# 最新学生社会实践报告(11篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-08-24

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!学生社会实践报告篇一实践内容：xx啤酒公司委托我们广...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**学生社会实践报告篇一**

实践内容：

xx啤酒公司委托我们广告公司为其促销免费试饮活动，打出我们的品牌，让更多啤酒爱好者知道这啤酒的味道，通过这场为期几个月的活动带动啤酒的销量，让更多的消费者消费。我们是五人组合的优秀团队，工作是为了免费试饮xx啤酒3月份刚刚推出的新产品----xx鲜纯生啤酒，让顾客免费品尝其口感鲜，不伤肝，不容易上头，不苦，有回甘的鲜爽口感，反馈宝贵的意见等，活动期间买了三只就可以帮他们拍一张集体照片拍立得，还赠送一相框，更还有打火机，圆珠笔等精美礼品。我们的工作时间是每周周五、六、日这三天晚上17：30到21：30；地点是随机变动的会在xx香洲区各大酒店、大排档、火锅、烧烤、烤活鱼等人多的餐饮店；每个星期的促销试饮活动都是不一样的，根据工作需要工作人员也随时可能调动。我们工作时是五人组合的促销团队来的，其中有一个是我们的工作负责人（也叫督导）是广告公司派来的，主要工作就是负责监督我们完成促销任务和负责开场收场的，还有就是拍我们促销时的照片回公司交作业等一系列重要工作；还有两个美女（叫ig），这也是我们的主力军来的，促销的效果直接就是看他们怎么宣传介绍我们的产品了；剩下就是我们两个男的，我们也是不可缺少的，因为我们有现场的相机，还有大家的手机包包等财产和促销工具的安全，还有就是经常也会去促销我们的啤酒，男的当女的来使，这些会由一个男的来负责，还有一个就是主要负责帮顾客们拍照留念。我们五人组合，其实每个都是促销的主力军缺一不可，团结合作，五人一心，最后就会吧工作做得完美，顾客才会满口称赞，乐意接受。

心得体会：

1、低头做事不是为挣钱，而是励志：

我做了这两个多月的啤酒促销员，也可以算是感受颇多，深受其益。其实在别人的眼里这些都是抛头露面的工作，也许就是女孩子家才可以做的或者是身份比较低的人做的，好像与大学生毫无关联一样，其实这都是没远见的人的想法。“没买菜不知道油盐贵，不当家不知道当家难”也就只有让广大大学生的学习理论和社会实践相互接结合，才会认识到课本其实和社会还需要我们的阅历来填补，来丰富。

2、性格决定命运：

啤酒促销员出于他的特殊性，当然要求也是比较高的，不仅要能说会道，更要会推销自己产品。当然这个要跟性格和相貌相结合了，我的相貌不是很靓仔，可是身边上阵的是我们的ig美女来的，我的身材相对来说是比较强壮了已经，但是我的性格更加是比较特别的开朗，和客人还是档口老板们的沟通和寻求帮助都是我们这些比较活泼的人来做。不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐和表嫂对我的评价是说我能说话就像妇人一样，敢说，会说，不害羞的那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不是有点太多，会不会显示出的不成熟还是客人的反感，正因为我的这种性格，我很快得到了督导们的赏识，每次安排人员促销活动总会有人问我在哪个点，要不要过去什么的，我感觉到了温暖。

3、敢于尝试获得人生第一桶金：

我在之前也是一名兼职之王来的，都是一直给人打工，做过很多兼职“学校饭堂打饭哥”“老坛酸菜牛肉面促销员”“动感地带活动促销员”“家教”等等。假期间还一身多职“xx啤酒促销员”“家教”“自主创业到海滨公园卖泡泡”虽然我知道这样子时间很紧，特别是周末那几天脚一天的站十五个小时工作以上，买泡泡经常性的下雨，被保安管出公园再灰溜溜的回去再出来，太阳底下暴晒，皮肤黑黑的，因为怕被占位置不可以吃饭买水，这一切的一切就像昨天阴影时刻在我脑海中浮现。正因为这些我一步一步的成长起来了，在这里我要感谢赖天文同学给我介绍的这工作，还有陈远东、陈辉文同学一起鼓励我去做生意买泡泡，这也是我“第一桶金”。因为是他们给我很大动力，很大的帮助，时刻记得电话问我卖了多少，怎样子要不要帮忙，还有党支部的李树新、陈泉国同志特意过来慰问我，让我感受到党对我的关怀。这些人也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢。

依我的经验，有的客人不是向着酒的好坏或者是否是牌子还是惯喝，而是冲着促销员的辛苦来点酒的，有些人看到我们转来好几回，就直接说不用试饮了，直接来几瓶一打，那时候心里很高兴，总有些顾客是懂我们心思或者体谅我们苦和累的了。就像酒店服务员一样，会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，要会说，给人家第一好印象，这些都是讲究促销方式方法的，有些人还没等我们上来就说不喝你们的酒，只喝老青岛，我们也会说“不好意思打扰了”什么的，要么他们直接说我们是青岛的忠实粉丝来的，如果把促销员做好了，嘴皮子算是练出来了。

问题处理：

下面是我这实践期间遇到问题的解决技巧和注意事项，这些也是作为酒水有关的促销员常常遇到的问题：

1、客人刚来大排档在还没有点菜或者是准备等人的时候不适合前去打扰客人点菜或者雅兴，其实这个时机的把握度靠自己慢慢揣摩出来，因人而异，也不可以那么早过去扫兴唐突，更不能迟到这样子说不定他就点了其他的啤酒了。有些也是性别和年龄的区别，老人小孩子还有孕妇不适宜喝啤酒，这些人群就不是我们促销做广告的对象了。

