# 大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录(11篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-09-08

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇一当...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇一**

当最后一门语言学考试结束，作为大四学生的最后一个寒假也悄悄开始了，当然，这也意味着我将最后一次经历社会实践的洗礼。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气寒冷，我毅然确定踏上了社会实践的道路。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。作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选择了实习作为这一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。通过一个月的打工经历可以让长期处于校园的我对社会有一种更直观的认识。

实践过程：

我的社会实践，其实是实习工作，是在义乌的一家外贸公司。私企，有十多名员工，主要代理阿拉伯客户。在这一个月中，有太多太多感触，一时不知从何说起。那就从头开始吧。地处义乌商贸区中心的顶级商务楼，刚刚装修好的办公室给人愉悦的感觉;外表秀气，实则刚强的大肚子女老板，给人崇敬的感觉;来来往往的阿拉伯商人，给人新鲜的感觉;年龄相仿的同事们，给人亲切的感觉;如此多的外贸实务可以学习，给人有挑战性的感觉!一句话，对于这份工作，我还是相当有好感并充满了期待的。一段时间后，我熟练了很多。英文信函自是不在话下，繁琐的货柜结帐单也不会每份都要老板亲自对帐，以色列客户的散货拼柜也不会再让我头痛欲裂，每天听的阿拉伯语也不会再一句不懂。像小草一样，顶着再大再重的石头也要向上生长。我相信自己的能力，并为自己的进步感到骄傲。 工作，其实并没有太大难度。只要会一定英语，肯专研，就人人都可以胜任。问题是，在浙江义乌的人才市场上，本科、英语六级、计算机二级，老实地说，我算是百里挑一了。虽然在上海遍地都是，极不值钱。所以我选择了暂时离开。在这里，我是经理助理，有相当不错的环境。仅有的两台电脑，一台在我桌上，工资两千虽不算高，却已高于其他员工。

上班时间早8：00—晚6：30，有工作就要加班，无加班费，无休息日。对此我只有接受，在这里，老板的话就是制度，不得不服从。面试时她和蔼地对我说：你是新人，周末就多多学习。后来我才恍然大悟，什么学习，根本就是要你天天上班!在一个月的时间里，我学会了不少阿语。刚开始是一窍不通，还被老板责备了一次：你怎么连个阿语都不会!我冤不知往哪儿审，不过这一句话，大大促进了我学习阿语的步伐。两个周后她无意中听到了我和老外的对话，用惊讶的口气第二次评价了我的阿语：你现在阿语这么好啦? 我说：舒克兰(阿语：谢谢)同事集体晕倒。从这里我知道学语言最重要的是环境，而不是语法词汇之类。语言是用来交流的，而最快的途径是开口说!我真切地体会到了这点。对于工作，我发觉我能做的已经做过了，老板不会再让我做其他走出办公室的事情。重要客户，她一概叫一个亲信的翻译或她妹妹带。她妹妹的英语，在想说但说不完整的阶段，所以她向老板申请带上我，我刚和老外聊两句天气，老板就发话：你不要多说，我妹妹说不来的地方你教她一下就可以了。我说哦。一路跟着拎包。以后她妹妹再叫我去，我便说事情太多。

办公室里面，生意自然是老板亲自谈，还要关门关窗。外人根本没窥探的机会。我侥幸谈过一次，那晚老板赶不回来，但厂家和老外都在了。我便做翻译，将老外的要求说与厂家，将厂家的价格报与老外。谈并不是很难，货量大，价钱自然一低再低。老外还要印花体字，我当即设计，打印给厂家带回去做样品。双方都十分满意。我感到了一种前所未有的成就感，因为如果换成老板，她根本不会设计字体。潘多拉的盒子打开，原来不过如此。什么人有什么样的能力，取决于其在什么职位。出自我的一位好朋友。我终于明白并相信了这句话。随着时间的推移，所有的光环渐渐散去，事物都还原了本来的面目。老板的脾气越来越暴躁，对待员工一概用咆哮的态度。我是比较幸运的，和她对话时不用捂着耳朵。一个月将近，我觉得我的价值应该有所提升了，便决定向老板要求加薪。我采取了极其巧妙的方法：和一个大客户搞好关系(老板对他言听计从)，请他和老板说。那老外还真讲信用，果然向老板说了我一堆好话，老板心花怒放，为有如此好又如此便宜的员工。对我说：你现在进步很大嘛，老外都夸你好呢! 我趁机：那您是不是考虑一下帮我加点工资啊?老板立马板起脸：现在是不可能的，到了年底会有适当奖励，那也要看公司经营状况而定。 我不放弃：可我还要还助学贷款呢。老外天天请我吃饭都已经不胜厌烦，我不知接下来还会发生什么事情。 两天后又被老板痛斥一顿，因我生病，无法和以前那么快速地完成工作。事情经过：老板姐妹俩重感冒好多天，我无法避开，但因为来了那个，抵抗力一下不够用，终于被传染了。结果头痛欲裂，事情想一堆麻绳一样难解。 我奋战一上午，中午时想她妹妹诉了两句苦。一会老板就叫我了。咆哮：cyndi，你怎么搞的，老是头痛头痛，我这里事情怎么办啊!你不能请假去看一下么! 我问：那请假要不要扣钱啊?她觉得我问的是白痴问题：当然要啊! 我再问：那加班有没有加钱呢?(常被她留到八九点才回家啊)老板强压住气：这里没有什么所谓加不加班，你来应聘的时候就说过，你作为助理是没有休息天的。我说：哦，那我下午去看一下。回去睡了工作以来第一个午觉，小床虽然一动就会嘎吱，但还是睡的很香。大公司看环境，中公司看行业，小公司看老板。这也是那位好朋友教我的。在这里，老板已经不再掩饰，在她眼里，员工仅仅是赚钱的工具，而不应该有人的情感。 在去广交会前，老板好言好语地嘱咐我多多打理公司事务，我以交房租为由支取了所有应得工资，老板一边给钱一边说：以后最多支二十天的!她对我已经很优惠了。 当然能顺利支钱也因为我这段时间表现无可挑剔，长加班，不计辛劳。有必要说一下，这一个月我住在铁皮阁楼里，漏雨渗水是家常便饭，经常没电的收音机是唯一的娱乐，老实说，这是我这二十多年生活过的最艰苦的环境，但是我从没为此抱怨，因为是我自己的选择。生活就是这样的残酷，让人无法喘息，所以要趁还有一口气的时候另觅活路。这是一段烙在我身上的经历，学会了怎样坚强地面对火红的烙铁，怎样忍住嘶喊，怎样平息过后的痛楚。 我相信，今后无论遇到什么，只要看一眼这块烙印，我就会勇往直前，决不畏缩。在此，感谢给我支持的那位好朋友，还有我的爸妈，真心感谢你们无时无刻的精神陪伴。我会勇敢地走下去，因为不管有再多荆棘，前途都必将是光明的。

