

高中生暑假报告 高中生暑假社会实践报告 (优质18篇)

面对问题，我们要及时采取措施进行整改，并将整改过程和效果写入整改报告中。在这里，你可以找到一些关于竞聘报告写作技巧和注意事项的实用指南。

高中生暑假报告篇一

不知不觉之中，暑假又到了，回头想想自己高中的生活，又想想自己将如何面对暑假，是回家还是在外边找工作，一时茫然。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组主管交我商场里面的规定。

严格遵守商场的规矩。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。

做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。

虚心向别人学习,努力完善自己.

对待客人要面带笑容,耐心服务.

要与同事和睦相处,争取在大家心中留存一个完美的形象!

就这样我开始了工作,也许是由于自己制定了完善的计划,所以工作还是很顺利的,虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题;同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!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。在经历了这次的工作之后,明白了很多事情看起来简单,但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的商场的经营也不容忽视,不但要有细心,还要有策略,谋划。总之,任何事情都要考虑周全。

高中生暑假报告篇二

在刚刚刚刚过去的一个星期里,我第一次完成了暑假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识,让我接触到了我以后将要面对的过阔的社会,并且使对自己将来选择的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里,我从曾经的襁褓中走出来,走进了从未接触过的社会。在我工作的40小时左右里,体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选择的专业而选择的实践单位和实践内容。因为我觉得这样可以让我提前了解到自己未来想选择的专业大致情形,以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易,因此这次我去了一个中日合资的贸易单位:沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是:这个单位好大啊!管理这样大的单位一定需要丰富的知识和卓

越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司一定要比这里更好的！

在这里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说：什么是国际贸易？国际贸易是怎样产生的？国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样通过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。现在才知道国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。通过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话！

暑假来临，满怀万分喜悦的心情回到家中，与自己的亲朋好友欢聚一堂，开心溢于言表。同时我还带着学校布置的大学生社会实践报告这个任务，令丰富的暑假生活又增添几分激动与期待。因为社会实践报告对于我们大一学生是第一次社会活动，经过积极地准备，我在长治九中进行了为期8天的社会实践。

长治九中是一所拥有初中部和高中部的省级示范学校，我在学校的工作主要是在办公室帮忙整理文件，检查学生上自习情况。办公室每天都需要把各种文件资料归类，在查自习时

使我有了更多与高中生接触的机会。在此期间我发现，关于高中新课改的文件尤其多，通过了解高中新课改，认识到本次课程改革是建国以来力度最大、影响最为深远的一次教育变革，其核心在于通过变革人才培养模式，发展学生创新精神和实践能力。对此次改革我给予了更多关注。

__年2月26日，山西省普通高中新课程实验工作启动会议在太原举行。从去年秋季学期起，山西省普通高中新课程实验全面启动，山西省所有高中课程教材、课程设置将大“变脸”。高中学生也要像大学生一样修学分，有选修课程和必修课程，而且设置了综合实践活动课和技术课程，学分分别达23分和8分，加起来比语文、数学和外语的总学分还多。高中新课程教学开始后，省教育厅将给出两到三种选用的教材。学生上课也打破了原来的班级制，实行“走班制”。平时上课，学生根据所选择课程组成一个班，但是在管理上，学生还是有固定的班级。

在课程设置方面，普通高中新课程由学习领域、科目、模块三个层次构成。共设置了语言与文学、数学、人文与社会、科学、技术、艺术、体育与健康和综合实践活动八个学习领域。要求学生每一学年都要在所有学习领域获得一定的学分，以防止偏科。每一个学习领域都由课程价值相近的若干科目组成，共包括12—13个科目。其中技术与艺术是新增设的科目，艺术与音乐、美术并行设置，供学校选择。同时鼓励有条件的学校开设两种或多种外语。每一个科目都有若干模块组成，每一模块都有明确的教育目标，并对教师的教学行为和学生学习方式提出要求和建议。

普通高中的学制还是3年，但课程变成了由必修和选修两部分构成。学生只要修习课程的学分达到规定的144个就可以毕业。学分设置情况为学生学习一个模块并通过考核，可获得2学分。研究性学习活动是必修课程，三年共计15学分。学生每年还必须参加一周的社会实践，可获得2学分。三年中必须参加不少于10个工作日的社区服务，获得2学分。新课程将从高一年

级开始逐步增加选修课程，并允许学生跨年级选修。

课程设置、培养目标的变化带来的是评价体系的变化。新课程将实行学生学业成绩与成长记录相结合的综合评价。学校将为每一个学生建立综合、动态的成长记录手册。对于教师的评价也将由单纯的学生成绩改变为将教师的教学评价工作与教师专业发展评价统一起来，教师不仅要有教学能力，更要有课程开发、创新能力。

面对这场声势浩大的教育变革，社会反响不一，激烈的争辩也随之进行，诸如“金庸取代鲁迅”是语文教改的堕落，改革是否对复读生不公平，高考不考的课是否还应该学等等。一时间在社会上掀起了改革大讨论。而我认为应该倾听当事人老师与学生的意见，才能更有利于解决问题。因此我对老师，学生走访调查。

有些老师认为现在的内容比以前好多了，最大的变化是面更广，但语言浅显易懂，贴近生活，学生容易接受，实用性、逻辑性更强。并对新版《语文》大加赞赏，“无论是单元设置，还是篇目选择，都和学生的语文实践能力紧密相关。有些则反映因为综合实践活动课分三部分：研究性学习、社区服务和社会实践，它没有教材，只是在教师的指导下，学生自愿参加的一项活动，它的目的就是培养学生自主学习能力，同时提高学生的创造性。国家教育部又规定了这门课程是高中必修的一门课程，占23学分。然而对学校来说，高考成绩才是学校的生命线，如果高考成绩上不去，学生不认可，家长不认可，社会也不会认可。而这门课程高考又不考，学校能开设吗，开设了学生能感兴趣吗？尽管专家也讲了许多新课改的必要性，还是存在许多困惑。

总之，老师一直赞同还是加强学习，领会课改的精神，理解新课程的基本理念，提高对新课程的实施水平，这才是最实在的。

反过来看学生，多数人不知道这对自己是喜是忧。不管改还是不改，高中对他们来说都是全新的，所以他们也不知道课改会产生什么样的影响。对课改的实际内容，他们了解不多，仅仅是老师和学校让干什么就干什么。况且理科生到了高二还要学文科的，确实令有些学生想不通。并且一下子发了50来本书。粗略算了一下，书费都到600多元了，每门课一学期下来得学2至3本，到底这是增负还是减负。有的学生还抱怨连选课都不会，更别提什么上选修课了。

高中新课改到底孰是孰非，现在谁也不知道，只有通过不断地摸索和实践，才能看出是否符合全面培养高素质人才的需要。

就目前的状况，我认为不应该过多的持怀疑态度，不能笼统的认为这是给学生增负，或者想当然的说对高考毫无用处。放眼看西欧的教育，其实它也是经过若干年的不断改革才有了今天的成就，国家没有改革，只会像一潭死水那样一尘不变，毫无生机，有位政治学家曾说在变革中求发展，的确，只有创新，才有机会接近成功。

在此，我希望这场课改能够获得全面胜利。

高中生暑假报告篇三

我在酷暑中迎来了暑假，固然，也是我第一次经历社会实践。对一个高中生而言，勇于接受挑战是一种基本的素质。虽天气酷热，烈日当头，我决然踏上了社会实践的道路。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，锻炼自己的才华，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。