2、在顾客用餐期间要注意适当兜兜圈子，让他们知道我们没有忽略他，起码尊重他，不过也不要经常性的拿着啤酒到处跑，这样子在别人眼里就是傻子来的，适可而止，要不将会适得其反，非但达不到预期效果还会让人误解。又一次在前山鹏泰超市门口那里搞活动，那时候遇到了阿新的一个督导，他比较古怪的性格，也是比较固执己见，工作负责的人，他把我们两男两女变成两队组合，轮流去搞，可是客人就那么多，烤活鱼又吃很久，很快就饱和了，没有什么新的桌客人，可是他还是要求我们必须的去转不要停，时间久了，那些怎样子的眼神的都有，以为我们是啤酒妹的，陪酒的，卖酒的，那时候那里有广场放大屏幕电视，有些人甚至叫我们不要走了，晃来晃去很烦人，可是我们没办法呀，工作职责被逼的，当时就有那女孩子哭了，感觉自己委屈之类的。总之，都是打工的在外面受气也是正常的，这次事件之后也就没有什么大的内部矛盾了。

3、安全第一，做什么事情都是安全第一，因为安全没保障什么都搞不好。基于工作的特殊性，我必须保证这些ig们的人身和财产安全，经常祈祷不要遇到什么麻烦事或者是人，时间久了见的事也就多了，经常会有人叫ig过去喝酒呀，拍照呀，有些还叫她坐车去外面吃宵夜什么的，酒后调戏等等，这些问题都是我前所未闻的，处理起来很棘手。所以我想了一个通用的办法：首先和店里老板处理好关系，还有就是店里服务员，前台等，因为只有我们有说有笑才显得我们都是自家人，他们在餐桌也就不敢多乱来了。

4、用微笑化解一切，因为只有微笑面对我们的客人，我们的关系才会处理的比较好。有些人会叫我们帮忙去啤酒，或者是点菜，还有其他很多事，不过我们都会微笑对他，之后叫服务员们去解决，恪尽职守是我们的职责所在，不过不该我们做的工作我们也不会多做，这是我们的工作，就像我们工作时间不可以喝酒，不可以玩手机，不可以卖酒，时刻记住我们的任务就是做广告让更多的消费者知道这个新产品。

实践总结：

总而言之，通过这个暑期实践，我懂得了很多，充实了很多。懂得如何为人处世，懂得如何应对一些工作的调整和紧急变更，懂得如何处理上下级之间的工作关系和私下的朋友关系，懂得什么是顾客至上的道理，懂得充分利用时间一身兼多职，懂得自己出来做小小的生意，还有很多一系列的书本学习不到的宝贵财富。

这个暑期社会实践对我们大学生来说意义非凡，都有很多的第一次面对的困难或者是问题，我相信只有不断地实践，把书本的知识和实践有机地结合起来，让大学生真的有一定的社会经验。

**学生社会实践报告篇二**

为全面培养我院学生的调研能力、社会实践能力、提高同学们对专业的认知程度和社会责任感，全面一、活动目的

通过组织寒假大学生志愿者开展社会实践活动，全面培养同学们的调研能力，提高同学们对专业的认知程度和社会责任感，增强大学生的实践能力与创新能力。

关注电商发展，探索城林之美

(一)参与对象

林学与风景园林学院在读本科生

(二)活动时间

20xx年1月26日至2月28日

(三)活动内容

实践调研，以下十一方面内容，可以结合自身情况择一而行之：

1、固定命题：

(1)关于旧城改造的成功案例的调研

旧城改造是为了改善居民的居住条件，让旧城区的居民享受经济社会发展的成果。但是在改造中也存在一些问题，可能会造成资源的浪费，所以要对旧城改造的成功案例进行调研，找到改造中的问题并探寻解决方法，从而保护旧城区文化得以延续和发展。

(2)古建筑的保护与开发

古建筑作为重要的人文旅游资源不仅对旅游业的发展起着重大的推进作用，还对我国的国民素养起着积极地教育作用。然而，我国古建筑的开发与保护现状却令人堪忧。古建筑作为重要的人文旅游资源，其开发应因地适宜，不宜杀鸡取卵。不仅要考虑经济利益，更要考虑其长远的价值影响。

(3)互联网时代下旅游产品营销方式的调研与创建旅游电商平台

互联网使各种产业都有了新发展，市场竞争力的加大，旅游产业也通过网络产生了各种新的营销方式。建立旅游电商平台，可以扩大旅游产品的流通渠道，人们快速便捷的进行选购，从而使旅游产品更具有竞争力。

(4)旅游景点的可持续发展

目前，国内旅游景点普遍存在过度开发的现象，有些开发对环境的破坏是致命的、永久的，会为后代带来难以弥补的代价，如果违背自然、社会规律片面发展，会导致旅游景点不能可持续发展。研究如何使旅游景点的可持续发展是刻不容缓的。

(5)垂直景观发展现状与发展趋势

发展垂直绿化，能丰富城区园林绿化的空间结构层次和城市立体景观艺术效果，有助于进一步增加城市绿量，减少热岛效应，吸尘、减少噪音和有害气体，营造和改善城区生态环境。目前垂直绿化在我国刚刚兴起，拥有巨大的发展潜力。

