# 最新大学生暑假工社会实践报告(精选13篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-04-10

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大学生暑假工社会实践报告篇一 一、活动主题 勇担强国使命，实现青春梦...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生暑假工社会实践报告篇一**

一、活动主题

勇担强国使命，实现青春梦想

志愿全运，人文泉城

五四建国喜双庆，创新创业解危机

二、指导思想及原则

以团中央《关于进一步加强和改进大学生社会实践的意见》为纲领，认真贯彻《关于建立共青团\"青年就业创业见习基地\"的指导意见》以及《关于高校做好十一运志愿服务工作的意见》的精神，着力在青年就业创业工作上、在大学生志愿服务工作中做出成绩。构建学生“以我所学，服务社会，共建双赢”的实践见习平台，塑造并发扬我院志愿者的精神风貌，在实践中全面培养志愿者的奉献和实干精神。

三、活动形式

坚持分散实践和集中实践相结合，全院在校全日制学生必须参加暑期社会实践。高年级学生侧重参与专业服务实践、岗位体验实践;低年级学生侧重参与志愿服务、社会调查类实践。

1、分散实践

根据就近就便的原则，根据社会实践工作重点在学校或回家乡安排实践活动。分散实践学生必须撰写调查报告，由个人单独完成的调查报告字数不少于3000字，合作完成的不少于6000字，合作完成人数不得多于3人。

2、集中实践

由学院团总支、学生会，紧密围绕“志愿全运，人文泉城;五四建国喜双庆，创新创业解危机”主题，重点组织专业实践服务团，要利用到基层企事业单位实践的机会，积极推进就业创业见习基地的建设工作。服务团要提前筹划，有目的的开展工作，形成具有可利用价值的社会实践成果。就业创业见习基地的实践服务工作要持续整个假期，人数不少于10人;全运会志愿者遵照组委会要求进行，其他集中实践服务时间一般不少于一周，人数不少于8人。

四、活动内容

坚持社会实践与专业学习相结合、与服务社会相结合、与勤工助学相结合、与择业就业相结合、与创新创业相结合，重点突出就业创业、志愿服务、社会调查三大主题，围绕专业实践服务、岗位体验以及志愿服务等内容，全面开展2024大学生暑期三下乡社会实践服务工作。

1、就业创业类社会实践

(1)“百企千岗”就业促进工程。充分发挥本学院专业优势，依托智联招聘岗位实践等平台广辟渠道，整合资源，以市场机制为准则，以岗位需求为前提，参照团中央《关于建立共青团“青年就业创业见习基地”的实施方案》的具体要求，依托国有企业、民营企业、机关事业单位等，建立比较规范、统一品牌的共青团“青年就业创业见习基地”。 联系对专业学生需求的用人单位和已有的各类专业实践基地，落实青年就业创业见习基地。条件成熟的见习基地要早挂牌，早上岗。

继续组织专业服务类实践，安排学生顶岗实习、挂职锻炼、勤工助学，参与单位的生产经营管理活动，使岗位体验真正成为毕业生工作见习的前延，力促学生与实践单位达成初步就业意向，共同打造我校专业实践的合力品牌“百企千岗”。

(2)科技创新实践。围绕培养学生的实践能力和科技创新精神，广泛组织开展科技制作、创新发明、专利申请以及文科论文调查报告等形式多样的实践活动。2024年数学建模大赛和山东省大学生科技节“拓普杯”物理科技创新大赛，特别是要结合第七届“挑战杯”创业计划作品竞赛，做好创业竞赛的筹备工作，在前期创业计划挑战赛的基础上，争取专业指导老师的支持，对团队进行培训和指导，要充分利用暑期时间进行参赛作品市场调研和财务分析等立项前的准备工作。

(3)创业实践。各班及学生会、社团要以暑期社会实践为契机，依托山东建筑大学 “我创业，我成功” 首届大学生模拟创业挑战赛以及第六届创业计划大赛中的成熟的作品，完成优秀创业计划成果的转化。结合学校、专业、市场等多方面因素，科学合理的筹建创业团队，做好创业工作的前期调研、可行性研究、建章立制等工作。对学院已有的创业实践团队，要充分做好市场调研，加强内部管理，完善运行机制，增强团队竞争力。

2、志愿服务类社会实践

(1)结合重大事件纪念，大力开展以纪念改革开放30周年、建国60周年、五四爱国运动95周年以及深入贯彻学习科学发展观为主题的系列特色实践活动。通过社会观察与调研、走访名人、图片展览、专题讲座等多种形式活动，深刻认识党带领人民65年艰苦征程，切身体会改革开放30年巨大变迁，激发大学生参与祖国建设热情。学习五四爱国运动在新世纪的重要意义与时代精神，弘扬大学生以祖国为荣、为祖国服务的爱国主义精神。

(2)志愿者工作全面服务于第十一届全运会。首先，严格按照组委会和比赛场馆的要求完成志愿者的培训和岗位对接，以及专业技能的学习。全体志愿者要在学院负责老师的指导下圆满完成上级交给的这项政治任务。其次，在暑期要充分丰富志愿者的活动，组织志愿者进社区，宣传全运、展现志愿者的风采，弘扬奥运精神。

(3)公益活动实践。继续深化以“大学生支教服务”“保护母亲河”、“绿色环保”、“关注留守儿童、空巢老人”、“汶川重建”等为内容的公益类活动，积极倡导感恩教育主题，通过实际行动从身边做起，回报学校，回报社会，进一步增强青年团员感恩意识，将爱心撒向社会，回报社会。

3、调查研究类社会实践

社会调查历来是暑期实践的一项重要内容，参与社会调查类的学生可以进行分散实践也可以组队集中进行调查研究。

今年是建国65周年、五四爱国运动95周年，各班要加强对大学生社会调查的选题、途径、过程的管理和指导，就社会热点问题或地方民情、社情及经济、文化、教育等方面进行社会调查。经济危机下，全球的经济格局开始发生扭转，全国各地的企事业单位纷纷裁员缩水，艰难度过经济寒冬;医疗改革在新的一轮改进后又是怎么样的情况……通过让学生深入基层开展调查研究，使大学生们在实践中深入了解社会，增进对社会的认识和认同，同时帮助大学生掌握科学研究方法，提高分析问题和解决问题的能力，在提出合理化建议基础上撰写一篇具有可利用价值的社会调查报告，进而投身社会、服务人民。

六、活动要求

1、提高认识、育人为本。社会实践是加强和改进大学生思想政治教育、提高学生综合素质和能力的重要途径，各班要把组织参与“三下乡”社会实践活动作为大学生在校参与社会活动的一项必修科目来抓，把育人作为社会实践活动的出发点和落脚点。通过社会实践使学生了解社会、认识国情，增长才干、奉献社会，锻炼毅力、培养品格，从而不断深化社会实践的育人功能。

2、精心组织、务求实效。各班、学生会、社团要严格落实“按需设项、据项组团、双向受益”的工作要求，做到社会实践活动的六个落实“组织落实、经费落实、时间落实、地点落实、方案落实、成果落实”。各团队在招募社会实践队员时，要公布实践单位人才需求内容，结合学生个人意向公开进行招募。要切实做好实践队员与实践单位的对接，做好岗位体验与大学生就业的对接。

3、整合资源、重点突破。加强前期调研，积极挖掘教师、校友、共建单位以及各种社会资源，推动暑期社会实践工作的开展。围绕大学生就业创业重点工作，鼓励专业教师参与、提高对各类实践基地利用效率，加强与合作方密切配合，搭建充分交流学习的平台，在百企千岗岗位体验实践效果上力求突破。

4、落实责任，确保安全。暑期社会实践活动涉及人员多，地域广，流动性强，要采取切实措施严防人身、交通、饮食、财务等安全，指导团队做好安全预案，并监控确保“三下乡”社会实践活动安全、顺利的进行。

5、加大宣传，营造氛围。各班、团队要充分利用大众媒体和校内刊物、网站等舆论阵地开展宣传工作。要做好活动前期的宣传发动、活动中的追踪报道，活动后的成果总结，宣传表彰，加强信息沟通，交流工作经验，推动“三下乡”活动不断深入。

七、评比表彰

**大学生暑假工社会实践报告篇二**

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。

没有付出就没有回报。

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、炸上校鸡块等等。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。

感激曾经给过你帮助的人，同时在力所能及的情况下帮助他人。

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!