在当今社会，就业题目就仿佛总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会具有多

少呢?为了拓展本身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和进步自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走进社会，能够适应国内外的经济情势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的题目，我来到了，开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在中国的经济飞速发展，又加进了世贸组织后，国内外经济日益变化，天天都不断有新的东西出现，在具有了愈来愈多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对人才的要求就会愈来愈高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里没法感遭到的，在学校里或许有老师分配说今天做些甚么，明天做些甚么，但在这里，不会有人告知你这些，你必须要知道做甚么，要自己地往做，而且要尽自己的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，究竟学校是学习的场所，每个学生都在为获得更高的成绩而努力。不管是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习他人先进的地方，也要不断学习他人怎样做人，以进步自己的能力!记得老师曾说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，虽然是大学高校，学生还终回保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方

面的，几近是四平八稳；而在实际工作中，可能会碰到书本上没学到的，又多是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每一个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了进步，而这些在学校里是学不到的。

在社会上要善于与他人沟通是需要长时间的练习。之前没有工作的机会，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。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，事半功倍。他人给你的意见，你要听取、耐心、虚心肠接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻痹的自诩，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺少，学历不足等种种缘由会使自己缺少自信。实在有谁一生下来句甚么都会的，只要有自信，就可以克服心理障碍，那一切就变得轻易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识如同人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来讲很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深进的了解，才能更好地利用于工作中。

这次亲身体会让我有了深入感慨，这不但是一次实践，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，磨练自己的同时让自己熟悉的更多，使自己未踏进社会就已体会社会更多方面。

高中生暑假报告篇四

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才可以获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因

素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话！

不知不觉中已经过去了，还在上学的我也还是有些冲动去做社会实践。俗话说：“好的开端是成功的一半”，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了这次的工作之后，明白了“很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。的确，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们知道，我能行！

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，也想通过亲身体会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。

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。

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组

主管交我商场里面的规定。

1. 严格遵守商场的规矩。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。
2. 做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。
3. 虚心向别人学习，努力完善自己。

虽然我们的力量很小，可是我相信聚少成多，定能汇成江海，我们需要更多的人奉献出光和热，我希望这样的活动能一直延续下去，让更多的人能参加，为家乡的人民做好事做实事。寒假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

4. 对待客人要面带笑容，耐心服务。

为期40天的暑假社会实践虽然短暂，但却是人生中的一次宝贵经历，充实了我的大学生活更丰富了我的人生经历，相信此次的社会实践会对自己今后踏入工作岗位带来很大的帮助。在这期间所积累的宝贵的工作经验将会是我一生的财富。很高兴，自己最终很好地完成了这次富有意义的暑期社会实践的工作。

这次的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟了很多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算

是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。

5. 要与同事和睦相处, 争取在大家心中留存一个完美的形象!

就这样我开始了工作, 也许是由于自己制定了完善的计划, 所以工作还是很顺利的, 虽然有些客人很叫真, 很难缠, 只要耐心解答就会解决问题; 同事还是很友好的, 也许是由于我的工作时间短, 对他们没有竞争吧!

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。在经历了这次的工作之后, 明白了“很多事情看起来简单, 但实际上与我们的想象是有很大的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视, 不但要有细心, 还要有策略, 谋划。总之, 任何事情都要考虑周全。

人的一生中, 校园并不是永远的学校, 真正的学校只有一个, 那就是社会。一个月的实践一晃而过, 却让我从中悟到了很多东西, 而这些东西也将让我终身受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感, 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体现, 为将来打下坚实基础。我会不断实践, 在实践中锻炼, 在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力, 端正思想, 明确方向, 在不断完善中求发展。也知道了: 不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗, 哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。不是让社会来适应自己, 只有自己去适应这个社会才行!

社会实践活动的开展培养了我们的独立处世的能力。让我们

在社会实践过程中，通过独立生活、独立思考、独立自主的去面对问题，分析问题、解决问题，对社会的认识更加清晰。不管在实践过程中遇到挫折还是成功，对我们都是一种收获，明确了优势同时也发现了不足之处，让我们面对社会更加自信。希望以后学校多开展一些这样的活动，从各方面锻炼我们！

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，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。

高中生暑假报告篇五

回来在家已经过些日子了，看着这次支教活动中拍的照片，仿佛一幕幕都还在眼前，挺想念那些孩子，也挺想念我们这些老师，也想念在希望小学的每一天。平凡的十多天教学任务，我们过着不平凡的人生经历。学校的重视，领导的来访，让我们更加觉的，此次的实践活动，是值得付出，值得努力。

现在就简单的回顾下我参与这次希望小学支教活动的全过程，也给自己留下点可以为之自豪的东西。

面试：组长的报名通知短信发到我手机的时候，当时就有种热血沸腾的感觉，因为平时大多就在电视上看看那些师兄师姐们，不辞艰辛，不辞劳苦，到需要老师，最需要我们的学校去，尽自己的最大的一份力量，去帮助那些渴望知识，渴望理想的孩子们，现在我也有这样的机会拉，真的很高兴，也很紧张，因为首先要提交一份自己的个人信息表格，再要面试，选拔后还要培训等等一系列的环节。前面两个尤为重要，因为这决定你是否能加入这个团队，实现自己的愿望。

小心翼翼的准备了好些天，提交了个人信息，之后就是漫长的等待面试通知，结果是喜人的，不枉多日的失眠，顺利通过了面试，虽然那天还是紧张的不行，但还是发挥正常，没什么可遗憾。

旅途：出发那天，我们个个都是大包小包，背着提着拉着都有，而且早上的一小段行走，就把我们累的够呛，从学校出发，徒步到工交站点，虽然就那么一千多米，却在这个早上，差点败下阵来，我们带的东西太全拉，使我们不堪重负，但是却让我们这个集体的团结力量，聚集在一起，并肩作战，到达了火车站后，统一着装的我们，立即吸引了很多旅客的目标，也感受到我们肩负着的，是不一般的使命。上了火车后，我们终于可以轻松下了，有可以坐的椅子，就是舒服，在火车上最打发时间的当然就是聊天和打牌，我们的座位号被分了三组，正好有一组可以在一起打牌，还有一组可以聊天，剩下的一组当然是睡觉，毕竟旅途劳顿，也是个不错的选择，虽然我们才刚刚起跑。这次最值得我们以后注意的是，火车下车后，一直找不到车去我们的希望小学，结果还好聚集了所有人的智慧和力量，有惊无险的安全到达了目的地，赶上了晚饭，一天的奔波，再加上在火车上中饭也没着落，饿的够呛，在我彻底崩溃之前，还好有队友提供了粮草，才得以见到我一直梦想去的希望小学。

上课：吃的住的喝的，都准备好之后，终于要开始我人生的第一堂课了，由于我们上的是小学生，而且我教的是地理，所以感觉压力挺大的，原因有三，首先怕自己讲太深，小孩子们又听不懂，讲太浅又怕他们无聊，没什么东西可学，真是放嘴里怕化了，捧手里怕疼了。其次，自己是学理科的，也就那么点水平和内涵，担心怕把他们教坏了。最后，地理嘛，肯定要画画地球，画画动物之类的，大家可知道我画画是一窍不通，没那天赋。所以，综合这主要的三点，一直让我无法定下思路去备课，明天是我们开学的第一天，虽然没我的课，但是已经紧张的不知所措。但我从小就明白一句话，船到桥下自然直，也算是自我安慰下吧。第一天的仪式，很