(6)如何更大限度的提高屋顶绿化的生态效益

屋顶绿化包括在屋顶上种植植物，营造园林景观。屋顶绿化不仅有利于美化都市的视觉环境，还可以维持健康的生态系统。但是目前的屋顶绿化建设还存在许多开发商甚至忽视屋顶绿化，技术水平不够先进等问题。

2、开放命题：

(1)对自己感兴趣的社会热点难点问题进行调研;

(2)结合家乡的农业林业发展进行实地调研;

(3)对现今企业招聘人员所必备素质的调查

3、半开放命题：

(1)可以选取一个景点，或者一个城市，对其旅游资源进行调研、分类和研究

(2)探寻生活中植物和园林配置之美

(1)参加本次活动的学生需取得实践地或实践单位证明，并填写《20xx-20xx年“林学与风景园林学院寒假大学生社会实践调研”活动反馈表》;

(2)参加本次活动的学生通过开展实践(实习)调研，撰写有关调研课题的调研(实习)报告，要求内容原创，真实，字数不少于3000字，禁止抄袭，抄袭者将通报批评。

本次活动将经由林风学院团委领导及辅导员老师组成的评审小组评定，本着公平、公开、公正的原则，按照上交作品数量百分比分别评选出一等奖(1%)、二等奖(3%)、三等奖(7%)若干，并分别予以获奖者综合测评加分。一等奖1分(原先为0、7分);二等奖0、8分(原先为0、5分);三等奖0、5分(原先为0、3分)。(上述加分均为德育加分)，此外，获奖团队可以优先参评明年暑期三下乡。(团体加分按个人的60%计算，获奖者在院网公告名单)

**学生社会实践报告篇三**

现在当我坐在电脑面前写这篇社会实践的心得，体会时，尤其是经历过两次暑假实践，我感触蛮多的。通过社会实践，我们见到了社会的真实一面，实践生活中每一天遇到的情况还时不时会在我脑海里回旋，它给我们带来了意想不到的效果，社会实践活动给生活在象牙塔中的我们提供了广泛接触社会、了解社会的机会。

走进大学，意味着你已经长大了，意味着身上要承担一些责任，别人衡量的标准也不再像是对孩子一样，而我们更加要严格要求自己，提高自身的修养和素质。开始时，看到身边的同学利用空余时间去兼职，心里也想着和他们一样，但有了时间，同学介绍哪里有兼职的机会，我却退缩了，我怕辛苦，又觉得自己不缺那点钱，最后都没有去成。

大一暑假同学介绍说有社会实践活动，是去药监局，抱着试一试的心态去面试，原以为去不了。没想到隔天竟然打电话给我通知我上班。当时那种喜悦的心情，我至今还记得，可能是第一次的原因。上班的地方离我家好远，第一次去的路上就已经很累了，还要这样坚持一个月，哪受得了啊？或许那时候打退堂鼓的想法已经在我心里产生了，去到办公室，主任先给我们十几个学生开一个小会，主要是分配我们去哪个科室，还有告诉我们要怎么做之类的。我们科室的人都很友好，尤其是我们负责人，教会了我很多东西。他们都是用行动告诉你该怎么做，而不是在那里讲道理给你听；负责人还教了我如何对这些资料分类，方便以后查阅，毕竟xx区的药店实在太多了。其实有些工作量可能会很繁琐，重复，但只要你的心态摆正，用一些巧妙的方法或者你会发现其中的乐趣，这是我在负责人身上学到的。我主要的工作任务是上传xx区证照的营业执照、gsp认证等资料上传到单位新开发协同监管平台，还有整理档案，偶尔和负责人外出检查药店，医疗器械企业等等。这份工作难度并不大，但工作量大，很繁琐，但要求要细心，认真对待。慢慢接触下去，我并没有当初的想法，嫌路途遥远，嫌单调，相反的是我庆幸我有来这里实习，我学到了很多和专业相关的东西，这些都是在课本上学不到的；还认识了一班前辈，也算是老师了，从他们身上也可以学习经验；更加知道如何负责，我觉得在工作上，必须要有责任感，这点是很重要的。

我的第二次社会实践是在xx市xxx贸易有限公司工作。这次显然没有上次那么紧张了，我是在人力资源部门工作，其实工作性质和文秘差不多，主要是接听电话、订购机票酒店；打印、复印资料；整理工作报告；录入相关资料等工作。因为这家公司规模比较大，所以要面对的人也比较多，而且职位都蛮高的，所以在帮他们做事时，礼貌显得特别重要，这点在我进去工作的第一天，主管就有强调。我觉得，无论今后在哪个岗位上，这种最起码的礼貌、礼仪都应该具备。这次可把在学校里学到的计算机软件应用上了，例如word、excel这些在学校里就要学好，学精，现在很多工作上的资料都是电脑化，这些基本功打牢，以后就用得上场。虽然都是一些比较简单的工作，但我也收获了不少，从前辈们身上就学到了很多宝贵的经验了，例如对待工作的态度，处理事情的应变能力，管理能力，沟通能力以及表达能力。

通过这两次实践活动，我明白很多道理，一个人初次踏入社会，我们要主动适应环境，熟悉周围的人和物，而不是等待环境来适应我们。也明白赚钱是很不容易的，我深刻体会到父母的不容易，以后用钱方面不能这么浪费，要节俭点。人生在世，不如意事十有八九。在社会这样复杂的环境里，不比在家里，在学校，没有什么烦恼挫折，我们应该放下那种轻狂，诚恳的向别人学习，尤其是前辈们，无论从年龄或是阅历上，他们绝对比我们有经验。一步一步地完成，不要一下子期望就太高，要正确的估计自己。