实践心得：

虽然这次的社会实践只有一个月，而且从事的是比较简单的工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先，让我真实的体会到了合作的重要性。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在公司里每天面对形形色色的客户，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。实习工作毕竟和在家是完全不同的概念，我们需要学会忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

最后，在工作中要端正态度。在工作过程中我也同样学会了如何端正态度，摆正位置。不论做什么工作，都不该随意挑剔，或伴有不满不服态度，而是应该正确看待自己的工作，发现其中的乐趣，努力做到最好。总之，这次寒假社会实践活动，我受益匪浅，对我以后的发展起着重要的作用。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇二**

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它是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，为我们以后进一步走进社会打下坚实的基础。

具体说来友，为中小学校学费＼职工工资预算核算、各类费用支出审批、核算及调拨款项，全市机关企事业单位工资核算预算工作、职工福利保障级单位运作中需要的支出预算核算工作，是征税收入上报上缴资金调动等工作。根据以上的基本工作内容，可以了解在工作中容不得半点马虎和松懈怠慢，不然会影响整个工作的程序、秩序和进程，作起来会很困难麻烦。

上班之前，我对实习的感觉是即新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到的东西，紧张的则是万一做不好工作也许会受到批评。单位领导将我安排在核算中心重组，核算中心一共7组，各自分担着不同的工作。而我所在的这组主要工作是给市委5大领导班子，分别给政府办公室、市委办公室＼人大、政协、审计局＼组织部办公室＼宣传部、纪检委、统战部、卫生局＼教育局＼建委、综合执法、物价局、计生局＼市委车队＼财政局等18家的各项核算工作，实行统一核算制度。

刚来的几天杰出的就是月末工资核算及各项消费支出审核工作，这个工作主要事务工作中需要的一系列消费支出进行审批核算。听前辈们说核算工作是最繁琐的，要项项都得想到，马虎不得，一定要工作效率高，因为不但要尽早做好预算，还要想上积极是汇报，尽量不耽误各个单位的工作进程，仅仅在春节前期作的这些工作我都觉得很吃力，一天下来头脑都糊涂了。

我心里明白，像我这样的一个初生牛犊，只能在一旁自己学习掌握如何操作，根本不配上前操作。但是前辈们对我很和气，耐心的给我介绍了单位的基本业务，会计科目的设置以及各科目的核算内容。对我所有的疑难困惑，他们都有问必打，让我很感动，就这样也使他们的工作进程减慢了速度，影响了他们的基本工作时间安排和基本工作进程，最初我在一旁也只能帮忙传送单据，复印大字，作表格，还要时不时的找领导盖章。

就连找领导签字也要学习如何和领导沟通，因为在这里财政局的局长或副局长都是掌握财政大权的，即便是市里的领导抑或是市长发话给某某单位拨款，也要看财政局长的脸色。这让我慢慢的看到了现实社会和校园的生活是多么的不同，但是我在这里工作期间领导们对我的错误给予极大的宽容和指导教育，并且在百忙之中耐心的帮我改正，态度很和蔼，我觉得有些受宠若惊。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇三**

从走进大学开始，似乎就业问题始终围绕在我们的身边，就连就业招聘会上的报纸上也写着“有经验者优先”，可是身在校园里的我们又能有多少丰富的经验呢？于是大部分学生为了能够充实自己的人生和丰富的社会实践，不断的竞选班干部和校团委，也有一部分学生在自己的档案上写上能够为自己在在将来事业的发展留下筹码。以便在在将来能够提高自己的生存竞争的能力，因此，在大学里学习，老师要求我们写实践报告的目的地就在于此吧。

所谓实践，就是要把自己在校学习期间的所知所学同理论实际结合起来，在学习中成长，在成长中学习的方法。如果我们在学习中只学习而不实践，那们所学的一切就等于零，什么也不知。而如果我们能在学习中不断地充实自己，又能不断的丰富和完善自己和挑战自己，那我们在将来的生活和工作中就能脱颖而出，也就更能充分的肯定自己，以使自己能够立于不败之地。

在xx年一月四日放假以来，我刚开始对于自己感到还是那么的不自在，面对别人浑身在发抖。可是这不能作为否定自己的作为，随着时间的推移，我终于大胆的找到了属于自己的第一份工作，那就是站在街道上卖矿泉水。感开始的第一天，我站在那里，赶到的是一种胆寒的心理特征。每当有一个顾客走到我的面前买水时，我感觉就像是有一种无形的阻力在阻碍着我，使我不敢迈向自己的第一步。而每到顾客走过来时，都能认得出我是一个刚刚步入社会的一个实习者和一个在校学生。听到他们说的，我的心真是有一种无可奈何的感觉。虽然对于刚刚步入社会的我来说，这给我的感觉是一种无可奈何，但这毕竟使我敢于冲破我的第一道防线，勇敢地站在行人的面前张开自己堵塞了多年的嘴，也是我明白了人生处处是挑战，明白了人生的真谛，也懂得了人生活在这个社会上不是处处都顺利的，而只要敢于真正的走出自己的阴影，确确实实的踏入纷繁复杂的社会，勇敢坚强的面对一切挫折，这样的人生才是最有意义的。在学校里，我们面对的是有规律的学习课程表，每天在学校里有老师的辅导和同学的帮助，在做了错事以后，有老师的教诲；然而在社会现实中，往往是出人意料的，每当我们走错了路或是迷失了方向，没有人会主动来开导我们，也没有限制我们行事的时间，一切都是靠我们自己一个人来承担和负责自己的所作所为。所以，这样的一次虽然给了我一个无形的打击，但他使我明白了生活中处处都是奇迹，处处都是挑战，只要我们能够记住无论我们做了多少事，无论经历了多大的挑战和折磨，我们才能明白现实生活不是理论的生活，只有敢于正视自己和充分的肯定自己，哪怕是一个挫折，也不过是一个微不足道的。

就这样，我在我的第一份工作中，使我明白了我们无论从事的是什么工作，就算是一个清洁工，也要敢于不怕苦，不怕累，不怕脏，要能够把自己的精神和知识运用于实践中去，生命才是完美的。在这样的一个假期里使我懂得了生活的真谛，在现实社会里，我们失去了父母的赞助，也失去教师的指导，而有的是靠自己的能力，也是凭借自己在校以来的知识的培养和自己能力的训练，集中精力把不屈不挠的精神奉献于社会，奉献于自己所从事的工作中去，生活才是完美无瑕的。

