# 2024年暑假工作社会实践报告(通用10篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-09-21

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**暑假工作社会实践报告篇一**

暑期社会实践，是我们大学生充分利用暑期的时间，以各种方式深入社会之中展开形式多样的各种实践活动。积极地参加社会实践活动，能够促进我们对社会的了解，提高自身对经济和社会发展现状的认识，实现书本知识和实践知识的更好结合，帮助我们树立正确的世界观、人生观和价值观；大学生社会实践活动是全面推进素质教育的重要环节，是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，化工厂实践报告。而今年的暑假暑期社会实践则恰恰为我们提供了一个走出校园，踏上社会，展现自我的绚丽舞台。利用假期参加有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。在实践中积累社会经验，在实践中提高自己的能力，这将为我们以后走出社会打下坚实的基础，希望能通过暑期实践接触到一些大学里所接触不到的事物、学到无法通过课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机遇，检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

第一天由工人师傅带我参观了生产线、给我们进行了入厂安全讲座。

第二天我就正式进入车间参加生产。由于厂里对大学生比较照顾，同时也担心产品的质量所以我和其他三名工人一组，也包括那名带我参观生产线的工人师傅。

这次打工我被安排在硝酸钠、亚硝酸钠生产车间。（以下是对车间的介绍）

该车间主要产品为硝酸纳和亚硝酸钠，所用的原料是氨气和氢氧化钠，所经过的工艺流程有：氧化、吸收、蒸发、结晶、转化。

1、氧化岗位

该岗位的生产任务是将原料之一的氨气经与空气的高温氧化后生成氮氧化物，作为下一步吸收的原料。

2、吸收岗位

该岗位的生产任务是将氧化岗位产生的中间产物——氮氧化物与氢氧化钠反应，即实现氮氧化物的吸收，生成最初的钠盐。

3、蒸发岗位

该岗位的生产任务是将吸收岗位产生的钠盐反应液进行蒸发饱和，以形成过饱和溶液，用于下一流程的结晶。

4、结晶岗位

该岗位的生产任务是将蒸发岗位产生的过饱和溶液进行冷却结晶，并将形成的晶体和母液的混合物进行离心分离，最终得到产品和母液。

5、转化岗位

该岗位可以说是一个中间循环岗位，其任务是将结晶岗位产生的母液（含未反应的碱液）与钠氧化物反应，进一步生成钠盐，并将本岗位产生的钠盐送入蒸发岗位重复进行上述工艺，本岗位是生产循环的中间载体。

我们一组是在吸收岗位，我本身不是化工专业的，缺乏相关的专业知识，就被分配第五道控制程序，同时由那名工人师傅给我做一些必要的示范，指导，同时起到一些监督作用，避免我的失误给生产带来麻烦：第五道生产控制程序相对简单，负责输液泵的工作，就是注意循环水泵的润滑、电机电流是否正常，并做好评细纪录。现在的化工厂自动化程度比较高，工人劳动相对比较轻松，但是一般一个产间一班就一个人，一班的时间是8个小时，也就是说一个人在一个岗位上一呆就是八个小时。这八个小时的工作真的是十分单调，面对着没有丝毫生机的仪表板和电流表，让人全然提不起兴趣，但是随着与工人师傅共同工作的时间久了才知道自己的想法是不正确的，我现在只是短期性打工，没有过多体会到工作的压力，但是真正到了社会上，假若这份工作就是我唯一的经济来源，有上司的批评监督，有固定工作时间的约束，有来自家庭的压力，有身体和精神的压迫感，，那时的工作就完全不同于现在的了，这时我就不会觉得这八个小时是多么的漫长，而是多么幸运了，毕竟只是暑假的实践性打工而已。大学是一个教育、培养的圣地，而社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会是一个需要不断磨练的过程，也是一个不断升华的过程，实践活动是学生接触社会，了解社会，运用所学知识实践的最好途径与方式。亲身实践，而不是闭门造车，认识社会，了解社会，为步入社会打下了良好的基础。为将来更好的进入社会，我总结了几点打工时候应该注意的问题，要善于与别人沟通，要有自信，要克服自己胆怯的心态，在工作中不断地丰富知识。

**暑假工作社会实践报告篇二**

时间过的飞快，转眼间我在上海满翼实业有限公司做汽车美容一个多月的.暑期工就这样结束了。在打工实践的时间里，我学到了很多东西，不仅有工作方面的，更学到了很多做人的道理，对我来说受益匪浅。对于一个在校学生，没有社会经验，能在上海这个发达的城市里和社会里面各种各样的人待在一起生活一个多月，真的不容易。

