# 最新大学生暑假社会实践报告题目(7篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-09-14

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生暑假社会实践报告题目篇一**

2、为办理贷款的同学提供咨询

3、负责打印发放合同、受理证明、整理档案

4、负责核对受贷学生的受理时间、维持工作面秩序

5、负责宣传生源地信用助学贷款业务政策、还款方式

社会实践期间，从末出现无故缺勤。勤奋好学. 谦虚谨慎，认真听取老师的指导，对于别人提出的工作建议虚心听取。并能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，并努力学到把学样学到的知道应用到实际工作中，尽力做到理论和实际相结合的最佳状态，培养了我执着的敬业精神和勤奋踏实的工作作风。也培养了我的耐心和素质。能够做到服从指挥，与同学友好相处，尊重领导，工作认真负责,责任心强，能保质保量完成工作任务。我知道工作是一项热情的事业，并且要持之以恒的精神和吃苦耐劳的品质。在这段社会实践期间里我觉得重要的是，我第一次真正的融入了社会，在实践中了解社会掌握了一些与人交往的技能，并且在次期间，我注意观察了前辈是怎样与上级交往，怎样处理之间的关系。利用这次难得的机会，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

“大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力。”在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加了社会实践活动后我才深刻体会到老师的良苦用心。除了语言文字和计算机操作外，工作中的问题更多的需要我们勤思考、善分析、多动手。 作为社会实践小组成员我们总是积极主动，积极配合其老师的工作，并主的与老师交流学习。

从社会实践中，我们感悟颇深。很多事情需要亲自去体验。很多东西书本上是学不来的，知识是死的，人是活的。我们要运用灵活的思维与头脑去稳重处理事情，完成应当完成的任务，用心观察，用心学习。作为一名大学生，言行举止，态度都关系着整个大学的形象。见微知着，一个小小的举动可以看出一个人的品行修养。办任何事情都要耐心，细心，用心。就办工厂职工这一岗位来说，服务，奉献，创新也很重要。而从这一岗位放大到整个学习生活，我们更应该勤学习，善思考，常修身，敢创新。

此次实习我们不仅增长了见识，得到了锻炼，培养了能力，更领悟到了做人做事的原则和态度。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”亲身实践，结合自身所学，方能提高自己。

此外我对生源地助学贷款政策有了一些自己的见解：：

1、提高大学生自身信用观念，建立信用体系

2、加强学校监督，提高助学贷款的偿还率

3、政府要加大投入，制定切实可行的还贷政策

上面是我的一些想法，当然，在暑假实践的过程中，提高了我的交际能力，也让我体会到了团队合作的快乐与重要性。在活动的前前后后，我们六个人分工合作，只为一个共同的目标而努力，那就是要把这次实践活动弄得漂亮，干的完美。实践活动期间，冯老师总是不间断让我们注意安全，或是提醒我们天气的变化，这让我们每个人的心里都暖暖的，虽然实践的时间不是很长，可是我们之间的情谊更深了。 短暂的暑期实践已经结束，我想，在这短短的几天里所收获的东西，足够我用一生去珍藏，去体悟。这将成为我青春里最难忘的一段回忆。

时光荏苒，很快社会实践的一个月已然过往了，回首过往的三十天，内心不禁感慨万千时间如梭，转眼间又将回到学校，迎接新的挑战。回首看，虽没有大张旗鼓的战果，但也算经历了一段对我来说很重要的考验和磨砺。非常感谢学校给我这个成长的平台，让我在人生中收获第一笔宝贵的财富，使我明白在做中学，在学中不断进步，在进步中思考，在思考中总结，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，学校无论是过往，还是将来都陪伴我走过人生得每一个阶段，也使我懂得了很多。

**大学生暑假社会实践报告题目篇二**

社会实习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习活动，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，大学生暑假社会实习报告范文。作为大二的学生，社会实习也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实习应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实习而实习，为了完成任务而实习。我觉得我们在进行社会实习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。应注重实习的过程，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。