在经历这一份工作之后，我终于明白了为什么学习书本上的知识是何等的吃力？而在实践中，只要肯突破自己，挑战自己，一切都是很简单的事。“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。生活重要的是自己肯吃苦，肯突破自己的局限，那样才不会被生活所折服。而且我也明白了为什么我在学校学习那么多的理论知识，只要一到危急关头，我的脑子好像是一片空白，原来我们在社会中经历的挫折还不够多，心灵上也彼此感到很脆弱，在遇到真正的困难时只是一味的逃避，而不知怎样去面对，最终导致的只是心灵慌忙，手足无措。所以，在学校里，大学生活不像初高中那样的沉浸在书本中，大学既注重知识的选拔，也注重实践的考验。也只有把理论知识和实际结合，才能发挥更大的效能。

目前，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。

因此，在这一次的卖矿泉水的经历中，我真正懂得了人生的真谛，那就是要终生学习，终生实践。不断地挑战，不断地丰满，生命也才会更有意义，而我们学习的能力也才会达到极致。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇四**

时间：xx.7.27~xx.8.25

地点：虹港路

饭店简介：xx酒店xx饭店是一座三星级旅游涉外饭店，位于市区主干道――xx路上，地理位置优越，闹中有静，环境优雅。饭店由17层主楼及裙楼组成，拥有豪华及标准客房181间，设有自助餐厅、风味厅等12个，500个餐位。饭店每日营业时间是全天24小时。

阶段一：熟悉期(7月27日)

由于是第一天，我的工作就是一般的传菜，也叫走菜。起初在领班分配工作的时候我就因为不知道走菜是什么意思而问了半天。第一天，什么都不知道，什么都要多问多动。幸好有个前辈很热心，先带着我熟悉了整个饭店的包间、大厅位置。

之后，我就真正认识了什么叫做“走菜”。拿着托盘，上面是能放几盘菜就放几盘菜，我曾经试过端了四盘汤食外加爬楼将菜送往包间。就是这么一趟一趟的上下跑来跑去，让人觉得手和腿都不是自己的。所以其他人看我端的那么痛苦，有大盘子都抢着端，让我着实感动了一把。当然，第一天我就被骂了。不过人就是在犯错误中成长的不是吗?

阶段小结：像军训时一样，领班说什么就是什么，彻底服从;要认真揣摩领悟主管传授的技术要领，在主管传授技巧的时候千万不要自我表现打断主管的讲话。如果那样就是自寻没趣。

阶段二：7月28日至8月25日

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

也许我比较外向，也比较能说。几天时间我和员工之间的陌生感就没了，彼此之间轻松交谈，可以自由发表个人见解，开始掌握各项工作的特点，主动性和灵活性增强。由于人多，我第二天就被分配到包间上菜，基本上是两个人负责一个包间。那种看着别人吃的尽兴，自己只能看着还要忙的团团转的感觉真的很不好。由于是吃龙虾的季节，xx饭店还有个龙虾节，顿时香味儿绕梁、余味不绝啊。那种诱惑真的很难克制啊。

还有几天是早班。早班就是要早上5点起床，骑车30分钟到饭店后去签到，早班的主要任务是早上的自助餐。需要你放餐具、加酒精、去厨房端食物、去水果间准备水果……我感到的最大问题是根本不知道该干什么!早班一共就上了那么几天，东西的摆放不是很清楚，只好到处问人到处碰壁到处乱转。

阶段小结：度过工作适应期之后开始慢慢的通过自己的努力把自己的工作态度和乐观的心情在日常生活中表现出来。通过前面两个阶段的练习，已具备解决各项事务的能力，完成每天分配给自己的工作之后就主动帮助别人完成拖地、摆放餐具等工作;开始对部分服务环节进行改进，灵活应对顾客的要求并且与顾客聊天;偶尔被同事骂或者又能给同事“挑刺”，共同分享劳动的快乐。

1.一定不能和领班产生任何语言冲突。踏上社会的感觉真的很奇妙，学校里我们从未不敢发表自己的意见，老师有时候错了我们也都会挑出来。可是在外面，上级永远是对的。这样真的很需要我们适应。

2.了解了在“零点”甚至整个xx酒店食品部的运作的基本过程。

3.每个饭店注重的企业文化都不样，而这些知识正是我们从书本中难以得到的。

4.初步的掌握了一些酒店行业方面的知识，拓展了个人的知识面，增强了个人在应对酒店内人际交往方面的能力。这点给我的最大体会是在与人的交流上。有天早班时见到几个外国人，也许是因为语言的隔阂，几乎没有人去为他们服务。这时在戴尔特的口语锻炼就体现出来了，我可以轻易的上前和他们交谈，这也被领班表扬了一番。

5.在工作中因为上级员工的失误而造成的工作中的失误等原因而产生的矛盾，千万不要直接冒犯。

6.在工作和生活中充分表达自己的幽默感，这样会让同伴们很自然的接受你。

真的是不干不知道，原来当服务员真的很累。而且在社会上，没有人再会平等的对待你，对于初来乍到的新手来说，老手会觉得你碍手碍脚，主管会觉得你什么都不懂很麻烦，而一个人在那打工更是饱受孤独的滋味。我真的发现这一个月对我的促进作用很大，这些在学校都是学不到的。当然，我学习的时间尚短，之后都要一直一直的学习下去才行，我会努力的!

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇五**

社会是一个复杂多变的大家庭，从清朝时期提出的满汉一家亲，到中华五十六个民族的大融合，至现在的全球一体化，无时无刻都体现着这个社会在变化。然而，作为当代大学生的我们，怎样去适应这个复杂的环境呢？我想那可能是在运动中求发展、在变化中求生存、在创新中求未来。———绪论

社会实践是每个大学生都必须面对的事实，也是我们走向社会时的第一道门，还是我们以后能不能适应社会时的一块基石，更是就业、创业道路上一次严峻的挑战。俗话说：“不怕不会，就怕不学。”因为没有不会的东西，只是没有去学它而已，以后不管我们是在打工，还是在创业，都有必要对自己所从事的行业前景有清醒的认识。

在临近期末时，我看到了20xx年学院关于大学生社会实践的通知，当时我就急啦！作为无一项技能又无特长的我，怎样去实践呢？因此今年这个寒假，我留在长沙没有回家过年，接受了这项既光荣又艰巨的大学生社会实践任务，可是我怎样深入社会实践并且完成这项任务呢？那就请允许我一一的道来吧。