在这个店里面，从十几岁的同事到四五十岁的同事都有，做事认真的，喜欢说大话的，都被我遇见了，而且和他们在一起还能生活的很融洽。还遇见了和我一样在校的学生，包括客户在内各种形形色色的人，让我学到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，如何让别人相信你，让自己的话自己的行为得到别人的认可。

虽说我做的这个工作是服务行业，但是我们的主管教了我们如何做营销这方面的知识。这一个月多月下来，感觉做服务行业就是态度好、信誉好、细心、速度还要快还要做的让客户满意、还要能留住客户让他经常来这个地方做车的美容！关于营销方面，我的主管和我说过，我也细心的听到了一些，主要是：了解所卖的产品，把你所卖的产品介绍给客户，让客户接受并买你的产品，使客户觉得他买了你的产品他赚了付出去钱得到了应有的价值了。也不否定里面存在一些忽悠的成分，但是再怎么忽悠也要让客户觉得自己赚了，觉得自己付这个钱值得！然而，在做汽车美容这个方面也要注意不能让别人敲诈了，毕竟社会上面什么人都有，有些不规矩的人就是喜欢用这个对你的公司或者是个人进行敲诈勒索。

回想一下，我这一个多月所经历的。记得7月3号刚到这个店的时候，我就去熟悉了一下环境，毕竟不熟悉环境的话对于做这个工作困难还是有点。

上班的第一天就是在洗车房里面待着，一洗车就是半天，对于我一个还在学校里面的学生来说，洗了半天车肯定是累的，而主管也考虑了这个事情，下午就安排我到外面擦车了。一个三十多岁的中年老大哥负责指导我工作，刚开始洗的时候，肯定是洗不干净的，老大哥同事总是在边上告诉我哪个地方需要洗的仔细，哪些地方一带而过就可以了，在擦车的时候也是如此！以后的每天都是过着擦车洗车的生活，期间我们的主管给我开过会，给我们制定了一个标准的洗车方法，给我们安排过值日排班表，有洗车间的卫生美容间的卫生、卫生间的卫生、擦车毛巾的清洗！这个店主要是以洗车为主，汽车美容有客户来做的时候还是做美容为主。

记得，有一次来了一辆路虎过来做大美，同事叫我一起去给他帮忙，帮忙的同时我学会了钢圈的清洗、发动机引擎的清洗、汽车漆面抹泥、汽车内饰清洗、漆面打蜡、车玻璃的推蜡、而漆面的抛光我不是特别的熟练，害怕把车漆给打穿了！而这些汽车的美容，也不只是在这一辆路虎的身上学到的，而是做过好几辆车之后掌握的。我们的主管之后给我们开会时候说的最多的还是向顾客推销洗车卡、汽车美容会员卡，前提条件是必须把车洗干净，这样才有机会和客户交谈，不把车洗干净的话你根本没有机会和客户交谈。

记得有一天早上我站在店外面，来了一位开着奔驰s350l的车主主动像我问起了洗车卡这面的问题，而我细心的为他解答，果然在我的回答之下这位大方的车主办理了一张1580的会员卡，当时我很是兴奋。这是我在这个店里面办理出去的第一张会员卡，后来直到我辞职离开店这段时间里只卖出去过500和200几张洗车卡，当然推出去卡会有5%的提成。每天洗车擦车都是在室外，头顶烈日，遇到周末洗车高峰的时候，忙的都不能休息，一整天都在洗车擦车。

但是，遇到阴雨天气的时候，闲的让人很无聊。这个大概就是工作的乏味之处吧！我深深的体会到了，赚钱不是那么容易的，而我们在学校大手大脚的消费着父母赚来的幸苦钱，现在想起来真的不应该那么大手大脚的花父母给个月所给的生活费，这就是暑期社会实践的必要性吧！

其实，暑期社会实践是每一个大学毕业生要走的一段经历吧！它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。

1.必须掌握大量的第一手材料。实践者要深入群众，了解调查对象各方面的材料，包括正面的、反面的，直接的、间接的，历史的、现实的，弄清它的来龙去脉，为分析研究提供大量、可靠的事实依据。

2.要善于作认真的分析与研究。对掌握的大量材料作去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里的处理，要透过表面现象，看到事物的真面目，抓住它的本质，从而得出正确的判断和结论。

3.要选用切实、可靠的材料说明观点。社会实践报告所揭示的结论，必须通过对具体情况、具体事实做客观的叙述和分析很自然地得出。要善于用精确、充足的材料来说明观点。不能脱离材料空发议论;也不能只摆一大堆材料，而不提出明确的观点和结论。

