# 大学生实践报告(18篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-10-08

*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，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!大学生实践报告篇一在我补习教学的这一段时间内我感触最深的就是老师应以...*

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，大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**大学生实践报告篇一**

在我补习教学的这一段时间内我感触最深的就是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。

暑假让孩子上补习班的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。其中家长绝大多数不了解孩子们的真实想法，其中有二点是家长们普遍存在的想法：一是，上补习班总比没有好，多少都能学到点;二是看到其他的孩子在学习心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。而我们作为教师，就应该扮演联通代沟的桥梁角色。

在假期补习的过程中，我深刻理解了实践对理论的重要性，也深刻理解了在学习中我的不足。下面我将从以下几个方面谈一下我的经历。

一、招生工作。

我们在大三师哥的带领下几次到济南市里去作招生宣传，但都因为时间上的误差而错失良机，一次次的失利让我的自信心一次次下降，好像有点失望的感觉，又一次我意识到自己的实力是如此的薄弱。最后无奈之下师哥在他的家乡组织了这次办学，家教团变身为英语补习班。

二、开始上课。

1、前期准备。根据最开始的安排，由我来讲解小学的数学课，由于没有同时给多人上课的经历，我是相当紧张的。加之本身数学又不是我的强项，极度的紧张让我差点放弃。但最后在师哥的鼓励之下我决定奋力一搏，试试又何妨!最后，由于种种原因，又做出变动由我讲授英语，开始的紧张逐步转化为开心，毕竟英语是我喜欢的科目。可事实却出乎我的意料太多。

2、试讲。20xx年7月15日第一次试讲，结果是我大失所望。简直糟糕透了!校长评价我讲课为：没有逻辑性，跳跃性太大，有点照本宣科。而我的自我评价则是：语无伦次、乱七八糟。自信心极度走下坡路，现在想来当时真怪自己太不了解自己，有太不了解学生了。试讲过后，我充分意识到自己的不足，当天晚上，我进行了恶补，从头开始重新选择课题，重新备课，重新组织讲课方式。

3、正式开课。20xx年7月16号，补习班正式开课。当天，我记忆最深刻的一天。从一开始的稍有紧张逐渐进入状态，慢慢的一上午就这样过去了。自我感觉也还可以，但总效果还是没达到预期，即刻我就自己的教学方法做了总结与思考。校长告诉我，上课过于死板，气氛不太活跃。他建议我多想一些比较娱乐的方式放在教学过程中，尽量让上课方式轻松而有效，多元而活泼。

4、教学方式。

(1)授课原则：轻松快乐有效地学习。争取让每个孩子都有表现的机会。

(2)授课方法：游戏与教学并行，寓教于乐。在玩中学。刚开始讲课只是干巴巴的老师在讲，学生在听。上课期间总有一两个学生想睡觉，这让我不得不绞尽脑汁想一些可以调动学生学习兴趣的方法来吸引他们的注意力和赶走总是来侵扰他们的瞌睡虫。开始我想通过比较好玩的方法来开展学习，当我试过一次后发现学生的心太难收回来。还是比较轻松又不太凌乱的方法比较好。于是，在以后的教学中，我逐渐摸索出一些可以控制课堂秩序的方法。

(3)授课步骤：1、复习上次课的内容。

2、导入新课，新句子，新单词，新对话。

3、引入新句子。每天讲授几个经典的语句。

4、布置并检查家庭作业。

(3)授课方式：1、分组练习，小组长领读。

2、学得快、记得准的学生领读。争取让每一个孩子都有表现的机会。

3、通过画画、游戏(诸如捉迷藏、藏东西等)来导入新课，并练习阅读。

4、通过比赛读、轮流读、角色扮演、情景模拟、击鼓传花挑人读、娱乐游戏输者读等方式来强化练习。

5、通过学习唱歌来学习新知识。

6、定时放映励志、娱乐电影，并从中选出经典的句子，加入每日经典语句中。

7、结合孩子们的天性学习李阳英语夸张的发音、口型、手势，充分调动课堂气氛。

8、课上活跃课堂气氛，充分激发学生学习兴趣。课下，及时与同学们交流，纠正他们的错误和不足。给每一个孩子发现自己长处和优势的机会。

9、两次小测试。

三、思考与收获。

经过暑期补习班的实践，我学到了许多在校园里学不到的理论之外的实践知识。

1、通过这次的实践，我从另一个侧面也检验了自己的各方面的情况，培养了自己发现问题、分析问题、解决问题的能力和与人交往的能力。特别是自己主动解决问题和与人沟通方面获得了不菲的进步。

2、通过这次实践，我的暑假生活变得快乐而多姿。我也认识了许多的朋友。这个暑假，我们一起走过。

3、最重要的，不仅得到了学生的关怀与爱。

4、更得到了学生家长的信任与帮助。

5、还有，通过小班教学锻炼了我的应变能力。对于课堂上的突发状况，可以由一开始的惊慌失措逐渐变的应付比较自如。课堂上可以随时注意到学生的动态。从控制学生情绪到帮助学生提高学习兴趣方面都有了一定的方法和措施。

6、通过与小朋友们的相处，我学到了许多我们所欠缺的东西。例如纯洁，例如童真，例如勇敢，例如坚强，例如乐观。通过与们一个月的相处，我逐渐学会了怎样控制自己的情绪，在课堂上尽量不要让自己的情绪影响到孩子们，尽自己最大的努力让失常的情绪远离课堂。

二、同时我也发现一些了自己的不足，特别是自己在专业知识上的欠缺与不足，以及自己在专业上需要不足的地方，这也使我在以后的学习中仍需不断的弥补和提高。这也引发了我的一系列思考。

1、大学生共有的特点，或者说是缺点：眼高手低。刚开始总觉得自己好像什么都懂，什么都会，但当真正走上讲台，走上岗位才发现原来自己是那么的脆弱和不堪一击。一个多月的实践，让我深刻意识到，亲手做一做真的很重要。

2、理论与实践的脱离。作为师范专业的学生，我学习了很多激发学生学习兴趣，营造良好学习环境、课堂气氛的理论方法。但当真正用在教学上的却不多，理论的提出总结了大多数的实践经验。而面对不同的群体，单纯的依靠理论是不可行也是不现实的。通过这次实践，我逐渐掌握了一些方法，在教学上把学过的理论与实践结合起来，共同为课堂服务，为孩子们撑起一片蔚蓝的天空!

3、如何引发并保持孩子们学习的兴趣和积极性、主动性?我尝试了一些方法来引发他们的兴趣。鉴于孩子们的天性我采用了诸如画画、唱歌等娱乐的方式来导入新课，在开始阶段激发起孩子们的学习兴趣。考虑到孩子们在学校很少有表现的机会和他们渴望表现自己的心理，我采用了onebyone的领读方式，争取让每一个孩子都拥有机会来展示自己。课上，师生关系让我随时关注着孩子们的动态;课下，朋友关系让我和孩子们打成一片。记得有一个孩子总是亲切的喊我“老师姐姐”，感觉真的很棒。

4、充分把握学生情况，全面掌握学生动态。初始，由于不了解学生的学习情况，课上的气氛总是不够活跃、太呆板。慢慢的了解过后，课堂再也不是单调的讲课，有讲课有娱乐，有老师的讲有学生的问，有师生的互动有同学的交流，课堂逐渐变得多姿多彩起来。做教育工作者，就应该从孩子们的需要出发，充分理解孩子们的天性，做到一切真的是为了孩子。

这次的社会实践让我受益匪浅，学到了很多，也了解了很多，从中我明白了一个基本的道理，一份真心，加一份耐心，加一份专心，加一份动力，再加上自己扎实的专业知识是一个好的老师必备的东西。

通过在假期的这段教学生活，让我得到了很多感触。让我实践了教师这个职业的工作，锻炼了我的表达能力，交往能力以及职业技能。这些收获将影响我以后的学习生活，并对以后的工作产生积极影响，我相信这些实践中的收获是在课堂上学习不到的，而且会让我受用一生!

**大学生实践报告篇二**

人们多有这样的经历：一大盒礼品，拆开一看，大部分是用泡沫塑料填充的;去商店买一支牙膏或一盒玩具，售货员会用一个小塑料袋包装;去快餐店吃快餐，服务员会递给你一份用塑料盒装的饭菜;去农贸市场，可以收集到一大堆塑料袋，蔬菜、水果、肉类、米面······无一不用塑料袋装给你，甚至买一头蒜，也会用一只小塑料袋装起来。塑料制品给我们的生活带来的许多方便，而且价钱也便宜。但是，你可曾想过，它在为人们提供方便的同时，也给人们带来了一场“白色灾难”。

\_\_年2月10日上午，在我校团委，政教处的呼吁下，我们针对现阶段塑料袋使用的问题，开展了此次活动，宣传环保知识。

此次宣传活动我们在准备宣传材料期间进行了多方面的调查研究，利用网络、书刊等方式查阅各种环保知识宣传资料。现将我此次环保知识宣传社会实践活动的总结及心得体会(针对“白色污染”)进行分析。

一、我们的实践过程：

首先，我们来到宣传台，认真阅读了展示牌上的环保知识宣传，了解了关于泰兴市污染治理及成果。紧接着，我们通过浏览网页，了解了污水处理情况和流程，展望了泰兴市未来发展规划和积极构建全社会关注环保的人文环境、绿色环境。

二、分析：什么是“白色污染”?

三、分析：什么是造成“白色污染”的主要原因?

1、塑料垃圾没有得到妥善的管理和处置，垃圾没有实行分类收集，能回收回的不回收利用。

3、我国现有的法律没有对塑料包装废弃物的处理，制定出过硬的相关法规。

4、尽管在创建省级文明卫生城镇的口号下，我们的县城变得整洁得多，但是总的来讲，人们的环保意识比较淡薄，滥用和随意乱倒塑料制品现象相当普遍。

四、分析：“白色污染”的危害有哪些?

(二)潜在危害：

1、塑料地膜废弃物在土壤中大面积残留，长期积累，造成土壤板结，影响农作物吸收养分和水分，导致农作物减产。

2、抛弃在陆地上或水中的塑料废弃物，被动物当作食物吞食后，会导致动物死亡。

3、进入生活垃圾中的塑料废弃物质量轻、体积大，很难处理。如果将它们填埋，会占用大量土地，而且，在很长一段时间内难以分解。

4、部分的塑料含有毒性，如果用作餐具或食品包装的材料，这样对人体的健康不利。

5、使臭氧层变薄。 白色污染经过太阳光照射而把塑料中大量的毒物排入大气层，大气层上面是臭氧层，这样使臭氧层的气体逐渐变薄。

五、行动起来治理“白色污染” ：

通过这次环保知识宣传社会实践，我了解到：随着工农业生产的迅速发展，为人类创造了前所未有的巨大物质财富的同时，也使环境付出了沉重的代价。生态破坏、环境污染对人类生存和发展已经构成了严重威胁。每当大风刮起，空中就弥漫着黄色的粉尘，有时在空中还飞舞着白色塑料袋，使人们出门十分狼狈。然而，解决环境问题已成为刻不容缓的重大任务。

我们泰兴市，虽然每天都有很多名环卫工人日日夜夜与“白色污染”作着斗争。但是，改变这种状况，光靠环卫工人的努力是远远不够的，还必须提高我们大家的环保意识。环境的污染和破坏不是一个人造成的，保护环境应该是全社会的行为。因此，我们每个人都有保护环境的义务。

同时，我也懂得了：我们就是社会的主人，改善地球环境，是我们这代人义不容辞的责任和义务。我们应该努力增强环保意识，节约资源。如果全球人人破坏，天天破坏，地球就会变成垃圾场;如果全球人人环保，天天环保，就能创造一个美好的世界。

让我们携起手行动起来，共同努力保护好地球——我们共同的家园。在此，我建议我们应从自身做起，从一点一滴小事做起，要时刻做到：

2、我们学校早已经设置了“垃圾分类存放处” ，我们就要积极参与和宣传;