做任何的事情，不做就不做，一做就要全力以赴。

我在肯德基做了快一个月的时候，就被升为我们店的接待员，那时我们餐厅即将要参加冠军挑战赛，需要接待员编一条舞蹈。我是接待员之一，我也有这个任务去编舞蹈，我的舞蹈功底并不是很好，当知道这个消息的时候我不禁焦虑起来，我不知道自己有没有这个能力去编。我去姑姑家，这件事情告诉了姑姑，告诉她我的焦虑，姑姑听完后语重心长地告诉我，当初你选着当接待员，你就一早知道终有天你是需要去带舞，既然那时侯你选择了，你就应该为你的选择负责，你担心的不是能不能做好，而是能不能做得更好，要知道一个人应该无时无刻都要记住，做任何的事情，不做就不做，一做就要尽自己的能力把事情做到最好。你就尽自己的能力去做，结果并不很重要。那时我紧紧把姑姑的话记住，回到宿舍后，我连夜去找音乐编舞蹈，我知道既然那时侯选择了，那现在就要尽自己的能力去把事情做好，要不就辜负了姑姑和餐厅对我的期望。由于时间紧迫，我好几天都熬夜编舞蹈，上网查动作，淘汰音乐，我一丝不苟，因为我不停告诉自己要做到最好!终于功夫不负有心人，几天后，一条成形的舞蹈在我的汗水下诞生了，餐厅的人看到我的舞蹈后都拍手称赞好，原来在做人做事方面，不做就不做，一做就要做到最好，这样才对得起自己的努力，才不让心血付诸东流，才不会浪费时间。

相信自己，无论什么时候都要对自己有信心。

我是餐厅里面的新员工，来餐厅才一个多月，然而当我听到自己要代表餐厅去参加前台的比赛，我不禁吃惊了，我不知道为什么餐厅的经理会选择让我去担任这么重要的任务，那可是关系到店里的荣誉问题的重大事情啊。要知道我只是一个新人，我的经验根本是不足的，餐厅有很多的老员工，应该是她们也轮不到我啊，我忐忑不安的进了经理办公室，经理听了我的吃惊，他笑了笑，为什么对自己没信心呢?为什么要怀疑自己的能力呢?你在前台的表现很好，这些都是大家有目共睹的，我对你很有信心。知道吗?成功有时候就跟自己只隔那么一小步，就是对自己没信心而不愿意迈出那一步。要相信自己，无论什么时候都要对自己有信心，我很相信我的眼光，你是个很有潜力的女孩子，好好干知道吗?不要让我们失望了，一定要相信自己能行!什么都不要想，只要把告诉你的按要求做好就好了，加油!经理的话像一把强心剂把我的心静了下来，其实，去参加比赛对自己是百利而无一害的，那为什么不参加呢?经理说的对没错，我应该对自己有信心，以前我总是在自己对自己的怀疑中生活，没有真正地去试着信信自己，这是一次很好的机会，为什么不抓住呢?在后面的一周多的时间里面我不停地练习。比赛完宣布结果的那一天，当我听到自己第一名的时候，我们全餐厅都欢呼起来，是的，我非常的激动，我没想到自己真的成功了，没想到自己也能恢复自信。原来，只要对自己有信心，事情真的会成功的。现在的我对自己不再像以前那样了，我充满信心，我相信经理的话，相信自己，无论什么时候都要对自己有信心!原来，我真的很棒!

现在我的暑假兼职生活结束了，在一个多月里面，我真的很开心，我不但结识了很多朋友，同时还获得了很多社会经验，为我以后的社会生活打下了一定的基础，让我更加有信心地去面对以后的困难。经过这次暑假的兼职之旅，真的觉得自己有很大的进步，起码看待一些事情比以往不同了，会从多个角度看问题，而不只是仅仅局限于一个方面，很感谢这次暑假，是它给了我的一个锻炼机会，是一次很宝贵值得珍藏的经验，而且是抹不掉，别人夺不走的财富。一个人的成长就是需要各阶段的充实和锻炼，才能有所成长，不然的话，永远也只是归于零。在个人经济方面，会更有所取舍，以前是怎么做的，现在是怎么做的，都有一个很好的对比，以前有些觉得可以忽视的，就在上面浪费了，现在才深深明白到只有钱用自己的双手去挣来时，你才会用好每一分钱，花的更有意义。一次提高不能骄傲自满，我还需要更多方面的突破，去进取，进步，不能放眼于眼前，让成功留在过去成就的时刻，让未来去进取，提高自身的价值，需要更加的努力才行啊!

**大学生暑假工社会实践报告篇三**

尽管暑假已经过去了，但不少大学生的社会实践报告仍在检查中，于是，有不合的社会实践报告被退回，那么，什么样的暑假社会实践才是优秀的?对此，本站小编为您提供了“暑假社会实践”，希望对您有所帮助。本文章仅供参考，更多精彩内容尽在本站。

xx年xx月xx日,我应聘进入到xx广告有限公司进行了为期一个月的实习活动,进行学习。任职平面设计师,在xx广告有限公司属于典型本土小公司:小规模、业务少。其公司主要有卖场设计、喷绘广告设计和墙体广告、cis策划导入等几部分业务组成。

从我进入公司至离开,公司员工稳定在25人左右,同时服务的广告客户不超过15个,其中稳定的长期客户也只有20多家,还包括一些未知客户群。固然如此,据我所知公司效益良好,处于稳步上升时期.公司内部设置大约也和其他同级公司相似:老板即公司总经理,负责整个公司的统筹与管理;下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大,内部员工可以灵活的交叉运作,我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流,获得很多难得的学习和锻炼的机会。以下是我的实习日记以及参与的主要客户的设计项目的工作状况。

第一天走进公司的时候,与经理进行了简单的面谈之后,并没有给我留下过多的任务,先让我熟悉一下环境,了解了一下公司的状况,包括其规模、部门、人员分工等。然后让我对新飞智鑫人力资源公司宣传册的设计,设计的过程中正好测验一下我的能力。

很幸运,一进公司便能参与的设计项目之中,正好锻炼一下自己。于是,我学以致用,很快在一天之内做出了三个方案,设计主任看后比较满意,便可以放心的将其他的设计任务交给我。由于经验不足,我在开始的时候,主要还是负责一些比较琐碎的设计任务2024大学生暑假社会实践报告精选3篇2024大学生暑假社会实践报告精选3篇。还没有真正地参与到比较完整的活动策划之中。经过两天的磨合,自己有哪些缺点和不足,便知道得一清二楚,在校的时候由于实际锻炼的机会比较少,在软件操作上还是不够纯熟。而且对于客户的要求并不能立即做出反应。

通过前两天的工作实践,基本的了解了公司的设计流程。首先是客户提出要求,然后设计主任根据客户的需求程度,结合每位设计师的设计特点,合理的分配任务,尽量发挥出每位设计师的优点,让设计做到尽量让客户满意。而有的客户会盯着设计师把设计任务做完,往往这种方式基本上是按照客户的意愿做出来,设计师们最不喜欢的就是这类的客户,很容易造成设计缺乏创意与创新,因为大部分的客户还是不了解设计的,他们更多地追求设计时效性,明艳、鲜亮的色调是客户的首选,因为他们认为这样会更加吸引消费者的眼球。而这种基调如果把握不好,就会造成设计的庸俗化。