4.社会实践报告的文字要朴素、明确、实在。要注意把说理和叙事有机地结合起来，要善于用简要的议论总结经验，阐明规律，说明政策;还要注意运用可靠的统计数字和群众语言来印证观点。

**暑假工作社会实践报告篇三**

第一，提高专业能力；第二，锻炼自己与人交往的能力；第三，丰富暑期生活，增加社会经验及实践收获。

大三下学期接近尾声，作为一名即将跨出校门，走向社会的大学生，希望把自己所学的理论知识应用于实践，也从实践中学到其他的知识，不断分析总结，以提高自身解决问题的能力。考虑到假期时间和地理位置的原因，于是申报了xxxxxxxx暑期实习生的岗位。

报道的第一天在熟悉了部门的大致情况后，下午开始正式的实习工作。每天上午8点到12点，下午3点到6点，工作的内容大致如下：

1、销账，调账，停复机。这部分的内容跟着班组的马工学习，并且在过程中给予指导。首先登陆xxxxx本地系统，查看申请调账工单的信息和部门审核信息，根据这些内容在crm系统中进行调账、销账等处理，处理完毕后在本地系统点审核通过。在这些内容的处理中学会了判断不同的申诉情况，从而进行审核处理，工作中要细致耐心才能准确地完成任务。

2、联创账号维护，网络激活过宽带业务。这部分内容由杨工转交，在工作过程中遇到的各种不同的情况班组的各个人员也都给予了细心的指导和帮助，还有吴班长的详细解释，培养了我独立判断的能力。首先在网络激活系统中查看工单，查看业务内容和出错原因，根据不同的情况，在联创系统中创立账号或进行修改，同时在crm系统中查看详细资料和任务进行情况。在这部分的工作中了解了宽带业务的后台运作和各个系统的精密配合。

3、施工调度（派单）。在服务保障及电子运维系统中的施工调度栏目中查看工单进行处理，根据派单规则将施工单派发给各个施工班组。在这项工作中应对无法选择时间片的情况自己开始对系统的软件的自主学习，锻炼了对软件快速上手的能力，同时在解决问题的过程中也得到了吴班长和徐莹学姐的指导。

4、itsm（抵用券延期、修改套餐时间、转账本）。it服务管理系统接收各种电子流并及时处理，在系统中接收表单，根据不同表单的信息在bmp业务管理系统中进行抵用券延期等操作，处理完填写处理信息并关闭。这是一个流程传递的平台。系统的快速反应能力体现了很高的技术水平和业务素质。在操作的过程中学习了新的业务系统，认识到技术在整个业务运营中的重要性。

非日常工作：在日常工作的间歇，会协助完成一些非日常的工作。在工作中锻炼了熟练使用excel进行统计操作的能力；了解了pl/sqldeveloper软件的一些功能信息，使用了一些sql语句进行临时表删除和宽带查询；运用了网页制作的技术，认识到自己数据库知识的不足和网页后台建设的生疏，为自己以后的学习明确了方向，有的放矢。

实习是每个大学生毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，长了见识，也从接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也的得到了一定的提高。

在工作中与别人沟通非常重要。人在社会中都要融入社会这个团体中，人与人之间合作去做事，使其做事的过程更加融洽，事半功倍。在工作的过程中还要善于倾听别人的意见，只有这样工作才能更好地完成，也使自己更快地学习和成长。

在工作中还要有自信。自信不是盲目地自夸、自以为是，而是在工作中要有自己独立的判断，自己对自己能力做出的肯定，只有这样才能不断进步。经验的缺乏，陌生的环境等都可能会使自己缺乏自信，但是没有谁一开始就是十全十美的，要有解决问题的信心一切就会容易的多。

知识的积累也是非常重要的。这次的岗位最多的是应用软件的学习和使用，这锻炼了快速学习的能力和分类处理的判断力，这一切都是在有良好的学习技能的基础上的。

另外也涉及了一些技术上的知识，也让自己认识到不足，以后更有针对性地弥补。例如：数据库的建设和应用；sql语句的学习；网站后台建设和管理。

最后，非常感谢xxxxxxx给我这次实习的机会，虽然因为个人原因没能做到实习结束，但是在这里真得学到了很多，对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，这也将是我的一段重要人生经历和体验。

**暑假工作社会实践报告篇四**

——“传统文化的继承与弘扬”社会实践活动调查报告中华文明源远流长，五千年的文明史是一部长卷史诗。理清中国古代文化的发展过程，剔除糟粕，吸收精华，是对传统文化的继承与发展的必要条件。传统文化是指一个民族在与自然的长期交往活动中所积累的和积淀下来的物质和精神的各种事物的总和。