3、不要浪费，包括不浪费一张纸、一滴水、一分钱;

4、尽量不用、少用塑料袋，要积极使用可再生利用的用品，减少白色污染;

5、发现身边有破坏环境的行为时。

**大学生实践报告篇三**

虽然仅仅是短短两个月的工作实践，虽然并没有获得丰厚的物质回报。但是，我认为它给我带来的经验和认识，以及能力的提升却比所谓的物质报酬要重要且有意义的多。总结两个月来的工作表现和工作认识，我得到了以下几个方面的成果：

1、熟悉了餐饮服务的各方面知识，开拓了眼界，增长了见识。

作为一名服务员，想要做好服务工作，让客人满意，就必须熟知与餐饮服务有关的知识。在欣源酒店工作的这短短的两个月里，我学到了很多东西。例如，懂得了如何铺台摆位、如何倒茶倒酒、如何上菜分汤等等。作为服务员，还要牢记各种菜品的名称、价格、材料、做法以及口味等等;要牢记茶和酒水的名称、价格等等;要识记各种海鲜的名称、重量、做法等等。只有识记这些繁琐的东西，才能向客人更好、更清晰地推销介绍酒店的饭菜茶酒。由此，我也了解了很多与餐饮和服务有关的知识，也丰富了阅历。

2、了解并掌握了餐桌礼仪、交际用语，懂得了如何以“礼”服人。

在酒店工作的这段日子里，在与领导和同事的学习和交流中，我了解和掌握了很多餐桌礼仪以及基本的文明用语，懂得了如何更好的以礼服务于客人。我认为，这些远远要比我从大学《商务礼仪》的书本中所学到的知识更广泛、更实用、更有价值。书本上的知识和理论过于干瘪、平淡且毫无生动趣味性，所以学习和记忆起来不深刻，总是容易忘记和记混。

然而，在酒店工作中，经常可以向领导和有经验的同事学习很多与餐饮服务有关的礼仪，可以近距离地观察他们与客人交流沟通时的行为动作，可以向他们请教在各种不同场合和情景下所要运用到的礼仪和用语。在模仿和学习中学会记忆和运用知识，在行动中发现问题并予以更正，且更好的弥补不足，增长见识。例如，在欢迎客人时要说：“欢迎光临，中午/晚上好!”客人进入包房时要主动开门，要说：“您请进，您请坐。”在客人坐下时，要询问人数，然后拿出菜谱和酒水单请客人点菜点酒。在倒茶酒水时要遵守“茶七饭八酒九”的原则，即茶水、饮料七分满，饭八分满，酒水九分满(红酒用红酒杯盛，三分之一满)。添茶倒酒时都要从主人位的右手边(即主宾位)开始，并按顺时针方向依次添茶倒酒。换烟缸、骨碟等其他餐具时均从主宾位开始。上菜时要先给客人打招呼，说：“打扰一下(或请当心)，帮您上菜。”上菜时尽量不要从老人和小孩旁边上，以免不小心烫到或碰到客人。

上菜时一般从副主人位的左边或右边上起，还要注意不要在客人头顶上方上菜，以免失礼。换烟缸时(一般超过3支烟头)，要先用一个干净的烟缸覆盖在原来脏的烟缸上，然后轻轻撤下，再将干净的放上，这样以免原来的烟缸中的烟灰飘散到菜里。上锅仔一类的菜和汤时要在火锅下面垫上骨碟(俗称垫碟)，以免烫坏玻璃转盘。火锅的火口朝内(朝向转心)，以免炙烤到客人。上日式刺身时要跟芥末料，且每人一位。刺身下面要垫口布(一般为饭店桌面骨碟上面叠放的口杯花)，以防刺身里的冰融化弄湿桌面和客人的餐具……餐桌礼仪条目繁多，且过于涉及宽泛，至于细节更是复杂，不能一一详谈，只能列举一二。

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

3、工作锻炼了胆识和勇气，服务学会了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。

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

每一岗位都有快乐和甜蜜，也充满了痛苦与苦涩。作为一名社会底层工作者，服务员的工作也说不完道不尽的酸痛：有时，客人会因为饭菜不合胃口，却不分青红皂白，劈头盖脸地谩骂自己，而自己却要容忍客人的无理，还要强颜欢笑。有时，遇到素质差的客人，他(她)们会故意刁难自己，指着自己服务不好，向自己乱发脾气，即使是客人的错，而作为服务员也要容忍。有时遇到大型订桌或者宴请，宾客满堂，自己要顶住压力、争分夺秒，为客人倒茶倒酒、换碟换碗、上菜拿酒等等，自己忙碌不停，即使十分劳累也要咬牙坚持。有时，客人来的很晚，自己也不能下班，要留下来服务客人，即使是深夜十一、二点也要牺牲自己的时间坚持工作，直至客人走完………

每一天我都要面临着挑战和压力，每一天我都要勇敢坚强地承受着工作所带来的痛苦和酸涩。我从没有放弃过，即使再痛苦的时候我也会用“艰难困苦，玉汝于成。”和“吃得苦中苦，方为人上人”来激励自己勇敢面对，坚持不懈地努力，直到最后。在这里，我学会了宽容，学会了坦然，学会了勇敢自信地面对一切……这种良好的工作态度，这种优秀的工作精神，这种积极的工作面貌是我从工作中学到的，从其他员工的工作表现中学到的。工作给了我痛苦，也赐予了我宝贵的经验和认识，这些是比任何收获都要珍贵的。现实教会了我成长，而工作让我学会了勇敢、自信和宽容……

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

上海是一座国际性大都市，容纳着世界各地的旅客和商人。在上海的各中小型酒店，到处可以看到外国人的身影。在上海欣源酒店工作期间，我经常遇到外国客人来饭店就餐。每次接待外国客人时(特别是没有随行的中国翻译)，大家都倍感自卑和无奈，因为都不太会英语(大多数服务员文化水平较低，多为中学毕业)，所以望而却步。起初，我也感到特别尴尬和无奈，因为自己的口语差，更因为发音不准而缄口不言。然而服务工作必须要做，我便慢慢学会了勇于上前，用不流利的英语同客人交流。有时我也会遇到不懂和不会的地方，就去翻看英语电子词典或者看《日常餐桌英语用语大全》，不断地丰富自己的词汇量和餐桌用语，由此我也慢慢地变得自信，并且乐于为外国客人服务。

由于工作的需要和迫于工作压力，我不断地学习新的知识，勇于挑战自己，学会了向客人问好，学会了介绍菜品，学会了问客人点菜点酒，学会了询问客人意见……由于自己的耐心和热情，由此也不断地得到了外国客人的称赞。虽然，我的英语口语水平并没有多少提高，服务能力也不是很突出。但是，我依然感到很自豪，为自己的勇气，为自己的自信，更为自己知识和能力的进步!

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

1、在工作上与老服务员相比还有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。

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

2、做事不太灵活，不太善于观察细节，所以往往在细节服务上有所疏忽。

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

3、知识水平不够，导致服务能力减弱。

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

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

**大学生实践报告篇四**

现在的我已经是大学三年级的学生了，暑假结束以后我就是大四的学生了。暑假也快要到来了，我也是没有出去玩的想法，毕竟都快大四了，还有一年就大学毕业参加工作了，所以我一定要参加社会实践的。

不过我的社会实践目的主要是赚钱，在赚钱的同时能够将自己的实践同手能力提上去，这是一举两得的事情。也许你会问我参加社会实践不是为了将来的工作吗，应该少注意钱，多注意能力的培养啊。我也这么想，可是现实是不允许我这样的，因为家庭经济原因制约着我要多赚钱。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

炎炎烈日当头，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又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。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有的体验，的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

\_\_-7-18—\_\_-8-20

三、实习地点

\_\_超市

四、实习内容

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

二、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划，任何事情都要考虑周全。

这个暑假由于我工作的还不错，我也得到了老板和同事的赞扬，当然我的收获和报酬都很不错，这就是我的奖励，也是我应该得到的回报。可以这么说，我半年的生活费都产不多了，少的话也就一点的问题，自己利用上课时周末的机会就可以赚到了。

这也许是我最后的一次暑假社会实践了，因为明年的我就大学毕业了，我要走上工作岗位了。我相信在我大四毕业后，我会凭借我多年以来参加社会实践的经验和能力，我是能够找到一份不错的工作的，这是我自信的地方。

不过在我毕业之前，我会对我的学弟、学妹说，多利用假期的时间参加社会实践是很不错的选择，不能光顾着玩，也要多参加社会实践，提高自己的社会实践能力和动手操作能力，这对实现自己的理想很有好处!

**大学生实践报告篇五**

七月六号下午，我们的期末考试全部结束了，令人兴奋的暑期终于开始了。第二天匆忙去排队买票，在商店买了点零食，打理好行囊。

七月八号，我便踏上了通往温州的旅程。一个背包，里面是几件替换的衣服，两个塑料袋，一点零食，几本书。这就是我要到一个陌生城市将要度过两个月的全部家当。天气热得一塌糊涂，刚没走两步能感觉到汗在肚子上往下流，流到肚脐眼小肚子的‘皱肉’就顺着那条‘肉槽’向着两侧流啊流的。就这样挤上了公交，闻着别人和自己的臭汗味，到了火车站。上了火车很快我便和几个温州同学搭讪上了，我知道我是有求于人的。从上车的那一时刻起，我就知道我已经走出了象牙塔进入社会了。

通过其中一位温州同学的热情帮忙，我很顺利地抵达了我的目的地——瑞安。

七月九日到瑞安，次日休息一天。

七月11日，真正开始了我的暑期社会实践之旅。

我从南昌到瑞安，就好比我从一个蒸笼跑到另一个蒸笼，也是一个酷暑难耐的地方。来之前我的表姐就已经帮我找好了工作，所以对此我并不担心。我没体会过找工作的艰辛。这是我此次之行还未开始就已经是一个遗憾，但这样我心里也着实踏实了不少。就在这一天，我经历了两件我表姐所谓‘一百次也难碰到一次’的事情。于是我便在一天之里做了两百件事，经历到是很丰富，可对我确是个不小的打击。我做的是酒店的服务员，那是一家规模相对来说是还很大的有点皇家气派的酒家。一上班我就穿上了有点唐装味道的制服，一切都来得那么快，也迫使我要很快进入角色。主管叫一个年轻小伙子带带我，也吩咐我要好好跟着学，这我想就是所谓的培训吧。真的不敢相信就怎么一个做起事来游刃有余，从容不迫的年轻人比我还小。这是我后来聊天的时候所了解到的。他看来人缘很好，跟其他服务员有说有笑的，我很不知所措，他一直宽慰我说，没什么的，事情很简单等等诸如此类的话。我很是感激，想我一出来便遇上了一个好人。那么以后在这里的日子也就好过了。然而接连发生的事情却让我放弃了这分工作。他是看包厢的，两个。没客人我们就站着包厢外面聊天，终于来了客人，两男两女，好像年轻夫妇，带着一个五、六岁大的小男孩。他告诉我做服务员很简单就是把跑菜的送来的菜往桌上一摆，然后就站到包厢外等客人看有什么需要。事实也确实是这样的，可是意想不到的事情发生了。刚上了几个菜，便听到包厢里嚷嚷，急忙进去才知道是冷盘西瓜上有一只蚊子，酒店是最忌讳菜里面有杂物的。带我的那个小伙子又是道歉又是微笑，点头哈腰的陪不是了好一阵子，最后换一盘西瓜才算了结这事。我们出包厢他苦笑着对我说：倒霉。我说：这样的事情经常发生吗?他说：不会，而且这样刁难的客人也很少见。社会实践报告我如释重负地说：哦。就在这个时候，里面又动静了。这次很严重。事情的起因却是一根很轻的头发掉在了面条里。小伙子使出了浑身解数，还是不能解决问题，而我只能在一旁瞎着急。然后就把主管叫了近来，主管也不管用，又把经理叫来过来，我们都出来了。他们在里面谈了好久，偶尔上菜时进去看到经理躬着背在那里说着好话，陪着笑脸。最终经理决定打八折，才勉强把事情给平息了。他摇头晃脑地给我说;见鬼，碰到这样没有素质的客人。我也好不委屈地说：都是我带给不好的运气。他忙笑着说：那里，那里，要怪就怪那客人。我开始怀疑表姐说过的话，她说过这样的事情一百次也难碰到一次。然而更加不可思议的事情又发生了：其中的一位男客人在买单的时候竟把钱丢在地上。这真是对一个人的奇耻大辱，这样的镜头我是真的在电视上才见到过，现在却就在眼前。就发生在我的眼皮底下。带我的小伙子愤怒地检起钱，甩门而出。后来的事情是他还有其他的服务员告诉我的，说是那几个客人很无耻地到经理那里投诉了他，还他怎么没有礼貌，说他怎么服务态度不好，说他甩门而出的时候把小孩碰到了，还告诉经理早点辞退了这样的员工为好，仿佛这酒店是他开的。这真是胡言乱语。这件事情给我留下了阴影，中午一点钟下班回家把事情告诉表姐，她说我也真是倒霉，头一天就碰到这样的事。她说你要坚持，我说好。因为这是我的第一份工作，我不想轻易放弃，还因为那里有我刚认识的朋友，也许到别的地方就没有了这样的人了。

