要我一起做，我很兴奋的答应了。开始了我短暂的实习。

随着近年来大学生就业形势的日益严峻，以及企业对人才的更高要求，作为大三学生，为了适应社会的要求，增强社会竞争力，也要注重培养自己的素质。

于是我趁着暑假，给自己创造了参加实习的机会，以便接触社会，锻炼自己，为以后进入社会工作岗位做准备。一个学生在实践中必须具备的经验，让我们在实践中了解社会，让我们学到很多课堂上学不到的知识。它也开阔了我们的眼界，增长了我们的知识，为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础。虽然这个实践和我的专业关系不大，但是我觉得我在这个实践中学到的东西会影响到我的一生，以后会用到任何行业。

1、对工作的初步了解

打完电话，我在网上初步了解了这家公司。通过官网和实地考察，了解到公司主要经营玻璃摆件，包括玻璃花瓶、果盘、酒瓶、雕花杯、摆件等。工艺风格有磨砂、绘画、雕刻等。而且有些产品是用特殊材料制成的，比如有一种玻璃叫金红色玻璃，也叫玫瑰玻璃或金红宝石玻璃。微细的金粉融化到玻璃中，产生一系列氧化反应，最后变成颜色。所有产品都是手工吹制和手工制作，属于手工艺品。这是广州外贸公司第一次来华中展览。广州市场主要是出口贸易，出口到北美、欧洲、南非、中东等地。遍布全球，规模较大，国内市场基本空白。准备打造一个立足武汉的营销模式，拓展市场，打造品牌，持续扩张。这次展览是一个绝佳的机会。因为公司的产品不仅是工艺品，也是家居装饰不可或缺的，实用、环保、美观，是高品质生活的体现，公司可以快速锁定人群，即购买力强的人群，面对他们的需求。展会的目的不仅仅是为了销售，也是为了宣传，因为武汉的市场不是很大，很多人还没有这个概念。这次展览可以为公司在武汉的后期发展铺平道路。

此外，我对活动的组织者和团购模式也有一定的了解。主办方是一家人气团购网站和武汉会展中心。一种购物方式，将相互认识或不认识的消费者联合起来，增加与商家的谈判能力，获得最优价格。商家根据薄利多销、量大价优的原则，可以提供低于零售价格的团购折扣，以及仅靠购买无法获得的优质服务。团购的方式也有很多种：线上团购和线下团购，可以分为自发团购和组织者组织的专业团购，即专业团购网站和卖家组织的团购。我们的展会属于线下专业团购。

2、工作进展

8月4—5日：经理给我们做了一个简短的培训，说明了流程和团队的共同目标后，我们正式开始了活动的准备工作。

1、拆开陈列柜：我们小心翼翼地把陈列货架上的产品全部拿走，整齐地排列起来。男孩们取下玻璃，拆除了陈列柜。

2、产品包装：根据人群选择多种风格的产品：北欧简约风产品，中式复古风格套装，

日本甜美花瓶、波西米亚风格瓶套、原始粗糙抽象摆件、地中海家装系列等。，适用于所有家装款式。擦拭产品，用泡沫纸逐个分开，按尺寸组合包装，记录所有参展车型，清点箱数，给箱号。广州的新产品都是有编号的，一半打包，另一半留在仓库，剩下的产品一件一件的打包摆放。

3、仓库标记：根据记录的产品编号，找到相应的房间，分别找到编号产品的箱子，并做好明显的标记，方便留守仓库工作人员清点展会所需的商品，节省订购展会的时间，并根据账簿登记找出货架上的商品，根据库存情况对销售计划做相应的调整。其中，找货有点混乱。最后按房间分类，按房间号搜索，解决了。

4、横幅印刷和制卡

熟悉商品摆放，制定价格，接待客人，发放名片，介绍产品，观察会场人流。注意商品摆放：配色要活泼而不轻浮，款式繁多而不复杂，形式简单而不呆板，玻璃的质感取决于光线，要根据光线来调整。

因为之前做过家居建材的销售，所以对销售还是比较有经验的。一个客户来了之后，先让客户感受到我的诚意，向客户说明产品，订单要随着客户的目光移动，告诉客户哪些产品适合客户。我会按照经理告诉我的方法让客户知道这个产品适合他。其中，客户会问一些问题。当然，因为对商品的理解还不透彻，所以在回答客户一些比较刁钻的问题时，显得有些笨拙，缺乏灵活性。毕竟我想了很久，想出了下一步的应对方案。接待下一位客户时，避免出现与上述相同的问题。但是如果自己处理不了价格谈判，我会找一个有经验的导购员和客户谈。毕竟他们会在很多商品的价格底线上做的比我好，避免失去一个客户。

活动结束后，我会把名片交给客户。其实让更多的人了解这个产品和品牌并不重要，这样才能吸引更多的客户，起到宣传的作用。在递名片的过程中也学会了一些细节，比如举手微笑。

7日，由于主办方的一些调整，我们的展览场地发生了变化。位置好，根据公司对昨天工作的总结进行促销活动，吸引了很多人，导致当天销售业绩大幅上升。

首先，这几天的工作让我对玻璃首饰行业有了初步的了解。目前，中国的消费者仍然有限，但会有很大的增长空间。随着人们生活水平的提高，生活质量也在逐步提高。生活不仅包括衣食住行，还包括精神满足和个人品味的提高。所以这个行业潜在的市场力还是挺大的。

第二，虽然工作很累，但是我从我们工作的过程中深刻体会到，工作的组织要靠规划，前期的准备和了解是很重要的。有了这些才能制定相应的计划，需要结合目标不断修正和完善。目标是动力的源泉，计划能让人头脑清醒，不迷茫，不迷茫。计划也需要有层次，以更有序的方式执行。