简单也很隆重，看着他们排着队，听着政教主任讲话，仿佛自己也回到了小时候，大家排着整齐的队伍，听着领导在台上讲话，我们很调皮的在互相打闹，脸上是无邪的笑容。晚上还是在绞尽脑汁的备课，真是痛苦不堪，查阅了很多资料，发现了一个现象，要不就是高年级的东西，要不就是很简单，幼儿园都知道的知识，头痛的厉害，明天难道我真的要发呆的上完一节课吗，而且以后该怎么办，人越是发急越是发乱，直到最后整个人发傻，后来洗了个澡，设法冷静，也请教了队友，出个主意，在不断的讨论中，终于找到了一个知音，美术老师，哈哈，她的出现帮我解决了所有问题，因为她会帮我负责黑板上的画画，和课堂所需的一切跟图画有关的东西。

开始了第一堂课，由熊猫拉开了序幕。其中穿插了许多由小朋友表演的节目，都是现场表演，他们很活跃，也很认真，感觉我们所做的一切都是值得的，有时他们会很调皮，有时会逗你开心，也有时不听你指挥，扰乱课堂秩序，有时我也会发发飙，震慑下他们，到后来发现，这已经是毫无作用，因为他们闹起脾气会比你更凶。哈哈。上每堂课都会有其他的老师到场听课，一个是学习别人之长，另一个也是对上课老师的支持和鼓励吧。就这样，我总共上了4节课，每节课都是新的内容，因为大班和小班是不一样的班级，所有也就是说上了4节没有重复内容的课。每当备课，也是一天当中最头疼的事，很无奈但又很想去做。呵呵，人就是这样的矛盾。

家访：在上了将近一半的课程之后，组长决定大家来一次家访，也了解下当地的人文生活情况，也让自己这次的支教之行，更加富有意义，我和教英语的黄老师一起去了一起来上课的姐弟俩的家，他们来自外省，暑假跟随着母亲来外婆家玩，所以这次家访，我们也就是跟她们的母亲聊聊，感觉挺亲切的，我们的想法，她的想法，是如此的亲近，我们交流的过程，是如此的自然，我们学到的是，相信我们都长大了，此次来支教的老师们。

生活：课间的休息，这些可爱的小朋友，简直是形影不离，粘的很，时不时的跟来一招，抓打抢哭都用上了，而且还是一群小朋友对着你一个干，呵呵，有时还有两帮人马为你，而互相撕杀一局，为了就是单独占有他们喜欢的那个老师，负责教奥运会知识的陈老师，是所有小朋友眼中最受的，也是被欺负的最惨的，也是唯一的一位老师。我们的每一顿用餐，也是从头笑到尾，因为我们这个团队，幽默的人才太多了。我们的娱乐也丰富多彩，从最初的双扣，玩到后来的杀人游戏，再同过来看我们的书记和老师也过瘾了一把。洗澡也是玩出来的，比看谁猛，在凉凉的夜里，使劲往身上倒水，是山里的水，纯天然，也挺营养。

感悟：这个团队是个有激情的团队，这个团队是有爱心的团队，这个团队是我喜欢，也向往的团队，我很高兴认识在一起支教老师们，也很高兴认识在这大山里的孩子们，也很高兴和家长们交流，这里的人民很淳朴，这里的天空很蓝，森林很绿，空气是相当的好，两边学校的各个领导，给了我们最大的支持，也给了我们最大的信心。我们很团结，无论遇到什么问题和困难，我们都能尽自己的努力去帮助，去解决，所以感觉，我们是一个真正的团队，勇往直前并且能带给小学生快乐和知识的团队。短短的十多天的支教活动，即将结束的时候，给我们最大的感动是，一个个小学生们，拿着小本本，要我们写下自己的联系方式，以便以后能跟我们联系，等真正要离别的那个早上，我们组织了一个晚会，他们的精彩表演，也让我们觉的，他们确实把我们所教的都学会了，而且个个都很棒。当最后一个节目表演结束，我们听到的不是掌声，而是全场的哭声，大家哭成一片，各个点都在流泪，老师也是难以掩饰自己的不舍，有的都一个人在偷偷的哭泣。我们喜欢这里，大山，孩子，和这所带给我们无穷人生价值的希望小学。

高中生暑假报告篇六

这个暑假能有机会去工厂实践，我感到非常荣幸。虽然只有

一个礼拜的时间，但是在这段时间里，对于一些平常理论的东西，有了感性的认识，感觉到受益匪浅。以下是我在实践期间的一些总结以及心得体会。在以后开展自身的工作，以及在对客户的沟通应对上，希望能有所借鉴。

一、工厂的总体规模水平

_()木业位于__镇，占地24600平米，员工600多人。近十多年的制造历史已经发展成一家具有专业规模的木制品专家，在_制造业发达的地区也小有名气。走进厂区，只见洁净整齐的环境和次序井然的工作程序。虽然是国内的制造厂家，但是，到了车间，看过那些先进的流水线，那些熟练的技术水平，完全会感觉到现代化的管理。作为木质产品的制造厂，一些诸如木屑的飞扬，机器的喧嚣以及混合着的胶水味油漆味等问题，都是难免存在的，但是工厂已经把这些都尽可能的减少到最低限度了。走在车间，这些大多的木制厂家所面临的严重问题似乎在我们工厂并没有太大的困扰，反而是那些管理和效率吸引了大多的参观者。工厂有自己的作息时间，并且都会严格遵守。就连中午休息间隙，每个工人都会把自己得区域整理得井然有序，这样的自觉整理也是工厂之所以能保持洁净的原因之一。在用餐问题上，工厂也有自己的特色。那就是上至高层主管下至普通工人，吃的饭菜一律相同，没有任何的特殊化。

二、学习过程

如下几点是在工厂实践期间，就我的工作需要，主要学习到的一些知识以及由此得到的一些心得。

(一)木材的选用

工厂最常用的木材还是红木(非洲花梨木)，枫木(美国)，胡桃木。大多都是从国外进口，这也就是为什么我司的报价要比国内同等厂家的价格要高的原因——正是“一分价钱一分

货”[]mdf板也是常用的材质之一。我司很多产品也都可以选用mdf贴木皮来达到仿实木的效果。对于一些想节省成本的客户来说可以推荐一用。

这些常规木材在仓库里都备有一定数量的库存，其他的木材也有备量，但是一般都要尽量推荐选用常规木材(除非客户订购的产品数量庞大值得工厂采购另外一些昂贵的木材)，这对于工厂的加工技术、生产周期、生长成本等都会有所帮助。

(二)加工方面

工厂所采用的机器都比较先进，一般来说都是机器自动操作，比如cnc数控机，万能圆锯机，立轴机等。所以，只要操作得当，人员安排合理，一般都能产生较高的效率(一般来说，都需要熟练人工)。虽然说工厂对于大多数的木制产品都能生产，但是以后在和客户沟通过程中，在尽量满足客户要求的同时，还要尽量站在工厂的立场上考虑。比如，可以向客户推荐一些外形相同，但是做法简单，结构清晰的样品。这对于工厂来说不但可以降低成本，而且还可以提高效率。

(三)喷漆加工

自身加工完成以后，应尽快转入喷漆车间，否则木材会变形。喷漆的流程为：着色(给产品上底色)——底漆——面漆。喷漆底漆到喷面漆的过程中还要有磨砂的工艺。底漆又nc漆和pu漆之分。工厂常采用的底漆是nc漆，因为pu漆的成本要比nc高，而且如果喷pu漆的话要求的环境也比较高，必须有无尘房才可以。一般都会推荐客户用nc漆。喷漆加工的时间一般为两天左右。但是虽然所花费的时间不长，但是一张订单的完成，工厂都会把每道环节都会安排到位。因此，在和客户确认订单的时候，一定要把每个要求都确认完整。有些客户在自身做完以后，油漆没有确定，这样搁在一边的话，不但产品容易变形，而且也影响了订单的进度，给工厂带来了不