同天下午，三点半我便从家里出发，上班从四点开始，四点之前能赶到酒店吃饭就可以了。我应该是个随意而安的人。并没有发觉饭菜的不好。吃完饭，整理好桌子，打扫好卫生，主管就召集我们开员工说的每天都是些老掉牙的事的会。而我，做为新员工的我却很期待这样的会议。会议开始齐唱店歌：真心英雄。然后主管讲话，要我们注意，天气热，但没客人的时候不要开空调，客人不在的时候打打蚊子和苍蝇，还有蟑螂，上班时间不能聊天，见到客人和上司要说你好，上菜的时候要对菜单等等。然后就叫了一个女服务员背酒店的服务宗旨，我已记不太清楚，好象是我们是最棒的，我们是最重要的诸如此类的话。社会实践报告

下午发生了事后想来真是很难发生的事情恰好发生我身上。

我还对服务员做什么还不是很清楚，比如客人刚来我要做什么，怎么招待客人，我甚至什么都不知道。我还有很多东西要向小伙子学习，他在我眼里真的是无所不能。但主管让我远离他，要我独立去看一个包厢。没有跟我说原因，也没有给我机会说不。我就稀里糊涂地被带到了另一个包厢，离小伙子很远，走的时候我还以为能再见到他，没有跟他说再见，而我就再也没有机会跟他说再见了。我很寂寞地站在包厢外，生怕有客人来。我祈祷没有用，客人终究还是来了，但老天对我也算不薄，我包厢旁的女服务员她微笑地对我说，不要怕，我会来帮你的。这出乎我的意料，真的是好人多。她确实在帮我，其实应该说是我帮她，几乎全部的事情都被她给包揽了。我只是把菜放到包厢里的搁桌上。我看着她那么熟练地倒茶，很得体地回答客人的话很是羡慕。她对我对我说看你这个包厢的人今天生病了。她还对我说，你也能做到的。我说我很木讷的。她说，我也刚来不久啊，不是都会了吗?我说我怕那些客人。她说你现在看着我做什么就好了，看多了就会了，会了就不怕了。我说真的吗?她狠狠地点了一下头说当然是真的，我干嘛骗你。我说哦，谢谢。她就笑着去招待客人了。我站在包厢外正沉浸在快乐的遐想之中，事情发生了：包厢里的空调坏了。我对这里的环境不熟悉，找不到电风扇。有好几个服务员帮我找，最后把电风扇搬到包厢里，却发现没有插头。我不知所措地站在包厢里，看着那一伙年轻人有说有笑，有吃有喝。然后一个光头的青年光着膀子说怎么没有风啊?这时帮我的那为女孩正在还古碟。我照时说这里没有插座。光头又说了一句话，让我和女孩无地自容。让我重复这句话都觉得可耻，但是光头旁边一女的竟说真是经典。还哈哈大笑了几声，然后其他的人都随着笑了起来。我当时就懵了，出于本能我也想到了一句恶毒，以牙还牙的话，我知道这句说出去也会成为经典。但我没说。我不是忍，更不是为了酒店，而是不敢，他们人多而且杂，我单身一个而且人生地不熟。我安慰自己说是识物者为俊杰。社会实践报告

八点钟下班，我拖着疲惫的身体，一个委屈的心，一双眯朦的眼睛，透过五颜六色的光圈看着头顶泛黄的路灯。心里真不是滋味。

晚上躺在床上翻来覆去睡不着。我想着那个光头是如何能说出那样的话，那女的又是怎么无耻地附和。我想着我是否还能坚持。我想着我是否还有坚持下去的必要。我想着老天怎么对我这样的不公平。然后想不出一个所以然来，我不知怎么的便沉沉睡去。社会实践报告

又是新的一天的开始，但我还是不能忘记第一天工作所发生的一切。在11点之前我得做出决定：还去不去上那个酒店上班。可是在11点之前又让我感觉到这个世界真的是公平的，不要我做任何决定，问题便迎刃而解。不知是谁说过不要做逼择是最大的幸福，这话我那个想起，并深信不疑。老乡打电话说：快，你快来这店里上班。一句话我便屁颠屁颠去另一家酒店上班去咯。

可以说，真正的工作才开始。

这是一家规模和信誉都不错的酒店，两年前还是国营单位，而后被员工，也就是我们现在的老板承包。社会实践报告

我是不敢再当什么服务员的，也没有机会再涉足这个行业。我当跑菜的了，也就是把菜从厨房端到领班指定的地方就可以，想想是再简单不过的事情。一天的工作基本是这样的：早上9点半到营业厅(吧台点到)，然后打扫卫生，开全体员工会，10点吃饭，再跑菜到1点下班，下午4点赶到店里吃饭就可以，做事，到八点下班。事情单调而乏味，我却乐得可以能够不要与人大交道，这是有反我来的初衷的。似乎我在这个范围的多是一些随和的人，虽然事情简单但也要学着做，带我的那个和我同岁的小伙叫经生，我还是很谦虚地告诉他我什么都不懂，我也确实什么都不懂，他就跟我聊天说没什么的。我们专门跑菜的有个所谓的部门—班定里。我们夹在厨房与餐厅之间，也是厨师与服务员的桥梁。社会实践报告

头几天上班最让我难受的是，上班时间得一直站着不管有没有事情，就是不让坐，明明没客人，明明厨师和班定里的人在嘻嘻哈哈地聊天，领班就是不允许我们跑菜的坐，那可真是手不了啊，脚灌了银水一样沉重，能明显地感觉到胀痛，回家把鞋子脱掉小腿连着脚艘是乌青的，真是掺不忍睹。可以我是再也不能打退堂鼓了，所以我坚持下了。慢慢的也就习惯了，就想我的领班就我不要偷懒时告戒我说的那样，做久了就习惯了，你可我现在不是没什么感觉了吗?领班是一个二十三、四岁的女孩，两条腿却不似同龄人的那般苗条，我猜想都是站，一直站着所造成的。我都不知道为什么能做出这么大的牺牲，然而她似乎乐在其中，她刚开始也是跑菜的，做了两年，一年之前才做的领班，我知道出外打工的人都不容易，但是我能看到很多打工都穿的跟公主似的。她却没有很朴素，她说，老板以前也是跑菜跑出来的，莫非她也想当老板?开会也就是些新来的要好好学，老员工要帮助新员工，要把卫生搞好，服务要好等等。其中我上班迟过一次到，到发工资的时候才知道我被扣了五块钱，在学校五块钱我是不怎么在乎的，但是那时却很愤愤不平，跟我的同时嚷嚷着要找老板理认，怎么可以扣我是钱呢?何况我还只是第一次?最后还是我妥协了，并不是我没有理，而是怕我的老乡不好做人，他也是领班，领的是服务员，不过也能管我们。他们对我说，你这样一闹到对你是没什么，你做了一两个月就要走的。可是你的老乡就不好说话了。我想想也是。这就是中国人情，眼看着被剥削，也只能忍着。外表看上去，这家酒店确实不错，真正在里面做事却有是另一番景象了。到出是不合理，到处是剥削，真的是剥削。老员工似乎已经习以为常，司空见惯了。而我，却分明能感受到这种事实在在的剥削，最终我还是不能忍受这种剥削气愤地离开。比如有客人的时候要我们加班加点，却不给我们任何好处。但是没有客人的时候却不能提前下班，连一分钟也不行，不然就要罚款。比如那里他们认为没有打扫干净就要扣工资，比如上班聊天就要扣工资，比如不小心摔掉了有个杯子要扣工资。比如若是扫帚找不到了，就要员工自己去买。真是荒谬。最让我无法忍受的是，一个酒店竟然不让员工吃饱饭，吃得都是剩菜，而且极少。我最终也是因为吃不好愤然离开的。社会实践报告

26天，离我的目标一个月还有四天的时间，我还是毅然选择了离开。

社会真的是很残酷，很现实。我唯一庆幸的是我还是一名在校学生，我只有真正的把本领学好，才能在未来真正进入社会时不至于这样不知所措。

**大学生实践报告篇六**

暑假如期而至，这个暑假时我大学生活的第一个暑假，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会实践活动，这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且在人际交往等反方面也有很大帮助，就我个人而言这也可以为将来自己踏入社会奠定坚实的基础，使自己立于不败之地，所以我决定利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家印刷厂打工进行社会实践。

我一开始去的那个车间是在公司里面主要负责的是设计与排版的，虽然后来我也去过别的车间学习，可是觉得还是在这个地方更有价值，他们所设计的是其实只是一些制品例如塑料标签、塑料制品等的大小、形状、颜色等，有时甚至还要设计出大概的产品的成本与收益。

可是考虑到我本身学经济学的，对什么印刷专业知识一无所知，要让我先学会设计的话，由于时间的关系，可能是不行的，又担心在设计上有些问题，要明白对于印务公司来说，设计一错，后面的可就全完了，所以我的首先岗位是侧重的是排版。一般的工作过程是，客户发到我们部门，其产品的简单介绍和一些图片，然后排版工人就按照客户的要求精心排版。这种排版和报纸的排版区别还是很大，起码每一期的报纸在编排上都会有突出主题和主流思想，而这些塑料类制品哪里有这些，都只是突出广告价值。可是这些包装品的文字与图片所能出现的空间要比报纸少的，更显出对于文字与图片审查的重要性。即使客户自己对于发过来的作品很满意，我们这里还是为了使得产品印刷出的更漂亮更准确，还是要对作品检查和修改。回想当初刚来做这份工作时，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多，学历虽比人高，可经验哪里有人家的丰富。但这没什么，万事开头难，像那些图片怎么简单处理的，我也不清楚。保持积极心态，我在排版工人旁边协助边学习，帮助接受客户的文字和图片内容，并且对文字和图片内容进行检查。这里的文字要求简短，格式统一，占用空间少，而图片的选取要就有一定的广告的宣传效果。在这里的边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，经过一段时间的练习与实践，慢慢对于这些的排版技能也多少积累了一点，自己也会慢慢的知道如何来解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法，想想排版还是太过于轻松，当然只是从劳动强度上来说，要比生产车间里的人好一点。8月份刚到，公司生产任务好像多了一点，于是我就来到了有点不愿意的生产车间帮忙。这个是做塑料包装品的车间，经过这段时间在车间里的磨练，印刷工艺的生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物，认识了不少新朋友，这三处是我认为最大的收获。当然辛苦是必然的，工作量大也是正常的，污染也是不可避免。