身为华夏子孙，中华民族的一员，对祖国的传统文化的学习是一门必修课，五千年的文明孕育出今天的中国，然而随着改革开放的潮流涌进，对于外国事物的接触越来越多，其中表现最明显的是对于节日的态度。在情人节的玫瑰、巧克力，圣诞节的苹果，万圣节的南瓜灯，装扮在我们城市的街头时，我们却忘记了在重阳节为家中的老人送上一句问候。在生活节奏越来越快的今天，忙碌中甚至连春节都无法抽身回家陪伴年年迈的父母。我们的传统节日中除了端午以外，都跟“合家团圆”有关系。但处在家庭小型化初期的中国，年轻人的家庭观念是相对淡薄的。而且中国人总是习惯性的把某种节日和食品联系在一起，仿佛除了吃这种食品过节就没别的了。

总之，这都是社会转型期人们的浮躁心态所导致的。传统节日是有生命力的，等到整个社会重新对自己的文化有自信力、重新找回传统文化的价值时，也就重新重视传统节日了。

要，过外国节日只不过是一种娱乐而已，而我们的传统文化却已是根深蒂固，它是属于我们自己的!

我们要充分汲取中国传统文化中的思想营养，继承中华民族的传统美德，使民族精神世世代代得以继承和发扬，取其精华，弃其糟粕，充分挖掘中华民族的优秀传统文化遗产，做到古为今用。

我们要坚持与时俱进，结合时代和社会的发展要求，不断进行文化创新，努力繁荣我国的民族传统文化。对于中国传统节日文化我们应该全面、系统地认识。应以以人为本，在尊重为前提而继承，在创新的理念下进一步充实、完善、提高，以满足广大人民不断提高的精神文化生活的需求。这才是有中国特色的传统文化。

我的祖国是多民族国家，我作为少数民族的一员生活在蒙古族的聚集地前郭尔罗斯蒙古族自治县。这里有很浓厚的民族气息，也很高兴能借此次社会实践的机会为更多的人介绍我的家乡和我的民族。

历四月初二定为鲁班节。节日这天，外出修建的泥、木、石匠，无论路途远近都要赶回家里来欢度节日。各村寨都要杀猪宰羊，搭台唱戏。人们还把檀香木雕刻的鲁班像拾着，敲锣打鼓，游走各村寨，然后，大家汇集场上，唱歌跳舞。他们最喜欢的舞蹈叫“跳乐”。跳时，先由男青年作为先导，他们怀抱龙头四弦琴，边弹边跳，后面的人群分成两行，有时围成圆圈有时互相穿插，队形多变，载歌载舞，场面十分活跃。

而在我的家乡，最著名的莫过于，查干湖的蒙古族人民的冬季捕鱼节。每每到捕鱼的季节都有上万人慕名而来，观看壮观的冬捕场景。在查干湖“冬捕节”开幕式上最神秘的是“祭湖、醒网”仪式。按照历代流传下来的习俗，查干湖冬季捕鱼必须首先举行祭祀湖神，唤醒冬网，奉拜天父地母，保佑万物生灵永续繁衍，百姓生活幸福安康。仪式主要包括跳查玛舞(一种蒙古族特有的宗教舞蹈)、诵佛经，鱼把头唱祭词，祭祀天父、地母和湖神，喝壮行酒等。整个祭祀过程极具民族特色，内容相当丰富，先前的各项准备工作也颇费心思，供桌、供品以及出场人物、出场顺序都有定数、定序，不可偏差。通常情况下，由当地德高望重的老人或渔把头主持仪式，在开网眼的冰面上，摆放糖块、炒米、水果、奶干等供品，点燃香火、炭火锅，进行赞语祝辞，祝愿冬捕平平安安，多出鱼、出好鱼。其中第一网打上来的鱼中最大的一个被称之为“头鱼”每年的头鱼的拍卖价格都非常之高。