必要的麻烦。

(四) 镭射和丝印

目前工厂的最大镭射尺寸为 $320 \times 320 \text{mm}$ ，最小为 $15 \times 15 \text{mm}$ 。镭射后可以上色，最常见的是上黑色，上完黑色，可以使镭射图案更清晰。但是一般不推荐客户镭射后上色，这样的话会增加成本。镭射的费用是视镭射图案的复杂程度而言的，一般来说都是每件产品1块钱。丝印也是常用的一种方法，但是它的要求是丝印的表面要光滑，要求镭射或者丝印的话都会要求客户提供图片，最好是电子文档。

(五) 包装

包装是成品完工前的最后一道工序，也是一个产品比较重要的组成部分。包装工序包含了产品的简单组装、包皮、包绒布、五金件的装配、包装物的制作、对产品的前道工序的品检、产品的包装、质量是品质的保证。因此，我们工厂对质量也有严格的把关。一般一道包装的流水线上都有二到三个品检人员进行严格的产品检验，从产品的去尘、五金和玻璃制品的质检到最后的装箱，每个细节都会有工人严格的操作标准。对于一些外销客户来说，对于产品都会比较挑剔，但工厂都会满足这些的要求。这也就是为什么我们工厂的产品会有质量的保障，在产品上很少出现质量纰漏的原因。而同样是国内订单的话，往往会有一些刁蛮的客户，在产品没有品质问题的时候却还要挑一些“瑕疵”。对于这些问题，我觉得除了要和客户解释清有些是因为木质品本身的问题之外，还要让他们了解我们工厂对于质量方面的控制要求是达到了国内先进水平的，很多质量问题的产生很可能实在运输过程中的碰撞和野蛮运输。当然，为了避免在运输途中的损坏，在采用一般的安全包装下，除了用一些常规包装物（纸盒、纸箱、礼盒、海绵、保力龙、珍珠棉、拷贝纸、气泡袋、胶带等）外，还可以在纸箱六个面用保力龙板保护。

(六) 其他配件

五金是常用到的配件。因此，对于一些常规的五金件，诸如一些合叶、铜扣、铜脚等，工厂都会采购一定的数量以备库存。另外像一些在笔上五金件，工厂自己也有制造的能力，很多都可以独立完成。另外像eva之类的，也都需要另外采购。

三、心得体会

这次的实践，让我了解到了工厂的规模水平、生产流程以及一些常规产品的制作，在以后的业务操作中相信会有较大的帮助。另外我觉得一方面在工厂供货给我们的同时，另一方面也要积极配合工厂，把双方的工作都做好。同时，自己也还要不断的学习产品的知识，服务好客户。公司整体的业务水平提高了，才能开创出良好的业绩。

高中生暑假报告篇七

当紧张的高三生活结束，高中生暑假打工热潮便来临。当然，我们学校也不例外。许多学生都开始谋划着自己的暑假实践生活。每一个意气风发、热血沸腾的高中生都渴望走出宁静安逸的校园，缓解高三紧张的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，为即将到来的大学生活做好准备，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的高中毕业生，我也欣然地加入了这股势不可挡的暑假实践洪流中。我打工的目的并不是纯粹为了赚钱，更是为了融入这个现实的社会，锻炼自己的能力，开阔视野，增长见识和阅历，获取宝贵的社会工作经验，为自己将来正式工作奠定基础，提供知识和经验。我想，这些比任何所谓的物质追求更重要。因为每个人都有能力赚钱，但并不是每个人都有丰富的工作经验和社
会经验，而经验的富与贫都在很大程度上决定了个人工作能力的高低。经验，往往是我们大学生所最缺乏的东西！

当决定去工作以后，我便和一个关系密切的高中同学一起踏上了开往上海这座国际大都市的火车。我们此次的目的地是上海市外高桥保税区。

6月29日早上，我们的火车抵达了上海火车站，同学的妹妹接待了我们。她是在外高桥镇夏碧路360号的金府大酒店(现更名为欣源大酒店)工作。我们也是由她介绍进入了该酒店工作，成为了一名服务员。7月5日，我们在欣源酒店开始正式上班，至8月31日工作结束，工作了近两个月。

对于涉世较浅、缺乏经验的我来说，工作初期显得十分吃力和窘迫。因为缺乏一定的服务经验和知识，由此初次工作时显得非常紧张，动作笨拙缓慢、手足无措、丢三落四、服务流程紊乱等等。这对于我来说，是一个极大的挑战，也是一个锻炼自己、获取经验的机遇。我没有因为自己种种不好的表现而倍感失落和沮丧，而是更用心地向老服务员和主管学习，向他(她)们请教经验，并且跟从他(她)们认真学习席间服务，听其言、观其行，不放过任何一个细微的动作，一遍遍识记一整套的服务流程，努力要求自己对客人服务做到无微不至、周到体贴。经过半个月的勤奋努力和同事、主管的指导，我基本上熟悉和掌握了有关餐饮服务的各方面知识，并能很好地作用到服务当中去，一步步提高了自己的服务水平和服务质量，由此也得到了客人的肯定和领导们的夸奖。我也很高兴，为自己出色的表现和领导的褒扬而感到满意。然而，与这些相比，我认为自己所获得的经验和认识要更有意义和价值。这不仅仅是一次简单社会实践，更是一次知识和能力的超越。它让我看到了能力和经验的重要性，让我看到了自己的不足，更让我获得了前进和奋斗的动力！

虽然仅仅是短短两个月的暑假社会工作实践，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多月里，我学到了很多。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。

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。这将是我不懈努力的方向。

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应手。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暑假实践感受和心得，或许不尽详细之处，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，也有所顿悟。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!

高中生暑假报告篇八

饭店简介：饭店是我们县的一家挺有名气的集各种菜肴的饭店，一共有四层楼，坐落在一条主干道上，人来人往都愿意到这里了吃饭，饭店的生意很红火。

实践过程

我是通过熟人的介绍才找到的打工的机会。第一天进去做事觉得感觉很奇怪，因为以前一直都是以消费者的身份进的酒店，这次的身份却是一个服务生。呵呵，第一个感觉就是首先要把心态调整好。酒店的老板娘我认识，平常都叫她阿姨。人很和善，第一天来什么也不懂，她就叫了一个老生来教我们。平常在酒店吃的时候不觉得，来工作的才知道酒店的工作还真不是盖的，每个细节都要弄好。一开始到那店里感觉好陌生，生怕犯错，被老板骂，一点社会经验也没有的我只好踏踏实实的工作，可这项工作并不像我想象的那么容易，以前在学校就会想到其实做服务员有什么难的，就不是端盘子，洗洗碗，现在实践起来还真是不怎么容易。特别是服务员，要微笑待人，不管什么时候都要笑，一天下来脸都笑得抽筋。真的很辛苦!最困难的就是和客人相处，碰到脾气好的还没什么困难的，要碰到那些无理取闹的客人还真难办了，就像是秀才遇见兵，有理也说不清!到那个时候就只好尊从“客人就是上帝”的旨意了!不管是他没理还是你没理，他是上帝就得听他的，我们就只好吃哑巴亏，也只有躲在被子里掉眼泪了!那个时候真的很难过，好想放弃这份工作，但一想到找这份工作就是从中学会和陌生人交流的方式，这么轻易放弃也太没意思了，更何况还有那微薄的收入。所以再苦再累我都会选择坚持，不会放弃的!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。

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。

继续熟练第一阶段的各项服务要求。

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。看着客人们吃着色、香、味俱全的各种菜肴，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。

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。

实践心得总结

我以“善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活”为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动

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。现在举例如下：

一. 在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，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、虚心地接受。