其实我并不害怕辛苦，我知道在这个社会赚钱是不容易的。我真正在意是能否和同事和上级处理好关系，这将会是我们以后必须面对的实际问题之一，也是今后所对待比较重要的人际关系之一。在这里的经历，潮汕人多一点，确实就好处理的多，毕竟周围都可以看成是自己人。在实际生活中，可以通过一些细节体现，例如能够一上班，就能热情的微笑和其他同事打招呼;偶尔无聊时还能谈谈心，说说话;没事时还能走在一起，边听潮剧，边喝功夫茶等，这些看是很平常的举动是会有良好的影响。当然人人都搞好关系是不可能的，有些同事就不太理解，似乎我们的实践是来抢他们的饭碗的，在某些方面提出不一样意见，但是这些人还是少数的。说到底他们都是在为公司服务，也都是在辛苦的赚钱，为他们的理想而奋斗，我也就不去计较多少。方正我在这里的时间又不是很长，他们做法又不够过分，只要能处理好大部分人的关系就好了，我就心满意足了。

通过这次实践，初步知道印刷工艺中的排版工艺，生产流程各种塑料包装品的生产过程，见识到不少只能在书中的听闻到的机械实物。虽然时间不是很长，但还是要面对许多实际问题，主要的是生产上的问题，本身就对印刷专业知识一无所知，可想而知所遇到的问题将是比别人要多的多。但这没什么，万事开头难，像那些很普通塑料袋怎么弄来的，我也不知道。但我在这里边工作边学习，别人会搞的，我努力后也会弄的，时间一久，自己也会慢慢的知道如何来解决和应对这些问题，相信也会有自己的一套道理的和做法。坚信只要积极心态，尽自己最大的努力来做，有恒心，有毅力，没有什么事是永远办不好的。

在这里的长达一个多月的时间里，思想端正，道德高尚，对这里的工作也比较上心，表现良好。既没有迟到拖拉现象，也没有缺勤早退，和他人相处良好，没冲突，也没吵架斗殴，尽量保持出一个大学生应该给人的那种好的印象。其实有时这个时间也是我最害怕的时间，一开始是信心满满，渐渐的感觉是要失去信心。在学校的时光其实是最美好的时光，可以上课，可以看书，可以上网，而不用担心经济来源，因为自己总是想当然的花父母的钱。如今通过自己这几天的切身的体验，接触到最基础、最平凡、最坚苦的岗位，方能体会出赚钱的艰辛，更能体会得到为人父母的令人感动那种辛苦。

每当提起这一段印务公司的实践经历，我总是感悟良多，认识深刻，备受教育。在还有不多的大学时光里，认真的学习专业知识，掌握点实用专业技能，为不久之后走向社会做好准备。而未来不管是处在什么类型岗位，只要努力，肯刻苦，相信总会获得成功和收获的。

**大学生实践报告篇七**

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一起，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的最佳结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。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。

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，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，通过社会实践，让我们大学生提前了解社会，为将来真正走上社会提供宝贵的经验和阅历，也为将来从事任何工作打下良好的基础。

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。暑期社会实践活动一直是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

这次的社会实践让我有了上班族的味道，还有那种忙碌，那种盼望双休日的心情，这种感觉真的很不一样。真的希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。因为很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的能力。所以我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业能力。同时在实践中帮助别人。

**大学生实践报告篇八**

现在的我已经是大学三年级的学生了，暑假结束以后我就是大四的学生了。暑假也快要到来了，我也是没有出去玩的想法，毕竟都快大四了，还有一年就大学毕业参加工作了，所以我一定要参加社会实践的。

不过我的社会实践目的主要是赚钱，在赚钱的同时能够将自己的实践同手能力提上去，这是一举两得的事情。也许你会问我参加社会实践不是为了将来的工作吗，应该少注意钱，多注意能力的培养啊。我也这么想，可是现实是不允许我这样的，因为家庭经济原因制约着我要多赚钱。

由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦!

炎炎烈日当头，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又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。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有的体验，的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

7-18-8-20

三、实习地点

\_\_超市

四、实习内容

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话!话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊!只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人!要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊!于是，我制定了以下几大要点：

一、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏映像，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

二、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢?其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉!同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失!还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上!可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

三、不管是谁，随喊随到。在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶!很重的!我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累!有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象!

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划，任何事情都要考虑周全。

这个暑假由于我工作的还不错，我也得到了老板和同事的赞扬，当然我的收获和报酬都很不错，这就是我的奖励，也是我应该得到的回报。可以这么说，我半年的生活费都产不多了，少的话也就一点的问题，自己利用上课时周末的机会就可以赚到了。

这也许是我最后的一次暑假社会实践了，因为明年的我就大学毕业了，我要走上工作岗位了。我相信在我大四毕业后，我会凭借我多年以来参加社会实践的经验和能力，我是能够找到一份不错的工作的，这是我自信的地方。

不过在我毕业之前，我会对我的学弟、学妹说，多利用假期的时间参加社会实践是很不错的选择，不能光顾着玩，也要多参加社会实践，提高自己的社会实践能力和动手操作能力，这对实现自己的理想很有好处!

**大学生实践报告篇九**

短暂而又艰苦的15天暑期社会实践随着晚会幕布的缓缓落下而告了一个段落。在这段日子里，我们13人有过沮丧、有过流泪;但是我们相信，正如歌词中唱的一样只要我们一起努力共同渡过那段黑暗的日子后，阳光会以最灿烂的姿态来迎接我们。

大家都知道现在的就业形势是十分严峻的，而应届大学生就业问题更是牵动着党和国家的心。“20xx年，全国大学生的就业形势依然严峻!”在前不久举行的20xx年全国普通高校毕业生就业工作会议上，国家劳动保障部副部长张小建在面对20xx年的就业状况进行分析时给出了这样的判断：高校毕业生增量多、压力大，整个就业市场需求岗位的总体状况相对趋紧已经成为了现状。据相关官方数据显示20xx年全国应届大学毕业生人数激增至413万，比去年增加75万人，增幅达22%，但已签约和已有意向但未签约的应届大学毕业生仅占总人数的49、81%。

为了更进一步的了解大学生就业形势，也为了帮助我们这些在校大学生能更多地了解就业信息与今后的在校规划，我们实践队决定走进温州民营企业的发展源地——温州乐清，走进当地的大小民营企业，采访企业中的历届大学毕业生与企业老总，向他们收集更多更全面的第一手资料。

在15天的实践时间里我们走访了大量的企业，以温州民营企业为立足点，调查了以温州大学毕业生为主体的历届毕业生就业状况和职业发展状况;并且我们走访的企业基本包括了各个行业(制造、销售和服务等)以及各种规模(有正泰、德力西等大型企业，也有以劳动密集型为主的小型企业)，共收回了大约3000份有效问卷。因此我们有理由相信这次得到的调查结果是具有相当的可信度的。

我们的问卷主要涉及了以下几个方面：

1、针对现在工作情况设问

2、针对工作满意度的设问

3、是针对自我效能感即工作胜任状况的设问

4、针对自我期许和对企业的期许设问

5、针对就业信息和就业途径设问

6、大学期间的活动锻炼对就业的影响

7、企业的用人标准和学校教育的优劣势

8、在校的职业生涯规划对就业具有多少程度的影响

经过我们的统计初步得到了以下结果：

一、工作情况

目前大学生选择工作日渐趋于理性，能够从实际情况出发选择适合自己的工作，例如：对工作方向的选择、对工作岗位的选择等。现在已经逐渐渐形成了为自己选工作的良好态势，而不是以前的为专业选工作。至目前我们统计所得出的结果显示，约有34%的毕业生现在从事的工作与自己所学专业没有什么联系，只有38%的毕业生现在从事的工作与自己所学专业联系比较密切。而且从现在的社会发展观察，目前有相当一部分大学生在毕业后选择先找一份工作，找到自己立足社会的经济来源，再找最适合自己的工作。据我们从3000份调查统计得出：没换过工作的毕业生大约只占38%，而大约有42%的在职大学毕业生换过2份以上工作。

二、工作满意程度

半数以上的毕业生表示对自己现在的工作满意，只有约5%表示对自己现在的工作不满意。

其中，在对现在工作最满意的方面选择中被调查者大都选择了与同事的和睦相处这一项，而对现在工作最不满意的方面中我们预先设计选项较高的薪水一项则出乎我们的意料。

从中我们不难发现现在对薪金的要求大学毕业生也趋于理智，能够对自己做出较为理智的判断，不是一味的偏低，也没有过度的追求高工资。在我们进行调查的过程中，有一位学姐曾经这样说：最开始的时候希望自己的月薪有1500就满足了，500寄家里，500自己用，500存起来。经过这几年在社会的摸索，对工资已经没有太大的要求，只要证明自己的价值就行了。

三、自我效能感即工作胜任状况和自我期许以及对企业的期许

约97%的毕业生表示能够胜任现在的工作，但是实践能力差和缺乏一定的专业技能成为了毕业生工作压力大的主要原因，相应的超过半数的毕业生表示在企业中最希望能得到专业技能的提高，而希望得到晋升和出国深造总共只占了21%。由以上可以看出，被调查的毕业生在自己的职业生涯中更注重是自身素质于专业技能的提高，而不是简单的只是为了暂时的利益。

从中我们深深体会道作为大学生的我们必须重视实践能力的提高，多参加社会实践和做与自己专业相关的兼职工作，不能再只局限于书本和课堂，而是要做到专业知识与实践相结合，争取日后能早日适应社会。

但在重视实践能力培养的同时在大学里我们应该积极学好专业知识，掌握专业技能是为自己创造好的就业条件的重要条件。

四、就业信息和就业途径

通过调查毕业生在毕业时最关心的信息分别是自己所学专业的就业形势以及用人单位的用人标准，分别达到了36%和20%，这说明大学毕业生希望与招聘单位能有一个沟通的机会。另外求职技巧也成为了一个关注的热点，这说明在学校里开设就业指导课和就业指导讲座的确是很有必要性。他们表示，通过专门的就业讲座、就业指导网站和校园招聘大会的形式能比较容易获得当时的就业信息。但他们同时表示校园招聘大会实际效用不大(与招聘单位反映的情况一样)，渐渐兴起的网络求职和传统的人才招聘市场是毕业生的主要就业途径，而效仿国际的通过熟人介绍的方式就业亦占有一定的比重(这可能我们在温州做调查的局限性：在温州部分的民营企业是家族企业，可能导致了通过熟人介绍的方式比重过高)。

五、大学期间的活动锻炼对就业的影响

从问卷结果显示，约67%的毕业生在大学期间曾担任学生干部，而表达能力(凸显于人际交往与业务洽谈)，实践能力(凸显于实际业务操作)，交际能力(凸显于与领导同事交往及业务洽谈)的锻炼成为日后工作收益最多的部分。由此可见积极参加学校的各类活动，锻炼自己的能力有着非常重要的意义，通过担任学生干部则，可以让自己得到各方面的能力锻炼，累积到日后工作所需要的经验。

六、企业的用人标准和学校教育的优劣势

58%的毕业生认为企业在招聘人员最看重的是个人的综合素质，另外还有20%的人认为是专业知识。而实践能力的创新和专业知识和技能的培养被认为是学校现在最缺乏的方面(与上面可以互相印证)，学校名气已不在是影响就业的主要因素，“唯文凭论”已向“用文凭论”转变，而“唯人才论”则逐渐兴起。相应的实践能力的创新、专业知识被认为是与他人竞争同一岗位的优势所在，同时吃苦耐劳精神这个中华民族的传统美德也成为了一个优势因素。如今在职场上，个人的素质已成为影响求职的主导因素，只有在学校打好基础，努力提升自己的内涵与修养，才有可能找到自己满意的工作(命运其实一直掌握在自己手中)。