当然那达慕大会自然也是蒙古族不得不提的一项重大节日。“那达慕”大会是蒙古族传统盛会，“那达慕”是蒙古语音译，意为“娱乐”或“游戏”。

那达慕的历史渊远流长。蒙古人的祖先远在公元前2024多年时就在蒙古草原的广阔地域上活动。壮美清秀的台尔古纳河，是蒙古民族历史的摇篮。原始社会，生活在蒙古高原的北方民族，逐渐掌握了与野兽格斗的本领，后来，又使用了“骑射”这种较为先进的狩猎方式。随着社会的发展，摔跤、射箭、赛马成为蒙古高原游牧民族军事训练的三个基本项目。随着人们精神生活的不断提高，它又成为人们的体育、游艺活动。青铜器的产生，使摔跤、射箭、赛马的条件越来越好。现在的那达慕，内容比过去更为丰富，比赛项目除了传统的射箭、赛马、摔跤外，又增加了马术、步枪射击、柔道、摩托车表演、蒙古象棋等项目。七八月的草原，正是牧草茂盛、牛羊肥壮的丰收季节，牧民们这时需要出售牲畜和畜产品，购买生活用品和生产资料。于是，物资交流便自然而然地成了那达慕大会的一项新的重要内容，商业部门搭起临时帐篷作为临时商店，及时地把大批商品运到大会所在地，供牧民们选购。各地区的文工团、剧团，乌兰木骑演出队、电影放映队和科技展览部门也云集而来，为牧民演出和服务。那达慕大会上还有饭馆、茶摊、书摊、说书棚，蒙古包内外欢声笑语，整个草原一派欢腾。作为一个中国人，包括作为少数民族的一员，了解，继承和发展我们的传动文化使我们义不容辞的义务和责任。优秀传统文化是一个国家的身份标识，是中华民族历史创造的集体记忆和精神寄托。我们应该本着取其精华去其糟粕的原则，对我们的优秀传统文化进行继承，将我们的优秀传统文化发扬光大。

文档为doc格式

**暑假工作社会实践报告篇五**

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，早日步入社会，体验工作的艰辛与乐趣，了解更多社会知识。

20xx年7月13日——20xx年8月20日

玉溪福林堂药店

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

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

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

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

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

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

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

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

**暑假工作社会实践报告篇六**

在欣源酒店工作期间，我认为所学到的最重要的东西莫过于餐桌礼仪和交际用语，也学会了与人沟通的技巧。这些对我来说是一种进步。这不仅仅丰富了我的阅历和知识，更丰富了我的社会经验，这对我的专业(市场营销专业)来说是一种巨大的帮助，也会深深影响我今后的学习和工作，这将受用无穷。3、工作锻炼了胆识和勇气，服务学会了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。

在酒店做服务员，需要做很多的工作，除了日常的服务工作(用餐服务、清洁服务、值班服务等)，还要做好推销服务。这是一项非常具有挑战性的任务，也是最能锻炼胆识、勇气、信心的工作。在短短两个月的酒店实习工作中，我一直坚持努力学习、勤奋工作，从一个茫然无知的实习生，到成为一名熟悉业务知识、全面掌握服务技巧、具有较高服务水平的服务员，我也不断提高了自信和勇气，获得了快乐。

4、遇到外国客人，我不断挑战自己，敢于主动上前服务，学会了用英语交流，提高了自己服务能力和增长了知识。

上海是一座国际性大都市，容纳着世界各地的旅客和商人。在上海的各中小型酒店，到处可以看到外国人的身影。在上海欣源酒店工作期间，我经常遇到外国客人来饭店就餐。每次接待外国客人时(特别是没有随行的中国翻译)，大家都倍感自卑和无奈，因为都不太会英语(大多数服务员文化水平较低，多为中学毕业)，所以望而却步。起初，我也感到特别尴尬和无奈，因为自己的口语差，更因为发音不准而缄口不言。然而服务工作必须要做，我便慢慢学会了勇于上前，用不流利的英语同客人交流。有时我也会遇到不懂和不会的地方，就去翻看英语电子词典或者看《日常餐桌英语用语大全》，不断地丰富自己的词汇量和餐桌用语，由此我也慢慢地变得自信，并且乐于为外国客人服务。由于工作的需要和迫于工作压力，我不断地学习新的知识，勇于挑战自己，学会了向客人问好，学会了介绍菜品，学会了问客人点菜点酒，学会了询问客人意见……由于自己的耐心和热情，由此也不断地得到了外国客人的称赞。虽然，我的英语口语水平并没有多少提高，服务能力也不是很突出。但是，我依然感到很自豪，为自己的勇气，为自己的自信，更为自己知识和能力的进步!