促销通过,我实习我觉得就是通过,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：

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。

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。

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。

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。

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。

**大学生暑假社会实践报告题目篇三**

----年7月17日上午9时，万里晴空，烈日炎炎，在“荣誉实验之----给力军团”团长符----的带领下，由----等部分成员组成的小分队从对外经济贸易大学出发，奔赴国家图书馆查阅课题相关资料。

经过一番行程波折，他们终于于上午10时到达了中国国家图书馆。四个人顾不上休息，就立刻投入到国家图书馆浩如烟海的文献资料中，连午饭也是在附近随便找个小店匆匆解决便马上回来。

“荣誉实验之----给力军团”的初定课题是“----科技引领经济发展新模式的实证研究”，原定计划是通过运用课堂上学过的宏微观经济学知识和数学建模知识来建立相关模型，结合数据，深入个案来对课题进行探究实践。但是，由于仅仅经过大一一年的学习，专业知识还是不够全面，所以在去国家图书馆前他们对于课题具体研究方法依然不太明晰。

因此，今天的国家图书馆之旅可谓获益匪浅。在查阅大量课题相关的文献著作后，他们为自身补充了必要的专业知识，对课题有了更加充分的了解，同时也受到启发，将初定的课题探究方向具体细化为——探究“----科技成果转化”。而在来之前对于研究方法十分迷茫的他们，也从资料中找到了方向。据了解，他们查阅的资料包括：1）硕博学位论文，如《----经济创新发展研究》、《中国开发区技术学习通道研究——以----工业园区为例》等；2）机构项目研究成果，如《---省县（市、区）科技成果转化路径绩效评价及对策分析》等；3）电子资料，如《高校科技成果转化机制研究》、《---省科技成果转化及综合评价研究》等；4）期刊年报，如《----科技学院学报》、《----科技（期刊）》等。

团长符泽慧说：“我们将以经济学理论为基础，采用实证分析和深度个案研究方法，利用调研过程中获得的资料和数据，构建一系列的实证模型，比如建立----sollow技术进步模型、----公共财政科技投入绩效的格兰杰成因模型等和开展对几家----科技成果转化典型企业的深度个案研究。”

成员---认为：“在国家图书馆找到很多有用的电子资料，使我们受到很大启发。”

成员刘云云诚言：“在查阅硕士和博士学位论文过程中，大大增长了专业见识，更加期待在8月份的实践中实现‘知行合一’。”

成员---展在查阅期刊年报中挖掘了不少贴切现实生活的材料，保证了日后的实践走出“象牙塔”，深入到社会生活中去。

对于----给力军团的成员们来说，国家图书馆之旅不虚此行，不仅让他们的研究目的更加清晰，也使他们在实践之前有了充分的准备。对于即将到来的----之行，他们又期待又兴奋。相信----给力军团在八月的时间一定会非常给力！祝他们成功！

**大学生暑假社会实践报告题目篇四**

7月7日早，校报暑期实践小组整装待发，由xx县奔赴xx市xx老街。

经历了路上近六个小时的颠簸，我们抵达了本次实践的第一站xx市xx老街，在此，校报记者团开始了关于朝奉文化以及朝奉精神的传承问题的采访。xx老街的经营者以xx为主，其经营范围也为徽州传统产品，包括笔墨纸砚，雕刻，手工艺品。茶叶，以及特色食品等。

被称作儒商的商品，其销售的商品背后都有浓厚的文化底蕴，现在销售的“徽墨”，均是来自于一家千年老字号“上庄老胡文墨厂”，出厂的墨都是慢慢研磨而成，而这“慢”，这时期文化内涵，店家说“慢，一直是文化沉淀必备的过程，它可以让人静心凝神。”

文化延续千年，街上的商品大都是老字号，延续多年，甚至千年，如许多小吃，烧饼，酥糕等食品都是沿用古法制作。很多传统商品，更是传播海外。“徽墨”就非常受外国游客的青睐，一位来自澳大利亚的友人表示“i really love it. it’s amazing.”很多精致的工艺品也不少外国人驻足。

“诚实守信”是商家的一大重要品质，记者注意到了一家冠以“党员为民服务先锋岗”的店铺，店主很热心的与我们交流，她说，“她开店已经几十年了，就是要诚信和热情。”