七、职业生涯规划对就业的影响

通过问卷结果的统计，我们看到半数左右的毕业生表示在大二、三开始考虑就业问题，大概10%的人大一就开始考虑，剩下的人则在大四或毕业时才开始考虑。

在高校职业规划选项中，只有约11%的人知道职业规划并知道怎样规划，而59%的人则不了解职业规划。由此我们可以看出至少在最近几届大学毕业生中，绝大部分的人在大学里职业规划意识淡薄。而且，绝大部分人表示学校提供的职业生涯发展课程没有太大的帮助。只有9%的毕业生对学校提供的职业生涯发展指导相关的讲座表示满意，但同时有25%的人表示当时学校根本无此项服务。由此我们可以看到职业生涯规划课程在各高校还未普及，而且课程质量普遍不高，不能达到学生的需求。开设职业生涯规划课程及相关讲座，以及提高提供就业指导质量应该成为各高校的重要任务。

经过了这次的暑期社会实践考察我从中体会到现在的大学生最缺乏的是实践，但是在各高校中的实践机会却是少之又少，而这恰恰说明了我国内地高校与国外高校的差距所在了。在现实高校教育体制不可能有太大的改革现状下，我们在校大学生应该多多利用大学生活的空闲时间走进社会多多实践，培养自己的实践能力;在培养实践能力的同时我们应该扎实自己的专业基础与其他相关知识，为在踏入社会与自己的职业生涯前多做准暑期社会实践20xx年的暑期实践活动已接近尾声。回顾短暂而又充实的实习实践生活，大学生总会有很多感触。通过不同方式的暑期锻炼，大学生不仅认识了社会、锻炼了能力，而且体会到了不一样的实践经历。

近年来，企业对大学生的实践能力的要求越来越重视，是否参加过社会实践成为企业选聘人才的一把尺子。面对激烈竞争的就业压力，大学生也主动走出象牙塔，参与到暑期实践中去。除了传统的实践途径外，今年的大学生暑期实践的途径还有很多，呈现多样化的特点。

“以往总觉得暑期实习只是参加学校或者院里组织的一些服务团，今年突然发现身边的同学参与社会实践的方式多了，有的通过联系企业兼职去了，有的还到四川当志愿者了。”王雪是重庆工商大学大三的学生，她所在的学院组织了18支暑期实践分队，带领着几百名学生分赴全国各地进行暑期调研并提供必要的服务。有的到贫困山区支教去了，有的深入农村了解民情，等等。

传播学专业的硕士研究生罗辑这个暑假也忙得不亦乐乎。“真没想到我也能在这么重要的会议上行使自己的否决权。”挂职四川省广安市邻水县广电局局长助理的罗辑刚一上任，就连续参加了几次局里的高端会议，会上她还有否决的权利。今年暑假，重庆工商大学向邻水派遣16名研究生挂职邻水教育局、国土资源局等13个局局长助理以及邻水鼎屏镇等3个镇镇长助理。以挂职的形式进行社会实践，这在重庆高校中还是第一次。

据了解，在各大主要的招聘网站上，一些跨国公司以及国内的知名企业都会发布实习兼职的信息，通过对应聘的大学生层层筛选，企业选择专业对口、有一定能力的大学生参与到企业生产经营的第一线。这也为大学生参加暑期实践提供了良好的途径。

以往，大学生参与暑期实践存在不在乎具体的实践过程的现象，参加服务团只为了宣传、评奖，到企业也只是走个过场。今年，笔者发现，大学生开始转变观念，开始注重实习的质量，重视实际过程，切身参与其中，认知社会、感受民生，以求提高自己实践能力。

今年，四川汶川地震震痛了国人，也激发了大学生服务四川，为灾区尽一份力的决心。许多大学生放弃休假外出旅游、与家人团聚的机会，积极加入到支援灾区的志愿者的行列中去。黄武强是一名“支援四川灾区”的大学生志愿者，没到暑假，他就开始准备组建一个志愿者服务团。平时他通过网络和电视了解灾区的具体情况，并与有同样想法的同学一起讨论，详细制定服务团的目标、服务对象以及实施步骤。在他的周密准备下，他的服务团最后得到审批通过。

到达灾区后，情况比想象中要复杂得多，灾区地形复杂闭塞、余震和暴雨接连不断，志愿者们的处境恶劣，生活艰难。但是他们还是与政府工作人员进入偏僻的山区了解情况，为灾民分发救灾物资。“看着灾区人民艰难的生活，我每每独自落泪，他们的生活比新闻里报道的要困难得多，我和队员们尽力给每一个伤员、孩子带去一些帮助。回到学校我们发动同学和社会有心人继续为灾区献出自己的一份爱心。”黄武强回忆起灾区的一幕幕心里总有一种挥不去的责任感。

像黄武强这样的学生其实还有很多，他们完全出于一份赤子之心参与到暑期社会实践中去。“每年，社会都会对大学生的实践提出批评。其实，大学生已经开始变得成熟，更愿意承担社会责任。今年，大学生积极地参与到服务农村、服务基层，为灾区献一份力、为奥运喝彩的活动中去，通过自己微薄的力量为社会做一点事，体现了当代大学生的担当。”杨爱东老师是高校众多社会实践指导老师中的一员，他已经欣喜地看到大学生在思想和行动上的变化，现在的大学生变得更加务实，更有奉献精神，在服务期间他们努力地工作，不求回报。对于他们，是不是应该多一份理解和支持呢?

**大学生实践报告篇十**

这个暑假，我参加了黄江镇20xx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。

**大学生实践报告篇十一**

系部名称：经济管理学院 专业：市场营销

班级：11级市场营销班 姓名：刘建 学号：\_\_030243 实践单位：\_\_市黑天鹅胖鱼头大酒店

实践时间： 年 月 日至 年 月 日共 天

对于当代大学生而言，不仅仅是只对理论知识的苦苦追求了。社会需要我们将理论与实践结合起来，所以社会实践引导我们走出校园、接触社会、了解社会，我开始明白社会实践是引导我们投身社会的良好形式;是培养和锻炼才干的良好渠道;是修身养性、提升思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新思想，学习更多的社会知识。在这次实践活动中，我深刻体会到社会工薪阶层挣钱的不易，我也从中体会到自己父母工作的艰辛。在和社会各阶层的人相处过程中，我发现她们热情善良，他们激情向上，我走近了更多人的生活，让我在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步给我的成才之路指明了方向。我深深的感受到社会才是真正的大课堂，在社会的那片天地里，我的生活过得很充实，我的价值得到一定的体现，为将来更加激烈的职场竞争打下更为坚实的基础。我的体会如下：

精神的负担

每天重复着同样的事，做着同样的活。没有竞争意识，没有量的标准，也没有质的检验。因为工作上很少有变动，酒店的规模比较小，所以提升的空间很小，员工的工作激情得不到释放，我觉得我的发展前景很小。当然根据我所从事的工作性质而言，不需要我创造多大剩余价值。这是对于每一个有理想，立志干一番大事业的人所难以接受的。内心的迷茫感和精神的空虚感就油然而生。便失去了青年人应该有的激情和活力。

责任感

责任感来源于两个方面：工作和家庭。对于工作，我必须对酒店的利益负责，时时刻刻为酒店的名誉着想。在个人利益与酒店利益冲突时，我们必须保障酒店的利益不受侵害。在社会实践过程中，我遇到很多事让我更加深刻的体会到责任的重要性。对于家庭，我深知挣钱的不易，父母的每一分钱都来之不易，而我平时还不懂得去节制。对于过去的铺张浪费，我也深感惭愧和后悔。更加坚定我要自立自强，努力学习，提升自己的核心竞争力。慢慢的开始懂得为家庭负责。

人际关系

在没有接触社会之前，我就听长辈们说，社会上的人际交往很复杂，人情世故很难懂。但是具体怎么复杂难懂，我想谁也说不清楚。只有经历过的人才能体会的到吧，那种无法逾越的代沟，那种无法与之苟同的思想观念，都深深地诠释着沟通的困难。不过，在这段时间我遇到了我的师傅找到了精神的依靠，

我们相处的特别好，像亲人一样。周围的阿姨们也非常照顾我，不和我斤斤计较。所以在这次社会实践中，我觉得自己受益匪浅，懂得了许多。

心得和感悟

实践是检验真理的唯一标准!所有的深刻的认识都来源于实践，这更说明了亲身实践的重要性和必要性。实践不断促进了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，与此同时，人们的认识问题和解决问题的能力不断提高。马克思主义哲学强调实践队认识起决定作用，认识对实践起具大的反作用，因为认识和理论对实践具有指导作用。理论应该与实践相结合，毕竟在社会上能学到学校里所学不到的东西。接触的人和事都不同，面对的困难和挑战也都不一样，社会更加现实，对待金钱的价值观念也迥然不同。考虑事情也不再那么感性，那么片面。所以一切都在实践中学习和成长!

我对社会实践的认识和规划

作为一名商学院的学生，我感觉只学好课本上的知识是远远不够的。鉴于商科课程的特殊性，以及它对实践的高要求性，我认为在假期时间参加社会实践是十分有必要的。这不仅可以增强我们的社会经验，而且可以检验我们对所学习知识的掌握能力以及我们的灵活变通能力。如果我们认真观察思考，或许还会发现比较好的商业机会，这对我们将来的就业和个人理想的实现都是有许多好处的。就我个人而言，我没有什么社会经验，学习的知识也十分有限。而且我认为就找工作而言，我们不应该还好高骛远，而是应该脚踏实地。从最基层的工作做起，一步一个脚印踏踏实实地去实现自己的理想。而就假期的社会实践而言，我感觉赚钱是第二位的，真正的融入社会，积累经验才是我的主要目标。综上所述，我决定在放假期间跟着我的大爷制作蜡烛。

二、我的社会实践经历

我大爷是一个农民，他有一个蜡烛作坊。这个作坊说白了就是一间四五十平米的屋子。在这个屋子里有两台手工操作的机器，还有就是一些模子。在农村自种完麦子到元宵节前是没有什么农活的。这将近三个月的时间如果好好利用起来是可以赚一些钱的。我大爷家有我大爷、大娘、哥哥、姐姐四口人。哥哥在外地工作，姐姐在外地念大学，平时只有大爷大娘两个干，现在放假了姐姐回家帮忙而且今年我也来帮忙了。姐姐干活麻利，我练了几天也渐渐熟练了，已经忙碌了一个多月的大爷大娘还是一如既往地抓紧时间做着蜡烛，四个人一起干，蜡烛的产量有了明显的提升。

开始两天，我信心满满，热情也非常高，但是几天后我就干够了。因为随着我逐渐地熟练，我越来越觉得没什么意思，觉得做蜡烛特别的枯燥，干劲也就没那么足了。我开始分析这是什么原因。我认为前两天的工作状态并应该是一种非正常的工作状态。我不应该以前两天的产量作为衡量标准。应该以一种“比较正常的产量”来衡量自己的工作水平。对于感觉枯燥的问题，我认为应该努力改变。首先我调整了工作时间表，确定了工作时间，每天工作八个小时上午四小时，下午四小时。(当然大爷、大娘、姐姐干的时间长一点，他们晚上还要干一段时间)其次，我认为每小时应该休息十分钟，这样身心都可以得到放松，工作效率也可以得到提高。再者，我认为还要努力克服自己焦躁的情绪。

春节过后，到初三，初四的时候，蜡烛的生意渐渐的多了起来。大爷采取的策略是销售的重点侧重于批发二不是零售。他起早贪黑到市场上去卖蜡烛，并且积极联系往年的生意伙伴到家里批发蜡烛。批发价格是相对较低的，当然下货很快，到初八的时候，做了两个月的蜡烛已经差不多卖完了。随后的几天我们依旧做蜡烛，做的蜡烛主要就是零售了。我们分两组，大爷大娘到集市上去卖，我跟姐姐依旧在家做。随着元宵节的临近，我们越来越忙。我们都在“加班”。终于十五早上，大爷、大娘将我们做的蜡烛都带到了市场上，下午，他们卖光了所有的蜡烛，风尘仆仆地回来了。终于，忙碌的日子可以暂告一段落了。