第三，在这个过程中，我做了几天销售。销售最重要的是学会如何与人沟通，包括说话技巧和注意地方。我学会了与人交往，首先要真诚，但要保持适当的距离，在心里给予正确的暗示，倾听和理解对方的需求，这才是最大的。我们应该观察对方的面部表情，判断他传达的真实意思。在合适的时候做出让步，才能达到最终目的。总是努力保持一种平静的心态。从销售技巧上来说，不全面的看事情是不能下结论的，也不能做狭隘的判断。比如我们质疑产品的定价是因为产品是分级的，分为高、中、低三个等级，每个等级都有对应的价格。不过来看的客户可能生活水平较低，但不代表定价不合理。因此，通过调整销售策略，销售情况有了很大改善。

总之，我在这次实践中学到了很多。虽然看起来工作性质和专业关系不大，但学到的东西包括玻璃首饰行业，销售技巧，做事方法，做人等等。这些东西会让我受益终生。

第三，在这个过程中，我做了几天销售。销售最重要的是学会如何与人沟通，包括说话技巧和注意地方。我学会了与人交往，首先要真诚，但要保持适当的距离，在心里给予正确的暗示，倾听和理解对方的需求，这才是最大的。我们应该观察对方的面部表情，判断他传达的真实意思。在合适的时候做出让步，才能达到最终目的。总是努力保持一种平静的心态。从销售技巧上来说，不全面的看事情是不能下结论的，也不能做狭隘的判断。比如我们质疑产品的定价是因为产品是分级的，分为高、中、低三个等级，每个等级都有对应的价格。不过来看的客户可能生活水平较低，但不代表定价不合理。因此，通过调整销售策略，销售情况有了很大改善。

总之，我在这次实践中学到了很多。虽然看起来工作性质和专业关系不大，但学到的东西包括玻璃首饰行业，销售技巧，做事方法，做人等等。这些东西会让我受益终生。

**大学生暑期社会实践报告篇五**

同学的期待，学校的建议，社会的希望-----我们学校每暑假都会有一批学生到比较贫困的地区进行“三下乡”实践活动。对我而言，舍弃享受暑假的快乐时光，决心背起行囊，和队友踏上征程，去“三下乡”，深入农村，体验生活，再苦再累也甘愿，毕竟这是次难得的机会，争取在这短暂的时光中能成长起来，增多见识，学一些书本学不到的东西。我很荣幸能加入到惠来团这个大队伍、这个大家庭，这是一个温暖的家，在实践期间，每个人都享受着暖暖的气息。

7月10日，在学院领导的关怀下,在院团委的支持和带领下，我们背上行囊，踏上“三下乡”的征程，感觉任重道远。实践证明，我们已经将广工学子的智慧、道德、爱心在此程中发扬光大。

在此次活动中，我接触了很多，也感受到了很多。我想，这将是我人生中一笔最重要的财富之一----我感到很快乐!以下讲一下我的财富分类吧：

经过这次“三下乡”我明白了吃苦耐劳是成功的基础，坚持就是胜利，只要坚持住就没有跨不过的沟渠，学习是这样，生活又何尝不是。吃苦耐劳是永远抹不去的话题，吃苦耐劳是一个人、尤其是青年人所应该具备的基本的优良品质之一。从现实生活中来看，大凡在单位里受到领导重视、得到同事尊重、在事业上有大发展的，莫不是那些在工作中吃苦耐劳、踏踏实实、兢兢业业的实干苦干者。其实，每一个岗位都能锻炼人，而且越是最基层的地方，接触的事情越多，所获得的经验越丰富，自己的才智和能力也提高得越快。很多成功人士在谈及自己的成长经历时都认为，是基层的艰苦环境磨砺了自己。而我们这次的实践活动恰好符合了这方面的方向与要求---我重新认识了我自己，我还需要努力，我想，吃苦耐来肯定能带给我成功。

再者，生命是什麽，他竟然能够驱使人们坚强的克服重重困难，坚持着自己，为着他人。

一个人为什么而活着，生命的价值是什么?可以说这些问题是困扰每一个人一生不同时期的难题，没有任何人能够逃脱。从前我认为应该金钱去活，因为有啥别有病没啥别没钱的观念在我脑中根深蒂固，由于这种错误观念的驱使，使我很多问题上都处于矛盾之中，感情与金钱，如何用一种价值尺度去交换彼此的感情。社会实践期间，我认识了一位啊伯，他只有一个孙女----是捡来的。他每天坚持种田---尽管收入不高，但他坚持着，为的是他那个孙女。之后我明白了，感情这种人类所特有并且把它发挥成极至的情感是无价的，当我病倒的时候我并不能给与大家任何物质上的补偿，然而大家还是那样照顾我关心我，情感不是用于互相交换的而是互相支撑和给与!

对贫穷，一个优秀的人往往无所畏惧;但是，面对成功，他们却往往失去了方向。对他们来说，度过艰难的时刻很容易，因为那时候他们别无选择，只有前进;但是，面对成功而来的一切，他们毫无准备，一下子就陷入了困惑。其实，一个人是否事业有成是与贫穷无关的。童话大师安徒生是一个鞋匠的儿子，贫穷没有压垮他，却促使他成就了事业。世界著名的画家梵高是个连妻子都娶不上的穷人，他的故居中有吱嘎作响的小木床和早已龟裂的皮鞋，这也许与他的成就是那么格格不入;生活中这样的例子举不胜举，他们有的或成为将军领袖，或成为富商豪儒，或成为文学巨匠，或成为演艺名家等等。他们没有被先天的贫穷所吓倒，没有被知识的缺乏所困惑，而是向着自己的理想不懈追求，最终走向成功之路。