我院组织大先生深化乡村、乡镇展开“三下乡”活动已经许多年了，一方面，外地群众在大先生送文明、送科技、送卫生“三下乡”活动中等到了实实在在的实惠；另一方面，经过“三下乡”这种易于承受的方式，老百姓直接或间接并不同程度地理解了国度的方针、政策和当前的情势。因而，这几年来，不管在哪里，我们的大先生“三下乡”社会理论活动都遭到了外地人们的热烈欢送和广泛赞誉。

为了能够顺利的完成社会实践这项任务，找到一份合适的工作，同时，我也从思想上、心理上、以及后来的言行上也作足了准备，在此我也十分的清楚明白，但首先得解决的那是住宿、生活的问题，因为已表决心的我，不接受任何的资助。就这样，我踏上寻找工作的这条路，找酒店当服务员，人家说人已经够啦；找网吧当服务员，人家说不要男的；找了新一佳超市，可人家说现在已经不招人；还找了盼盼门锁实业有限公司、中粮可口可乐公司、可口可乐公司可都以各种各样的理由，让我也没有进入这一道门，当时的我感到非常的迷茫、不知所措，但是也没有回头路可走啦！可我坚信“天无绝人之路”，继续再次向前走着；怀着一颗早已疲惫不堪的心挣扎着，“黄天不负有心人”，我我也终于找到了这份来之不易的工作———当保安。

第一次上公司进行面试，对于经验尚浅的我少不了紧张，焦急的情绪。我知道，要给主管留下好的第一印象是很重要的，因为这关乎到我的面试合格与否。面试那一天我并没有很刻意为自己“涂脂抹粉”或“狠下重心”为自己买名牌衣服，而是打扮的朴素大方，洁净整齐。因为我知道：一个人脸上的表情，要比她身上的衣装重要多了。除了衣着方面，我更注重时间。我一向是一个守时的人。守时是我个人的一项基本原则。这次我也不例外，因为我知道，时间对于每一个人来说都是珍贵的，应该是公平的。拖延时间即偷窃时间。任何的早到或者迟到都会扰乱别人的正常工作。因此我把时间控制得很好，既不早到也不迟到。这样就为我们的谈话奠定了基础。

经理根据我们自身情况给我们培训一些基本的业务知识，包括人际交往、礼仪、销售知识等。虽然每天感觉挺累的但是感觉这些销售老师们真的很厉害，他们的言谈举止、为人处世、处理事情的态度还有讲课的那种风格真的让人佩服。每个业务员必须对自己公司的产品有相当细致的了解，包括产品价格、功效、有无副作用等。如果不了解这些那么你的产品根本卖不出去，对自己的东西都不了解谁会相信你呢。还有就是每个业务员必须对一些疾病还有引起疾病的原因有一定的了解，才能对症下药，才能达到客户满意。

“瓷韵绕九州，一剑传千古”，龙泉是著名的青瓷之都、宝剑之邦。龙泉青瓷始于10世纪前期的五代，盛于宋。宋王朝南迁后，士大夫云集杭州，出现了偏安的表面繁华，为了满足上自达官贵族，下至庶民的需要，当时的龙泉瓷工吸取了历代名瓷的优秀传统技艺，以精湛的技艺烧制出美仑美奂的瓷器，把青瓷生产推向全盛时期。那时瓯江两岸群窑林立，烟火相望，江上运瓷船舶往来如梭，单是目前发现的古窑址就有200余处。

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

从此我便走上了岗位，用着一颗爱岗敬岗的心在工作着、努力着、拼搏着，可后来，我慢慢地发现自己的体力不支，在去岗位的路上，多少个脚印走过那条长而又‘深’的路；在这巡逻中，多少回寒风的吹拂，让我感觉身体在颤抖；多少回雨水打落在我的额头上流至我的嘴角，让我品尝到一丝丝的盐味；多少回月儿伴随我行时，让我感到一点不自在；多少回等代着饭菜的到来，让我品尝到了菜的‘苦’味；多少回“与世隔绝”，让我感到无限的孤独与寂寞一言难尽的社会实践生活，让我明白了打工的滋味、生活的苦味、身心的酸味，虽然很苦很累，但是我学会了很多在学校永远也学不到的东西。人生自有沉浮，每个人都应该学会忍受生活中属于自己的那一份悲伤，只有这样，才能明白什么叫做幸福什么叫做真正的成功。战士我在社会实践以后最想说的一句话，它反映了实践过程中的我。原来那对创业满腔热血的我，如今明白了创业之路的艰辛，因为它需要长期的奋斗、拼搏，但需要一种不断的创新精神，还需一双善于发现的眼睛，与那一颗永不放弃、长久坚持临危不乱的坦然心。社会实践让我更快更深的了解社会，虽然很累很苦，但我很幸福。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能会被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

大先生暑期“三下乡“社会理论活动是高校人才培养目标的有效道路，是推进大先生“素质拓展方案“的重要举措。

就这样，我走完了这次社会实践活动，它深深的印在我的心里，无法表达出来；埋藏在心灵的最深处，也许这就是人生吧！让我有一种从所未有、不同寻常的心去品尝“人生”。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇六**

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。 第一：银行的呆、坏账率过高，根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾

寒假期间，我到xx省xx市工商银行进行了实践，发现了一些引入思考的问题。

第一：银行的呆、坏账率过高

根据巴塞尔协议规定，资本充足率为8%，而在该行竟达到48%，经调查，主要原因是银行的贷款回收率很低，加上前几年积累下来的国有企业拖欠旧账的固疾，近几年来，国有企业改革过程中，银行受前几年的影响，不敢过多的放款，呆坏账率过高，使得银行不敢盲目贷出无抵押的信用贷款，信用货币创造体系在很大程度上被抑制，大家都知道银行是经济的核心，核心受阻，必然抑制经济部门的发展，如保险、证券业等，也必然反作用于国有企业改革，并形成恶性循环，当然，解决方法是有的。首先，源头上，最主要的是解决大、中、小型企业改革，改革的具体措施，需由当地各级政府因地制宜，借鉴一些企业改革成功的经验，也可以聘请专业经济学家、咨询机构对企业进行重新评估、考察，找到解决途径和措施，企业是解决的最关键一环，国有企业改革好了，下岗职工复岗问题自然解决，职工有钱了，消费自然旺盛起来，扩大内需自然容易解决了，经济增长率自然提高了，银行的贷款自然能还上。

第二：私营企业贷款很难实施

随着住房抵押贷款、买车抵押贷款的进行，住房、买车贷款如火如荼地进行，主要是由于有物权作保证，《经济法》上说过当物权超过债权，在贷款人无能力偿还贷款时，银行有权对抵押物进行处置，使得银行自然加大贷款力度，积极放贷，我国住房、买车贷款迅速增大会是很自然的事情，对于与房地产、汽车、钢铁、建材相关的产业发展，起到了积极的推动作用。但是，这不能解决银行呆坏账率过高、经营风险较大的根本问题，因为毕竟放贷的数量有限，规模不大，现在苏南、浙江盛行对民营企业贷款，各地银行积极学习经验，在我看来未必可行：