在社会上要善于与别人沟通。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

这两次短暂而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。我会更加珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断\*到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

**学生社会实践报告篇四**

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。

服装导购员的实习业务流程：

专卖店流程：营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——账目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场。

在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在2次的实习中我总结出如下几条：

1、精神状态的准备。

2、身体的准备。

3、专业知识的准备。

4、对顾客的准备。

当导购员实习期间让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，才能创造出更好的业绩。磨练了自身的意志，得到了真正的锻炼。学到了许多为人处世的道理与方法，学会了和善待人，也学会了时刻勉励自己，使自己始终保持自强不息的良好心态！这也让我明白了许多事情，了解到生存的艰辛，工作的辛苦，端正了自己以前那种不珍惜别人劳动的不良心态，也明白了社会的复杂和多样性。为了能更加了解社会，适应社会，融入社会，我们要不断地学习新的知识，在实践中合理的将其运用，不断地提高自己的素质，锻炼自己的能力，使自己在激烈的竞争中立于不败之地。

此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。（后面的你想写就写，没时间就把前面的写完）

导购员的职责：

把商品卖出去是导购员的天然职责，但成就一个好的导购员决不只是把商品卖出去这么简单。销售既然是涉及到买卖双方的事，因此，站在顾客与企业的角度，导购员的职责包括以下方面。

站在顾客的角度，导购员的工作就是帮助顾客在购物时作出明智的选择。因此，导购员的工作职责包括两个方面：为顾客提供服务；帮助顾客在购买商品时作出最佳的选择。

一是为顾客提供服务。由于顾客能在多个品牌中挑选到他们需要的商品，所以导购员礼貌热情地对待顾客变得非常重要了。

二是帮助顾客作出最佳的选择。顾客不是专家，对商品的优点、利益并不了解，并且顾客面对众多商品，不知道哪一个商品最适合自己。导购员在了解顾客需求心理的基础上，使顾客相信购买某种商品能使他获得最大的利益。导购员是顾客购买商品的导师、顾问、参谋。顾客能否买到合适的商品，很大程度上取决于导购员。

导购员如何帮助顾客呢？

（1）询问顾客对商品的兴趣和爱好；

（2）帮助顾客选择最能满足他们需要的`商品；

（3）向顾客介绍商品的特点；

（4）向顾客说明买到此种（20xx年度暑假饭店打工社会实践报告）商品后将会给他带来的利益；

（5）回答顾客对商品提出的疑问；

（6）说服顾客下决心购买此商品；

（7）向顾客推荐别的商品和服务项目；

（8）让顾客相信购买此种商品是一个明智的选择。

作为一个导购员在销售商品时要想着顾客，想着顾客的需要，想着顾客的利益，而不是单纯地推销商品。不要“为卖出商品而销售”，而要“为服务顾客而销售”。

**学生社会实践报告篇五**

通过去罗甸县做兼职教师一方面了解当地中小学生的受教育情况，另一方面也让自己在这为期一个半月的时间里，亲身体会一下在当下这样的社会想找到一份好的工作确实是一件不容易的事情。

月1日7月15日：主要大力宣传步步高这个辅导机构的各项优势以及登记报名。

月16日7月17日：入学考试。

月18日8月16日：教学期及结业考试(结业考试为最后两天)。

经过步步高辅导中心总部为期2个月的选拔，贵州师范大学步步高暑期辅导中心都匀市罗甸县教学点的老师由11个来自贵阳市内各大高校的大学生组成。在为期15天的招生期里，我们每天都起早贪黑的为了招到学生而不懈的努力着。每天每个人都会扛上好几百份宣传报纸穿梭于罗甸县的大街小巷，悉心地向路边的每一个人仔细的解读报纸上的内容。这15天我们遭遇过路人的白眼、冷嘲热讽，也得到过热心人的鼓励与支持。但是，我们都没有灰心。就算海报、喇叭、横幅被城管缴了，当时心里不好受，回去之后也把它当成冒险告诉自己的伙伴......那是我们不仅要忍受身体的疲惫，也要备受精神方面的煎熬，真正的让我体会到了父母在外挣钱的不易与现在就业难的问题。

在我还是小学生时，我就一直想成为一名像我的语文老时那样的一位老师。她不仅和蔼可亲，而且上课也十分有趣、生动。我的语文老师写了一手漂亮的粉笔字，那是我所向往的境界。所以，那是我就暗下决心长大了一定要成为一名老师。

这个愿望终于得以实现了!在20xx年的7月18号，我终于登上讲台成为了一名老师!其实当时很忐忑不知道怎么办，一下子面对340个学生，可能是因为紧张，讲话也变得有点结巴。但是，看着讲台下学生们渴求知识的双眼，我就把自己大学生的身份完全抛弃，冠以自己是老师这个新身份渐渐地就进入了老师这个角色。当我第三天上课时就已经能完全的掌控整个课堂了。

在后面的教学中，200多个孩子都很听话。上课也十分的认真，偶尔也会有那么几个让老师们头痛的学生。但是，这些孩子总会给我们带来惊喜。有时他(她)会突然跑到办公室去认真地对你说：老师，你辛苦了，我给你按按摩。记忆最深的是我所带的二年级班的小孩(我教的是小学二年级语文，三年级英语。六年级英语)。其中有一个叫郭俊的小男孩，总是调皮捣蛋。有时会与女生打架;有时闹得不可开交，会催我快点下课;有时作业也不交。但是，我发现只要我在课堂上讲故事，他就会十分安静且认认真真地听我说完，中途还不允许别人打断。

还有一个叫李亿杰，上课第一天我叫他读课文，他打死都不读。后来，在每次上课时我都会刻意叫他读课文，最后每次朗读他都要开口了，只是语速比其他小孩慢一点。这次的实践充满了孩子们的欢声笑语，所以我觉得很开心!