在此次“三下乡”活动，我主要的参加兴趣班的教学工作。但为了更深入的了解农村，也参加一天下乡调查的活动。

18号那秒年，我们队员重新进行了工作调整，让一些参加兴趣班的队员和调研组的队员工作对换，我和几位队员加入了调研组，我们的目的地是大塘镇的坛浴村，离镇中心约有四至五公里，我们采用的是步行的方法。这样我们更能体会当中的辛苦，我们到达目的地，直接去家，对进行了采访，向他了解了村里的大概状况，包括人口，村民的收入情况，经济来源，农作物种植种类等，以及一些贫困生的基本家庭情况，从的介绍中，我们对坛浴村的情况有大致的了解。主要有几点：一、种植的经济作物单一，只有水稻、玉米、花生等经济价值不太高的品种;二、该地区比较缺水;三、通信、信息传播手段比较落后。拜访了之后，我们还去了介绍的一位贫困生的家中，所见的情景令我们辛酸难过，四个人挤在一间屋子里，我们八位队员不能全部进屋，只能进去四个，其余的只能待在外面，佳丽的摆设极为简陋。但最为醒目的是，令人感动的便是那一墙的优秀学生、学生干部和学习成绩优异的奖状。让我们的队员极为感动。

这一天的调查，我们看到的，令我们极为心情沉重，也容纳个我们感觉到我们必须帮助他们的责任与压力。

一个星期的“三下乡”活动，有欢乐也有泪水，但更多的是明白我们肩上的 责任。那种关心他人，服务社会的责任，将指引我们以后的人生道路。

你在此方，我在彼方，这是一种差距;路在前方，车在后方，这是一种差距;差距是动力，是销魂药…，这个看人而定。我一直认为，共产主义永远无法实现。因为共产主义突出的是“到处一样”，没有差距的阶级会衰亡，没有阴暗，哪来光明。西埔小学同学们的生活都很辛苦，但我想，他们的家长肯定严格催促他们努力读书，为自家、自村的发展作努力!

**大学生暑期社会实践报告篇六**

在这次实践中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持战斗，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实践的过程中，我们参观了公司a，公司b，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对xx专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。

作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正视给了我们直观的解读。公司a建立了一整套符合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善能力已达到了国际先进水平，秉承用开拓的意识、创造新的价值的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和提供优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以xx专业的具体实际的体验。与此同时，公司b企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。通过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重;大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低;现有各软件系统之间相互孤立，形成信息孤岛信息化建设发展不平衡，造成信息鸿沟硬件设备的利用率不高，资源浪费严重;综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实践是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么后来的信息化讲座就揭开了信息化和xx专业的神秘面纱。通过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成xx专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的xx专业流程将涉及多个业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国xx专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国xx专业的发展还是受着局限。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实践，无疑是给了我们对xx专业的清晰认识，这也是最为xx专业专业的学生的最大感悟。

当然实践中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。

就学习而言，专业实践它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的本次的xx专业专业实践，展示给我们了多种职业，而作为应届毕业生，择业的选择是大多数人所面对的问题。就我们xx专业而言，面试时常遇见的问题就是xx专业是干什么的?或许大多数的学生跟我一样对xx专业并没有清晰的概念，所以也并不能很好的回答这样的问题。不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深帝固的政治家、资本家手中...工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶练自己的品性，是在为自己，不是为老板。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的xx专业实践更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实践，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较;当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实践，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。

总的来说，我们这一次实践是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实践，感谢这次实践的教师，感谢为我们争取了这实践机会的领导。这次实践，一定会令我的人生走向新一页!

**大学生暑期社会实践报告篇七**

了解大学生暑假工作、让使用化妆品的各位了解化妆品生产及健康安全、让想要出去工作的姐妹了解工厂生活。

20xx年7月10日—20xx年8月23日

广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

各学校在工作的同学们及新老员工

切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品卫生状况管理和生产成本及学院同学在化妆品工作情况和生活状况、出现的问题以及分析。

美女帅哥们耗费不菲资金买来琳琅满目的化妆品，是为了求美变美，但谁都不会想到自己的肌肤却可能因此受到化妆品的伤害生的环境中去，这似乎有点难度。而且这里的工作要求严格，不允许出现错误，否则你将成为众矢之的。我们的工作时间极长，每天工作x个小时（早上：xx－xx，下午：xx－xx，晚上：xx—xx）。重要是精神上的压力，做不好就会受到责骂，每天长时间的工作没人理解你，不能告诉家长，因为他们本来就不放心，只会让他们担心，自己回家，这有悖初衷。走进大学，我们就不能再是那个凡是依靠父母的人了，我们得成为一个有担当的人。而且大学期间的学费，生活费等这些杂七杂八的费用加起来是一笔不菲的资金。很多的学生就为了那份工资，所以更不能离开。此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易；同时接触到了社会，也学会了很多学校里学不到的东西。今后我会远离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

1、谨防诈骗。

2、防止克扣工资及加班超时。中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额的中介费却不履行合同；一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

1、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

2、“打工”不能放弃学业。

3、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

4、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

**大学生暑期社会实践报告篇八**

暑期社会实践已经结束，为期一周的赴江西篁碧畲族乡之行至今难忘，在实践期间，我负责的是社会调查组，通过走访居民，企业及与乡交流的形式，了解当地的社会经济和居民生活情况。

江西作为一个经济不怎么发达的人口大省，在各公共场合我看到了经济差距下素质的差距，新火车站建设的很好，尽管尚未完全投入使用，但破坏程度令人心酸。

进乡的山路崎岖，车子在黑夜里足足开了三小时，接下来的几天我们在这儿见到了城市里少见的一番情景：清新秀丽的自然风景，淳朴好客的居民，令人惊叹的古老文化，还有农村简陋的设施和贫困农民的艰苦生活。期间有很多片段使我记忆深刻，感慨颇深。

与世无争的平和：由于地处偏僻，山高地少，这儿的农民基本过着自给自足的农作生活，平常上山砍毛竹贴补家用，加上山清水秀，俨然成了与世隔绝的世外桃源，给人与世无争的平和与安静，若不与山外经济发达地区相比，我想他们的.生活是幸福安详的。山里很少有远道而来的客人，于是农家人异常热情好客，尽管有些人不懂普通话，但脸上总挂着友好的笑容，招待我们的阿姨还拿出珍藏的野生菇招待我们，据说这些野生菇很难得，市场上价格昂贵。