在酒店工作，虽然自己取得了很大的进步，但是自身的劣势和所产生的问题无可回避。工作可以检验一个人的优势所在，但同样也可以反映一个人的劣势。在欣源酒店工作中，我清晰地看到了自己的劣势和不足。具体总结有以下几点：

1、在工作上与老服务员相比还有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。

作为刚刚踏入社会的实习生，难免缺乏工作经验，对此我感觉这无可避免。经验是从工作中总结和得出的，并非从书本的理论中可以学到。所以我认识到，工作是经验的源泉，只有在工作中才能丰富起来。

2、做事不太灵活，不太善于观察细节，所以往往在细节服务上有所疏忽。

一个优秀的服务员，其优秀之处就在于能够在细节服务上做的完美出色。我坦言自己是认真称职的服务员，但并不是真正优秀的服务员。因为自己缺乏善于观察的能力，加之做事缺乏灵活性，这是导致我不能成为一名优秀服务员的重要原因。这将是我继续努力的方向。

3、知识水平不够，导致服务能力减弱。

在工作上，我非常认真、勤劳，但是服务能力却并没有因此而显得很突出。究其原因，是自身知识和阅历的浅薄。这些是限制我能力发展的重要因素。例如在服务外国客人上就不能真正得心手。我坦言自己的英语水平差，口语发音不准，由此我的服务水平就显得逊色。我深深认识到英语的重要性，为此，我也下决心要学好英语，制定好学习计划，努力提高自己的英语水平。我相信我可以做到，正如我相信自己的潜力。

以上所有都是我两个月以来的工作感受和心得，或许有不尽详细之处，或许也有繁琐冗长之处，全是一己之言，难免有所偏差和谬误，还请谅解。总之，此次暑假实习，收获颇丰，也十分欢喜，不是因为赚到了很多的钱，而是学到了宝贵的工作经验和知识。它开始引导我真正走向社会，走进了现实，让我明白了很多道理，也有所顿。我调整好个人的心态以及价值观，继续努力和奋斗，为了梦想，为了明天加油!

**暑假工作社会实践报告篇七**

实习——让我第一次和别人家的小朋友近距离接触，让我体会到一个老师他身上所背负的责任与义务，在这短短一周的时间里，小一班的老师让我观摩到了一个非常重要的信息，那就是对待小孩子的态度一定要和蔼可亲，一定要让小孩子感受到他是生活在温暖与爱的怀抱里，只有用这样的态度去在幼师这个光荣的岗位上工作，才有资格获得幼师这个称号。

幼师——听起来好像没有多大能力，好像一个教孩子的整天陪着小孩玩就行了，即使教也教不了什么，这种观点是大多数人所持有的。但在宋园长那里这种观点并不成立，因为园长采用了一种西方普遍的教育方式————蒙特梭利教学，真正的把小朋友带入了一种纯正自然的教学领域。在这种领域里，做到了纯正的自然与超乎想象的洒脱。

（一）游戏——是大多数幼儿教师都很想采用的讲课方式，但他们往往在上课期间都控制不好课堂纪律，一旦把儿童带入游戏中，就很难再带出来，但那天听了宋园长的蒙台梭利教学课程后，我才见识到了什么叫做能力，什么叫玩中学，什么是超自然。玩中学，不以为一边玩，一边学，其实不然，简单的事是说，可一做起来就不那么容易了，因为幼儿的无意注意占优势，有意注意只是渐渐缓慢的发展，想要抓住幼儿这一特点，真是不太容易。

其实，想要把幼儿从游戏中拉出来，也很容易，就像宋院园长那样，本来没有设计的环节，遇到小朋友制造的突发事件，宋园长接住了小朋友抛来的“炸弹”，并且，把炸弹转化成了糖果又填到了小朋友的嘴里，让小朋友吃了一顿美餐，真正的甜到了心里。那节课上，小朋友们对从未见过的坐垫产生了兴趣，于是，他们从一开始拿到那个坐垫后，就不听老师讲话，兴致勃勃的把玩起来。

不过，园长没有为此大发的训斥幼儿，而是教给他们一个好玩的游戏，他问小朋友怎么能变高，小朋友纷纷站起来，他又问小朋友怎么能变矮，蹲下，怎么能更矮，坐下，那最矮该怎么办，小朋友齐声说躺下，于是，他们第一次与坐垫和地板有了一回近距离的接触，他们开始兴奋了不断的把玩，园长让小朋友反复了几遍后，小朋友再也没有了对地板和坐垫的热情，他们开始安静了，宋园长也可以继续进行课堂内容了。就在园长与小朋友一齐躺在地面上的一瞬间，我真的有种进入大自然的感觉，那种心情，那种对美好事物的向往与渴望不觉的油然而生，真想和他们一齐躺下。也许这种感觉正是蒙特梭利教学方式的独特之处。