经过了几天琐碎的设计任务的锻炼,使我学到许多在课本中无法涉及的内容因为工作就是与客户直接接触,我们工作的目的就是要让客户满意,当然在不能缺乏创意的同时,还要兼顾它在市场上的时效性。并不是说,有创意的设计就一定适应市场的竞争,这就涉及到设计的营销与管理的重要性。如何让设计达到预期的市场效应,首先就要对所涉及到的市场进行剖析性分析,找到最恰当的目标消费群,进行市场定位,然后确定项目的核心,一切设计行为都围绕着核心概念展开,这样才能使策划项目不偏离市场。

实习总结:

由于实习的时间有限,我在xx广告有限公司实习的期间就遇到了新飞智鑫人力资源宣传册设计这样一个比较完整的策划案例。通过这次的实习,我认识到了很多在书本上或老师讲课中自己忽略了的或有些疑惑的地方,从实际观察和同事之间指导中得到了更多的宝贵的经验。一个设计团队是否优秀,首先要看它对设计的管理与分配,将最合适的人安排在最合适的位置,这样才能发挥出每个人的优点;团队精神非常重要,一个优秀的设计团队并不是要每个人都非常的优秀,这样很容易造成成员之间的意见分歧。所以在共同进行一个大的策划项目的时候,设计师之间一定要经常沟通、交流,在共同的探讨中发现问题、解决问题。在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点,使策划项目更加的完备。

这次实习丰富了我在这方面的知识,使我向更深的层次迈进,对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用,但我也认识到,要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的,还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累,不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的,需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

从学习中也让我更深刻的了解设计行业的个性和潜力。而作为将来的设计者其中一员,不仅要将设计的理论掌握好,更要充分的去认识市场、了解市场。作为一个设计师,要不断地开拓思路去填补设计者与管理者之间的鸿沟,让设计与市场更加融合,使设计更加市场化、市场更加设计化。

大学生这个暑假，我参加了黄江镇2024年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动;大学生志愿服务活动;社会调查活动;兴趣培训活动;第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~!玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的.不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都能够过上幸福的生活!

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动----第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了?因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以付，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊!也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊!

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

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。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，不断增加自己的经验，全方面武装自已，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，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。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

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，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。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。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到;而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

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。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道 “两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

这次的认识时间是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他心员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

我很庆幸能在放寒假的当天跟学长、学姐们一起去苏州的一个手机厂工作。在手机厂刚开始做清屏工作，后来转成看外观。刚进无尘室的第一感觉觉得一个小小的手机屏一定不会难倒我。可是并没想象的简单。进到无尘室有一个小师傅带我，她说清屏需要很大的耐心，我说我有。她笑了。她对我说的最多的一句话就是：“只要下定决心的去清这块屏，不去想那么多，一点一点的来，总会很容易清干净。”是啊，或许这就是小事并不是那么简单的事。从清屏上我感觉到了一个人的耐心需要多大才可以清出来那么干净的一块小小的手机屏。

如果问一个大学生走出校门开始到社会中工作首先要做的第一件事是什么?我的回答就是工作中要先去掉“学生味”。工作本身需要的就是一种严谨的态度，“我是大学生”并不能作为工作中出现错误的借口，别认为犯错是理所当然的，因为此时你是在做一件用时间计算金钱的事情，校园中的“随意性”决不能带有。从我入职开始的不久，就转入外观。我又有了一个师傅，这是一直到工作结束的师傅。她在外工作了好久。她常给我说：“做什么工作都要有责任。”在跟她相处的期间我还领悟到了“尽力并不等于全力，尽了全力还是会有一点点瑕疵。自己的本职不做好直接就影响到了不仅仅是个人的利益。”

工作虽然简单甚至单调，但是考虑下去任何细节都很重要，每一个岗位都有它存在的道理。第一天看外观只看师傅看过的屏，她打的不良我从中找，感觉那天过的很快，也许是在无尘室清过屏的缘故吧。感觉还不错，很快便学会了。刚开始师傅让我自己看，我看过后她在看一遍，偶尔会因为我的大意有的地方的小脏污会丢掉，还会看不完全。

常说：失败乃成功之母。而我却觉得，检讨才是成功之母。曾有一次看到一个屏，那样的故障我没见过，然后就流下去了。到复判时却被打回来了，当时被师傅小小的批了一下，师傅说：“你不知道看屏要看整个外观么?”我不语。我只在心里记着师傅的话。日后的每个屏我都会很认真的去看，而我的速度却很慢。我师父说只要你掌握好了再提速也不迟。我很认真的跟师傅学。我的速度也很快得以提升。在随后的工作中，我的能力不断提高，我师父每天都很开心，我的速度提高了，也便可以帮她减轻些辛苦。每天在工作中随着开心下班。

态度决定一切，在学校部门工作，会很随意，一旦走出校园，如果还不能马上以“熟工”的身份要求自己，那么你将很快被人比下去，因为一个公司需要的是有生产力的员工。每天提醒自己无论是现在工作还是回到学校抑或是将来踏进社会，严谨的工作态度是必不可少的。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在学校读书;而已在社会的人都宁愿回学校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这个寒假我利用这段宝贵的时间参加有意义的社会实践活动，接触了社会，了解了社会，并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在实践中不可缺少的好多：

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期练习。与同事的沟通也同等重要。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，更事半功倍。被人给你的意见，你要听取、耐心、虚心的接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。你没有社会经验没关系。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，没有第一次又何来的第二、第三次呢?有自信使你更有活力更有精神。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候，知道要打寒假工时，总有种说不出的心情，总感觉会有些害怕。跟同学通电话说自己的心情，感觉总有种说不出的感觉。第一次去离家那么远的地方，感觉自己什么都不懂，文化程度还不够，也没什么社会经验等种种原因使自己觉得很渺小，自己的怯懦就这样表露出来了。某人曾对我说，在社会中要学会厚脸皮，别人的教导虚心接受，不要不当回事。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

四、工作中不断地丰富知识。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，头脑就会枯竭。

有一句话我很喜欢：“成功的人不在于你认识了多少人，而在于多少人认识了你。”努力地去认识他人，也是让他们认识你，从他们身上发掘出你可以学习的地方，体会每一句睿智的语言。

坦白讲，这么短的时间内，小小的寒假工能学到什么呢?就锻炼了态度，心态更加坦荡，我想这已经足够了。生活就像一种修行，只有行万里路，亲身体验实践才能有所感受。

在回来的路上，跟学姐们聊了一路，她们的社会经验比我牢靠的多，从她们的语言中就会体会到那种成熟。遇事不要先为自己找借口，很多的话当着同年级的同学说还好，在她们面前说只会让她们笑话。学姐们给我讲了好多她们所经历的人情世故，她们总说你等遇到了就会明白了，现在听了也不会明白，只要记得，以后无论做什么不要为自己开脱，学会独立解决问题，虚心学习别人的突出。凡事做了就要做好，承担起该有的责任。

这一次我到工厂去参加实践活动，我学到了很多东西，这个寒假，见识了很多事，认识了很多人，收获了很多，很多。在以后的工作生活中，我一定会记住现在的实践体会，这是一笔巨大的财富，我的未来式由我做主，我的未来只要在我努力下一定会更美好的。tommorrow will be better!

1.

大学生暑假社会实践活动报告范文

2.

大学生暑假社会实践报告,暑假实习

5.

大学生暑假实习心得、大学生暑假实习心得范文

6.

暑假社会实践报告2024字、暑假社会实践报告

7.

暑假工社会实践报告、暑假社会实践报告

8.