难忘的农家生活：当地卫生设施较差，每次上厕所都是痛苦的经历，此外，饮用水是天然的井水，是否符合饮用水标准还有待检测，但与全国更贫困的地方相比，当地建设成果还是令人欣慰的。最难忘的还是大家在繁星下的溪边洗澡，洗衣服，这种经历恐怕今后都很难再有了。

天真淳朴的孩子们：实践的一部分内容是支教，孩子们很兴奋，来的学生越来越多，他们很乖的配合我们，大声地跟读，认真的学习《同一首歌》，《北京欢迎你》，孩子们的奶声奶气给我们留下深刻印象，或许他们不懂得歌词的含义，但我们听着是一阵阵心酸，一个队员还好几次偷偷溜出去，为的就是不让孩子们看见自己流泪。孩子们对拍照感觉很新奇，很兴奋，每当我们给大家照完像，大伙儿就蜂拥而上，把我们围个水泄不通，争着看照片。离开前一天孩子们抢着让我们在本子上签名，要中文还要英文的，还说要给我们写信。我们离开时是清晨五点多，天还朦朦亮，可孩子们早早的等在那儿为我们送行，直到车子缓缓离去，窗外孩子们的脸渐渐模糊......令人心酸的穷苦老人：在走访期间，一位老奶奶和一位老爷爷使我印象深刻，他们都是贫困户，其中老奶奶是患白内障没钱看病致残，她和哑巴儿子住在一起，削瘦的背影摸索着前进，灰暗的房子里，老奶奶探索着往灶子里塞着柴火煮饭，看着这幅画面，一阵酸楚涌上心头，而此时我能做的仅仅是告诉老人：要注意身体啊，但老人听不懂......

官民的团结同心：乡很简陋，八十年代的建筑，但这儿的村官给人的印象很尽职，他们谈道，自然灾害冲垮了街道，卫生院，电线杆等很多基础设施，农民生活陷入前所未有的困境，当地人总不能等着上级来救援吧，于是官民一起整修，由于过度疲劳，好几个干部参加完白天的救灾，晚上回来打点滴。一位村书记还谈道，给乡里的拨款是国家规定的最低限额，计划乡里的钱怎么花要比计划自家的更花心思，她还说道，乡里急需解决的问题很多，常常陷入力不从心的愁苦中。

看到这些情景，我第一次感觉我们来了，总该为他们做点什么，也有责任为当地人留下什么，乡民们致富的愿望是如此热切，乡民们看到我们来同样对我们寄予了期望。我们能做的是尽量号召媒体来关注贫困，但我一次次的感受着：自己的力量是如此渺小，这几天做的，感受的仍然不够多。在调查中，我不只一次的在心底感慨：我能为他们做什么，我该怎么办。可是没有答案。包括调查到当地少数民族在林地方面受到的不公正待遇，我们同样发现，社会这个机器太庞大了，很多黑暗与悲惨我们根本无力改变，发现真相后反而图贴悲伤与沉重，我们在尽力，但到头来也只能是辜负那些乡民们如此殷切，炽热的期盼。实践结束后，我们又回到各自的生活，仿佛一切都未曾发生，但还是期待他们过上好日子，或许有一天，我们真能回去看看那里的人，到那时，我希望，能给他们带去什么......

**大学生暑期社会实践报告篇九**

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。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟!

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，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。

这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一:挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!

二:人际关系：在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面, 大家都知道社会上人际交往非常复杂 ,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，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，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。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。在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。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企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理： 在公司里边,有很多的管-理-员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

四:自信：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。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。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，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五:认识来源于实践 ：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。

学院：武汉职业技术学院 专业：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*

年级：\*\*\*\*\*\*

姓名：\*\*\* 学号：\*\*\*\*\*\*\*\*

实践单位：江苏微密科技有限公司

实践时间：2024年7月10至8月16共36天

我始终认为新一代的大学生就是要看看自己是否拥有在恶劣环境中依靠自己的双手跟大脑而生存的能力，通过亲身体验社会现实远比自己道听途说的要真实的多，在实践中增长自己的见识，锻炼才干，培养良好的韧性，都是些小事，更为重要的是能不能放下大学生的.架子投入到辛苦的工作中，让自己被社会所承同，同时也找到自己的不足和差距！

才是青年成长成才的正确之路。

“千里之行，始于足下”，虽然社会实践已经过去，但我心里还是有挥之不去的阴影。我能做的珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。与此同时，多多与社会接触是很必要的。如果我们想接受时代的挑战受到社会的欢迎，就抓紧时间好好地充实自我。不仅要学好专业课，还要广泛的汲取各领域的知识，努力提高综合素质。一路的艰辛与微笑，虽有所收获，新的考验和抉择要奋斗不息、磨砺前行，请不要让我们年轻的时光留下太多遗憾！

“机遇只偏爱有准备的头脑 ” ，我们只有通过自身的不断努力，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

实践心得

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。

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟。

这是大学的第二个暑假，大概7月中旬的时候这学期就放假了，我在放假前打算进行一次社会工作实践，最后于7月20日开始了我的实习工作，实习工作大约两周，直到8月3日结束，每天早上8点半上班，下午5点半下班，我的工作内容为简单的日常办公软件的使用，整理和修改文件，统计信息表格，回答客户一些简单的问题，协助经理完成日常的经营工作等。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，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、上级等等，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。

这次亲身体验让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一:工作的辛苦：整天办公桌前辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,

重复同样的工作，还必须保持好的状态和好的态度，犯了错误就会受到批评。

有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异。

四:自信：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。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。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，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五:认识来源于实践 ：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。

只有从理论和实践两方面共同学习，才能取得真正的进步！

冶金113班 李超

实践单位：福建恒盛鞋业有限公司

实践时间：2024年7月15至8月15共30天

我觉得的这次实践很累但也很好,有好好磨练自己的意志,有别人对我说金玉良言,真心的关心我.我知足了.