1、江浙地区有良好的民营企业经营氛围，中、小型国有企业很少，很多人愿意私人当老板，另外，个人信誉度较高，银行的信用贷款可以及时还上，但其他地区是否具备这种氛围，还很难说。

2、在微观经济四大要素中，劳动、土地、资本、企业家才能，企业家才能是很难界定的，也就是说，在决定某项贷款时，到底谁更具有才能呢？只有企业发展到一定规模有向上扩张的趋势时，或者该企业家以前信誉较高，银行才有可能进行发放，但是，这种情况如何进行界定的呢？可以说困难重重，寻租行为时常发生，造成货币供给使用效率很低，竞争不公平。何况，民营企业淘汰率过高，但是江浙地区不同，前面已经说过，那个地方已经有很好的传说，何况大型民营企业也较多。 “温州模式”、“苏南模式”，这使我迅速想到经济学家，不但是要有进行某些定性分析，更重要的是设计一些切实可行的定量分析。

上例中，如建立一套符合中国现实情况的标准体系，包括对企业的未来的评估，企业家个人才能的评估，企业家信誉的评估结合起来的评比的在套类似西方发达国家的评比参数，而很多经济学家只做大体上的讨论，却不去做更精、更细、更周密的计算、调查，我想这也是经济学不如数学、物理在生活中实用的重要原因吧 。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇七**

xx年7月--9月，我和另两名同事分配到\*\*支行实习。\*\*支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在\*\*市\*行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有\*\*卷烟厂、\*\*公司等优质客户，更不可忽视的是\*\*拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

过去的两个月我先后在会计部和信贷部实习，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的实习期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识;另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用\*\*\*系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户\*\*与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在\*\*实习期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对\*行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

在会计部实习的时候经常听见的一个词语就是“授权”，据我了解柜面员工在业务处理中，若交易超过一定额度就要求专人授权，这种权力制约其设立初衷是好的，但是随着社会经济的发展，大额交易越来越多，这种制约的弊端就逐渐显露出来。我经常可以看到柜员急呼授权却迟迟不见应答，顾客怨声载道，严重时甚至引发顾客和柜员的摩擦，这给我行公众形象带来了极大的负面影响，我们因此不但会丧失现有客户，更有可能损失很多潜在客户;

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

存贷款是银行最原始也是最重要的一块业务，必须有效利用存款，用活存款为银行创造最大效益，因而我认为信贷管理是改革的重中之重。首先，人员配置亟需调整，应大力充实客户经理队伍。以都办为例，整个信贷部，个贷客户经理有7人而公司客户经理只有3人，相比之下，个贷业务量却远远不及对公业务量。在这种情况下每个公司贷款客户经理往往要对口4-5个客户，客户经理常常分身乏术，直接导致服务质量降低，从长远来看更可能在无形中流失大批客户源，这对工行发展来说是一笔无法估量的损失;

其次，营销意识有待提高，应加大客户和市场拓展力度，不能仅仅依靠领导营销，而需要在全体客户经理中树立营销意识，可以不定期的邀请营销精英深入支行开展营销技巧培训，同时鼓励业务人员实施“走出去”战略。\*\*是中部崛起的重要城市，近年来城市建设和经济发展的盛况有目共睹，在政府的各项优惠政策指引下，越来越多企业进驻\*\*，这其中既包括诸如世界500强这样的大企业，更多的还有中小企业这支不容忽视的群体，潜在的优质客户数量自然不言而喻，\*行应利用这个良好的外部经营环境，主动出击、抢先营销，源源不断的发展新客户，同时稳抓老客户， 大家齐心协力共创\*行稳健发展的新阶段;

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户最大限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇八**

一个多月的社会实践很快就结束了，在这一个多月中，不仅让我感受到了做老师的乐趣，更让我认识到了我身上的很多不足。本次教育社会实践让我明确了毕业后的发展方向，为以后的就业打下了坚实的基础。

我们的社会实践主要分为两部分，第一是备课试讲阶段，第二是校内实践。校内实践又分为教育见习，教学工作和班主任工作。

在社会实践开始的第一周，我们便在学校里进行了备课试讲。我们采取集体备课的方式，认真研读教材，再集合其他同学的建议，写出令自己觉得满意的教案。写出完整的教案和课件后，我们再分组轮流试讲。在试讲中，我们每一个人既是老师，也是同学，更是评委。通过这种方式，将自己的教案一遍一遍地进行修改，努力为接下来的教学实践打下基础。

到社会实践学校后，我们首先进行教育见习，主要是到各个班级去听老师的课。一开始，我们不知道怎么听课，不知道从什么方面着手，只是单纯地把老师上课的内容给抄下来，就像回到了当初的高中时候的学习，也不知道如何去评价。后来和老师交流，发现原来听课要听老师如何突破本节课的重难点，要听老师上课的语言，要听老师的问题设置，也要看学生听课的状态以及老师的教态。通过教育见习，我懂得了课堂不是老师在上面的表演，而是学生和老师一种互动，一种知识火花的碰撞。

教学工作是我们这次社会实践的重头戏。虽然之前试讲过很多次，但对于上真正的战场，我们还是经验不足的。由于之前备的课和社会实践学校的教学进度有一些出入，所以我要重新备课。通过和原任课老师的交流，我了解到备课原来是一个比较艰辛的历程，要不断地改，不断地练，要备的详细，考虑的非常全面，把课堂可能会出现的问题，都一一考虑到，才能建构出一堂不错的课堂。虽然对于我可能刚开始无法达到这个高度，但我还是不断地靠近这个目标。在任课老师的帮助和指导下，我写出了完整的教案和课件，并交给任课老师检查。老师说可以了，再试讲，直到任课老师满意才开始真正的上课。

我的第一节课是《溶液的稀释》，这是我人生的第一堂课。第一堂课准备还是很充分的。这节课是对上一节课《溶液的配制》的拓展。由浓硫酸配制稀硫酸来引入。因为浓硫酸和稀硫酸的性质不同，学生比较感兴趣。虽然上课时有点紧张，但因为我是这个班的社会实践班主任，与同学们都比较熟悉，在同学们鼓励的目光中，我就慢慢地镇定下来了。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇九**

今年是我进入大学后放的的第一个假期，年前心里总是有点激动兴奋的，但是，过完年后老妈总是觉得我已经进入医学院啦，应该多到医院里走走和那些医生交流交流，为以后的工作积累经验。我觉得我现在一个对医学懵懂的小子，能到医院做什么，可是想想去那里未尝不是件坏事啊，有些事，有些东西，只有自己亲自去实践，才能长久的留在脑海里，永不褪色。