大学生暑假社会实践活动报告

**大学生暑假工社会实践报告篇四**

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长。

这是我第一次参加社会实践，第一次正式走出校门接触社会，了解社会，感受社会与校园的区别。我明白这是一个很好的实践机会，让我好好锻炼了一番，提升思想，修身养心，树立了正确的思想道德观。通过参加社会实践活动，有助于我们更新观念，了解现代社会的新形式和一些正确的理念。一个半月的社会实践一晃而过，却让我领悟到了很多东西，而这些将这我未来的日子里激励着我，鞭策着我，让我的能力和学习更上一层楼。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，也让我进一步明白了我们青年学生的成材之路肩负的历史使命，社会是一个大课堂，可以让我们学到很多在学校里无法学到的东西，同时也是一个大染缸，有着各种各样不同的人，要做到出淤泥而不染是一件不太容易的是，各种人在不经意间都有可能会影响到你，所以坚持自己是很重要的。社会的竞争激烈，但是人情更重要，多点人情味，眼睛少些金钱的气息。

暑期实践的公司是在深圳，从事的是服务类工作。众所周知，深圳被称为一夜崛起的城市，这样快速崛起的城市难免会有些混乱和浮躁，在有些时候难免会受一些委屈，但是却不能以硬碰硬，这样不仅没法解决问题，还好使事态更加严重，不利于事情的解决，这也意味着我们应该在这些时候用自己的微笑面对客人，让他们放轻松，我们也好解决问题。这一次次的事情让我们成长，懂得了很多事情。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,但是具体多么复杂,我想也很难说清楚,只有经历了才能了解.才能有深刻的感受,大家为了工作走到一起, 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他们处理好关系得需要许多技巧,就看你怎么把握了.我想说的一点就是,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，让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。

在我看来与人交往最重要的是尊重他人，并且多做事。在新进入一个公司时候，因为自己什么都不会，必须要请教别人，但是有些同事并不是很好处，所以多做事让他们看到自己的勤劳，自然而然会对新人照顾些。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!

俗话说：强龙压不过地头蛇。无论在学校里多优秀，可是出了社会呢，社会和学校是两不同的地方，在公司里什么都要靠自己的独立。有些人在家里面父母照顾的无微不至，可是到了社会上，无论遇到什么困难，挫折都是靠自己去解决的，在这一个半月中我学会的自强自立，靠自己的力量去解决遇到的困难挫折，勇敢面对一切。

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!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。

作为心理专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然实践是服务类的行业，但是在实践中我还是积极的把我所学到的知识运用到其中。比如在发生纠纷的时候，我会积极的上前，使客人平静下来解决这些问题。我很开心能把自己在学校学到的知识运用到社会实践中!在学校时主要是老师在讲台上教授我们理论性的知识，我们在下面做笔记，而我对我自己的专业知识感觉也能应付的来，但没有想到，到了公司中，运用并没有想象中的那么容易，时常的突发情况并不是我们这基础的知识可以应付的了的。没法应付各种情况这对工作很是不利，长期下去很难不被淘汰，我懂得了知识的重要，而实践更重要。我们在学校中要学好自己的专业知识，不能只是纸上谈兵，如果仅仅是这样的话，是不可能在社会上立足的，所以一定要谨慎对待。错不要紧，要紧的是知错就改。

我们在学校中一定要好好学习知识，并且抓住可以实践的机会，毕竟3年之后，我们将不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才，很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书;而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

**大学生暑假工社会实践报告篇五**

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束，我已成为一名准大三生。回顾过去的两年大学生活，我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽欢乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟，没有任何实践经验的人，即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。所以，在考试结束后我立即联系到xx电视成都销售分公司的业务经理张继帮，申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做xx电视销售工作。

（一）实践概况

实践单位：xx电视成都销售分公司。

实践时间：20xx年7月7日至20xx年8月24日。

实践目的：初步认识社会，提高自身素质，积累社会实践经验，为日后真正步入职场打下基础。

实践任务：专卖店负责电视销售工作。

（二）实践资料及成果

我主要负责xx电视的销售，在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品，帮忙顾客解决问题。在我工作期间，日销售量从0台慢慢变为1台，3台，6台。

（三）实践单位简介

xx始创于1958年，公司前身国营xx机器厂是我国“一五”期间的156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，xx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供给商。20xx年，xx跨入世界品牌500强。20xx年，xx品牌价值到达583.25亿元。

xx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，xx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200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球，xx在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区供给产品与服务。

（四）实践资料摘要

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解xx电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最终成功卖出产品。遇到不懂的地方，进取请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每一天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭xx电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用xx电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

（一）实践收获

1、良好的沟通本事促成销售的成功

微笑是人类最完美的表情，当我应对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮忙我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然应对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是经过语言来到达双方彼此了解的目的。了解顾客需求，xx电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要经过进取询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

经过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，必须要开口说话，哪怕仅有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自我需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折本事

刚开始促销时，我没什么经验，应对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自我很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来应对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一向这样鼓励自我。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我能够卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自我在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自我的产品掌握到位还不够，要清楚自我的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、本事更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的本事和素质，可是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你必须会想方设法去学习、去尝试、去应对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自我在某方面的本事，你必须会有所收获。

2、工作需要活力

活力就像催化剂。在工作中投入活力会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有活力，就很难继续坚持下去。拥有活力，工作的热情高涨，在出现困难时进取寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不进取主动，顾客则无法了解产品，无法找到适宜的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大的提高。

（三）一些提议

1、提议公司加强对促销员的培训。提议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、提议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在xx电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。仅有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客。

经过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最终一学年的大学生活中必须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，我发现自我成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于应对困难、理解现实、做出努力、改变自我。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、活力、胆量。本事的培养是需要这些完美的品质的。xx电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，十分感激。我将在日后的学习生活中再接再厉。

大学生暑假社会实践实习报告

大学生暑假社会实践心得【热】

大学生暑假社会实践心得【热门】

最新大学生暑假社会实践心得

**大学生暑假工社会实践报告篇六**

为了引导广大青年学生在践行科学发展观、促进社会和谐的伟大实践中努力学习、奋发成才、建功立业，农学院根据学科专业特色，结合省委、省政府夺取秋粮丰收“450行动计划”和河南省粮食高产青年竞赛活动，组建了赴新乡延津“450行动计划”支农服务团。现将该次实践的具体情况作如下报告：

新乡延津县朱寨村、魏庄、赵刘店、南班胜固、北班胜固5个村庄；

7月4日，作为下乡实践必要的前期筹备工作，服务团进行了集体培训。上午，胡彦民教授就玉米常见病虫害进行了详细的介绍，并讲述了这个时间在种植玉米上常遇到的问题。下午，服务团一行六人来到河南金赛种子有限公司进行更为系统的培训。公司潘海龙副总经理和营销部丁利经理亲自为我们讲下乡实践的注意事项，开展工作的方法，待人接物的方式，常见的问题......针对延津县种植秋粮作物的实际情况，服务团精心制作了科技宣传单550份、宣传册500本，还带去了大量的科技书刊，视频资料，为当地的百姓送去他们急需的农业科技知识和技术。

7月5日，服务团来到了延津县委，受到了热情的接待，团县委表示，一定会大力支持有关基层农业发展建设的大学生实践活动。随后，服务团又来到魏丘乡政府，分管农业的常副乡长、区域站桂站长与团队成员展开深入讨论。经过研究，大家确定了进行巡回宣传、宣讲的活动思路，并安排依次在朱寨村、魏庄、赵刘店、南、北班胜固5个村庄开展具体的活动。活动范围广、活动内容多、活动难度大，这些都不能阻挡服务团进行科技服务“三农”行动计划。实践活动首日，服务团在朱寨村举行了隆重的启动仪式。常副乡长、著名农技师等参加了此次仪式，县电视台对活动全程进行了录像。

队员们通过多媒体设备，图文并茂地讲解了国内外农业的发展状况，并针对各个村庄的实际情况讲述了玉米，花生，棉花等的选种、育苗和病虫害防治等问题。“同学，你们花生种植的宣传册还有没？给我发一本吧！”“你们的玉米栽培视频资料能不能送我一份？我想回家再好好看看！”“你们刚才讲的国内外农业形势讲得太好了，有资料介绍没？”队员们通俗易懂、风趣幽默的培训会，赢得了农民们的阵阵掌声。服务团队员们深知，用现代种植理念引导农业发展，用科学技术推进农业的进步，对广大农民来说刻不容缓。为让农民了解科技在农业发展中的重要作用，让科技真正转化为农村的生产力，提高农村经济活力，服务团成员们还将农大多年来的科研成果以图片的形式展示给广大农民。队员们还向他们发放了相关科技指导杂志和宣传册，希望为当地农民的作物栽培和种植带来新的发展。