烈日炎炎，大地如被火烤一般炽热无比，但也正是这种艰苦的环境才点燃了我心中的热火，坚定了我去参加暑期实践的念头，我们新一代的大学生就是要看看自己是否拥有在恶劣环境中依靠自己的双手跟大脑而生存的能力，这样，通过亲身体验社会实现远比自己道听途说的要真实的多，在实践中增长自己的见识，锻炼才干，培养良好的韧性，更为重要的是检验自己所学的东西在社会中是否具有实用性也就是――――自己的能力是否能被社会所承认，同时也找到自己的不足和差距！

要在自己的式作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。

这个暑期的社会实践给生活在象牙塔中的我们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，深入基层，能从中学到了很多书本上学不到的东西。也真实的理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义。的确，感性认识到只右到实践中去、到基层中去检验才知道其正确与否，同样，只有在实践中把个人的命运同社会、同国家的命运联系起来，才是青年成长成才的正确之路。

给我指明了很好的一个努力方向。我的老板在走之前也给了我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代最重要的是学习书本，增长见识，锻炼能力，尤其在大学学习时候，选用寒期时间参于社会实践活动是一个很好的锻炼机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚多少钱，等你毕业了有的是赚钱的机会，然后他给我说了他读书时的事，他说他读书的时候，也是求知欲非常强烈，想方设法地想多学点书本，放假的时候，经常往全国各地跑，不为别的，就为了增长见识”。

同时这个暑期实践让我知道了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使我们找到了理论与实践的最佳结合点。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。通过社会实践，可以紧密结合自身专业特色，让自己所学的专业理论知识在实际操作中得到巩固和提高。通过社会实践，可以检验自己的知识和水平，加深和巩固原来在理论上的模糊认识，使理论上的欠缺的在实践环节中得到补偿，从而加深了对基本原理和基本理论的理解和消化。

“千里之行，始于足下”，这次短暂而又充实的实践，将对我走向社会起到了一个桥梁作用、过渡作用，将是我人生的一段重要的经历、一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。社会实践告诉我，在新经济时代大学生应当具备创新观念和掌握成熟技术有的能力，善于经营和开拓市场，富有团队精神等素质。要在严密的思辩能力和理性的思考能力，致力于探索理性、情操、才智、体质之完美，只有做到全面发展才能适应社会的需求，并立于不败之地。我们要时刻与外界社会保持同步发展，做到与时俱进，不与社会脱节；我们应该珍惜现在的学习机会，珍惜生命的分分秒秒，学习好知识、运用知识，时刻牢记，虚度年华就是作践自己。与此同时，多多与社会接触是很必要的。如果我们想接受时代的挑战受到社会的欢迎，就抓紧时间好好地充实自我。不仅要学好专业课，还要广泛的汲取各领域的知识，努力提高综合素质。

社会实践更是实践中国梦。

求的过程，而不是他要达到多高的顶峰，一个小小的梦想都会给自己带来无尽的甘甜并不是每个人都能成为人们眼中的伟人，但平凡之中的梦想亦有生活的真趣。

一路的艰辛与微笑，虽有所收获，然所学是开始，新的考验和抉择要奋斗不息、磨砺前行，请不要让我们年轻的时光留下太多遗憾！

“我的生命只有两条路，一条赶紧去死，一条精彩的活着。”达人秀冠军刘伟10岁失去双臂，壮士断腕，残酷而悲情。然而，折断的花枝埋进大地，就汲取一脉精华，狱炼为华丽的根雕，一个励志传奇，就这样展开了含泪的花蕊。

梦想对于每一个人都是平等的，每一个小梦想都能成就我们的中国梦。化一袭微风去吹漾梦想的湖光塔影，敛一习剑气来陪衬梦想的月色酒香，驾一叶扁舟驶进梦想的碧海汪洋，去追寻吧，只要有梦，没有什么能焦灼年轻的心。

**大学生暑期社会实践报告篇十**

今年暑假我的社会实践一波三折，最后还是决定重操旧业，在学校推销桶装水。其实下决定之前，心里也有一番斗争。去年暑期在西安的一些学校有着比较好的业绩，但是时过境迁，在兰州的学校，大自然面临的情况就不那么乐观了。因为竞争、口碑等一系列问题，大自然不太好做。但是转念一想，在家闲着也是闲着，不如出来做做，锻炼一下自己。但是，和预想的没错，这是我做的最失败的一次工作了，当然这是后话。

提前好几天来到了学校。兰大旁边的西北民族大学比兰大开学早,我的工作地点就在那里。

去年从西安回来之后，我就从水站辞职，没有做过相关的工作了。相对于去年刚开始那种忐忑不安，今年明显镇定很多，仿佛一切胸有成竹。但是，只有我自己知道，内心还是有些许的害怕。

刚开始，工作进展顺利，一切都有条不紊的，看民大的代理分配区域，调配人员，安排进度……准备还是很充分。所有的工作人员都有着很大的工作热情和自信。和兰大的情况不同，民大大自然占得市场份额处于相对的优势。我的工作和这些有着莫大的关系，一个强大的团体对每一个员工都有着重大的影响，会给与他们自信和底气。在这次的工作中，我前所未有的体验到了这个道理。

对于我们这样的学生暑假工来说，锻炼自己的能力是一部分目的，赚钱的动机也是我们坚持并且做到最好的动力。利益是最大的驱动力。在这次驾轻就熟的工作中，本着要多赚钱的信念，在第一天的工作中，我几乎没有休息，给尽量多的宿舍装上饮水机，然后叫工人把桶装水拉过来，给每个宿舍装上，给新生解释我们的工作性质，介绍产品……整整一天都在做着这些事，到了晚上，喉咙干的都说不了话了，回到宿舍倒头就睡，带着甜蜜和期望。

再说我自己，那天中午的情势并没有打击我的积极性，我依然在马不停蹄的给别的宿舍装饮水机，觉得自己面临的情况没有那么糟。中午在忙碌中度过了，晚上的时候，我决定去一遍前一天装了饮水机的宿舍。当从第一个宿舍出来，我就知道我低估了形势的严峻性。具体的情况就不在这里赘述了。