为了锻炼自己，我决定到老舅的医院里来个小小的实习，到医院做了一名陪护。在经历了这个工作之后，我终于明白：看起来简单的陪护工作，真正动起手来，却是很困难的。由此可见，每个人都在这个世界上扮演着一个必不可少的角色，没有一个人是可有可无的。另外，我发现医生这个职位真的特别的神圣，我还深深感受到了爱和责任的力量，明白了一个道理：作为一名医生，你必须把手里的事情做好，对每一位病人负责，也许因为你的一丁点马虎就有可能谋杀一个生命。

社会改变啦，以后大学毕业找工作都会看个人的工作经验，作为一名医学生更需要有相当丰富的实践经验，不断的完善自己，增加自己的阅历，作为自己以后事业的支撑点。同时，还可以检验自己依靠自己生存的能力，以及在校学习的知识是否符合社会需要，为将来踏入社会做更好的铺垫。

xx县中医院病房区

20xx年1月5日—20xx年1月14日

在这个寒冷的冬天，为了更好的了解社会，增长自己的见识，锻炼自己的韧性和才能，我进入了我们县中医院做了一名陪床看护。不同于其他的护士，我做的是一名义工，就是只干活不要钱的义务劳动。

进入病房区的第一天，一股刺鼻的消毒水味迎面扑来，我受不了的直皱鼻子。护士长阿姨笑着对我说：“刚开始时都这样，就连受过专业训练的护士也受不了，更别说你这个小实习生啦。只要在病房区呆上一天，就什么味道也闻不到了。”在护士长简单介绍了我的工作内容后并告诉我第一天的主要任务就是适应环境，同时，我深感自己肩负的责任重大，因此我对自己提出了以下几点要求：首先，要本着对病人及其家属负责的态度，在岗期间要早起，不可以打瞌睡，玩手机。

病人一整天都在输液，作为看护，必须确保在药水输尽之前，按响呼叫器呼叫护士为病人拔针。否则的话，会造成血液回流，给病人造成很大困扰。其次，要有不怕苦、不怕累的精神。所谓看护，就必须负责病人的吃喝拉撒，在病人大小便时，不可以因为怕脏就推卸不干，这是有违职业道德的极其不负责任的行为。最后，必须要诚实守信。

对病人家属留给病人吃饭的钱，不可以随便乱花，并要随时做好记录。绝对不可以有多报漏报的事情发生，以免引起不必要的麻烦，给自己人生留下污点，还会给医院的声誉带来不好的影响。

第二天，我就开始上岗工作了。我负责的病人是2号床，经了解这位叔叔41岁，体格健壮，好看护。因为和邻居外出时坐的机动三轮在xx仿山附近和一辆大卡车发生了追尾事故，才造成他的3根肋骨断裂，头部局部创伤和小腿骨折。由于儿女都在外地上班，妻子在我们xx鲁花上班无时间照料，所以从监控室出来后，医院就安排由我来负责他的日常看护。

看到他，我就想起了我的父亲，他也是为了我们家的生活在外奔波，并因此落下了一身的伤病，可怜天下父母心啊。结束了第一天的工作后，我发现照顾病人真的不是一项简单的工作：每天早晨不到七点就要到达，要开窗户通风（只通一会，天气那么冷）。大约七点钟叫醒病人，用温水给他擦脸、擦手。

然后七点半下去买饭。因为这位叔叔的脸部的伤口没有愈合，不能咀嚼食物，我只能每天用吸管喂他吃流质的食物。在选择食物的时候，还要注意食物中不可以有姜、蒜、辣椒等任何辛辣的调料。另外，还要注意食物的营养搭配，要时不时地炖鸡汤来改善一下病人的伙食。2号床病人大约在八点开始输液，一整天都没有间断，因此我一天都必须随时看着输液瓶。由于小腿受伤和肋骨问题，病人不能站立行走去厕所，我必须把尿壶递给他。2号床总归是一个成年人，忍受能力还算很好，所以有些事我可以省很多力气。中午和下午重复早上的工作，晚上回家陪爸妈吃饭。

说实话，第一天的工作真的很无聊，都和他们不怎么说话，偶尔和护士长阿姨聊聊天，问问这问问那，了解医院的一些情况。吃晚饭时老妈看出我的`心思对我说，陪护是锻炼一个人的耐心的工作，也是和他人交流的好途径，多和病人谈谈心，让病人高兴就好，大鹏啊，你要好好对待你的工作。老妈的话真的给了我继续的力量。

几天下来，我觉得身体有点吃不消了，总是担心自己做的不够好。林肯说：人生最大的错误，就是不断担心自己犯错误。这话一点也没错，可怕的错误真的来了，在我工作的第7天，由于我和志哥聊天把病人早已忘了九霄云外啦，等我回过神来时，才想起来病人的输液瓶，回头一看早就空了，血液已经回流。我当时就惊出一身冷汗，等到护士拔完针，看到叔叔肿起来的手臂，我很内疚。

护士长责备了我几句，我也很诚恳地向叔叔道了歉，他笑着说：“没有关系，你还年青嘛。”这使得我更加内疚。为此，我又多了一项工作，那就是用热毛巾给他热敷，直到他的胳膊消了肿。经过这件事，我更加严格的要求自己，一定要对病人的身体负责。医生的天职是救死扶伤，虽然我不是医生，也不具备专业的医护知识，但我相信，只要我脚踏实地的干，我一样可以为拯救生命的事业贡献自己的一份力量。

经过我十天的悉心照料，叔叔已经可以咀嚼食物和可以搀扶着去厕所方便啦，这些好的迹象给了我信心，肯定了我的付出。但是由于一些原因，我不能在这里一直照顾叔叔到出院啦，第十天，我给他说明情况离开了医院，结束了我的小实习。当时自己既高兴又不舍，叔叔也非常感谢我这几天对他的照顾，并叮嘱我以后在大学好好学习，将来当一名好医生。

人的一生，有很多事只有自己亲身经历过，才能知道其中的酸、甜、苦、辣…万般滋味。在医院的这短短十天，虽然我没有挣到一分钱，但是这个经历却可以让我受益一生。在这里，我学会了很多，也体会了很多。我看到了生命是如此的脆弱，它可以在一瞬间消逝；生命又是如此的强大，它可以抵御任何病痛的折磨。与此同时，我也体会到了“白衣天使”这一称号的得来不易。最重要的是，这次实习的经历，使我提前进入了社会，了解了社会，对社会有了更广更深的认识。不仅如此，我还锻炼了自己的毅力与韧性，在实践中检验了自己的才干，为将来踏入社会奠定了基石。