实践活动期间，队员们一起深入田间地头，农事活动间隙，农民朋友们认真听取了队员们讲解的关于省委“450行动计划”的精神，青年种粮竞赛的细则，以及如何防治棉铃虫,红蜘蛛等病虫害的科技知识。对于农民们提出的问题,抱着“求实，严谨”的态度，能肯定的队员们都给予了认真解答，不能肯定的也都做了详实的记录，赢得了农民朋友们的一致好评。当地有一片花生地平常长势正常，一浇水叶子就变黄，村民很着急，想知道到底是什么原因。队员们在发病地区采集了土样，收集了发病植株的叶片标本和照片资料，并记录了村民的详细联系方式，希望带回学校请老师分析一下，给村民一个满意的答复。深入实地的实践不仅给农民朋友们送去了科技知识，而且让队员们在实践中学到了更多的知识和技术，实现了实践活动“送科技下乡，长自身才干”的主旨。

作为实践的最后，7月11日，服务团来到魏邱乡乡委大院听取桂站长介绍农业技术推广体系的现状、参观农业技术推广站。延津县地理位置优越，发展较快。随着改革开放政策的逐步深化和两个文明建设的快速发展，该县抓住契机，大力发展基层农业建设。桂站长说今年是农业技术推广年，县里和乡里都特别重视农业技术推广。经过站长的介绍，大家体会到了宣传“450行动计划”的重点，还总结分析了几天来的活动过程、活动效果、应保留的优势和应改进的劣势。

实践体会：在这次社会实践活动中，队员们向农民宣传了科学知识、提供了科技材料，为农业的发展献了份力；宣讲了国家惠农政策，为新农村的发展垫了基石；他们竭诚奉献，为村民排忧解难，为和谐社会的构建做了贡献。队员们的组织能力、沟通能力也有了很大提高，把书本上学到的知识和实际问题结合起来，从中体会到了学习的乐趣。

**大学生暑假工社会实践报告篇七**

随着期末考试的结束，期满已久的暑假终于到来了。回到了家里，是一种久违的温馨气氛，玩了几天，脑子里也出现了一些想法。思考着这个暑假干点什么，作为一名大学生，我希望大学的暑假能与以往不同，进行社会实践锻炼一下自己。

不久，我哥便在他干活的家家悦超市帮我找到了一份短期促销员的工作，我促销的是红酒，上班时间分为早班和晚班，每天轮着上，名义上是促销员，其实和超市员工一样，什么都要干，搬货，卸货，还要推销自己负责的东西，确实很累，红酒由于各种原因卖出的很少，厂家推行的政策，超市的组长也不及时执行，只能我在两端受气，最后，由于家里有事，我辞职了，工资也没有及时要。

我感到赚钱真的不容易，对现在的大学生来说，毕业后能找到符合自己的工作已经是很少，能找到工作已经不容易了，尽量都是先干着，这就是所谓的积累经验，因为很多单位招聘的时候，都要求有一定的工作经验，我已经深有体会了。也正是因为社会的现实，我要从大一开始对自己以后的人生有所规划，不能再像小孩子一样等着父母帮自己做好一切，而自己只会坐享其成，这样的人生没有任何意义，自己的社会价值也得不到体现。

通过这次打工，我感受到很多。在日常的生活工作中，上级压下级，老员工以大欺小的现象太普通了，我们面对这些阻挠时，应化悲愤为动力，只有自己强大起来了才能保护好自己。我也学到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值，人往往是很执着的。面对朋友，切不可以斤斤计较，不可强求别人付出的必须与你一样多。

打工的日子，有喜有忧，有快乐，也有苦累。也许，这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但是总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，4天的打工生活，我收获还是蛮大的。我学到的都是学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。

现在，大学生满地都是，而在每个用人单位的招聘启事中，几乎都有工作要求。所以，大学生不仅要把理论知识学好，也应该体会一下工作的`辛苦来积累经验和磨练自己的意志。我相信从这次打工为起点，我一定会逐步走向社会，走向成熟。

**大学生暑假工社会实践报告篇八**

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的实践投身到社会中去，目的是要我们从此刻开始积累社会经验。暑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，能够有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径，更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入社会，能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也能够过一把当老师的瘾，同时也能够巩固自己的知识。大家都表现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。此刻终于轮到我们了。

第一次要参加工作的我真的很兴奋也很紧张，虽然是到亲戚家工作，但我的心里还是很不安，但是最终还是鼓起勇气开始了这份工作。老板是一家开米厂的，我只要坐在办公室里称那些稻谷的重量。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，但是老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多，当然也在其中学到了不少的知识。

一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力强，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱能够领，也不是最后结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我明白了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

**大学生暑假工社会实践报告篇九**

当然我还想说一个问题，就是我们这次社会实践虽然专业不对口，但是我们却学到了很多很多。很多很多这四个字的意思，我相信，我和同行的同学们能很有感触的理解。我听一个物理系的同学说，他们系里去年寒假组织去东莞的一个电子厂了。我更希望中文系能给我们机会，让我们能找一个对口的社会实践。我听说大四是要去实习的，是专业对口的，我期待着。这是我们走向社会，走上工作岗位的一个桥梁。

也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比老工人门具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生这次打工的真正意义所在，社会实践必不可少，这应该值得我们全校去提倡去鼓励的。

我自我感觉，这一个暑假，我真的长大了很多。我相信在以后进入社会就业的过程中，这一份自信和自如将会永远地伴随着我，这将成为引导我步入社会的一个先决因素，可以说通过这样的社会实践，使我们在面对就业时多了一个竞争优势。另外，我也在工作的空余去看看英语和开学就要考的计算机，因为工作强度并不是很大。而且，有一次，我在封口机旁封口，几个美国客户走到我后面，用英语交谈了很久，我只听到了几个单词。我们厂有个女大学生，是坐办公室的，她过来就能和客户方便的交谈。我想，这以后的就业中，掌握熟练的语言活着是技能是多么重要！

当然，这次社会实践并不是单调乏味的，其中有太多太多了快乐了，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。和他人协作的快乐，帮助他人的快乐，被别人帮助的快乐，自己完成生产计划的满足感等等。对了，我本人这次一共拿了1600元，拿到工资卡的时候，我心里充满幸福。这是我人生的第一桶金，沉甸甸的。

这次兼职经历所带给我的是一次能力的全面提升，我也认识到自己的很多不足，长期的高中学习和大学一年的学习，使我远离了社会实践，动手能力特别弱。通过这次，我们学会了如何在团队地协作下从头到尾地解决一个问题，我们学会了在团队中各司其职，尽忠职守，互相配合，对于我们这些80后的大学生来说，学会合作，学会配合，这将成为我们成长轨迹上一次巨大的突破。

我想我们的社会实践活动就是这样一座桥梁，它引导我们的学生去更多地认识和接触社会，帮助我们这些在校园中成长的大学生完成由校园走向社会，由书桌走向办公台的转换，避免了大学生在初入社会时所发生不知所措，真正地把大学生的教育与社会的就业相结合，培养符合社会需求的高素质人才。社会告诉我们：我们在今后的三年大学中，不仅要学习，而且要全面提高自己的能力！