可能是由于罗甸有点偏远吧!所以我觉得这里的教育投资不是很好。因为偌大的一个县城内只有一个高中，两个初中，四所小学，一所职业学校。而且从学生们的学习情况我了解到，小学生的学习情况较好，在拼音、识字这方面还是较擅长的。不过在英语这方面还是有些欠缺。而中学生就普遍的英语弱，拼音弱。他们总是会读错d跟t b跟p g跟k zh跟ch等。不管我怎么纠都纠不过来。这可能跟他们当时(小学时)那里的师资力量有关吧。

一个半月的教师兼职时间虽短，但是我却在这短短的时间里，体会作为一名教师的不易。它让我学到了：第一，从事教学工作需要专(钻)心：为了这次实践的顺利进行，我投入了大量的精力准备。虽然说对于小学的知识不在话下，但我还是丝毫不敢马虎，教学期间我也在网上查询了有关与小学生相处的经验交流，在充分尊重儿童身心发展规律的前提下完成率这次的实践活动。第二，从事教学工作需要细心与耐心。面对一群年龄都在10岁左右的小学生，他们对知识接受和记忆的方式和能力都有其特点和限制，我们在教学中不能从自身主观出发想当然之。对学生在学习中所遇到的障碍要耐心的讲解，不能一带而过。一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时得细心的观察小学生每天的微小变化，时刻了解他们内心的小想法。当然，也应该反省自己的教学方式是否得当。

这一个半月的实践体验在我们心里已是沉甸甸的回忆，这段不可磨灭的回忆，丰富了我们的大学生活，更是为我们的人生旅程增添了绚丽的色彩，这次支教活动也让孩子们开阔了的视野，接触了很多之前从来没有接触过的新鲜事物，特别是在我们支教的老师身上学到了很多东西，感受到了爱。我们想用我们的知识、坚持、执着，甚至我们的全部去换孩子们一个收获的微笑。

**学生社会实践报告篇六**

暑假为了锻炼自我，我下定决心去做份暑期实践。于是，便阴差阳错的去了无锡。虽然遭遇了许多意想不到的挫折，但我仍然感激这次阴差阳错。它教回了我太多太多的东西，也留给我一段丰富的能够回忆的往事。

初到无锡，几经辗转，几经波折，几经风雨。我们最终经过一家中介公司的介绍，来到了无锡索尼数字有限公司，这是一家生产相机的日本企业。接下来，我们就在那里开始了我们无比漫长的无锡之旅。

刚开始到无锡时我们十七个人，过了一天刚开始的高昂消费是大家都动摇了继续留下的念头。最终，只剩下我们三个报着“舍不得孩子套不到狼的”心态留下了。等到进入索尼稳定时，我们三个身上的钱都的花得差不多了，最终离开旅馆的时候，还要因为十块钱受老板的奚落，这时才真的感觉到身处异乡的凄凉。上车时，我们三个都哭了！正式进入索尼时，我还有一个小插曲。就是体检时晕血，看到血就想吐幸好没吃饭。幸亏我的两个朋友在，他们把我扶到了旁边休息，我当时连走路都很困难要不是她们我恐怕都被送救护车。休息的时候我的眼泪控制不住的往下落，不明白是因为恐惧还是因为难受，更多的是一种无助吧！接下来培训的日子，我们都开始节俭着用钱，每一天只吃两三块钱的包子，不敢买任何零食，就连我最爱的山楂也只是可望而不可求，想想在学校时花的钱是那时的三倍还多啊！真是此一时彼一时啊！看着宿舍里正式员工她们大手大脚的花钱，真想说我以前比你们还奢侈，但当时如此落魄的我只感觉那是一种耻辱！不劳而获的耻辱，衣来张手饭来张口的耻辱，寄生虫的耻辱！培训完了，我们便开始进入了正式工作。

这是我在无需最精彩的一段时光。因为我遇见了我师父，他教会了许多我在学校里没有学到的东西，更令我怀念的是他给我打来的那份独一无二的安慰和鼓励！刚开始时，总是做不好总是被线长和修机人训。说实话我那时真的想放弃了，但我师傅的鼓励让我一步一步的坚持下来了。之后我的技术渐渐成熟了，也有点骄傲。师傅便在一旁开始打压我，让我不要太骄傲！师傅，他真的很细心关注着我每一次的一颦一笑，有很直白的说出我没一个情绪变化，虽然很唐突但很幽默。师傅就是这样的人，外表冷漠，内心火热。刚开始他把我置之\*地我还有点埋怨，之后了解他这样做只是为了能够让我“而后存”，才明白他的用心良苦！之后，师傅实习结束离开了，我的好日子也结束了。接下来就是紧张枯燥难熬的夜班，真期望师傅还在那样时间会过得快一点。之后，我们一个月完满结束便打道回府了，各回各家各找各妈！这也许就是风雨后的彩虹吧！