（二）教师的术科一定要过硬——钢琴是每个幼儿教师都必须又能力驾驭的，一首好的抒情的曲子不仅可以使人心情舒畅，还可以促进人生理上的发展。比如，当幼儿吃饭的时候，老师就可以弹奏《梁祝》这种曲子来轻松小朋友的心情，让他们感觉到快乐，不但如此，抒情曲还可以促进人胃液的分泌，可以提升人对食物的欲望，保证了幼儿进食的质量，更重要的是可以更好的消化与吸收，有利于儿童身心健康成长。

美术，说起来做起来都不是那么轻松，虽然教小孩子的画并不难，但就圆来讲，不是每个人都能画圆的，没有一定的基础和底蕴，这就不是容易的事，因为凡是教育都要从娃娃抓起，没有一定科学依据的东西是不可以教授给孩子的，所以，美术很重要。还有就是对于色彩的了解，儿童对色彩的识别，以及敏感度，都需要成人帮助他不断训练。还有形状的认识，老师一定要准确的说出形状的名称，错误出现，必须及时的改正，不可以顾及面子问题而传授错误的知识。

（三）我认为，做幼儿教师最为重要的一点就是要细心，细心最多的表现地方就是儿童的起居衣食上，因为儿童在早上入园的那一刻，就已经把他的日长生活带进来了，早上一来就要换衣服、室内鞋，还有一些琐碎繁杂的事情，而这些都是考验教师和保育员的记性与细心程度，因为小班的孩子记忆力有限，他们没有完全记住自己的东西，更不知道那个该做，那个不该做，也不明白为什么要换衣服，或许他们只知道糖是甜的，要好吃的，这就需要老师和保育员延伸记忆，记住每个小朋友的衣物东西，还有柜子的位置，千万不能把别的小朋友的东西带到另一个小朋友的家，那样的话，家长会怀疑教师的能力，你也就丢失了一个幼儿教师应尽的义务和准则。

总结全部：这一次实习的收获是巨大的，对此自己表示无比的兴奋和喜悦，从一开始对幼儿园概念的神往到自己亲身感受近距离体验，这一连续的过程使自己对了解幼儿的各个方面的感触由浅入深，由大致到具体，由局部到整体，由笼统到细微，由实验到研究，由单一的观察到多角度的思考，再由多角度的思考转入细致严谨的反思等等等等过程，都使得自己对认识学前教育的方向以及对“男阿舅”的客观定位的分析有着积极的影响作用。从实习的观察中我们不难发现，实习之前形而上学的思考模式和实习中我们发现的问题有着很大的本质上的差异。

通过一周的实习，至少使自己能够明白这样一个道理，自己欠缺的东西依旧很多，比如：还需要继续研发和深造自己的基本功技能，以及对自我潜质的激发和专业理论性的强化等等，这些都需要在未来的学习实践当中得到重视和提高。我们应当正视自我的长远发展，也应当懂得职业属性时代性变化和职业本质自然规律的更新。因此，这一次实习给与自己的启发也是巨大的.，这一点无需质疑，应当给予充分的肯定。

**暑假工作社会实践报告篇八**

当今世界日新月异，科技进步迅猛发展，人才的竞争爆发在和平时代，作为当代大学生必须抓住机遇着眼未来，用所学的理论知识去联系社会实践，才能学为所用，人尽其才。要趁早地从校园生活中去横架投身社会的实践桥梁，深入了解现实中的自我，扬长避短，在人生的道路上运筹全局，寻求属于自己的广阔天地。20\_\_年的暑假期间，我煅炼于社会的实践中，从中深有体味。

现在这已经成了我难忘的记忆，我将永远藏于心中，继续攀登人生的境界。20\_\_年的暑假我以学生的身份进入公司打工，这是一次有意义的社会实践活动，从中学到以前不曾涉及的知识。憧憬明天的道路上举目眺望垫上了一个新的台阶。让我见得更多，识得更广。

一、知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。这一点我有亲身体味。记得有一回，公司里成品区门前长长的成龙车箱里已装满一了箱箱的贷物，在即将完成的时候才发现出了问题，只得一箱箱地御下来检查，但由于地上的空间有限没有得到很好地分类，御下后一箱叠一箱地放着。可检查完毕又出现了问题，当时部门经理、主管、总收发，师傅都在那场，他们都急了，因为贷物要准时出发，而贷物的颜色，规格，大小，批次，发贷地点等全都写着英语，没人看懂，无法分门别类，就在这时候我告诉了主管说我全看懂箱子上面的英文。刚开始没人相信，可我没有放弃，继续说服主管“我把箱子上面的英文翻译出来，然后再打开箱子看看里面的东西是否与我翻译的相符，如果相符那就说明是对的”。就这样我说服了主管，贷物能够按时出发了。记得那天气温不是很高。可我一人四顾八方地指挥员工，出得满身是汗。后来我得到了赏识，在公司里参加了许多管理工作，工作中我深刻认识到知识就是力量，是一个人最大的资源宝库。