这次社会实践，是第一次，毋庸置疑，将是我一生宝贵记忆的财富。

**大学生暑假工社会实践报告篇十**

经过一个月的公司实习，暑假过得飞快，我的下个学期就要进入大三了，面临着考研或者是找工作实习等各种选择。

而这次的社会实践让我对自己所学的专业有了一个比较清醒的认识，对于自己的未来究竟应该走怎样的路有了更好的把握。

初到之时，不能不说是有些紧张的。

想着的都是诸如《杜拉拉》里演的那些职场精英进出格子间的场景。

通过网络也进行了一些查找，关于一个实习生应该如何做才能学到更多的东西。

比如谦逊啊，性格开朗，不懂就问，嘴巴甜之类的。

真的到了公司之后，这些却也是真理。

只是人们没有我想象的那样冷漠，可也远说不上热情。

因为业务繁忙，大家基本上都是坐在自己的电脑前专心敲键盘。

所以这次没有时间和更多的业务员交流也确实是很可惜。

性格是锻炼出来的，很多像我这样的大学生远因为长时间没有和真正的职场接触，往往在处理人际关系的时候出问题。

比如只和主动和自己说话的人交流或者只和熟人说话，有陌生人的话就会觉得不自在。

这些都是非常不利的，往往就丢掉了很多听取重要信息的机会。

而作为实习生而言，信息对经验的积累是非常重要的。

所以一定要主动，主动和人交流，才会有所收获，它不会自己跑上门来。

当然最重要的就是我这次来外贸公司实习的目的。

就是为了能了解我所学的专业到底是怎样的，外贸工作者究竟是在做一些什么样的事。

来到这里来发现其实很多事情，我们在学校里所想当然的各种必考证件，英语水平或是计算机水平根本就不是我们以为的。

比如学外贸的同学都想要去考报关员，报检员，实际上如果未来是做外贸业务的话，这类证的用途很小，而且纯粹是熟练的过程，并无多大的技术含量。

这些证不能给你带来更多的生意。

还有外语，很多人都以为只要外语学的好，做外贸没有任何问题，而实际上外贸远不止语言关这么简单。

其实六级如果分数还不错的话基本上就够了，考一个商务英语的也不错。

做多了之后主要就是那些常用的交流和术语，也算是一个熟练的过程。

英语再好的人，如果对自己所要买卖的产品不熟悉的话，在翻译理解诸如报价单中的产品描述中也可能遇到很大的困难，自己不明白，把翻译拿给别人看就更不明白。

既然这些都只是熟练的问题，也就是基础。

那除此之外外贸的要学习的重点在哪里呢。

其实就是一个软实力的问题。

其实道理很简单：如何拿到订单，这才是重中之重。

如果没有人愿意在公司买东西，以上的一切都不成立。

人际交往，学习新事物的能力，如何掌握客户的心理，如何监管好运输，如何和贸易层面上的各种人物打交道，如何推销自己的产品等这些都是极为重要的。

还有在和对方询盘还盘的过程中，对方所提出的还价我方是否能接受，完全在于你对产品的了解程度，哪里是有弹性，可以削减成本的，哪里是绝对不能变的。

而这些都是在学校里学不到的，你需要从别人的口中知道，或是自己下工厂下车间了解，或是查阅资料知道，总之一点，需要自己去实践。

实践才能出真知。

这些能力的形成才是永久的。

这些做得出色的话就可以保证上班后三个月很快就能掌握公司的业务，外贸的流程了。

以后也可以随着事物的更新而与时俱进，而不会担心一直在吃老本，落后于别人了。

而如果不想一出校园就不适应，可以慢慢在大学里有所尝试，参加社团学生会，做一些社会实践之类的。

在学校里光念书自然是不对，也应该适应有人的社会。

可是如果完全不学习去做这些事情确也本末倒置了。

很多基础的知识比如国际货币，汇率换算之类的知识很琐碎，如果在学校没学好，指望上班有人再像老师一样详细地交给你的话基本上是不可能的。

我们之前总是抱怨学了有什么用，其实上大学的时候谁也不是很清楚，但学了总归是好的，你永远都不知道哪一天会用到，帮你大忙。

这次社会实践让我看清楚了很多事情。

不仅仅是专业的，还有很多方面。

所谓就业和失业率都是相对的，心理期望和现实差距总是有的。

经济危机也总是存在，但人总是得消费，算上国际的话，就是一个很大的数目了。

只要有需求，行业就有继续下去的理由。

只要有能力就不缺饭碗。

相信从此以后我可以做得更好。

为了全面提高护理专业学生的人文修养和专业能力，增强同学们的综合素质，培养具有较强的社会竞争力，能迅速适应就业需要的`护理人才，护理系团总支安排每名学生在寒假期间，自主安排时间，参加社会实践活动。

锻炼能力，提升素质，巩固在校理论学习。

从而为下阶段的学习和适应社会打下良好基础。

怀揣着对“白衣天使 ”这个称号的神往，xx年2月1号，我带着新奇与紧张的心情踏进了卫生院，开始观察护士门的工作动态和性质及医院情况。

尽管时间很短，但收获颇多。

刚进医院，着实很兴奋，激动，新鲜感很强，对临床护理操作程序亦非常感兴趣，同时也有点担心，毕竟是进入了一个新鲜提与社会各种人群进行交流。

也是对自己的一个挑战。

护士长带领我们所见的第一站是：护士咨询台，以前进医院医院一直把这里看的极其平常，然而今天却感觉一点都不平常呢。

面对病人流动量大，治疗项目多且没有规律的特点，他们具备随机应变，合理安排的能力，在最短的时间内，给患者提供最完美的答复，护士门主动热情周到细致，礼仪服务是提高服务质量行之有效的方法，个人素质服务水平与服务质量都体现了护理队伍的整体形象。

护士长给我们介绍环境，护理任务，交接班和护理程序，了解病人情况，护士工作无非就是交接班和护铺床各项护理操作，看见人家都很熟练的操作这些的时候，在想自己今后也要做这些相同工作，不免有些害怕。

刚进入病房，总有一种枉然不知所措的感觉，对于护理工作处于比较陌生的状态，看着护士们忙忙碌碌的身影，有着良好操作技术和各种护理工作能力，我才更全面地了解护理工作，更具体的了解这个行业，在这里我学会了适应新环境，在陌生环境中成长和生存。

护士工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未来之前也有所了解解，但在观察病房之后，感触又更深了，的确，护士们的工作很零碎杂乱。

还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现护士有着其独特的魅力，医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。

医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。

因此，我们应该树立正确的职业道德观，养成良好工作态度。

顾名思义，病房护士接触最多的也是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各种基础护理操作，如：铺床，老师说了，铺床一定要平整，病人才能睡个安稳觉，床铺不是每天都换，但每天都会清扫 。

这也是为病人健康着想，有时候一些病重的病人无法翻身，护士也要尽力让其翻身，为其打扫床铺;量血压看似简单，但也一定要认真，护士长还给我们介绍了量体温和测血糖的方法，量体温时一定擦干腋下汗液;测血糖时，医院糖尿病人在饭前饭后都要测血糖，虽方法简单，但易出问题，比如，指尖消毒，测血糖时最好一针见血，干脆利落，否则病人很痛苦。

他们每天至少要侧六次血糖，只有十根指甲，指尖全是针孔，如果第一次血量不够，就得从新侧，这就无疑增加病人痛苦，还有什么导尿术，插胃管，口腔护理，静脉输液各种灌肠法等等。

护士不仅要把病人照顾好，与病人和家属沟通交流也是一门技术，一门学问，病人就是上帝，无论怎么样，我么都不可以与病人吵架，我们的多多站在病人角度想想。

有时候，病人要求与护士职责相互矛盾，护士必须懂得如何更好地与病人沟通，不能凡事都有着病人来，那样只会造成更严重的后果，和家属吵架时，护士应该避免不必要的争吵，选择沉默。

家属吼骂护士忽视病人 ，而护士长却什么也不说，因为病人就是上帝。

护士长又带领我们参观了手术室，护士长告诉我们，手术室是最注重干净，整洁，无菌，穿手术衣，戴帽子，口罩，头发，衣袖，裤脚都不能漏在外面。

手机也要放静音，进了手术室，要认真观察每一个手术每一步用什么器械，要记住并认真认识每一种器械，看看器械护士是怎样估计到下一步医生的企图，注意器械护士传递各种器械的方法。

一周过去了，我去了几个科室，也见到了病人的离去和新生儿的降生。

当我看到心电图成一条直线时，我体会到了健康是多么重要。

对护士的要求是多么严格，作为一名实习生来说，一天三班倒，熬夜在正常不过，有谁知道这白衣天使背后的辛酸。

晚班，早班，夜班，日夜颠倒时如此艰辛。

这让我深深体会到了护士这个职业的使命感和责任感。

从这次观察中，我知道了今后好好学习的重要性，每一个操作都要会做，其实护士工作是个孰能生巧的过程，我们只有不断学习，思考，锻炼，才能拥有更加牢固的技能，我会更加珍惜以后学习时间，珍惜每一天的锻炼和每个课堂学习的机会。