虽然在无锡的这些日子，我流血流泪流汗，受苦受冻受累，我仍然不悔此行！因为我的心里一向有一朵盛开的七色花，它代表着我的梦想，以及我对未来的追求。我相信以往的一切都是真的。感激在我最困难的时候一向陪在我身边的朋友们。多谢，你们以往给我的感动，陪我走过的每一天！我期望，大家勇敢地去追求自我想要的一切。不管它有多难有多难到达，只要你有梦想，只要心里面有这份追求，就必须会成真！

大学生社会实践报告15

今年暑假我做了一份特别的工作，跟我的专业完全一样，我很喜欢这样的工作，并且希望积累更多的工作经验，以便将来适应不同的工作环境，更好的投入团队中。

我在xx有限公司工作了一个月，那个厂还是蛮大的，有好多工作车间，以前对这些根本不了解，我们文科学生本来就很少有机会接触这些东西，在机电厂里看到不同的设备，不同的分工，虽然至今我仍有很多地方不明了，但比较以前而言，我学到了许多，人也更加的成熟了。

机电厂里许多设备写的都是英文，还是要好好学习啊，不然的话你根本看不懂。很多设备都是进口的，说明我们国家跟发达国家的差距还是有的，就算为了振兴国家，也要在校园期间好好学习啊。在工作期间，我帮焊工师傅打杂了一段时间，这是我第一次亲身进入焊机房，也是我第一次自己焊焊条，以前听到别人当焊工的经历时，认为焊接很简单，我主要做的工作还是帮焊工师傅搬点东西什么的，我本来以为焊工应该蛮好学的而且好玩，可后来发现自己完全错了，做一名焊工可没那么简单，有风险，我也照师傅怎么做的，操作了几次，记得有一次我一做就左右摇晃，焊条果然和铁板脱落了！后来就感觉好多了，心里也不那么害怕了。可是我点燃焊条又遇到了一些困难，怎么划啊、点啊。焊条就是不能燃烧，我就请叫别人，可他们也就说就是那样一点就成，我心想肯定有技巧。

刚开始，我就想要找到点燃焊条的方法技巧，我摩擦引弧后，把焊条拿得很高。只见那火光向下冲，简直像火箭升空时一样！我以为把焊条拿的高一点，冲力就会小一点，所以第一根焊完后，铁板上除了散乱的小铁珠外，什么也没有留下！而且长时间将焊条停在一处，那个地方会被焊弧前的高温火焰熔化，铁片熔个洞。

现在才发现不管做什么工作都不容易，那些工人真的挺辛苦的，从一大早，一直忙到晚，挣钱不容易，如今在这个社会，生活成本很高，每天睁眼，闭眼就要花钱，想生活，就得学会挣钱啊，很多大学生根本不理解生活的辛苦，还到处乱花父母的钱，实在太不应该了，面对面朝黄土，背朝天的父母，只有惭愧之情。

暑期的社会实践，给我的感触就是要做任何事都要自信和认真。自信不可盲目，更不要自大，一切有真实学和能力的人往往对次把握的游刃有余。认真是一种作风和态度，是一个人品质的集中体现，也包含对事业责任心！有时候我们需要的太多，我们不妨就从这两方面做起，去挑战自己！

在机电厂里，我还在外厂工作了一段时间，露天的那种，8月份最热的那几天炎炎夏日列日当头。正是因为有这样的环境，正激起了我要在考验自己的决心。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。

**学生社会实践报告篇七**

这个假期，我在一家cba专卖店做了一名导购员，当时我心情十分激动，自己赢得了一份工作，此时我明白了当年项羽为何要破釜沉舟，做什么事没有决心还是不可能成功的。在做导购的过程中我学会了很多，通晓了很多人的心理，或许是很多人都有一种崇洋媚外吧，有很多东西我们选择用英语解释，其实也就一种国内比较普通的东西，在这种情况下还有很多人碍于面子不懂装懂，所以啊原来做一名导购还要讲技术，前几天我一直在一旁看别的导购们销售，也不断在思考，看见了很多种来买东西的人。

从整个社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。我认为以下四点是在实践中缺少的。

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的练习。以前工作的机会不多，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。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。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。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，没有第一次又何来第二、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，知道要打假期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如哥哥所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。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，头脑就要枯竭。既然自己不能改变社会那就应该去适应社会！

以上是我自己觉得在这次假期社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

校园和社会环境存在很大差别，这就要求我们不仅掌握理论知识，更要重视实践，利用假期时间走进社会实践，锻炼、提高自己，积累经验。成长，是一种经历；经历，是一种人生的体验。人生的意义不在于我们拥有了什么，而在于从中我们体会什么。寒假社会实践活动给了我们一个锻炼自我的平台，让我们有所体会、有所启迪、有所感悟，让我们更好地成长。

**学生社会实践报告篇八**

又放假了，这是我们都是可盼望的，为了完成老师交代的任务我要去做我的社会实践报告。20xx年暑假我回到家乡湖南省东安县，一个坐落于祖国西南的偏远小镇。受机电学院崔海龙学长的感召，我来到米易县青少年活动中心开展了为期10天的义务支教活动。为家乡的孩子们送达来自大山外面的祝愿。我的社会实践报告就从这里开始了。

由于米易地处偏远山区，教育水平相当落后，课外教育更是刚刚起步。办学资源有限，任课教师不齐，面临有教学硬件设施，无相关教师上课的尴尬局面。在得知情况后，我主动上门，免费担任中国画与国际象棋教师。我从10岁起学习中国画，师承画家钟艺，主修工笔重彩花鸟。曾在多项画展获奖。13岁开始学习国际象棋。只是没有教授学生的经验，特别是低龄小学生。这对我来说是一个莫大的挑战。但有压力才有动力，我担任两个国画班和两个国际象棋班教师，每天工作8小时。高强度的工作让我的喉咙在第一天就沙哑，之后一直没好过，就这样痛并快乐着直到工作结束。