二. 在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。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。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“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. 在工作中要不断地丰富知识。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。

本人存在的问题以及几点思考：

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的能力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

实践小结：

在这次社会实践中，系领导和老师对我们的支持是不可忽视的。正是系领导和老师的支持，才使我们多了一次与社会充分接触，增强了社交能力及实践能力的机会。实践活动的成功，为我们下一次实践做了较好的铺垫，也为我系以后的学生参与社会实践活动打下了坚实的基础。

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！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

高中生暑假报告篇九

学生暑假社会实践报告书(2)

暑假还未到来，我早已制定好了暑假的活动计划——做暑期工。7月5号一早起来，我和一高中同学就踏上了开往南京的列车。

来到南京这座陌生的城市，首先被它所吸引。宽宽的马路，干净的路面，路旁那浓密的法国梧桐，当地人的热情好客，无不深深地吸引着我。我承认，我爱上了这座城市。

在我同学他弟弟那落了脚，我们便在网上开始搜寻工作信息。南京的天真的很热，走在街上都是汗流浹背的。经过两天的奔走，我们找到了一份工作——南京沃卢卡船务管理公司工作。

大学生打工目的：增加自己零花钱；自食其力，不完全依靠父母；锻炼自己能力：走进大学，我们就不能再是那个凡是依靠父母的人了，我们得成为一个有担当的人。而且大学期间的学费，生活费等这些杂七杂八的费用加起来是一笔不菲的资金。据权威机构调查，农村家庭培养一个大学生，从小学到大学毕业得花63.4万。更何况我们这批即将毕业的人人，更得为明年毕业后的就业着想了。时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。

许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生

活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

暑假实践是每个大学生必须拥有的一段经历，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，受益匪浅，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。在工作中老板好凶，经常挨训，自己心里很不舒服，就想辞职回家得了。但静下心来仔细想想，回家也是无聊，在别人手底下工作还不如这样，刚开始。就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，想念以后干什么都会干不好的。我目前的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。由于经验少，我在这方面还有欠缺。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊！早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

再说回来，在工作中，互相谅解使我很感激他们。大家相处的很好，没有什么隔合。所以，感觉现在的工作还是挺不错的，最重要的事就是周围的同事都很不错的。心里上没有什么额外的，不必要的压力，可以好好工作，学习。先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月里，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有虚心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，

会比以前为人处事了。

通过一个月的社会实践生活，我真正的了解到了现在社会所需的人才类型。在以后的学习和生活中我会努力做好的，希望可以适应社会所求。

高中生暑假报告篇十

在就业压力越来越大，就业形势越来越严重的今天，我们大学生应该走出校门到社会中去，磨练自己，提高自身的综合素质和社会适应能力，开拓视野，体验社会生活，为日后在社会立足打下基础。“社会实践”就给予了我们这样的一个机会，它让我们更好地体验到社会的真实性，更好地了解社会的发展，以及社会对大学生的要求，使大学生更好认识自我，提高自我，充实自我。趁着暑假，我也到社会去体验了一下社会生活，从中得到了不少经验和体会，现将暑假社会报告如下。

本次社会实践在从化的一家叫狼迪奴的流行服装店做营销员，因为本人想提升个人的沟通能力，所以相到陌生的环境和关于营销的工作，更好地了解关于营销的手段和技巧!工作需要的技能不高，大致分为以下几点:(1)对工作要热心。(2)要刻苦耐劳。(3)要有一定的营销经验。(4)遵守纪律，认真学习。(5)对待顾客要热情，做好售后服务。工作场所很大。有三家店面，员工16人，以女生居多，大部分员工都是小学学历，店长也只是初中学历。但是他们的营销额确实惊人的，有的营销员一天能做1000元以上的单子，平均每人每天的营销额都有700元以上，而且最重要的顾客都集中在晚上的7:00到9:00。白天几乎是没事可做。能在这么短的时间没做出如此高的营销额，让初到的我感到惊讶又好奇，看来我是来对地方了。

万事开头难啊!对陌生环境的不适应，跟陌生人打交道的方式不熟练，让我刚开始工作举步维艰。随后心态的调整以及对

工作环境的熟悉才慢慢走上轨道。可喜的还收到意想不到的喜悦！

店长的话意味深长，从此以后，我便慢慢体会，慢慢领悟。慢慢地我便对这种与顾客沟通的方式，业绩也慢慢的提升起来。同时得到了大家的认同，与其他员工的关系也融洽起来，工作之余，大家也一起玩。

短短的一个暑假工就这样结束了，但他们教我的远远超过了一个月所学的。现在将它们总结如下：(1)与人沟通不仅要技巧，更要真心的付出，诚心的相待。没有人愿意与骗子打交道。良好的沟通不仅让工作可以顺利开展，同时也营造了一个良好的工作环境，让自己有良好的心态去开展工作，甚至还可以结交到一群好朋友。(2)有了目标与计划，要敢于承诺，敢于实事，这样才可能成功。(3)良好的心态。心态影响着人的行动，控制着个人的发展。有良好的心态，将抗的心态使人精力充沛，充满活力，动力。(4)时刻抱着希望。希望是腊日的梅，希望是暗夜的星。希望可以使一个处于深渊的人积极寻找出路，希望可以让一个人茫茫沙海中邂逅绿洲！

这次在适合实践得到的感悟与知识，不仅仅来源于工作，也来源于对社会的观察与体会。在这次实践了，我学到了很多在书本难以学到的知识与技能，它们必将为我日后到社会立足提供良好的动力，让我可以更好更快地适应社会的生活，并从中受益。社会实践，它不仅可以让我们的假期，白可以为我们的父母减轻负担，不仅仅给了我们一个工作的机会，更给予了我们一次体验社会，体验生活的机会。虽然说突然从一个学生到社会工作比较受委屈，但是正所谓“宝剑锋从磨砺出，腊梅香自苦寒来”。暑期工是磨砺，也是苦寒。人生在世，所有都难以避免遇到荆棘。我告诉自己，往后的日子里，一个人奔波在外，我用我的双手摸索人生路，用心去体会生活。

高中生暑假报告篇十一

8月19日，我高一5的四十多名同学，在班主任和班长的带领下，进行了一次别开生面的社会实践活动。

随着社会的发展，中学生的价值观和审美观不断改变，一些中学生为了追赶所谓时代的潮流，想方设法改变自己的外在形象，设置过分标新立异。于是，中学生的形象问题越发突出。在这个问题上，不同年龄的人们都持什么态度呢？对此，我们进行了一次主题为“您心目中的中学生形象”的社会调查。

调查问卷为同学自己设计，被调查者须填写性别、年龄及25道选择题。题目如“您认为影响中学生形象的因素”、“中学生是否可以染发烫发”、“中学生是否应该追求流行”等。

同学共被分为5个小组，每小组持事先印好的100份问卷分别来到滨江道步行街、津汇广场、小白楼商业区等繁华地带，向行人发放调查问卷。

天气十分闷热，但同学们却十分积极，不断地向过路行人说明用意，请他们填写问卷。刚开始一些同学不好意思开口，可看着别人一份份的把问卷发出去又收回来，胆子也逐渐打了起来。有些行人很热心的帮我们填写，但也有许多人不予理会，径直走开。一次次的受阻并没有打消同学们的积极性，相反，同学们越挫越勇，更加积极的寻找，更加耐心的讲解和等待……更有一些同学积极开动脑筋，请不同年龄、不同身份的人来填写，如商场售货员、看车大爷、卖水的阿姨，都成了我们调查的对象。