三、我的社会实践其他见闻思考

大爷有跟我说过，到初八日，我们的蜡烛百分之八十都已经买了出去。那时的价格是每公斤12元，而到十四十五两天的时候，每公斤的蜡烛价格确达到了20元。后来我去大爷家玩，大爷在聊天时每每流露出那种可惜的感觉。我也感觉十分可惜呀。这主要是我们对市场的错误预判。我们并不确定蜡烛的价格会涨到这么高。十五的蜡烛价格远远大于它的价值。所以，我们不应该要求将蜡烛在价格最高的时候出售，我们应该在自己感觉价格合理的时候将它销售出去。那么怎么确定自己的心理预期呢?最重要的就是对市场的了解，正确的预判市场前景。当然就我们这个小作坊来说，就是靠大爷跟他往年的生意伙伴多联系，多沟通，也就是多打几个电话。

还有，为了增加销售量，我也去人流量比较大的路边、市场转过。我身知一个良好的摊位的重要性。在十一的时候，我跟大娘一起去集市上卖蜡烛，在集市的西边，有很多卖蜡烛的，几十个摊子的样子，在集市的东边则是零零散散的一些摊子。我们并不想到西边去，因为那儿虽然有集群优势，但是毕竟竞争太激烈价格要不上去，还有一个原因就是，购买者在太多的选择的面前往往感到无所适从，不会轻易购买商品。我们如果在集市的东边，不仅会有比较小的竞争压力，而且从东边进入集市的购买者会首先看到我们的蜡烛，可能会购买，并且从西边入口进入集市的购买者在西边挑累了之后也可能会购买我们的蜡烛。虽然在集市的东边，但是我们也是稍稍靠里的。虽然我们的蜡烛质量过硬，但是购买者需要在货比三家之后才会蜡烛的质量、价格有所了解，我们蜡烛的优势才能体现出来。在卖蜡烛的时候，我总是十分积极地叫卖，“来看一看蜡烛啦”。热情的叫卖会更容易地招徕客人。当有人放慢他们的脚步的时候，我就会跟他们做一些眼神、表情上的交流，并且拿起两个拉着来敲一敲，碰一碰，说：“我们家的蜡烛质量肯定没问题，自己看一看啦。自己挑啦。”这样干，蜡烛的成交率是相对较高的。

当然，在卖蜡烛的过程中也有一些不和谐的因素，主要就是有人偷蜡烛。有的人就是趁着你忙的时候的围上来，你不注意的时候他就会动手。还有就是挑蜡烛挑很长时间，然后跟你耍赖，或是多拿上两个，或是谎称已经付钱，或是趁你不注意的时候拿走。总之，对于这些事，我表示很反感。

我发现大爷的生意是很好的，他迫于人手原因所以没有扩大规模。我们没有实力把它做大，但是有人想要投资做这方面的话，也是可以考虑的。还有就是我感觉大爷卖了这么多年的蜡烛了，质量也很好，他应该有自己的“品牌”，这样，就会有更多人知道他的蜡烛。人们大多倾向于购买自己亲身认可的高质量产品。我有时候也会想，这也是可以提高我们蜡烛的销售量的。后来我又想，这些事应该是有一定规模的企业来做，是不适合我们的小作坊的。至于这种企业的规模嘛，我感觉乡镇企业就挺合适的，它以本县和临近县作为市场。可以设计生产比较实惠的，高质量的销往农村市场的产品，也可以设计生产高端艺术产品。规模现对较小，投资小，见效快。另外蜡烛制作项目也可以作为一个农民致富项目。如果有更先进的机器可以提高劳动生产率的话，我感觉这也是一个市场。当然，我也没有实地做过调查，这些都是片面的，操作性不强的构想。

四、我的社会实践感悟

通过这次社会实践，我真的学到了很多。我渐渐地融入了社会，学到了很多书本上没有的知识。还有就是逐渐学会将学习的知识运用到日常生活中。当然，在运用的过程中，我发现自己总是有些手足无措，也认识到了书中知识的用处和自己的所学甚少。这也鞭策着我努力读书。

书本知识是从现实生活中抽象得出的。西方经济学的整个理论体系就是建立在“经纪人”、“信息完全”和“市场出清”三大假设的基础上的。如果去掉这三大假设，整个西方经济学理论体系都会被推翻。所以，我们在将知识运用于实践是一定要考虑它的前提条件，不能生搬硬套。其次从书本知识的运用来说，这也是一个“技术活”。因为这牵涉到一个“动手能力”的问题。比如我们可能会把演讲稿写得很好，但是当我们把它拿到讲台上去读时可能就没那么流畅，但是有的人就会读得很好，他们语速适中，声音优美而且一点都不紧张。者与他们平时的练习和以往上台演讲所得到的锻炼是分不开的。所以，我们一定要注意要在实践中锻炼自己。同时我也注意到，我应该改变一下自己的思维方式，我不应该再以思考书本问题的思维方式思考我在现实生活中所遇到的问题，因为实际问题跟书本问题根本就不是一个模式。我们不应该变成书呆子。

在这次社会实践中我学到了一些社会守则，我发现社会要求我做的远远多于我想像的，所以我感觉自己应该积极承担起自己的责任以融入社会。我也掌握了一些人与人之间沟通的技巧，锻炼了自己的人际交往能力。我感觉要想融入社会沟通是前提，也是处理好各种社会关系的前提。我还明白在社会中，要担任好自己的角色，实现自己的理想，一定要有实力，没有实力一切都是空谈。

正如前面所说，在这次社会实践过程中我真的学到了很多，它拉近了我与社会之间的距离，同时也深深地激励着我要为自己的理想而努力奋斗。

我又一次参加了社会实践活动，再次的体验了劳动的辛苦与快乐，本次的社会实践我选择在花店进行。

打工的地方是一家名为“花之物语”的店，这是一家不算很大的花店，但是走进店里你会发现，这里其实有很多值得你细细品味的地方，店里装潢精致独特，花卉品种齐全，有鲜花也有盆栽，并且还卖很多精致的饰品，可谓麻雀虽小，五脏具全。

可能由于花店的与众不同，别具一格的原因吧，这里每天都会有很多客人光顾。花店的老板是一个30多岁的中年女人，从进的花卉，室内摆设就可以看出来，老板为人客气热情，对于我这样一个没有多少社会经验的大学生没有特别的苛刻。第一次到花店打工,各种盆栽鲜摆满了整个店铺,感觉很舒服.殊不知,原来卖花也是一门学问,首先自己就得对各种花卉的名称,价格,生活习性了如指掌.我从小到大知道的花的品种就屈指可数,现在可是一大挑战了,我必须在短时间内把这些相似的盆栽搞清楚,还要学会插花,包装...工作说简单也还是不容易。

工作期间最忙的时候就是情人节的那几天，2月14号的西方情人节盛是流行，这也让花店的生意比平时好了几倍，情人节的前几天预定鲜花的人就很多很多，到情人节当天店里的员工们各个都忙不过来，客人络绎不绝，就连我这样的新手也帮忙包了好几束鲜花。情人节定花的人以年轻男生居多，定店里包装最华丽的玫瑰花，只为了讨女孩子的欢心;也有中年男子，在情人节的时候给自己的以婚多年的妻子一个惊喜;还有中学生。总之买花的人是形形色色、各种年龄段的都有。

这家花店不仅有鲜花，小型的盆栽植物更是受欢迎，由于老板是个非常精心的人，进的盆栽非常特别而且价格不贵，所以吸引很多客人都专程来买这些盆栽，在花店工作不仅卖花还要照顾花，照顾这些盆栽更是要精心，每天都要给它们浇水松土，看到它们一天天的长大，甚至看到它们从几片小叶子到枝叶茂盛、从结花骨朵逐渐开放成为美丽的花朵，就会感到非常满足，在这里工作每天都生活在花朵的周围，虽然工资不多，但却很有意思。

现在很多地方都不招短期工，而且不招没什么经验的大学生，能找到这样一份工作已经很不错了，工作的这段时间里我学到了很多，是书本上不能学到的，比如基本的插花技术，花卉的花语，花卉搭配，照料花卉等等。这段期间我也想到了很多以前不曾体会到的东西，懂得了很多为人之道，在实践过程中，我也表现出了经验不足，处理问题不够成熟等等的问题，更使我清楚的认识到了自己本身存在的缺点，我知道一个人只有在不断的学习、锻炼中才会成长，这次的社会实践活动我体会更多的还是挣钱的不易，以前花钱的时候没想过什么，不知道珍惜，从没想过父母每天不停歇的工作，工作中不管有多么的不顺心都不会抱怨什么，一直努力的工作挣钱，只为了我们有更充实更丰富的生活，经过这次的实践活动我想我以后会更加懂得节俭，更加会珍惜来之不易的东西。

在以后的学习生活中我会更加努力，学好专业技能、多参加社会实践活动，为以后做铺垫，我知道，机遇只偏爱有准备的头脑”，只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

都按紧急性和重要性排序，再逐一处理。”总裁于是把这种做法推广到全公司，整个公司的运作变得有序，效率也提高了。养成讲究条理的好习惯，能让我们在工作中受益匪浅。20\_\_年暑假期间，在校团委的号召下，为社会建设贡献一份力量，为提高自己各方面的能力，加深自己对社会的了解，，我到秦皇岛市青少年活动中心进行了为期半个月的实习，实习的项目是作为科普试验班的老师给三十几个小学生讲课，讲课期间我感觉学到了很多东西，下面我就介绍一下我这半个月的经历。

我是七月十五号去的，到八月六号结束，期间我一共讲了十五节课，讲课的内容是电子积木、物理世界、生物世界、天文世界，共四门课程。而我是个文科生，对这几门课程早已忘的精光，更不用说给别人讲了，为了把握这次难得实践机会，我便一边自学，一边讲课，虽然是累了一些，但是感觉挺充实，尤其是看到那些天真烂漫的小孩子，瞪着眼睛问我问题的时候，我感觉特别的欣慰，毕竟这也是一份体验，一种为人师的体验，也许以后自己并不从事这方面的工作，但回忆起来，也是自己的一笔宝贵的财富。

讲课期间，我跟许多孩子的家长交流过，从他们身上，我看到了家长望子成龙的心是多么强烈，更看到了父母对自己的孩子那分无私的爱，想起自己在家辛苦忙碌的父母，不禁油然产生一种敬意，在跟家长交流期间，其中一个孩子的母亲跟我谈了许多，她说把孩子就交给我了，使我很感动，同时也感到了自己责任的重大，自己现在的身份是一名老师，既然为人师，就应该对学生负责，虽然自己现在的身份更确切说还是一名大学生，但早晚也要走向社会，现在学会对自己所做的事勇于负责任，才能对自己几年之后真正踏出校门打下一个良好的基础。

七月十五号下午三点，我第一次蹬上讲台，那天是讲生物世界，刚走上讲台是，望台下扫视一下，那么多眼睛在看着自己，感觉真有点紧张，事前背好的“台词”全都忘了，脑子里一片空白，上家教的时候自己那么有感觉，为什么一上大课，自己竟不知所措了呢?这样跟学生“对峙”了几分钟，心想自己既然走到了这个位置，就临场发挥吧，管不了那么多了，于是我就清了一下嗓门，开始讲课，也不知怎么的，一讲课，仿佛感觉又回到了我身上，也许是没有什么思想包袱的缘故吧，那节课结束后，我得到了同学们和听课老师的热烈掌声，试讲顺利过关，事后我都觉的不可思议，心想自己身上还有不少潜力可以挖掘呢，不禁会心的笑了。

之后的日子，讲课慢慢步入正规，再没有第一次蹬上讲台的拘谨，也敢于放开讲了，在这短短的十五天里，认识了不少小朋友及他们的家长，建立了比较真诚的友谊。

最后一节课，开家长会的时候，看到那些小学生天真的脸庞，及家长们满意的笑容，我感觉我的付出没有白费，因为我得到了别人的认可，没有什么比别人对自己的认可最让人高兴的，我坚信这一点，我也有信心在以后的日子里做的更好。

实践结束之后，我感到自己有很大收获:

一、待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的脸孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声“早晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我心变成“透明人”的事情根本没有发生。我想，应该是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技巧和能力，时时都要巧妙运用。认识一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深入的交流。而这些，都要自己主动去做。

三、要有热情和信心

其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才一能做到最好。

五、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。或许同事们认为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是因为他们心中没底，不知道你能做什么。做“杂活”是工作的必需，却无法让

我学到什么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。份内的工作当然要认真完成，但勇敢的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会有意想不到的收获。

六、要讲究条理

如果你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲究条理性的好习惯。“做什么事情都要有条理，”这是刘经理给我的`忠告。其它的工作也一样，讲究条理能让你事半功倍。一位在美国电视领域颇有成就的中大师兄讲过这么一个故事:他当部门经理时，总裁惊讶于他每天都能把如山的信件处理完毕，而其他经理桌上总是乱糟糟堆满信件。师兄说，“虽然每天信件很多，但我都

**大学生实践报告篇十二**

时间过得真快，暑假就快束了 ，怪不 得人家说人生如梦。这一个暑假，我还是宝刀依旧，干起了 老本行------家教。辅导对象，当然是那两个淘气包了---我的小弟们。

说干就干，其实早在 放假之前，我就已经打好计划了 。我把辅导重点放在 他们的暑假作业上。所以，我的工作就是帮他们顺利完成老师交代的暑假作业。

回到家的前两天，我顾不 上好好歇息，把家里从里到外地打扫整理了 一遍，紧接着就开始我的辅导生涯了 。

我把他们的暑假作业本看了 一遍，心理大概先有 个底。我发明，他们此刻 的暑假作业与我那时的暑假作业没多大的变化。自己以前做过的作业，此刻只是要帮他们再略微辅导一下而已，这让我对自己更有 信心了 ，加油!