二、工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成。对工作唯有认真对待才会有条不紊。才会顺利进行，形成周期的良性循环，有一回也是出了错，公司里有一种批号的衣服无法贴上标签，因此弄错了好多，后来才知道衣服的正确分法是把里面的翻出来，看看后幅上打结的个数。许多人进了公司许久，后幅指的是衣服的那个部位却不知道。而且后幅上打的结很小，手自然是模不着，唯有用眼睛盯着才看得到，这样一来工作进展很慢，厂长知道后，竟然把办公楼里的行政部和财务部的人员都调过来，一起分码衣服。其实厂长不认识我，师傅却让厂长叫我指挥行政部和财务部的所有人，厂长听师傅说我工作向来一丝不苟不会出错就答应了。我想只要一丝不苟的工作，是金子总会发光。

三、在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。我们工作要努力，对人要友好，这是对自己的必然要求，那样你才会有更多的机遇和朋友。但是人性的东西很复杂，有善良也有丑恶，我们要认识到这一点才能更好地把握人生。特别是从普通的员工刚进入管理层，这时要懂得如何保护自己，毕竟现实的竞争太残酷。有一回我拿衣服给某个师傅，他见我年纪轻轻就对我不屑一顾，其实我知道他是在故意整我，因为这件事情如果不完成就有人算到我的头上，我见他傲慢的态度便对他拍着桌子说到“你这种态度，要不要我在会议上提一下”他没话说了。

以上三点，是我在这个假期中社会实践的认识，毕竟我们大学生还呆在学校，对一个完整的现实社会没有认识得很全面，或多或少还存在着距离，“欲穷千里目，更上一屋楼”，今后我要找更多的机会参与社会实践，继续从中学习。

**暑假工作社会实践报告篇九**

暂的寒假即将过去，快乐的时光弥足珍贵，但那短暂的经历总是耐人寻味的。这短短几天的社会实践有汗水，有欢笑，更有沉甸甸的收获。

寒假社会实践活动已经结束，蓦然回首，虽然没有很长时间的锻炼，但却给我带来的影响远没结束。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，让我们有机会到社会的大课堂去见识世面，增长才干，磨练意志，在实践中检验自己。

尽管我所干的工作只是一个小单位的办公室打扫，工作很简单，但在这一过程中，我却体味到了很多。它给我带来更多的是丝许的欣喜，是获得成果后的喜悦。

在这次短暂的实践活动中，我感受到了自己微薄的力量，以及献出自己的一点点力量所得到的贡献。虽然这工作很简单，看似只是一点点的体力活，不过，在这一过程中，我一方面锻炼了自己的能力，增强了自己的口头表述能力，学会了与人交流，真正走出了课堂，在实践中成长，在实践中学习，充实自我，让别人享受到自己的成果，使自己有了收获后的喜悦。

有时候感觉工作还是有点辛苦，比较乏味，但我更多的\'感觉到的是我在成长，有意义的成长。而且在另一方面，我也感受到了“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”意识到了自己的不足，因为自己没有什么实践经验，处理问题不够成熟，书本的知识又与实际结合不够紧密，没有与人交流的口才，而且有的东西以前没有尝试过，看起来很简单，做起来却并没有想象中的那么理所当然。但是在那一次又一次的实践中，我正渐渐把那些“错误”减少。

这次的实践活动还让我懂得了，我们现在还处于学习阶段，没能真正了解到工作的难处和辛苦，和自己踏入社会所要面临的种种问题。想想现在的我能在这么好的环境下读书，我们就更应该要学会珍惜，而不应该整天在家无所事事。现在的社会需要的不仅仅是拥有知识的人，更加需要的是拥有各方面的能力、综合素质较强的人才。如果我们光靠在学校汲取知识，那是远远不够的，从现在开始，更重要的是注重自己能力的培养。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**暑假工作社会实践报告篇十**

实践单位：长虹电视成都销售分公司

实践时间：20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日

实践任务：专卖店负责电视销售工作

长虹始创于20xx年，公司前身国营长虹机器厂是我国“一五”期间的56项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，长虹完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、it、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务提供商。xx年，长虹跨入世界品牌500强。xx年，长虹品牌价值达到583。25亿元。

长虹现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国，长虹在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市区设立xx年的大学生活中一定要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自己成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于面对困难、接受现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、激情、胆量。能力的培养是需要这些美好的品质的。长虹电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，非常感谢。我将在日后的学习生活中再接再厉。

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