终于，经过近三个小时的努力，500份问卷被如数填写、收回。然后，我们会对这些问卷进行整理和统计，得出最终的结果——人们心目中的中学生形象。

这次活动，让同学们受益匪浅。我们通过对不同人群关于中学生形象的调查，可以更加清楚的了解社会对中学生形象的看法和期望，以便更好的完善自己。更重要的是，我们提高了能力、锻炼了胆识、磨砺了意志，更加接近社会、了解社会。同时，同学们也深刻体会到了社会工作的艰辛，更加懂得应该如何表达自己、如何待人接物、如何面对和战胜困难挫折。

而且，我们诚恳的笑容、谦和的态度、耐心的讲解，无不给人们留下深刻的印象。我们在社会中树立了良好的一中学生形象，为团旗增添了光彩。

相信这次活动，一定会让同学们更加明确学习的目的和目标，不断跨越挫折，勇攀高峰。

高中生暑假报告篇十二

暑假来了，这个暑假对我来说有着特殊的意义，因为这是我高中生涯的最后一个暑假，九月我将进入大学开始新生活。因此我一定积极寻找暑假社会实践的机会，在大学来临前锻炼自己。

经过十几个小时的路程，我终于到了久违的实践地点——旭日宝业有限公司。

社会实践工作真是不容易啊。

一、面试，第一次面试有着前所未有的心里感受，它不像开学，排好了对就能办好入职手续。记得那天天气很热，当而我们在外面整整2个小时再加上我把找人才进入厂里面面试部门，但还有3个同学在工厂外面晒了3个小时后还没搞进去面试，最后又等到第2天再次排队才获得面试资格。对我面试的是一位年轻的大姐，她第一感觉就是对我头发不满意，烫了，还染了，被她骂死了，她叫我去剃掉，当时心里特别紧张，老

老实实的回答是是是……幸好这面试不是很正规的那种，不然我一点准备都没有肯定要拉黑的。

二、寝室，习惯了自己一个卧室的我们第一次走到厂里的那栋宿舍简直惊呆了，12人一个宿舍，里面除了床位其它什么都没有，床板还破了好多洞，被别人踩的比地板还脏！一层楼只有一间水房和一个厕所，厕所门前走过那气味真叫人想吐，哇噻！看到这样的住宿条件差点晕倒，我同学说赶快在外面去找房子，找不到就回去，不干了。后来冒这大太阳在附近找了很久，要么太贵(600一月)，要么太远(走要走40分钟，那还干什么活啊)，最后真堕气了，幸好我爸爸找人帮我搞到了总厂里住8人间的，条件好多了，不然真不知道怎么办，父母永远死我们坚强的后盾啊！

三、吃饭，在厂里只吃了一口饭，为什么呢，难吃啊，呵呵就像我个朋友说的，猪

高中生暑假报告篇十三

想通过亲身体会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，学会自己照顾自己的同时证明自己的能力能否被社会所承认，更想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。于是，我的暑假社会实践活动就拉开了序幕。

第二天，我便开始了我的暑期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能擦擦地，抹抹桌子，心理倍感失落。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境。曾经有个老师告诉我：环境无法适应你，只有你适应环境。我不能改变这个现实，所以我要适应环境坚持下去。走廊就是卫生员的战场，尤其是人多的时候，那种场面让卫生员看见，真是担忧，因

为人的素质有高有低，不知谁就不注意个人卫生，随地吐个谈啦，乱扔烟头啦什么的，这方便自己的同时也增加了卫生员的负担。所以卫生员就要一遍一遍，不辞辛劳的清理、清洗。我就这样不知疲倦的一遍一遍，一次一次的反复着。起初我做的并不好，虽然在家里我也干活，可是和这里的清理是不一样的，起初力不从心，于是我观察老手的清理，向他们请教，为了不打扰他们工作，我经常是在旁边默默地看，不久就驾轻就熟了，于是我抱着xx的心情快乐的工作着，选用暑期时间参与社会实践活动是一个很好的锻炼机会，总结我的这次暑期社会实践活动，我认为是一次成功的，有用的，这次社会实践这将会对我以后学习起很大的帮助。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

高中生暑假报告篇十四

实习周到啦，为了提高自己的英语水平，把知识和实践结合，在学校的帮助安排下，我来到了“xx英语培训学校”，开始了我的执教之路。

xx外语学校是经教育行政主管部门批准成立的专业外语培训

机构，我的实习地点是凤凰城大梨树分校。这里是风景秀美的旅游区，这里有我的汗水和欢乐。

我的实践内容是教培训班的小学生初一英语课程。

虽然我是英语专业的学生，但毕竟没有过教学经验。因此，7月3日，我到“xx”的第二天就开始接受相关培训。邓校长真是个认真负责的人，她为我安排了一位专门的指导教师——王老师。在王老师的耐心指导下，我学会了如何写备课笔记，如何活跃课堂气氛，如何用简单的英语句子和同学们进行课堂交流等等。特别是她和另几名教师教我的小游戏，使我在课堂上很好地调动了学生的积极性，令我受益匪浅！

经过了一段时间的备课听课和试讲，我终于走上了讲台，开始教课啦！

我教的这本教材的特点是单词量大。所以在教课的过程中，我遇到的第一个困难是如何让孩子们对枯燥的英语单词产生兴趣。关于这点，我在培训时准备的游戏帮了我不少忙。我发现学生最喜欢的游戏要数simonsays和snowman.因为这两个游戏学生可以全班参与，有赏有罚，十分热闹。这也是学校里其他老师使用得最多的游戏。

不过，为了使我的课堂有自己的特色，我也想出了几个其它调动学习单词的兴趣提高学习效率的方法。其中最有效的是领读单词这招。每个人都有上进心，都不想被别人比下去，这一点在孩子们身上体现得最明显。我正是利用了这点，在教单词时，给孩子们充足的时间自己练习读熟它们，并让以不同的形式他们轮流领读，读得标准的同学还可以获得当小老师的机会去较其他人，实力相对弱的同学不仅要接受惩罚，还要成为“别人”的学生，这样学生为了可以当小老师，为了得到大家的掌声，一节课下来，几乎每个同学都可以把单词读熟读好。

一个问题解决了，第二个问题马上出现了。经过几次考试，孩子们贪玩的本性实在令我头痛。全班十二名学生，回家能认认真真背单词的人不超过五个，怎么办？在得到几位老师的意见后，结合我班的情况，我终于想出了几个办法！

我遇到的第三个问题就是如何和家长沟通。和家长沟通的内容有两个方面：一是学生的安全，二是学生的学习。家长和老师最担心的事不是孩子的学习成绩上不来，而是孩子的安全得不到保障。所以我们一旦发现有孩子没有按时来上课，就会立即通知家长，了解情况。在课间也会有专门的老师保障他们的安全。而当孩子学习上出现问题或取得进步时，我们做老师的也要及时和家长取得联系，让他们能够及时掌握孩子的情况。每次和家长交流前我都要仔仔细细地想一遍一会儿和他们说什么如何说，尽量做到落落大方，表现得成熟些，免得让家长对自己对学校不放心。

近一个月的实践经历告诉我，要想把课讲好，在课前必须做好充分的准备。熟记每个知识点，熟悉每篇课文，校准每个单词的发音，精心安排课堂的每个环节.....不过，要想使学生从心底里喜欢上你的课，喜欢上你这个老师，我们要做的就不只这些啦。所以我一有时间就和他们聊天，做游戏，了解他们的性格喜好在学校的学习成绩甚至是家庭状况，和他们建立宝贵的友谊。看到我的学生真的把我当成了自己的朋友，有什么好吃的'会拿来和我分享，有好玩的游戏会叫上我一起玩儿，甚至会把喜欢的玩具送给我，我觉得自己成了世界上最幸福的人！