我把两个人安排在 一起做作业，这样就可以节约点时间，而且气氛不 会太闷。当然着并不 是一件简单的事。玩，是小孩子的天性。这种天性是不会随意旧能被抑制的。于是，我只好拿出“师严”，再用老爸老妈的旨意来压他们。威逼利诱之下，他们也只好乖乖就范了 。

在 辅导过程 中，我着重采纳了 “启发”式辅导。所谓“启发”式辅导，就是当他们在 做语文是，遇到不 懂的绳子，或者是忘记了字的写法，我便会跟他们说一个相似的字，让他们对着一个相似的字进行“包装改换”。例如去掉该字的偏旁，换上另一个部首，是其字改头换面，成为正确答案。我认为这种方法有利于让他们不 仅能够熟悉到更多的字词，也能对学过的知识进行巩固。采纳联想记忆法，辨别相同点与不 同点;把两个不 同的字或词联系起来，这样就不 简单忘记了。同时，还能够引发他们通过自我思量来获得正确的答案，一举两得。

在教他们做数学的时候，我采纳“先总后分”方法。我先帮他们分析解题思路，逐点突破。然后我再让他们自己想一遍以及作出答案。当遇到类似的提是，我会让他们重温之前浆果的习题，理清思路，慢慢做。这种情况在做应用题，特殊是解方程是经常碰到。不 ，我这也算是给自己作复习。因为，刚碰到题时，觉得很面熟，但有 时竟也要想很久。有些甚至要向同许业求救，感觉自己挺失败的，都怪自己当初没有 好好地听课。以后啊，我可不 敢再马虎行事了 。

辅导英语的时候就好办多了 ，究竟这是自己的专业。而且，他们两个英语都学得不 错。但我发明，年纪较小的那一个基本功打得还不够牢。我着重纠正他们的一些发音，并教他们一些背诵的技巧。我让他们对于需要背诵的短文要多读，所谓熟能生巧嘛!接着在 短文意思弄清了 的基础上，在一句句翻译过来，用 中文背英文，究竟 中文我们更熟悉。

暑假立即结束，我的家教任务也就到此为止了 。这次家教活动 中，我也学到了 不少。的收获就是耐性。未来要走的路还很长，要想实现理想，那就让我们继续‘奋斗’吧!加油!!!!!!

**大学生实践报告篇十三**

20xx年七月我第一次真实的踏上社会，开始了两个月的工作实习体验生涯。时间不长，体会甚多。明白了那句读万里书，不如行万里路的深入体会，或许在此时此刻的我，真实的将实习当作工作了吧。

本次实习的目的在于通过理论与实际的结合、个人与社会的沟通，进一步培养自己的业务水平、与人相处的技能、团队协作精神、待人处事的能力等，特别是观察、分析和解决题目的实际工作能力，以便进步自己的实践能力和综合素质，希看能帮助自己以后更加顺利地融进社会，投进到自己的工作中。

一般来讲，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。要适应社会的生存要求，除要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲身接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、调和能力和分析解决实际题目的工作能力。

实习在帮助应届生从校园走向社会起到了非常重要的作用，因此要给予高度的重视。通过实习，让自己找出本身状态与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相干知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力预备，从而缩短从校园走向社会的心理适应期。

固然已是大三，但对实际社会工作还是茫茫然的，究竟书本上的只是一个概念，具体操纵并没有教你。难得的实习机会，我想把它做好。在这段时间学会了一些比较琐碎的事情，但确切体会到了工作的辛酸，觉得自己在学校所学的专业知识严重不足，不能适应剧烈的工作要求，像那些实际操纵性极强的工作，我们这些刚出来没甚么工作经验，而且本身就没好好学学校的专业课的人来讲，根本没法和那些老手相竞争，有时候感觉确切无从下手。固然说这只是个销售化妆品的公司，但在这实习期间，我从培训到商品的整理和到产品的现场营销等，都全身心的投进到工作中往。

实习对我来讲是个既熟习又陌生的字眼，由于我十几年的学生生涯也经历过很多的实习，但这次却又是那末的与众不同。它将全面检验我各方面的能力：学习、生活、心理、身体、思想等等。就像是一块试金石，检验我能否将所学理论知识用到实践中往。关系到我将来能否顺利的立足于这个布满挑战的社会，也是我建立信心的关键所在，所以，我对它的投进也是百分之百的!紧张的两个星期的实习生活结束了，在这两个多月里我还是有很多的收获。实习结束后有必要好好总结一下。

这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。天天在规定的时间上放工，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着民事责任，凡事得谨慎谨慎，否则随时可能要为一个小小的错误承当严重的后果付出巨大的代价，不再是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

回顾这两个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，进步销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从本身缘由总结。我以为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，感动其购买心理的技能。

作为一位销售职员，我们的重要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造贸易效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技能与语言来感动顾客的心，激起起购买欲看，就显得尤其重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力进步强化说服顾客，感动其购买心理的技能。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，留意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清楚的语言，细致的推介，体贴的服务往征服和感动消费者的心。让所有来到我们店的顾客都乘兴而来，满意而往。建立起我店工作职员的优良精神风采，更建立起我们优良服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟习每款化妆品的货号，大小，色彩，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技能。力争让每位顾客都能买到自己心满意足的商品，更力争增加销售数目，进步销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调剂使我更加明白，不论做任何事，务必全力以赴。这类精神的有没有，可以决定一个人往后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。假如一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那末他就把握了到达成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那末不管在怎样的销售岗位上都很难有所建树。

实习是学生大学学习完玉成部课程后的最重要的实践环节。通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详实而深入的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与应用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定间隔的，并且需要进一步的再学习。在这次会计实习中，我可谓受益非浅。仅仅的二个月实习，我将受益毕生。通过此次实习，不但培养了我的实际动手能力，增加了实际的操纵经验，缩短了抽象的课本知识与实际工作的间隔，对实际的工作的有了一个新的开始。实习是每个学生必须具有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，打开了视野，增长了见识，为我们以落后一步走向社会打下坚实的基础。

**大学生实践报告篇十四**

系部名称： 专业： \_\_\_\_\_\_

年级\_\_\_\_\_\_ 班级：\_ 姓名： \_\_\_\_\_ 学号:\_\_\_\_

实践单位： x有限公司

实践时间： 20xx年--月--日 至 20xx年--月--日 共 --天

一、实践目：先容实践目,意义, 实践单位或部分概况及发展情况, 实践要求等内容部份内容通常前言或引言情势,单列标题及序号

二、实践内容：先先容实践安排概况,包括时间,内容,地点等依照安排顺序逐项先容具体实践流程与实践工作内容、专业知识与专业技能实践进程利用记叙或白描手法基调,完全先容实践内容基础上,对自己认有重要意义或需要研究解决题目重点先容,其般内容则简述

三、实践结：围绕实践目要求,重点先容对实践发现题目分析,思考,提出解决题目对策、建议等分析讨论及对策建议要有根据,有参考文献,并正文附录分析讨论内容及推理进程实践报告重要内容之,包括所提出对策建议,反映或评价实习报告水平重要根据

四、实践总结或体会：用自己语言对实践效进行评价,侧重先容自己收获体会内容较多时列出小标题,逐汇报总结或体会部份,应针对实践发现本身足的地方,扼要地提出今学习,锻炼努力方向

五、正文字体：宋体小四号字字数：3000字左右。

**大学生实践报告篇十五**

一个月的暑期就这样匆匆结束了，还有我这一次的社会实践。整日呆在学校中的我，尝到了生活的现实和不容易。也许，这类逼真的体会，才是我最宝贵的收获。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己， 社会真的是很残暴，很现实。我唯一庆幸的是我还是一位在校学生，我只有真实的把本领学好，才能在未来真正进进社会时不至于这样手足无措。 这一次参加社会实践，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，投身社会的良好情势;是促使大学生投身改革开放，向人民群众，培养锻炼才华的好渠道;是提升思想，修身养性，建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。社会实践拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开辟了视野，增长了才华，半个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我毕生受用。

一、待人要真诚

踏进办公室，只见几个陌生的面孔。我微笑着和他们打招呼。从那天起，我养成了一个习惯，天天早上见到他们都要微笑的说声“凌晨”或“早上好”，那是我心底真诚的问候。常常一些细微的东西轻易被我们疏忽，轻轻的一声问候，却表达了对同事对朋友的关怀，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和同事们打成一片，我想，应当是我的真诚，换取了同事的信任。他们把我当朋友，也愿意把工作分配给我。

二、要善于沟通

沟通是一种重要的技能和能力，时时都要奇妙应用。熟悉一个人，首先要记住对方的名字。了解一个人，则需要深进的交换。而这些，都要自己主动往做。

三、要有热忱和信心

实在，不管在哪一个行业，热忱和信心都是不可或缺的。热忱让我们对工作布满豪情，愿意为共同的目标奋斗;耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每一个细节，精益求精。豪情与耐心互补增进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

五、要主动出击

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。我想很多人和我一样，刚进实习单位的时候，都做过类似复印打字的“杂活”。也许同事们以为你是小字辈，要从小事做起，但有些时候，是由于他们心中没底，不知道你能做甚么。做“ 杂活”是工作的必须，却没法让我学到甚么。我决定改变自己的命运。有些东西不能选择，有些东西却可以选择。分内的工作固然要认真完成，但英勇的“主动请缨”却能为你赢得更多的机会。只要勤问、勤学、勤做，就会成心想不到的收获。

六、要讲求条理

假如你不想让自己在紧急的时候手忙脚乱，就要养成讲求条理性的好习惯。“做甚么事情都要有条理，”这是经理给我的忠告。其它的工作也一样，讲求条理能让你事半功倍。

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，为将来更加剧烈的竞争打下了更为坚实的基础。希看以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。 这些天来，固然付出了很多汗水，也感觉有些辛劳，但从中我意志力得到了很多的磨练也感遭到了工作的快乐。

这一次的社会实践使我明白;大学生只有通过本身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌尽顶的状态，不断进步本身的综合素质，在与社会的接触进程中，减少磨合期的碰撞，加快融进社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚根，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

**大学生实践报告篇十六**

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子具有绚丽的青春年华。谁说斗志昂扬，我们年少轻狂，承受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们能否不孤负他人的期看，为自己书写一份满意的答卷……