最深的体会就是不断学习，不断实践，学无止境，其实不用多说，我们也知道，学习知识本省就是一个长期坚持，不断探索的过程，一年半后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的不仅是所学的书本知识，更多的是看重我们是否掌握了适应社会的能力，一旦踏入社会，我们必须去适应，去融入，那么怎么做呢，怎么样才能学以致用呢，就显得极其重要。

其中最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变，而这些都是我们在校学习的主要目的。

等到大三，都是在医院实习，虽然只有一年的时间，但确是为步入社会，走上工作岗位奠定良好基础。

所以，我们必须在校期间尽可能多的学，只有这样，我们才能够更好地适应社会，才能经得起社会残酷的考验，不被淘汰。

**大学生暑假工社会实践报告篇十一**

又是一天的结束，这一天似乎挺长，有太多的泪水和汗水交织在一起，却也收获了最真切的笑容。xx年的暑假似乎渐渐变的有趣了，因为“绿色正能量”它不再如以往那般平淡，那般波澜不惊，甚至可以让你在一天之内尝遍生活中的酸甜苦辣。其实很多时候，我们把事情都想的太过简单，总是会幻想着如童话般美好的结局，却忽略了过程中会遇见的挫折。或许是90后的那一股倔强，让我们在挫折面前不愿轻言放弃，始终坚持着最初的坚持，才会让我们再一次相信“阳光总在风雨后”这句话。

90后到底是怎样的一群人？这个问题身为90后的我也难以准确解答。说我们是稚嫩的，没错！我们被家人、被学校保护了太久，以致我们真正踏入社会的那一刻显得那样手足无措，暑期社会实践是一个让我们与社会接触的平台，短短几天下来我们也因自己的稚嫩尝到了不少苦头。说我们是脆弱的，也没错！当遇到挫折时我们心中的酸楚感便会呈指数上升，就拿今天的经历来说，当被告知我们的活动地点无法审批下来时，心里真的慌了，难道之前的努力就这样付之一炬了？瞬间感觉是那样的无助，那样的委屈。

今天哭了！不是因为苦，更不是因为累，是真真切切地喜极而泣，那也是一份不自主的感动与感激，好久没有这样的经历，心情就像坐过山车那般跌宕起伏，这又何尝不是人生的一笔不大不小的财富呢！“绿色正能量”，谢谢你让我收获成长。

我们是90后，但我们也可以撑起属于自己的一片天空。加油吧！

上午七点五分，从睡梦中自然醒来，关掉了本在手机里设定好在七点十五的闹钟。在刷牙的进程中，开始了我们台州学院“绿色正能量”暑期社会实践队的行程。

顶着炙热的骄阳，我们首先到达台州市客运总站开始了我们实践队的问卷调查与节能宣传之行。在出发前去客运总站的时候，自己有设想过，在发问卷调查的时候会碰壁或者遇到其他的类似情况。但当我真正伫立在旁边满满的人的候车大厅的时，我才意识到，也许你设想过会在你身上会发生的事以及它会造成的后果，然而在你身临其境，真真切切地活在你的设想中时，你怎么也想不到，在你的身上设想只是实际发生的情况中的十分之一。

当然，有发问卷时不配合的市民，但也有看到我们在发调查问卷，热情跑上来询问我们的活动并积极参与我们问卷调查活动的人。当然，有遇到不识字的市民无法填写问卷的情况，但在我们通过对话形式询问问卷上的问题的过程中，我们也享受到了与市民们心与心的交流和一起讨论节能问题的欢愉。当然，也会有对我们指指点点表示怀疑的市民，但也有看到我们调研，来积极协助我们劝说市民配合的保安。

此外，我们在台州市康平小区的宣传活动中，更是受到了小区居民的热烈欢迎和积极配合，他们一点一滴耐心的听我们对节能以及生活节能小知识的讲解，甚至还来关心我们是不是站着太辛苦或者夜晚灯光太暗，难以继续活动，还帮我们出谋划策解决这些问题。

问卷调查，节能宣传这两件都只是小小的事，但经历了这一天的行程，我在这两件小小的事里见到了大大的人与人之间的冷暖。

太阳依旧，热情无限。结束了第一天的三门核电站之行后，第二天我们依旧饱含着激情，踏上了暑期实践之路。

为了更好地了解椒江市民们电力能源及节电认识的情况，台州学院“绿色正能量”暑期社会实践队于7月9日一大早顶着烈日前往椒江客运总站发放调查问卷。希望能通过问卷调查的形式更好地反映市民们的节点意识，以及向他们宣传节电的重要性和如何安全用电等。

来到候车大厅，只见各色各样、老的少的乘客们坐在候车厅的位置上焦急地等着车的到来。刚开始，我们还十分担心，怕他们忙着等车不愿意接受我们的调查问卷，但经过几次交谈后，发现他们都十分热情，并且积极配合我们的工作。还记得调查过程中一位老爷爷的话：“大学生放弃假期的休息时间，顶着大太阳出来实践，着实不容易，我们应该给与他们更多的支持与鼓励。”听了这一番话，本来焦虑的心情仿佛瞬时变得格外的温暖，真心感谢他们对我们的理解。

本次调查问卷经过我们的精心设计，除了个人的基本信息填写之外，我们还添加了“不需用电时您会拔下家用电器的插头吗？”， “您或者您的家人在日常生活中有做哪些节电措施？”，“您认为节约用电关键在于？”等问题，以此来呼吁人们节约用电，增强节电意识。调研过程中，队员们精神饱满，文明有礼，充分体现了当代大学生优秀的品质素养。我们尽量针对不同人群分发调查问卷，尽可能做到全面、广泛。我们的实践活动得到了大家的大力支持，很快我们就分发完了两百张调查问卷。

当然，发问卷很重要，之后的数据统计以及分析更加重要。于是，我们发完问卷回到学校后所有队员便如火如荼地开始统计数据。几百张的数据统计起来肯定是繁琐、复杂的，为了更好、更有效率地进行工作，我们队员俩俩搭档，合理分工。数据虽然多而复杂，但队员们一个个非常细心、耐心，不容有一丝错误。汗水不断地顺着脸颊滴落，但没有一个人喊累、喊苦，这就是我们，不辞辛苦，勇往直前。

我们“绿色正能量”暑期实践队的所有队员在调研过程中，不仅让我们对市民的节能环保意识有了一定的了解，更重要的是我们亲身体验过，参与过，真正做到了在社会中实践，这将是我们一次非常宝贵的经历，我们不虚此行。

也许冥冥中有一种力量，让有信仰的人失望却不会绝望。

7月8日的夜晚总结会议，气氛是严肃的，因为我们的多项联系计划受到了阻碍。市民广场租借计划——耽搁；联系康平小区物业部门进行节电节能调查——耽搁；其他实践队已经有陆陆续续的新闻报道争相出现在各大网络媒体中，我们的数据——0……我们的实践队可谓到了最关键的时候。

扪心自问，我们是为了什么而走在一起？是什么给了我们勇气，组建成这样一支队来完成各种各样的困难。12个人，4个专业，大一、大二，从每天的7:30到晚上的12点多，是什么给了我们勇气和动力？是责任！是信念！以及一股青春无敌的力量！

夜，会后，队长发来短信安慰我们，“你们做的很棒，尽管现在还不是很好，但我们也要迎难而上，创造奇迹！”看完文字后我压抑不住内心的喜悦，紧握手机的左手不住的抖。那一刻，我的骨子里又流淌了一股名为“沸腾”的热血。是啊，我们本可以在炎热的夏天中在家享受凉爽的空调，可以一天在床上埋头大睡亦或是在电脑桌前打一天的游戏，可以在……可是没有梦想，何必远方？既然我选择了这条暑期社会实践的路，那我也必将不畏艰难险阻，任波涛汹涌，乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海！