教师是个力气活，劳力，劳脑，又劳心。教师也是良心活，教得好坏多少，得用心中的那杆秤来衡量。当教师还得讲策略，要想教好学生，要想学生信服自己，必须和他们交友，不断琢磨学生的心理，才能做到。

有过同样经历的几位同学曾告诉我，她们当了十几天的教师就开始厌倦这份工作了。可是，我觉得我的教师瘾还没过够

呢!虽然在这个过程中我累过烦过也抱怨过,甚至有好几次我做梦梦到的都是那帮让人省不了心的孩子。可我觉得为他们付出值!每当站在讲台上,被一双双纯净的眼睛聚精会神地望着时,作为一名教师的价值感和成就感就油然而生了。

我真心地感谢学校给了我这次实践的机会。在这个过程中,我得到了很多,也进步了很多。能够将自己在学校所学的知识运用到实践是我最大的收获!当然,在教学过程中我还有好多地方做的不够好,多希望以后还会有这样的机会,让我弥补一下心中的遗憾。

高中生暑假报告篇十五

暑假即将过去,在暑假里志愿者组织了很多活动,证明了志愿者的价值,而我在暑假的志愿者活动中主要是担任居委会助理这应该说是我第一次和学校以外,真正社会上的人如此近距离的接触,自然有很多感受。

居委会助理,即是帮助附近一个社区居委会以及里面的工作人员做一些力所能及的事,如打些文件,递些东西,传些话等,尤其重要的是如何与来居委会的居民们打交道,因为他们问的一些问题是我目前所不知道,或无法回答的,通过几次碰壁后,我知道了作为一个社区工作者的责任,虽是助理但也能马虎行事,对于一些事情还是了解一些为好。

社区是基层,看似简单,但却又复杂。社区居委会的成员不仅要处理好社区间各邻里的关系,使其和睦相处,同时,她们又必须做好其他调节工作,使得社区内存在的各种企事业单位能够和谐发展。通过一段时间与居委会的人的相处、交往,发现人际能力在社会中是很重要的,因为不善长人际,开始很多时候我处在那些不知道该说些什么,做些什么的境界,好怕自己犯什么错,加上对她们工作开始的不了解,有点不知所措,渐渐的,知道了她们工作的性质、对象,也了解到她们工作的繁琐、细致,需要的不仅是耐心,认真,更

需要坚持和友善，觉得她们的工作是很神圣的。

现在，结束了居委会助理的工作，心里总结一下，当好一个助理要得是耐心与责任心，当好一名志愿者更需要热情与信心，很多时候在面对一些突发情况时，作为一名高中志愿者，给别人展示的不仅仅是志愿者的身份，还有高中生的风采，作为一个志愿者，在工作中出现了不足，在此，反省自己，也以此激励自己，希望自己在今后的道路上能坚持所追求的，及时自省，勉励自己。

作为高二的学生，学习任务和各方面事情（家教、各项活动等），能安下的时间越来越少，但这短短的时间也让我感受颇深。感到了爱。居委会的阿姨们每次去那都让我自由的坐那，或看报纸，或没事的话让我带书去看。那里的居民也很关心我们，听到我说我是志愿者居委会助理时，他们满意的笑了。感受到了居委会工作的繁重和居民爷爷奶奶的热情。她们忙户口、生育、水电、退休、贫困、考试、孩子等等，几乎什么都管，而居民们也都参加很多活动，似乎永远年轻。他们都为和谐社区贡献着自己的一份力量。我们也是小小的一员。一要有活动，我们都会参与进去，这是很荣幸的。我们可以做很多事。

在社区里，我们可以把居委助理的本职工作做好（帮忙打扫卫生、整理文件等），还可以主动与那里的孤寡老人聊天，把我们的爱心传到那里。感受还有很多，但没办法细说出来。今年我的居委会助理工作活动就要结束了，但是我知道还会有一大批的志愿者，他们会继续为大家服务。而我呢，这可为大家做贡献的心是永远不会抹灭的，遇到我该做的，需要我做的，我都会尽力去做好。虽然这届志愿者结束了，但我要做更多得志愿活动，尽我所能。

高中生暑假报告篇十六

一、实践内容：

通过应聘为酒店（深圳民间瓦缸煨汤坊）的服务员，正式成为一名酒店员工，直接参与公司日常工作，在自身工作实践中，发现问题，提出建议，最后对全体公司员工进行问卷调查，在调查中发现的问题，提出有利管理的建议与意见，促进公司管理水平的提高。

二、实践总结：

实践目的：为了体会在社会中的工作生活，体验打工的苦与乐，为将来融入社会打下基础与作好心理准备；同时响应学校培养与提高大学生综合素质能力的精神，理论联系实际，学以致用，用所学的科学方法和理论去指导实践，与时俱进，我满怀信心地踏上了社会实践之路。

实践经历：这学期的暑假，我只身去了深圳，深圳是个人才聚集的地方，特区的经济很发达。因为父母都在深圳的原因，所以就把深圳做为我的实践地点；在深圳福田区的.福华路，我找到了家江西系的酒店，应聘成为了酒店的服务员，从7月20日开始了为期1个月的打工生活。

在起先的日子里，我只是以观察熟悉为主，学会一些酒店的工作流程和程序的，经过我耐心的观察和经理及同事的细心教导与指引，我熟悉了我所要做的工作，其实说到底就是把顾客服务好，但真正要做好它并不是那么容易，它也象是人与人之间的一种交道，你要学会很多原则与方法。这当中多亏有同事们的帮助，让我得以应付我的工作。

我的工作主要负责大厅的顾客，有五个大桌和两个小桌，碗、筷、台都由我负责处理；另外一个重要任务就是送外卖，外卖都是周围的生活小区、写字楼、商场。

一个月的实习当中，我亲身感受着酒店的每一个管理层面，听说着员工们的苦与乐，结合着自己所学的知识，同时也发现了些问题，便试着向酒店管理层的提些浅薄的建议。

后来的工作中，我想到了用问卷调查的方式来反映酒店管理存在的问题，联系我工作中所发现的，打印了多份问卷，请员工们填写，我回收后总结了些问题与建议，提交给了总经理，希望对他有所帮助。

实习结束后，总经理给予了我1600的工资，这是我的劳动所得。

实践成果：

社会实践的目的主要看你所学到的和所得到的，这是最重要的，而不在于你所从事着怎么样的社会实践。你做个环境的调查报告，也许对你并没有多大的促进作用，所以在社会实践当中有无对自己有所促进，才是此次社会实践的评价标准。

通过本次的社会实践我学会了很多，也体会和感触了很多，我相信这些东西都对我以后成长成才都很有帮助。我总结了以下几些认识：

所学知识要用到实际工作中，需实践的经验，要下大功夫。在当服务员的过程中，我总把自己当作是个管理者来看待公司的日常工作，从一个领导者的角度来考虑着一些问题，总想着用所学过的管理方法与经验运用到实际工作当中去，但我发现，储存在我脑中的知识少之甚少，即便是些管理方面的知识，都未能想起一些，更何谈得来运用。那时我才发现我所学到的并没有那样的丰富，掌握的并没有那样的牢靠，就象一个不会打仗的战士，却拿着枪矛站在了战场上。大学四年之后，我是否也会象现在一样，没有准备好就踏入社会？其实这就让我学会了一种紧迫感，让我学好学更多掌握更多的紧迫感，大学四年并不漫长，也并不空闲，需要我们学得其实很多，只是我们还没有真正的发现。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