在重视素质教育的今天，大学生假期社会实践作为增进大学生素质教育,加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和进步学生实践、创新和创业能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。冷假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才华的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好情势。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。

大学是一个小社会，步进大学就即是步进半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地熟悉到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深进社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中往，才能使我们发现本身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的本身价值。今后的工作中，是在过往社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，发掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献气力为社会创造了新的财富。

这个假期我没有选择自己所学的专业往实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践进程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深进生活、回味无穷。也对自己一直十分想了解的电脑知识有了更进一步的深进。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要情势，对青年学生的成长、成才有着极其重要的作用。

这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，进步实践能力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加成心义的社会实践活动，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很多。我以为以下四点是在实践中缺少的。

一、在社会上要善于与他人沟通。经过一段时间的工作让我熟悉更多的人。如何与他人沟通好，这门技术是需要长时间的练习。之前工作的机会未几，使我与他人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很为难的。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融进社会这个团体中，人与人之间协力往做事，使其做事的进程中更加和谐，更事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

二、在社会中要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。在屡次的接触顾客中，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他人差。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，自己就畏惧了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺少，学历不足等种种缘由使自己觉得很渺小，自己脆弱就这样表露出来。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，不怕他人的态度如何的卑劣，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。”实在有谁一生下来就甚么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就畏惧，当你克服心理的障碍，那一切都变得轻易解决了。克服自我，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。知识如同人体血液。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。

大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，应用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车。实现了从理论到实践再到理论的奔腾。增强了熟悉题目，分析题目，解决题目的能力。为熟悉社会，了解社会，步进社会打下了良好的基础。

**大学生实践报告篇十七**

暑假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。它有 助于当代大学生接触社会，了 解社会。同时时间也是大学生 学习知识锻炼才干的有 效途径，服务社区 回报社会的一种良好形式。作为一名大学生有 别于 中学生就在 于它更重视培养学生的实践能力，在重视素养教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德 智 体 美劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。岁月如梭，伴随着炽热的到来，作为大学生的第一个暑期就已悄然来到我们身边，于是我积极地投身社会实践当中，想通过社会实践更进一步了 解社会，在 实践 中增长见识，锻炼自己的实干;想通过社会实践，找出自己的不 足，不 断地去完善自己。

兼职，对于大学生来说，其实并不 生疏，我已在 上学期的课余时间兼过职，在 一所 中小型超市当收银员，而且四面很多同学也有兼职。所以当回到我们县城的时候感觉找份工作难度应该不 大。但现实跟想想还是有 很大出入的，有 时候甚至有 很大的差距。因为四面的环境是不 一样的，所需也是不一样的。就拿我的求职经历来说吧，要找到一份理想的兼职工作并不 简单，辗转了 三四个，在 别人的帮助下找到一份家教的工作。

家教，也就是做老师给学生辅导 学习，一般都是一对一的辅导。不 过由于后来又有 几家需要家教，而且与我的时间也并不 冲突，所以我辅导的学生有三个。曾经，对这个职业也有 过憧憬，所以对于这样的一份暑期工作，我个人是很满足的，因为它是最能体现一个人的‘价值’的，而且我对自己也是很有 信心的，以前暑假在家的时候就教过我的弟弟妹妹们，虽然这并不正规，但至少让我获得一定的经验。自信是好事，但我知道，这究竟是我第一次正式的一家教老师的身份去教别人，所以我要做好充足的打算。

我辅导的学生都是初 中生，辅导的主要科目是英语。我先跟家长通了 个电话，进行了 初步的接触和交流，并且了 解了 学生的基本 学习情况，在对学生进行试讲之前，我在 网上特地查找了 一些家教活动 中的注重点以及难点，还有 就是家教学生的不 同类型以及采取的措施。而且我也事先了 解了 初中英语课程设置的一些特点，对初 中的英语课程有 一定的了 解，我深知“不 打无打算之战”的道理。第二天我就带着担心又兴奋的心情进行了第一次试讲，对于试讲的结果，家长还是比较满足的。然后我跟家长进行了 深入的交谈，也跟我的学生有 了 第一次交流。这样的接触之后，我了解到，其实他们的其他几门功课还是蛮好的，对英语，主要是没有 爱好，而且英语底子差，加之父母的期望有 很高，从而造成了 自我放弃。回来以后，对于这种情况，我在网上查找了 相关资料，对这样的学生，最重要的就是激励与支持，增强他们的自信心。我相信，有 了 自信，爱好就会产生了 。

做好一切打算之后，我开始第一天的家教任务。在 我自己理解之 中，英语最重要的就是词汇 语法以及口语，而为了 能让学生熟悉英语的学习，我基本以教材为蓝本的，另外再加上一点参考书上的辅助性知识。一开始我让他们读了 一篇课本上的课文，主要目的就是要知道他们的发音如何，让我感到欣慰的是，他们虽然读起来断断续续的，有 的单词读不 出来，但是读出来的部分还是基本没有 发音问题的，我想，只要在增强点自信，他们的英语一定会有 幸当大的进步的。我对他们说了我个人的看法，并赋予他们一定的激励，之后，我还是能感觉到他们其实还是喜爱英语的，可能是因为英语差而对应于产生了 一定的抵触情绪，从而不愿多接触英语。发明这一点以后，我对自己的教学计划有 了 进一步的调整，要进一步发明他们在 英语上的发光点。

接下来，就是对词汇的记忆。与他们接触下来，我了 解到记单词是令他们最头疼的，我想着也是我们每个人头疼的事情吧，所以在 教别人的时候，也是在教自己。我个人认为，以单词的发音来记忆应该是最有 效的方法了 ，但是这样的话，你就必须会读，因为惟独 知道了怎么读才干按照它的读音来拼写整个单词，而这个过程又是相互互补的，所以要培养对英语的语感。在 课上 学习知识的过程中，我们经常听到一句话就是“爱好是的老师”，而实践证明，这句话是非常正确的。所以我决定，从他们的个人爱好爱好开始，期望能够挖掘出意想不 到的潜能。将学习与娱乐结合在 一起，劳逸结合，几天下来，他们已没有 刚开的那般抵触，并对英语也产生了 一定的好感。而在 这个过程 中，我们就像是已熟悉几年的老朋友。

最后就是语法，对于这个，我还是按照书上的顺序，正正规归来讲的，就像课堂上一样，讲好一个课时就做一些相应的作业当做巩固练习，有 时是书上的一些题目，有些是自己出的，当然还是一比较简单的题目为主，主要就是要增强他们的自信心。当然也有一些经常做经常错的题目，针对这个，首先从题目本身着手，然后就这一类型展开分析，相同类型的题目稍加改变就会变得很不 一样，但是只要见过就不会再觉得生疏，所以要多练。但是每一件事都是有 限度的，超过了 就会变得很沉重，甚至产生厌恶心理，所以只是让他们做相应量的题目。

以上就是我辅导学生的大致内容与方法，时间总是这么快，就那两个月的家教工作已结束，在 这个过程中，我对于自己第一次当老师的表现还是比较满足的，学生对英语的热情也给激发了 出来，英语都有 了 一定的进步。

白驹过隙，不 知不 觉假期很快就要结束了 ，在 这段时间了 我已与那些孩子们剪下了深厚的友谊，我想着这对于我来说是一笔难得财富。经过实践锻炼后，我的个人素养 心里观念 沟通技巧等多方面都获得不 同程度的进步，真正达到了社会实践的目的。此次社会实践兴许会存在 一些问题，但是我欣喜的看到，经过实践的磨练，我变得更加成熟，更加自信。我们有 理由相信，当代青年大学生有能力承担起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力作出肯定。社会经验缺乏，学力不 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，就能克服心理障碍，，那一切就会变得简单了 。而自信程度，我们很大程度是取决于我们的知识含金量的。知识的累积也是非常重要的，知识宛如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了 知识，大脑 就要枯竭。这次的实践活动，对于我来说，还是比较生疏的，要想把工作做好，就必须了 解各方面的知识，有 深入的了解，才干更好的应用与工作 中。这次亲身体验让我有 了 很大的感触，这不 仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加跟多的社会实践活动，磨练自己的同时让自己熟悉更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

人生没有 彩排，天天都是现场直播。我们必须让自己的人生活得更有 意义，变得更出色。经过了 一个月的教学生涯，，此刻 ，我对于老师这个职业有 了更深入的体会，当别人称我“老师”时，已没有 了 昔日的逃避与羞涩。很多人说教师是太阳底下最光辉的职业，对此，我在 暑期家教的过程 中深有 同感。虽然我只是做了一段时间的“老师”，可我分明感到了 这两个给我带来的光荣与自豪感。20\_\_年的这个夏天，在 我的内心里，我收获了 阳光下最灿烂的感动我收获了属于自己人生道路上的成就。最后，想对自己说：继续加油!自己的路，得自己一步一步走，你已经迈出一步了 !

大学生打工要为“能”而动，而不 是为“利”而动。挣钱的确是不 少大学生打工的目的，但这不应该是目的。对大学生而言，利用打工增加社会能力，这无疑是一笔无形的财富。

**大学生实践报告篇十八**

大学的生活是美好的，也是丰富多彩的，可是在大学里可不能迷失啦自己，大学时用来学东西的，不是用来玩的，这个道理你必须要懂。

所以我的大学生活虽然很多彩，可是我并没有忘记要学东西，我国的一致不错，生活很充实，学习的知识也很多，这才是上大学的最高境界。

在大学里学的是会计专业，所以要出去实习一下，感受一下外面的情况。

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，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?走出校园，踏上社会，我们书写一份满意的答卷。

我在酷热中迎来啦作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加啦暑期社会实践活动。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能力，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德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。

实习是每一个学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中啦解社会，让我们学到啦很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开啦视野，增长啦见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基矗而会计是指对具体事物进行计算、记录、收集他们的有关数据资料，通过加工处理转换为用户决策有用的财务信息。会计作为一门应用性的学科、一项重要的经济管理工作，是加强经济管理，提高经济效益的重要手段，经济管理离不开会计，经济越发展会计工作就显得越重要。

随着会计制度的日臻完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为啦顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作的操作能力。于是，这个暑假，我到台州医院的财务部参加啦社会实践，看他们如何工作，做一些力所能及的事情。

从7月5日到8月3日，虽然是短短的十天，我学到啦不少课本里学不到的知识。我初步啦解啦财务的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。

我认真学习正规而标准的医院会计流程，真正从课本走到现实中，细致地啦解啦医院会计工作的全部过程。实践期间我努力将自己在学校里所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实践期间我遵守啦工作纪律，不迟到，不早退，刚到财务部会计室，先看她们以往所制的会计凭证和附在会计凭证上的原始凭证，由于以前在学校学过会计凭证，借贷等知识，所以对会计凭证不是太陌生，因此借着记忆加上学校里所学过的理论对于区区会计凭证完全可以熟练掌握，但是这种浮躁的态度让我忽略啦会计循环的基石。

会计分录在书本上可以学习，可一些医院帐单、收据、收费清单、汇票等就要靠实践时才能真正接触，从而有啦更深刻的印象，别以为光是认识就行啦，还要把所有的按月按日分门别类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，才能为编制会计凭证做好准备。

这一天，我看会计王师傅审核原始凭证，她根据原始凭证所必需的要素认认真真审核啦原始凭证后，进入录入记帐凭证的界面，先按此笔业务录入简明而清楚的摘要，然后按会计分录选会计科目，并在相应的会计科目的借方和贷方录入金额，在这里我学到啦课本里学不到的知识，如一些医院专用的会计科目，如应收医疗款/门诊医保，预收医疗费/门诊病人预交款，医疗收入包括门诊收入、挂号收入、检查收入、治疗收入等，药品进销差价等。

通过十天的学习编制记帐凭证工作，对于各个会计科目有啦更加深刻而全面的啦解，并且对于我把书本和实践的结合起到啦很大的作用。

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