所以，有梦想的人是可爱的。我们的梦想是想要把绿色带回人间，薪火相传。

也许是心结被打开了，我们的活力像是被爆缸了一样，又开始熊熊喷薄。

7月9日傍晚，我们完成了昨夜会议上规划的“三大指标”。第一项是顺利通过7月12日晚对市民广场的使用权，第二项是在联系完康平小区居委会后，对其进行了发放调研问卷以及领取了供电局为孩子们准备的精美小礼品，第三项便是在椒江市客运中心进行“市民对于用电情况”的问卷调查，过程非常艰辛。我们遭遇了不少白眼和讽刺。但在一些好心市民的帮助下，大伙儿依然出色的完成了任务。下午，我们大伙儿也各司其职，“新闻组”争相发布了报道，而临时成立的“数据处理组”在经过5小时的奋斗后也出色的将收集来的400多份调研卷里的数据归结完毕。

一切就像是刻了齿轮的钟表，虽然我们无法精确到每一分每一秒，哪怕及时的摆正依然会让我们的滴滴答答充满了意外的惊喜，但旅途的美就在于此，我们生命中印下的滴滴答答也将回荡着最美的旋律，青春无敌！

绿色正能量实践队，一直在行动……

**大学生暑假工社会实践报告篇十二**

转眼间，一学期过去了，我赢来了大学生活的第一个寒假，我深知生活需要用心用脑去体验。在我大学生活中的第一个寒假生活中我体验到在社会生活中工作的辛苦，或许有人会觉得我们只是兼职的而已，没有想象中那么辛苦，可我们毕竟在父母的爱护下度过了十多年的时间。温室里的花朵必须要经历风雨的吹袭，才能够更好的成长，极力地吸收养分。

在奋斗之后享受成功，是体验生活的快乐;在挫折之后品味失败，是体验生活的苦涩。生活就是这样，是苦与乐的结合体。在追求个性的路上活的轻松自如，是体验生活的潇洒;在追求事业的路上活的异常艰难，是体验生活的艰辛。生活就是这样，是潇洒与艰辛的结合体。

可能很多人认为我们现在只是大一的新生，没有必要那么早去社会工作，可是时间如同白驹过隙，飞快地流失，就在不知不觉间就到达了该毕业的时候了，我不希望自己成为一个盲目无目标的应届毕业生，在学校里的时候多多出去外面体验一下社会生活，增长自己的社会经验，开拓一下自己的眼界，丰富自己的知识面，提高自身的能力，结交更多的朋友，毕竟在外靠朋友，多结交一些朋友对以后的社会生活是十分有益的，因为人脱离不了社会，人与社会密切相关。

在沿着自己生命主线前进的路上披荆斩棘，是体验生活的硕大;在前进途中细细品味路边不起眼的花草，是体验生活的微小。生活就是这样，是大与小的结合体。在社会激烈的竞争下选择友情而不是权欲，是体验生活的真知;在某些背景下选择私利而不是友情，是体验生活的虚伪。生活就是这样，是真与假的结合体。在自己理想变为现实后尽情的欢乐，是体验生活的得意;当自己的美好愿望付之东流后闷闷不乐，是体验生活的失意。生活就是这样，是得与失的结合体。

我做过的兼职生活包括了很多方面：房地产、发传单等等。

房地产兼职是我做过最久的，其实房地产兼职是很挑战个人能力的。其实这种工作说简单又不简单，说容易又不容易。主要的工作就是你向客户介绍楼盘资料，尽量让他们留下电话号码，尽量让他们到现场去看楼盘。大多数人都会觉得这样的工作听起来很轻松也很简单，可是我这个做了很久的人，很少见到有人做了一个星期下个星期也做的，每一次都见到新的面孔。很多时候人们都不愿意留下电话号码给我们这些做房地产的人，大多数都是怕骚扰电话，这样我们就没有办法完成任务了，更不用说现场拉客户去惠州看楼盘了。

最重要的就是要你的口才好，而且你反应一定要快，要会懂得察言观色。而且我做的这个兼职还是做外展的，总是风吹、晒太阳、被雨淋，这是自然环境恶劣，可是有很多人为的，你会被人嘲讽，或者传单被人拍到地上，甚至你和那个你觉得很有可能留下电话号码的人，你和他(她)介绍了半天，他(她)始终不愿意留下电话号码，这样的人才是最伤你“心”的。因此这也要求我们这些做兼职的人，要有良好的心理素质，就算被人拒绝也要勇往直前，毕竟我们是有任务在身的，没有完成任务量，工资的事情就很难下发的。

其实面对这些事情还不算什么的，以后出到社会我们会面对更多的挑战、艰难、挫折等等。我们现在学习也没有很紧张，所以我们有时间提前出去外面体验一下社会生活，我们现在涉足的只是一个很小的社会边界，这也是能够锻炼我们意志力、提高我们的顽强斗志力。

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，我们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。

第一次参加社会实践，我明白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;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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

不同的时间的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我们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、挣钱的辛苦

整天辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我们才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二、人际关系

在这次实践中，让我们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，但是具体多么复杂，我们想也很难说清楚，只有经历了才能了解，才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我们想说的一点就是，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。

让我们在各自的社会实践活动中掌握了很多东西，最重要的就是使我们在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这些社会实践中使我们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

在打工实践的地方。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!但也要用一颗真诚的心去跟他们打交道，这样大家才能服从，才能有助于工作的进行。

四、自强自立

俗话说：”在家千日好，出门半”招”难!”意思就是说：在家里的时候，我们有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决。在这一个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

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。

**大学生暑假工社会实践报告篇十三**

今年暑假我参加了社会实践活动，虽然一个月的时间活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，并且学到了很多课堂上学不到的东西。也通过一个月的实践，使我有了些关于社会基层建设的。

炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也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，更为重要的是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。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

社会实践活动给生活在都市象牙塔中的大学生们提供了广泛接触基层、了解基层的机会。深入基层，同基层领导谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了“从群众中来，到群众中去”的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层中去，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。

“艰辛知人生，实践长才干”。通过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，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。我是一名大一学生，即将走上社会，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。社会实践使同学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。通过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。通过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的理解和消化每一天，捧着厚厚的问卷，怀着一份份坚定的信念，我们在烈日下奔跑着。感谢这次暑期实践活动，让我们在这过程中成长了不少，懂得了不少。

做为一名大学生，我深深地感到初会实践的重要性。并希望以后能够经常参加实践，这种社会实践活动是在大学中的社团生活所无法比拟的，只有在真正的社会实践活动中体验生活，亲身的接触社会、了解社会，才能使自己得到锻炼，才能使自己所学的理论知识得以运用到实践，才能使自己成为真正有用于实际，使自己成为真正有用于社会的学生。社会实践弥补了理论与实际的差距和不足，社会实践的意义也在于此。

社会实践活动不仅使我的各方面能力得到了提高，也使我增强了扎根实践吃苦耐劳的精神。亲身地服务于群众，服务于社会，真的很有意义，我想以后我还会一如既往地支持大学生的暑期实践。

休止的奋斗!只有选定了目标并在奋斗中感到自己的努力没有虚掷这样的生活才是充实的。精神也永远年轻。我经历了最初“昨夜西风凋碧树,独上高楼望尽天涯路”的迷茫正在“衣带渐宽终不悔,为伊消得为憔悴”中磨砺和求索。但是何时才能达到“众里寻他千百度,蓦然回首那人却在,灯火阑珊处的境界呢?我相信只要尽自己的最大努国就能实现梦想。《鹰的重生》是tcl总裁发表的文章。我就像一只没有长满羽毛的雏鹰,在tcl这里完成一次蜕变,使我变得更加坚强,更成熟。在tcl实习是我人生中的第一份工作。“他”将在 人生的道路上留下深深的脚印。难以磨灭,为我的工作奠定了良好的基础。

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