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇十**

我是满怀着希望与xxxx等待这个夏季的来临的，毕竟是大学的第一个社会实践，它确实给了我很多憧憬——大学了，我该干点什么，干什么可以让我更好的贴近社会，了解社会进而服务社会，而我的专业水平在一定程度上也能得到提高。

在长途客车开进家乡时我再次眼前一亮，说实话我有点激动，为我们家乡近几年的巨大变化而激动。家乡慈溪地处东海边，靠近杭州湾，是一个在一片滩涂之上发展起来的城市。每次从学校回家，都会觉得这个城市又新了一些，又大了一些，又强了一些，又文明了一些。这不光是从宽阔的道路、林立的楼厦、繁华的街道、美丽的绿化、齐整的工厂、还有从人的精神面貌和谈吐，从人的行为举止和思维模式上，都可以感觉到慈溪是一个日新月异的城市，慈溪人是自强不息、发展不止的群体。

回到家，从上海来的外公刚好近几天也来了慈溪探亲，从他的话中句句中，时时处处都充满了对慈溪近几年发展速度的惊叹。确实，慈溪变了，他让所有人曾经认识他的和不认识他的都为之一惊，然后为之一叹，自豪的一叹!

到家后我就立即开始找实践单位，但是我的脚步并没因此停止，我仍然坚决地走出舒适的家找寻一剂能滋补大学生心灵的良药。爸妈觉得我那么热的天外出寻找太辛苦就给我委托了一家单位让我去实践但我没去，思想汇报范文我说我要凭自己的能力自己去找。这一点是我在事后对自己较为满意的一点，觉得自己一年大学下来，吃苦、独立、自我要求的种种品质已经在我身上慢慢体现出来了。以后的几天里去了几家单位，最后出于对自己专业的考虑我去了慈溪桥头中心幼儿园进行了为期九天的社会实践。这是一所从事非营利性社会服务的民办幼儿园，包括小小班,小班,中班,大班四个阶段的小朋友，目前已有十年办学经验。因为是第一次做这种较正式的社会实践，心里一点底都没有，当时真的是既紧张又兴奋。比较遗憾的是在实践的那段时间园长刚好有事外出，事先没有做较周密的计划安排，我的目的显得就不是很强。学校保卫老师把我安排在了大二班，他们是一些即将步入小学一年级的孩子，带班老师姓胡，在幼儿园已经八年，已经有了较为丰富的教学经验。这当时还是让我觉得挺很开心的事，因为可以跟一个经验那么丰富老师学一些东西了，同时也感激中心幼儿园给我的这种机会。

我在大二班听了三天的课，过程中我要求自己认真记笔记，尽量多的留意小朋友们上课时的各种反应。第一天课间我主动找小朋友玩，教他们玩游戏，这样通过零距离接触我马上成了小朋友们很信赖的朋友，说实话这都是一群很乖，很可爱的孩子，跟他们接触了半天我就喜欢上了他们。跟他们在一起感觉什么烦恼都会瞬间消失，他们都亲切的叫我小孙老师，有几个特别皮的叫我小孙姐姐。我享受着这份特殊的职业带给我的快乐。记得最后一天实践结束时胡老师对我说的一句话：这个职业很辛苦，你可能会把你的全部精力都投入进去甚至有时感觉还不够，而且不会有人会给你奖励但是这一切都不要紧，因为小朋友们都亲切地叫我妈妈，这就足够了，这也是一种奖励，最最好的奖励。

实践第四天我进行了为期一天的试教，试教前后或多或少我都遇到了麻烦，比如说课堂上遇到孩子安静不下来怎么办，怎样的上课方式才能更吸引孩子们的注意力让他们学得更好，上课时老师的表情是该严肃还是该面带微笑等等问题。那段时间我碰到问题我首先都找自己，自己实在想不通就问胡老师，胡老师坦率，热情，真诚，真的教会了我不少东西。在这里我想给她我最真诚的感激!

九天的幼儿园社会实践很快结束了。接着趁着那股热情我鼓足了我所有的勇气，联系了两家单位，希望他们接受我较浅短的访问以完成我的就业形式调查表。说真的，突然让我拿张纸，拿支笔在一个自己陌生的人面前又问又

记(而且这位陌生人都不是一般人)而且还要尽量做出自己一点都不紧张的样子，第一次做确实给了我很大的压力，杭州鼎好科技有限公司的人事主管一眼就看出了我满脸紧张的样子就开玩笑说我又不是吃人的老虎，用不着那么紧张的，我笑着深呼吸几次，感觉轻松了很多。

针对近几年的就业形势，无论是从实际调查情况还是从网上差得的资料，不管是在哪个行业里都存在着很大的竞争压力。在中国毕业生网最近发布的xx年和xx年大学生就业形势分析与预测报告中，使用了“就业寒流”来形容大学生就业形势，而根据今年的大学生就业情况来说我们只能用就业的冬天来描述xx年大学生就业形势。这无形间也给了我很大的压力，然后我又特别留意查了一下近几年师范生的就业情况，同时还对中心幼儿园的园长展开了一次就业形势调查，结果共同的特点就是更加槽糕。特别是近几年的慈溪对师范类毕业生的要求更是居高不下。好大一部分师范生都选择了跨行业就业，这对我真的是一个不小的打击。

那几天心情真的低落了好久，一直找不回被打跑的信心。可是后来想到了幼儿园可爱的孩子们，想到他们亲切地叫我小孙老师，想到胡老师对我讲作为师范生平时一定要注意积累自己的专业知识，另外一定要多看书扩大自己的知识面……于是我对自己说，要加油，不要随随便便就被几份调查吓倒了。只要自己努力了，把平时的工作和学习都认真做好了，再艰巨的就业形式也可以轻松面对。实在不行的话还可以选择跨行业就业，只有及时调整心态，不急于求成，多找机会到社会上去体验、实习，锻炼自己的实际能力，多参加一些提高技能和经验的培训等等，相信一切都可以解决!

这就是这个社会实践带来的一些收获，感觉又明白了些东西。执着、认真、勇敢地做好自己的每一件事，其实这就可以了……而这些都是我希望去积极靠拢的。

期待着明年的社会实践，希望能给我带来更多的收获，希望我能干得更出色!