最后，在经营徽菜的餐馆“朝奉楼”里，店主热情的与我们交流，他为我们介绍了颇有“古徽风”的装修，既有“满天星”，又有“莲龙门”，他说，“朝奉”本就是对文化的一种委婉的说法，问及文化精神，店主李先生说“朝奉之所以闻名远扬，不仅在于他们的经营之道和历史溯源，更在于他们将朝奉精神作为一种信仰。就像我们菜馆做菜，做事，做人，都要同样认真，就好像你们吃的笋干，从种植开始，我们都是精挑细择的。”正因为如此，朝奉精神才会富合文化，有文化才会有内涵，由内涵才能得以传承，有传承才会有历史，有历史才会流芳百世。

老街的夜晚，闪烁的古灯微光，着凉了四周瓦片。多年里，景变，人变，精神没变，文化流传。

**大学生暑假社会实践报告题目篇五**

今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了xx商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在xx商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五，笑容，每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的就是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大;书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚!我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

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工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，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，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场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。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，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。

**大学生暑假社会实践报告题目篇六**

大学生活的那一瞬间，我们丢弃的是以往一向以来应试教育的麻木生活，进入大学就意味着已经有一只脚跨过了大学的门槛，踏进了社会的范畴。

一片叶子属于一个季节，谁说意气风发的我们年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出学校，踏上社会，我们就会书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来了作为大学生的第二个暑假，作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践本事，在注重素质教育的今日，社会实践活动一向被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。我加入了暑期社会实践活动。

我在一家家电城做空调临时促销员，工作的第一天，我们穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接应对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，所以，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

这天的工作资料显得有些格外的沉闷、机械化，销售员不让我们留在柜台帮忙，只是要我们拿着大块的宣传牌到一楼站着“做广告”。应对这样的对待我不禁有点失落，原以为能够跟别人学点东西，想不到此刻如此。不要说要站一天了，想这样站一个小时也是觉得辛苦的事情。学会做人，就要学会为自我争取机会，创造机会！我们虽然是临促、是学生，但也是有本事做到销售工作的。于是当天下班时，我就主动地向销售员提出要到柜台帮忙，正所谓所有东西都是从学而得来的，销售员也点头允许。

在第二天的工作里，我们四个被分成两组，一组在三楼柜台，一组在一楼门口。在柜台向顾客推销的工作显然与昨日做“人工广告牌”是截然不一样的。

首先，要对产品的各方面知识相当了解，才能有足够的知识基础向顾客推销。这个暑假时空调的销售旺季，格力空调主要是推销“特价机”和一款“新机型”，而当中少不了的也有抽奖等促销活动。从中了解到“特价机”那么便宜，主要是一些旧机型并且性能相对较差，它们的能效比（eer）都将不贴合国家推出的新标准——所有空调的能效比都要到达3。16，否则淘汰。能效比是对空调的一个重要评定标准，“能效比”越高，就越省电。而格力的新款机是一种带有智能换气扇的富氧空调，在主机测试到室内的含氧度低于某一标准时，它就会自动地开启换气扇向室外换气，用户也能够手控换气。

其次，我们应对顾客时不仅仅要在态度礼貌上注重——当顾客走到你的销售区内，要主动的跟他们打招呼“欢迎光临！先生，小姐，打算买空调吧，欢迎到‘格力’专柜看一下”口头一边在说的同时，你的身体语言也要做适当的配合——眼光要与顾客接触，面带微笑，手势上要引导顾客走到你的柜台。这些细节的东西看上去都是微不足道，但都是一个优秀销售员所要具备的。

更重要的是口才了得、有说服力、应对顾客要有耐性。销售看上去是个简单普通的事情，但要做好它又是谈何容易呢？它是有别于肉菜市场上的叫喊买卖，做好一件眼看容易的事又岂能是纸上谈兵呢？每当顾客对产品指出什么缺点的时候，我们都要灵活的应对回答，例如：他们有些都不喜欢安装换气扇，那能够说“这个是额外的，也能够不装上去，只是装了效果更好”同时我们要不断的向他们宣传购买格力空调的好处：质量上的保证（格力是空调专家），指定机型是整机免费包修6年，并且还能够参加现金返还活动，最高返现500元......