从第一个宿舍出来，我就知道局势应该是扳不回来了。那些新生对我代表的这种产品的态度和之前来了一个一百八十度的大转弯，当然，因为我代表了这种产品，他们对产品的态度就是对我的态度。出第一个宿舍，我就没有勇气再踏入第二个宿舍了，但还是鼓起勇气走进去，态度和第一个宿舍无差别。一个个进去再出来，信心和勇气逐渐流失，到最后真的已经彻底失去了最后一份希望，甚至害怕敲开一个门，面对那些坚定的偏见。在迅速结束了最后一个宿舍的回访之后，逃也似的跑出了宿舍。

那天晚上和同事们聚在一起，一个个都垂头丧气的，有的人不做了，放弃了；有的说明天再试试……晚上躺在床上，想着自己是放手不做了，还是坚持把自己的宿舍走一遍呢？性格中的那种懒散和逃避的因子又出来了，不做了吧，反正没什么结果，那样我就可以躲在宿舍里上网了，不用看别人的脸色了；在快下定决心的前一刻，另一个念头冒了出来，一定要坚持下去，不能做什么事都这么无始无终，整个暑假工作没找好不是因为老是逃避吗，如果这次还坚持不下去，你能做好什么呢，如果不坚持，连自己都会看不起自己的。没错，坚持下去，不管业绩怎样，只要把剩下的每个宿舍都走一遍就是你的成功，我对自己说。

就像题目一样，这是最成功的失败。虽然已经有准备了，但是那种结果还是让人很有挫败感。

在这种挫败感之中，也有着一件让我很骄傲的事。有天中午，在走廊上，一群人在一个宿舍门口，有好几个竞争对手业务员在说着大自然的坏话。虽然以前也听说过他们销售方式，但是亲耳听见还是很不舒服。很气愤，但是我是一个人，又那么胆小……我该怎么办，是一走了之，还是去和他们理论。没有犹豫多久，我朝他们走过去，心里在打着鼓，砰砰乱跳，还是大声说：“同学，你们这是诋毁，你没用过大自然知道他们是怎样的？”

他们人虽然多，也许是自己自己心虚，也许和我一样不知道怎么应对这种情况，只是说我哪有诋毁，我只是在介绍自己的水。其实事情来临的时候害怕也忘了，我继续咄咄逼人的说了几句，他们几个人有人道歉，有人就直接走了。看着他们离去的身影，我拍着胸口，还好他们没有和我争吵，要不真不知道接下来该怎么。除了小时候和伙伴打架，已经记不起我有多久没有和别人发生正面冲突了，更不用说这样在一群人面前挑衅……哈哈。

大自然这样的结果似乎所有人都有准备，没有多大的打击，所有人都平静的接受了。“意料之外情理之中”，说的大概就是这件事，因为一年前在兰大这一幕已经出现了，现在只不过是重现了而已。西安的顺利，兰州的挫折，作为一个小业务员，我没资格也没能力去说太多，但是明白了一些道理，那些只是在课本或是书上说的道理在生活中也体验了一回。

我一直相信一个人经历的无论苦难还是欢乐都是有意义的，他们的作用也许现在还看不出来，但是总会在以后的人生中显现出来，某个时候蓦然回首会感谢自己在大学的某一个暑假经受的这种失败，让自己有了面对工作失败的经历，有了坚持下去的勇气。我们现在还是学生，这种失败是我们能够承受并且轻松面对的，但是工作以后也许就不会这样了。

**大学生暑期社会实践报告篇十一**

通过社会实践，增加我们大学生接触社会，走向社会，培养工作能力，以及完善思想道德、增强社会责任感。

20××年×月×日-20××年×月×日

×县×镇×社区

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20×年×月×日—×月×日是我第一次参加大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。

两个星期的社区社会实践，让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各龄段人的感情，拉近了我与他们的距离，也让自己在社会实践中开拓视野，增长才干，进一步明确了我们青学生的成才之路和肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大教堂，在那个广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，让我从实践中得到锻炼。

我实践的×社区是×镇×社区，隶属×镇管辖，地处×县城中心，占地0.8平方公里，共有居民2535户7335人。社区工作人员21名。

在我报到的第一天社区书记就告诉我：社区最主要的工作就是在党和政府的领导下，依靠社区力量，利用社会资源，强化社区功能，解决社区居民问题，为社区居民提供各方面的服务，组织社区居民开展各种社会活动，促进社区协调和健康发展，不断提高社区居民的生活水平和生活质量。

书记说：社区工作者要有一定的社会责任感，社区工作者的宗旨和目标是帮助社区居民解决社会问题，很多社区居民都是社会的弱势群体，他们没有工作，生活来源困难，是靠政府救济、享受低保解决生活的，如果社区工作者没有一种崇高的理想，务实的工作精神和方法，就不能满足他们的需要，所以社区工作者要有服务居民，贡献社会的意识和社会责任感。书记还说，作为社区工作者要有平民意识，要把自己置身于社区居民一员才能体会和理解居民需要，充分尊重每一个社区居民的人格和平等权利，帮助他们解决最关键的问题。

她还说作为社区干部还要有一定沟通技巧，社区工作及要与社区居民打交道，还要经常与辖区单位联系，充分发挥辖区单位的作用，才能更好的为居民服务。社区工作面对的是不同龄、性格的各式各样居民，要运用自己的知识技巧，建立信任关系，通过相互的沟通和合作，了解自己扮演的角色，最终达到自己解决问题的目的。

两个星期的社会实践，书记给我安排了三天的走访社区居民活动，带我走访的是社区干部×大姐姐，给我教了很多工作方法。通过走访改变我很多以前的认识，真没有想到在城市里还有这么多生活困难的人，三天我们走访近20户，对我记忆最深刻的是×家，她是一个×族，今43岁，看上去象50多岁的人，丈夫7前与她离婚了，三个孩子跟她一起生活，大女儿只上到初中就因为家里没钱她就不上，到处打零工挣钱。二女儿开学上初三，还有一个儿子。×因为初中毕业、再加上她汉语说的又不好，没有工作靠每月350元的低保金维持一家的生活，她自己患有风湿关节病，经常腿痛的走不成路，家里只有两间土平房和一个18寸的老式电视机，就再也没有一件像样的家具了，两间平房，进门一间有一个火炉子和一个土炕，供冬天取暖用，有一个矮小的方桌和几个木制小板凳，里面一间有一个双人床、两把椅子和一个衣柜，房间的土地面高低不平。十几平方米的院子里有一个草棚，下面盘着一个锅灶，她说这就是她们夏天生火做饭的地方。