为期十天的任教工作今天就结束了，回顾过去的这十天，我感觉收获颇丰。

最为让我感动的还是孩子们满意的笑脸，罗曼罗兰说：“赠人玫瑰，手留余香。”我为家乡的小孩子们上课，自己也收获了幸福和满足，为社会做出贡献，支持家乡教育建设，让我十分快乐。与其说是我在做社会实践活动，倒不如说是社会在教育我们这些象牙塔里的大学生。我想这次的社会实践活动的意义就在于给予了我们一次接受精神教导与行动磨练的机会。让我们学会并懂得为社会为国家做贡献，正如美国前总统约翰肯尼迪所言：“不要问你的国家能为你做什么，要问你为你的国家做了什么。”作为当代大学生，我们理应开始逐渐担负起为国家为社会奉献青春的重担。暑期社会实践活动虽是小事，但窥一斑而见全豹，勿以善小而不为，从点滴做起，用实际行动为社会服务，实现自己的价值。

子曰：“三人行，必有我师焉。”在工作的这时间里，我从同事们和我的学生们身上学到了许多。在这里任教的老师大多数都是平时在学校或文化馆工作，节假日又放弃休息时间到这里来为小孩子们上课，这让我感受到了人民教师的伟大和无私。我努力工作，向他们看齐。我的学生们都十分可爱，他们上课都很认真。也很懂得宽容和感恩，每当我在工作中出现错误的时候，他们都会笑着鼓励我。我从他们身上学到了真诚待人，简简单单生活就是快乐的生活哲理。所谓的教学相长应是如此，我教授他们知识，他们则向我传递了简单生活的人生哲理，并用他们的赤子之心洗涤我的心扉，让我感到快乐。

陶行知说过：“真教育是心心相印的活动，唯独从心里发出来，才能打动心灵的深处。”老师对学生的深情包含在他们生活的点点滴滴当中，为人师表，更是严格对待自己生活的方方面面。只因为要想学生好学，必须先生好学。惟有学而不厌的先生才能教出学而不厌的学生。要学生做的事，教职员躬亲共做；要学生学的知识，教职员躬亲共学；要学生守的规则，教职员躬亲共守。做了十天教师，我真正体会到了这个职业的艰辛与伟大。因为在教师手里操着幼年人的命运，便操着民族和人类的命运。这种亲生体验让我对每一位辛勤工作的人民教师肃然起敬。是他们为国家呵护梦想，点燃希望。所以说大爱无声，师生情最真。

古人云：“星星之火，可以燎原。”我就是被科大学长们奉献社会的激情之火点燃，投身社会，用实际行动奉献自己的力量。同样的，我身边的同学也通过各种途径，各种方式在做社会实践，在为社会做贡献。我希望有越来越多的志愿者投身到这些工作中来。如果人人都献出一点爱，世界将变成美好的明天。

**学生社会实践报告篇九**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费()。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

大学生暑期社会实习报告4

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。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的 苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而xxx依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与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专业能否被社会所用，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。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“xx宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好?”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来xx的都是俩个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生?xx还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的xx生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说xxx带一大帮人从xx逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从xx逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是xx的工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗?我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会(会计，我干的工作就相当与会计)”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验,更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅.没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人!

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的!

**学生社会实践报告篇十**

实践时间：20xx/7-20xx/8 20xx/8-20xx/9

地点： 江西上饶 浙江浦江 浙江义乌

主要感悟：市场环境、团队伙伴、工作流程、计划预案；开放，与时俱进，创新，产业规模。

今年的六月份，我加入了江西财经大学自考本科招生代理团队，从事招生代理工作，持续时间为一个月，在做这件事之前，我做了充分的准备，对上饶地区的环境，从事条件，宣传方式，主攻地区，资金安排都做了详细的规划，满以为信心很足，但是一个月的工作下来，才发现，自己工作经验的不足，对工作的进展产生了巨大的障碍，很多的突发事件出乎了我的意料之外，主要表现在以下几个方面：市场环境的变化、团队建立、工作流程的设计、预案的准备。

一：市场环境

①未能分析清楚从事这项工作的合理性，社会的接受程度。自考本科对于很多高中毕业生都是很陌生的，他们并不接受这样的学习选择，因此，我们当时做的时候，实际上不是在做招生，而是变成了垦荒的人，帮助宣传大学学习的另一种方式——自考本科。正是因为这样的困难，对于那些高考后的学生，他们接受这样选择可能性很小，我们的工作就是让社会的人知道这样一回事，而真正想让社会人群接受这样的选择还有很漫长的时间，对于我的一个月，我们一直在做无用功，而效果是后来从事我们这项工作的的团队分享。

②舆论的干扰。社会上都存在着这样的警惕。非填报招生都是骗人的把戏。这种思想的禁锢很难在短时间内改变，因此，我们所到之处时刻面临着巨大的舆论压力，给我们的工作开展带来了巨大的障碍。

③交通状况：便利的交通对于开展工作很有帮助，交通不便往往带来不必要的资金开销，对于我们这些资金紧张的学生来讲就显得格外的压力，而且重要的是交通的不便，很大程度上影响了我们的工作效率，开展工作缓慢。