**大学生社会实训报告 大学生社会实践报告记录篇十一**

今年寒假，我有幸能够进入山东高速集团下属的山东国际经济技术合作公司进行一个月的实习。第一次实习就可以进入如此正规的公司，我深感荣幸。

作为一个化工专业的学生，我的专业于这家公司而言并不对口，所以我被安排在了人力资源部，与部门的其他前辈一起，负责公司内部的内勤工作。与我本人而言，人力资源管理曾经是我很感兴趣的专业，虽然将来可能不会从事相关的工作，我还是很高兴能够有机会接触这方面的知识。

1月19日，我第一次踏入公司大门，便被内部高大上的气氛所震撼，楼内很安静，没有我想象中拥挤繁忙资料漫天飞的场景，只是不时从某个办公室传来几声电话响。不禁感叹，原来这就是真实的白领。简单认识过部门的几位主管后，我便开始了首日的工作。

虽然名义是实习，可是我毕竟是个什么也不懂的门外汉，这为期一个月的实习其实更适合叫社会实践。每天帮忙做一些简单的事务性工作，剩下的时间就是好好看着其他人的工作方式。

来这里的第一天，我是在整理合同中度过的，虽然有些许枯燥，但我却得以了解了公司内的部门分布，对公司的员工也有了大致了解。除了人力资源部，还有办公室、计划财务部、技术法务部等常规部门。除此之外，还有负责管理国际项目的地区分部门，例如亚太总部、东非总部等。每个部门各司其职，又互相协调，达成最高效的工作效率。当然，至于每个部门具体是怎么工作的，我也是不得而知。

第一天工作，给我的印象便是严格有序。加上我一共四人的办公室，一整天八个小时的工作时间，说的话不超过二十句，仅有的二十句也全是关于工作内容。没有想象中的谈笑风生和乐融融。不止一个办公室如此，旁边十几人的大办公室也是安静得令人尴尬。这或许可以称作是个管理严格的优点，却也是一个缺点。在这里，我第一次看到身为社会的人情冷暖。

公司所在是一个高达25层的办公楼，内部设施出乎我意料的全面。各个办公室的豪华配置自然是不用说，餐厅整洁卫生，除此外还有几层有健身房、球场、浴室等。

中午在餐厅，我又一次见识到了什么叫秩序。所有员工自行排队，按顺序领取餐盘筷子，长桌上摆好了各种菜肴，可按喜好挑选，最后刷卡结账。如流水线一般的过程，期间没有堵塞、没有插队，一切井然有序的让人震惊。

第二天，我开始了整理干部档案的工作。先前以为干部档案无非就是一些个人履历之类的，想不到其内容出其复杂，而且有一整套管理规定。从个人简历到每一次职位变动的任免审批表，再到高中大学的成绩单、毕业证明，一应俱全。30多份档案，我也要一一找出欠缺的材料，并补齐。这个工作比较复杂， 加上外出培训的一周，我用了大概三周左右的时间才全部完成。

平常在办公室边看边学，发现所谓人力资源部，不只是管着人事调动、招聘新人什么的，还有很多很复杂我不能理解的东西，比如社保、退休等等，有些名词我道现在还没搞清楚有什么区别。

正值年底，需要总结申报的工作有很多。我随一位前辈去了社保局，虽然不是很懂其中的内容，不过我也大致猜出是去审批员工的社保福利，我第一天整理的合同也是用在此处。后来又看着前辈给一位退休的员工办理手续，才明白原来退休是这么麻烦的事，来来回回跑三四趟才能把所有手续办完，员工才能退休。

年前的另一项任务是招募。从我第一天到公司，便陆陆续续有不少研究生毕业生来面试。身份所限我不能进入面试室旁观，不过私底下也听了很多关于面试考生的事。这是一个很中规中矩的公司，主体依旧以成绩、个人素质为考核依据，没见过什么心灵鸡汤文中说的特别善良有道德或恰巧帮助了公司主管而被录取的。考生也都是中规中矩不卑不亢。大多考生不被录取的原因无非是专业不对口、英语不好或者思路不清晰、不愿意出国工作等等，至于更详尽的他们的能力和素质，我也无从得知。虽然只是泛泛了解了一些，不过我相信对于我将来找工作面试，这些或许也是一个不错的引导。

第二周的大多时间，我都是在替经理参加培训和考试。培训是针对持有工程师执照的人员举办的，每年也要通过复核考试才能继续持证。培训内容是建筑安全成产管理，介绍了相关法规、专业知识。虽然我也不是很懂，不过通过考试也是没什么问题的。

第二周最后一天，我重新回公司上班，由于年底各种考核事务很忙，我整理干部档案的工作也暂时被放下了。我偶尔帮着录入一些信息，并不是很忙。第三周，有两个新的实习生到来。与我不同，他们是应届毕业生，经过了严格面试，会在这里长时间实习，将来也会有机会留在公司。他们开始便能从事专业工作，我也因此感到与他们之间的差距。

很快到了年底，部门都在为即将召开的职代会做准备，我尽可能地帮着做些事，偶尔外出递交申领些材料。职代会过后，一年的工作算是全部结束了，平常忙忙碌碌的人也总算闲了下来。部门聚餐肯定是少不了的，经理请客，我们几个实习生有幸去蹭饭。饭桌上，经理对过去一年的工作大致总结了下，也对大家提出了新的期许。气氛渐渐活跃起来，平常严肃工作的几位前辈，都露出了不常见的嘻嘻哈哈之态，我也对这几位好感倍增。之后的几天，公司的人渐渐离开回家乡过年，原本热热闹闹的大楼，突然冷清了起来，连餐厅都没什么人了。

年后第一天上班，每个人的脸上都是洋溢着喜悦的。从早上一来到公司，“过年好”的声音便此起彼伏。公司里比较重要的领导一层一层的问候各个部门，也有些部门倾巢出动去拜年，似乎在这里，年味才刚刚开始。同样的，还有上级公司的领导来，整个楼层的人都聚在电梯口迎接。我站在最后听着，大致是对去年工作的肯定和对来年的期许。虽然没有什么特别，却让我感觉到在这里工作着的每个人都对未来充满着希望，或许某一天，我也会在某个地方，听着我的领导的讲话。

一个寒假的社会实践实习工作基本到此就结束了，在开学前一周，我正式离开了这个地方。一纸实习证明，包含着我一个寒假的所见所学。很多人问，为什么我要天天起早贪黑还没有工资的来这个地方，我只能摇头叹息。在这里，我见识到了和从前完全不一样的人，看到了我所不知道的另外一个世界，学会了更妥善的处理社会关系……这些东西的价值，远远胜过于金钱名利。

对于在这个公司里的所有人来说，我都只是一个不谙世事的学生，但我很高兴我依旧能够被平等相待。可能未来我的能力或者专业都决定我不会再进入这家公司，可是这一个多月以来的经历，将会更好的帮助我进入别的公司工作，也将会为我的社会能力奠定宝贵的基础。

方才双十的年纪，我依旧不懂这个社会，可是，我正在懂它的路上……

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找