杨姐姐说我们这次来她家，主要是帮她办理“十大慢性疾病医疗保险”，参加这个保险，她看病、买药可以报销70%，现在国家经济条件好了，为群众办的实事、好事也多了，杨姐姐一边和帕孜古丽拉家常，一边教我如何填写“十大慢性疾病医疗保险”登记表，一个多小时我们就完成了帕孜古丽家的走访登记工作。

在走访下一户居民家的路上，×姐姐告诉我作为社区干部一定要做到“四知四清四掌握”，就是要知道社区居民每个家庭成员及社会关系、每个家庭经济状况、每个家庭成员政治表现、每个家庭成员遵纪守法情况;清楚社区就业情况清、社区重点人口情况清、社区流动人口情况清、社区贫困群体情况清;掌握社区基本情况及社情动态、掌握宗教活动情况、掌握居民热点难点问题、掌握各类积极分子情况。

三天的走访结束后，书记就安排我协助×姐姐开展日常工作，杨姐姐在社区负责的是人民调解、社会治安综合治理、流动人口管理等工作，日常工作看是平凡，却很繁忙，汇总材料、上报报表、接待居民群众来访，调解居民间的邻里纠纷、登记流动人员等，不知不觉一天天就过去了。

繁忙的工作虽然很辛苦、很劳累，也使我收获到了工作上的成就感和工作中的乐趣，每当帮居民办完一件事情，诚心对你说谢谢的时候，我就感到很满足，许多事情是我们份内的事，我们有义务完成它，可居民群众却感到是你在帮助她，她们都会诚心诚意地对你说一番感谢的话，多么朴实的居民啊。

通过社会实践，我学会了和许多同事打交道。从前我不爱搭理不熟的人，现在我强烈地感到人际关系的和谐有多么重要，它有利于你工作顺畅，毕竟在社会工作，团队协作非常重要，有些工作一个人是无法完成的。不会与人打交道就无法顺利开展工作，就不利于工作效率的提高。

通过社会实践，我学会了不断努力，适时虚心请教他人，不断提高自己。从前我不爱请教他人，可现在我明白自以为是不会进步。同时，我也深感我们也必须在工作实践中勤于钻研，不断学习他人的长处，才能进一步提高自己。

通过社会实践，使我在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正走进社会奠定基石。我现在理解了学院为什么一直强调加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础，社会实践是为将来打基础的重要阶段，珍惜我们的每一个工作机会，不论什么人，什么学历，从事什么工作，没有一件事情是轻轻松松的，其实工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心，一步一个脚印，脚踏实地的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。

**大学生暑期社会实践报告篇十二**

今年暑假，我迎来了第一次挑战自己的机会——社会实践。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。我穿着运动鞋，带着我的粉色毡帽，骑着我的二手脚踏车带着希望与渴望，开始了我的找工作的征程。一开始，对自己的专业期望很高，没有月薪一千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅仅是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。不经意间看到一家离家不是很远的药房正在招聘，于是我鼓气勇气走进了这家药房。老板看我是女孩子，长的也怪文静的，就让我来做营业员。第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。

刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能卖卖药算算帐收收钱的小活，想想心里就不甘。再加上刚刚出来工作，对很多事情看不惯，工作的时候总是板着一张脸，总是带着一副不满的情绪上班，使自己上班的时候对顾客总是爱理不理的，带着情绪化上班。致使老板对我的工作有了一定的看法。在一次的拿药过程中，拿错了药，结果第二天一个女顾客拿着药过来对着我说你是怎么拿的药，听到这话自己心里很不舒服(心想自己在家在学校那受过这样的气)随即顶了一句：“拿药的时候你不也看着吗，你能怨我啊”。听到这话女顾客的脸都变的通红，准备和我大吵的，老板看到这种情形，就立即过来给人家道歉说：“是自己的失误才耽误了您宝贵的时间，请您原谅。”在说这话的同时迎着笑脸，拿着女顾客应该拿的药双手递到她手上。

致使女顾客才没有发彪。看到这种情形，我真不理解老板为什么这样的低三下四的给她说话。在送走了女顾客之后老板把我喊到他的办公室，倒了杯水，示意我坐下，说;“小钟呀，我知道你不喜欢这里的工作，但你选择了这份工作就要好好的干，即使是你感觉枯燥无味，也要努力把她干好，只要用心你会慢慢发觉这个工作也是比较有意思的，不仅能体验到工作中的乐趣，也能学到不少和你专业无关的知识，使你在以后的生活中有很大的帮助。

因为人总是会生病的，多学一点关于医药方面的知识还是有好处的。而你从一开始就不喜欢这份工作，不仅你学不到知识，还会感觉到很累很累，就今天的事情来说，顾客就是上帝，不管谁对谁错，我们都不能这样对待顾客。毕竟顾客相信你让你去拿药，你就应该对这件事认真负责。你自己好好的想想，希望今天的谈话对你有所帮助。”心慢慢的平静下来，想想自己总是带着情绪上班才导致这次拿错药的事情发生。老板说的很对，即使不喜欢这份工作也要认真对待已经选择的工作，这样才能从社会中学到知识。

从那件事情发生之后，我转变了工作态度，总是迎着笑脸面对任何一位顾客。

慢慢的和一些老顾客熟悉了，他们也会给我讲一些药理方面的知识，生活中的土方法，比如说:

一、起初感冒：葱白(连须)生姜片五钱、水一碗煎开、加适量的红塘乘热一次服下(葱姜不需服下)，并马上睡觉，出汗即愈。

二、头痛(各种头痛均可)：生白罗卜汁，每次滴鼻孔两滴(两鼻孔都滴)一日两次，连用四到五天可除根，不能吃花椒和胡椒。

三、头晕(头晕眼花)：鸭蛋一个，赤豆二十粒，搅匀蒸熟，早晨空服，每日一次，连用七天有特效。不能喝酒和吃辣。

四、失眠多梦：睡觉前用半盆热水洗脸，加一两醋双脚浸泡二十分钟，吃生葱白一到两根。

五、干咳(感冒和其他原因引起的均可)：生黑芝麻三钱，冰糖适量，并捣碎开水冲早晨空服，三天痊愈少吃鱼类。还有长期喝中药最好安排在饭后服用，不同类型的中药汤剂，服用的时间是不同的。

一般来说，肝、肾、肠道疾患，宜饭前服药;眩晕、咽喉疾患宜饭后服药、泻下药、滋补药、驱虫药宜空腹服;安神类药宜睡前服用。这些都是根据病情的不同和药物作用的特点，对服药时间做出的大致要求。但在实际用药时，医生会根据就诊者的身体变化随症调整用药，用药的方子不会局限于某一类药。在加上患者长期服药，“是药三分毒”，难免会对胃黏膜造成损伤，所以建议需要长期喝中药汤剂的人，应该在饭后30-60分钟内服药，以减轻药物对胃黏膜的直接刺激。等等一些生活小常识。

**大学生暑期社会实践报告篇十三**

今年06月20日，我怀着激情揣着期待,参加了湖北经济学院法商学院“三下乡”暑期社会实践活动。我们的小分队是以“研究蚯蚓立体化养殖的社会收益和个人收益”为内容的调研。7天时间下来,我发现这是个意义深远的一次活动，更是一堂最最难忘的社会实践课我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识,更好地深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。。

大学生暑期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。“三下乡”社会实践活动可以丰富广大青年的暑期生活，充分发挥大学生的科技优势为社会服务，为农村经济发展做贡献。

调研小组围绕这个主题开始了前期筹备工作，大家建言献策，各就各位分工进行准备合作，在畜牧水产局和东庄大队的帮助下，队长查询行车路线和宿地安排。虽然遇到很多困难，但是通过我们的努力顺利的完成了我们的前期准备工作。

随着科学技术的不断发展，养殖模式不断向多元发展。这次实践活动围绕对蚯蚓养殖户与非养殖户进行问卷调查，同时结合了对其进行采访，使得我们的一次实践，获得了双重的效果。东庄大队农户分布颇不集中，将近5000多亩。我们根据汉南区乌金大队五分队成员录入图深入走访，围绕问卷上的问题，我们在农户中开展了广泛的调查，积极地搜集有关养殖户养殖的资料，并从中得出了较为科学的结论。我们发现一个地区的养殖户养殖的种类都是差不多的，而且担心的问题也都比较相似。这次活动，使我们充分地了解了养殖的过程，认识到了养殖过程中存在较大的风险(雨水温度等外部条件、病虫害问题、供销价格问题)。通过对比我们了解到蚯蚓养殖给农户带来的收益及对当地环境的影响，有力的证明蚯蚓养殖的发展前景。

在这里，我不仅学会吃苦耐劳的精神，还开拓了自己的视野，让我在实践中认识国情、了解省情，感受党在农村建设中所起的推动作用，使农村发生翻天覆地的变化，让我更加关注“三农”问题。同时，大家之间互相增进了友谊，农民的淳朴与热情也深深地感染了我们。

我深深的认识到社会实践是一笔财富，他可以让你学到在书本中学不到的知识，让我深入社会，了解社会，学会乐于奉献，回味无穷。

时间过得真快，转眼间，短短两周的实训生活已悄然过去几天了，然而实训的过程还历历在目。

实训期间，让我学到了很多东西，不仅使我在理论上对网络管理有了全新的认识，在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。除此以外，我还学会了如何更好地与别人沟通，如何更好地去陈述自己的观点，如何说服别人认同自己的观点。第一次亲身感受到理论与实际的相结合，让我大开眼界。也是对以前所学知识的一个初审吧!这次实训对于我以后学习、找工作也真是受益匪浅，在短短的两周中相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要的基石。

作为一名大二的学生，经过差不多两年的在校学习，对网络有了理性的认识和理解。在校期间，一直忙于理论知识的学习，没有机会也没有相应的经验来参与项目的开发。所以在实训之前，网络管理对我来说是比较抽象的，一个完整的项目要怎么来分工以及完成该项目所要的基本步骤也不明确。而经过这次实训，让我明白一个完整项目的开发，必须由团队来分工合作，并在每个阶段中进行必要的总结与论证。

在这次实训中，我们每个人都有属于自己的工作，我负责的是群集服务器，原来我连群集服务是什么有什么作用都不知道，现在虽然也不是很清楚，但至少我有了大概的了解， 群集服务(由事件处理器，故障转移管理器/资源管理器，全局更新管理器，以及其它部分组成)是mscs的核心部件，并作为高优先级的系统服务运行。群集服务控制群集活动并提供诸如协作事件通知，群集组件间通信处理，处理故障转移操作，以及配置管理之类的任务。每个群集节点运行自己的群集服务。

在操作过程中虽然遇到了不少问题，例如忘记设置硬盘，两台电脑实际上用的是同一个硬盘，最后是服务安装失败。但是收获不少，加强了自己的独立操作能力，自学能力也得到了加强，以前都是跟着老师依样画葫芦，但是这次没有老师的帮忙，都是通过网上查找资料，看视频，然后自己操作完成项目的。虽然我们组都是女生，在进度上总是比别人慢，但是我们靠自己完成了此次的项目。

这次实训也让我深刻了解到，不管在工作中还是在生活中要和老师，同学保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的的东西很多，他们就是最好的老师，正所谓“三人行，有我师”，我们可以向他们学习很多知识、道理。

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