④竞争环境：虽说这是一种上大学的新选择，但是从事这件事的团队并不少，因此时刻面临着争夺资源的压力，谁的信息更快，谁的效率更高，谁就能赢得胜利这主要有以下几个方面需要注意的：开展工作是否比对手更早开始，关系网是否比对手更广，信息是否能优先于对手获得，并付诸于行动，时间安排是否比对手更合理更高效。

二： 团队的建立

①工作热情的保证，在暑期尤其是在夏天，工作的投入，工作的热情对于工作的顺利开展起到了至关重要的作用，在持久的工作压力和严酷的环境下有些团队成员往往难以招架，中途退出，对于这样的现象，作为主要的负责人，是最不愿意看到的。

②团队各员是否珍惜时间，因为对于这样信息重要的工作，时间效率是最为关键的，浪费时间就等于浪费机然而机会对于我们来说又是那么的重要。

③抓住机遇：机遇是如此的重要，这是我事后的总结，因为我们本来有很好的机会但是我们错过了，那机会转瞬即逝，只怪我们没有采取行动。

④团队是否都有对客户负责的态度，我们有些团队成员对客户不负责任，给予一些虚假的信息，让客户相信，这是很不负责任的，我们不能让这样的存在，因此，团队必须要有纪律，就像企业的制度，企业的文化一样。

⑤团队的沟通传达能力也是很重要的方面，作为开荒者，我们要用合适的准确的语言，确凿的证据证明我们的从事活动室合法的，不存在虚假的可能，我们要让客户明白我们的意图。

⑥团队的学习能力至关重要，我们在做的过程中，就有成员犯同样的错误，这很不利于我们的工作开展。

三：工作计划及预案

①工作中尽管我们设定了计划，但是还是有些时候，偏离计划这时候就要求我们要有工作预案，就像政府部门要做突发事件工作预案一样，只有这样，我们才有以不变应万变的沉稳，才能应对自如

②一份详细周详的计划对于工作的开展最为重要，尽管预案不可少，但是计划毕竟是一项工作的指导方针，只有方针出错了，预案才能有用武之地，才能派上用场。

改善方式：在工作开展之前，一定要做好工作的分析的准备，充分分析变量因素，不能凭主观感觉，例如，经过此事之后，我学会了用swot分析方法，这也是这次工作之后在书上学到的方法。希望我的这次经历能为我成长注入思想的精华。

**学生社会实践报告篇十一**

大学的第一个暑假我过的很充。

其实假期打工的目的很简单，赚钱也只是一个借口，真正的目的是为了检验一下自己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，锻炼自己的能力，培养自己的坚韧不拔的性格，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所接受，自己的能力能否被社会所承认。也好在大学毕业前有一份打工的经验，丰富大学生活。

于是在放假后的几天，我便和同学一起去找工作。可是，社会真的太现实呢啊，每一个都在问我们有工作经验没有，是做长期还是短期，我们处处碰壁，当时想找个工作就那么难吗！于是，自己就到处找朋友找亲戚，希望能找到份工作。后来在我姐姐的帮助下，我在一家商场里应聘当服装导购员。

在我还没有正式到商场上班之前，就有一个长辈跟我说：“以后上班时要尽可能的多做事，对于顾客要热情接待，要大方不要害羞，处理好与同事、上级之间的关系。”话虽简单，但真正做起来就不简单了。由于我以前没干过服装导购员，刚开始时也不能适应那里的很多规定。不过，在经历了几天的磨练之后，我就适应了那里的一切，很快熟悉了自己的工作环境。虽然一天下来，累的腰酸背痛，可心理感觉还蛮高兴的，因为我努力工作了一天，我的付出会有回报。

我觉得在商场上班真的太辛苦了啊，虽然是上半天休息半天，但上班必须站着不能坐着，有太多的规矩呢，动不动就是罚款的。

在商场上班每天必须做两件事：第一、每天早上必须做早操，说是要锻炼我们的身体，不做好就要罚款。第二、每天早上要开早会，班长要讲这几天的考勤和工作要求。

在摩尔新世纪购物商场上班，每一个员工必须牢记商场的理念：“厚德诚信，全心投入。团队力量，客户价值。”摩尔商场这样的经营理念使其赢得了很多顾客的好评。也让我知道作为一名商场工作人员，要积极地做好自己的工作，对于顾客要有耐心要亲切友善，要树立良好的企业形象；而作为一名顾客，要尊重工作人员。

在还没有到商场上班时，自己也逛过商场，当时从没想过自己会在商场上班，觉得在商场上班肯定很好，又干净，冬暖夏凉的。但，当自己真的在商场上班时，觉得自己当初的想法太天真了，不管在好的工作都有其规矩的。在摩尔新世纪购物商场上班我学会了许多。

不能破坏商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，那么大的一个商场也有它自己相应的规定。商场对我们的规定就是：上班分两班倒，早8：30到下午3：00，下午3：00到晚10：00的上班时间，在上班时间不准靠、趴、蹬柜台货架，不准擅自离开工作岗位、串卖场购物，不准和同事随便聊天，不准抽烟和玩弄手机，还有好大一堆的规定呢。其中最最重要的是你的服务态度。工作人员对顾客的态度一定要亲切、诚恳，让顾客有如沐浴春风般的感觉。顾客满意了，才能开心的购物。在这里顾客就是上帝，我们不能因为顾客的身价不同就把顾客分成三六九等。在我们面前所有的顾客都是一样的，对待所有的顾客都要有耐心，有爱心。认真回答顾客对商品提出的疑问，有时自己也不明白顾客的疑问也别逞强，默默记在心里，等着下班休息的时候再向同事、班长询问。

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