短短的假日推销，学到的不可是额外的专业知识，并且更重要的是做人的道理。确实做好一名销售员，也等于做好生活中的自我！到社会上工作、竞争，你应对的就是每一天怎样去“推销”自我，去让更多的企业、老板......理解你，认同你！你不但要有扎实的基础知识，对专业技能了如指掌，并且你要善于观察，口才了得，灵活的应对本事，能将自我的优势以“说话”形式向别人推销出去，能看到别人所不能看的，能灵活应对老板提出的各样问题，发表自我独特的见解！实践的销售是一门很好的选修课。

在家电城工作了近一个月，学到了不少东西，并且对家电市场进行了分析，以便有效的实施最佳的家电营销方案。

各性化、时尚化、科技化产品应有尽有，明星产品、利润产品、流量产品、阻击产品多重组合。根据长尾理论，销售量最大的产品满足主流消费群，是企业生存之本发展之基。同时，针对细分市场的营销，也是企业不容忽视的巨大利润来源。而个性化产品，就是为了满足这些细分市场需求的。所以，我们看到电视机不再是单调的黑色，康佳有七彩画仙，有泰迪熊造型的电视，冰箱不在是单调的白色或灰色而是有七彩色，有仿自然图案的抽象延伸，有专为儿童服务的儿童冰箱、有满足不一样气候带使用冰箱，有不一样使用功能的诉求：节能、静音、养鲜、五重生态、分立多循还，有加菲猫的空调，甚至有不洗衣服洗土豆的洗衣机。企业的这些行为当然不是为了作秀（当然有作秀的成分），企业是经济动物，更大的目的当然是“追名逐利”：经过满足分众市场（细分市场）的需求，开发特色产品，制造产品诉求的“独特卖点”、保障企业产品线组合丰富性，最终实现企业利润最大化。虽然存在部分产品花钱买吆喝的现象，可是在这个注意力经济时代，企业能经过产品制造新闻效应己远远大于广告的传播价值，所谓醉翁之意不在酒也。

产品线的丰富与组合其实都是市场竞争的必然结果，市场竞争在家电行业出现两种极端的格局：大众市场（也叫主流市场）与分众市场（也叫小众市场），所以，也就意味着产品组合的科学性。

中国市场地大物博、人口众多，市场形态千差万别，比如家电消费市场的城乡差别、省级差别、地域消费习惯差别、市场发展成熟度的差别等。即使是省级市场的不一样区域，也存在着或多或少的差别。家电行业，由于市场竞争及发展的需要，在营销手段上会更多的体现一地一策的原则，给予当地分公司或办事处较大的灵活性与主动性，以求有策略地出击市场，寻找突破口。家电企业在市场发展的不一样阶段会合理地配置有限的资源，以到达效能最大化。并根据销售的历史数据、城市消费潜力、同业竞争格局、品牌在当地的市场发展状况、在当地知名度影响力等因素，综合研究并评定市场类型，并采取相对应的策略。

这就是我在这近一个月的社会实践中所学到的，学好管理的方法，分享他的人生经验。“读万卷书不如走万里路”，仅有实践行动才能深刻体会知识的真伪与意义所在。

**大学生暑假社会实践报告题目篇七**

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自我的本事也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

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、虚心地理解。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自我的本事做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自我缺乏自信。其实有谁一生下来就什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。知识的积累也是十分重要的。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。这次接触的实践活动，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解各方面的知识，有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自我的同时让自我认识的更多，使自我未踏入社会就已体会社会更多方面。

今年暑假，我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。这次的社会实践收获不少。

一、在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的寻找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。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、虚心地理解。

二、在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自我的本事做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的本事不比别人差。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、在社会中要克服自我胆怯的心态。开始放假的时候，明白要打暑期工时，自我就害怕了。自我觉得困难挺多的，自我的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自我觉得很渺小，自我懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自我内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要简便应付，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，仅有征服自我才能征服世界。有勇气应对是关键，如某位名人所说：“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。

以上是我自我觉得在这次暑假社会实践学到了自我觉得在社会立足必不可少的项目。

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