高中生暑假报告篇十七

我站在那儿，盯着赵师傅熟练的忙碌着，一袋袋的原料按不同的比例被投放到了搅拌机里。我沉默着，虽然我知道沉默是金，但此时此刻却是一块没有光泽的石头。我依然沉默着。等到那师傅忙完后，他给我讲起了塑料业的发展，塑料的降解功能。

塑料是一个新兴行业，发展时间还不长。但目前随着塑料制品的日益增多，白色污染也越来越严重。而21世纪又是一个环保世纪，为了保护我们的家园，全世界都对塑料行业提出了一个严峻的问题，就是生产出来的塑料产品尽量是环保的，可降解的。连我们厂也都要这样。现在中国的普通老百姓还在追求价的廉宜和结实度，而国外却都已向环保靠拢了。你看那个塑料厂已被国外退回了好多产品，就是因为产品的质量不合格，无环保性能，不可降解。

降解塑料与同类的普通塑料具有相当或相近的应用性能和卫生性能，在完成其使用功能后，能在自然环境条件下较快地降解。成为易广泛被吸收的碎末。并随着时间的推移进一步降解成为 CO_2 和水。但从总体而言，当前降解塑料还处于技术阶段，有待于进一步深化研究，工艺进一步完善。并致力于

提高性能，降解成本，拓宽用途和逐步推向市场化进程中。

暑期的实践生活虽然不长，只有那仅仅的两周，但却为我的
人生刻下了一段铭心的经历。我不知道别人是如何看待这次的
实践生活，但对我来说却是意义非凡的。使我在享受生活的
同时也品尝到了生活的艰辛。想要经营一个企业不是容易的，
靠蛮劲和热血是无法解决的，谁能保证这些有效期有多长。

不知不觉之中，暑假又到了，回头想想自己高中的生活，又
想想自己将如何面对暑假，是回家还是在外边找工作，一时
茫然。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己
面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的
学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。所以我向家
人宣布趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

放假之后的一个星期我都在市中心找工作，可是要不是工资
低的养不活自己，就是怕自己累到。到最后三天过去了，我
还是一无所获，我终于知道原来自己一直是眼高，觉得只有
那种体面的工作才适合自己，眼看我就要放弃了，可是又想到
我和家人说过我一定会找到工作，仍而他们却笑我不出一个
礼拜就会放弃。我就不放弃，我就要做给他们看，让他们
知道，我能行！

这次我不再把眼光放的那么高，我想到自己是学市场营销的，
所以我就专门去找那种大型超市，看下是否需要导购，终于
在一个商场里面找到了一份导购工作。第一天工作就是小组
主管交我商场里面的规定。

严格遵守商场的规矩。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。

做事勤快，不能偷懒，不仅要做好本职工作，还要帮助其他人。

虚心向别人学习,努力完善自己.

对待客人要面带笑容,耐心服务.

要与同事和睦相处,争取在大家心中留存一个完美的形象!

就这样我开始了工作,也许是由于自己制定了完善的计划,所以工作还是很顺利的,虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题;同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!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。在经历了这次的工作之后,明白了很多事情看起来简单,但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的商场的经营也不容忽视,不但要有细心,还要有策略,谋划。总之,任何事情都要考虑周全。

高中生暑假报告篇十八

又迎来一个新的暑期,告别大一时的稚嫩、不懂事、整天只想过的舒服的想法,一直以来都没有认认真真的考虑过以后的生活,看着大四的学长学姐们在金融危机的情况下踏入社会的艰难,也渐渐的意识到所谓的社会压力,所以,为了使自己在毕业以后有更多的筹码让社会认可我,借着暑假这个机会我全身心的投入到了社会实践中,锻炼自己,磨练意志,丰富个人的社会阅历,下面就我这个暑假的经历总结此次的经验。

为了让这个暑期过的精彩又充实,准备和同学一起去打工,以便补贴生活,减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。在放假前就给自己订好了暑期计划,并在高中同学的帮助下提前在家里找到了一份工作。工作内容很简单,只是做诺基亚手机柜台销售,这对于平时就做过很多促销兼职的我来说就是小菜一碟,本来自己的专业就是人力资源管理,简单说就是跟人打交道的,所以这个工作对我来说也是一次难得的

历练，更何况，平时所做的促销兼职都是短时间的，一两天而已，这次的不一样了，是要做一个多月的，像这样的底层工作对高中生来说很少能坚持下来的，所以我也很珍惜这次机会，早早的赶回家。

不过，天有不测风云。就在我回家的前夕，乌鲁木齐发生了不好的事件，我的家乡阿克苏也因此受到了影响，老板的店被砸了，我的工作也泡汤了，失望的同时也感到了痛心。在父母的安慰鼓励下，我打算在自家店里帮忙，给父母打工一样是工作。

由于是个体户，恰巧工作内容也是销售。不过办公用品的销售不同于其他的商品，他没有普通商品大的客流量，每天来看商品的人数都是有限的，很少会有观光型的客人，每个顾客过来看都是有目的的，再加上我们的销售点也只是办公用品批发的展示区，主要业务也是批发，接触的人就很少了。不过，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情况下争取每一个客人都买我们的商品！下定了决心就开始认真真的实干。

第一天，早早的起床准时去上班，心理有说不出兴奋，得意的带着工牌接受保安的检查，一切都显得那么井然有序。高中生就是未来社会的栋梁，是社会的希望，我想当时心中腾起的那一丝丝的骄傲应该就是所谓的主人翁责任感了吧！上午商场里没什么人，我认真的擦洗每一件商品、给办公桌办公椅打蜡、拖地扫地、保险柜开锁，新疆由于气候的原因空气中可吸入浮沉含量大，所以隔一个晚上物品上都会落上一层土，不断地打扫也成了每天的工作内容之一。做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了知道商品的价格之外，熟悉商品的性能、了解它的市场需求则显得更为重要，进一步要求就是根据这些来了解顾客的消费需求。老妈说这是长期历练才能达到的，不过这已经激发了我的斗志！再想到平时的经济学学的还可以，对这个

工作更是充满了信心。意外的是我上班的第一天没有卖出一件，来看的人少之又少，老妈安慰我说礼拜一人本来就少的，这都是家常便饭了，有时一个星期都不开张的。心理似乎有些了安慰，晚上看了一部励志电影，在主角不放弃执着追求的精神感染下，第二天继续我的新鲜感。

就这样一连过去了好几天，我的新鲜感早飞到九霄云外了！随之而来的则是疲惫，精神的麻木，感觉就这样的日复一日没有丝毫的激情，更不愿早起去上班，那天老妈叫我起床，我倒觉得与其起那么早去上班还没一个顾客，还不如在家多睡一会。然后我就在老妈的脸上看到了失望与惊讶的表情，也许她觉得那不像是我说的话，更不像一个整天嚷嚷着要做大事的一个高中生说出来的。突然也意识到自己好像做错了，一日之计在于晨，好的开端就是成功的一半，早起去上班对顾客、对老板、也是对自己的尊重！

幸运的是我坚持下来了，我做到了！做销售业不是一件简单的事情，虽然不怎么累，却是对人各方面的考验。记得有一次店里来了一个维族的老汉，他想买椅子，他很直接的问我多少钱，然后我就问他要几个，他只是点头微笑，接下来不管我说什么他都只是标准的礼貌式点头微笑，原来他听不懂普通话，他自己也不会讲汉语，只会说三个字多少钱，而我却不懂维语，这下好了，语言作为人与人之间的交流沟通工具传承了几千年的文化，在那一刻也失去了它独有的魅力。跟外星人交谈估计都没这么困难那！平时遇到的维族的都懂汉语，不会说的至少也听得懂，店里也只有我一个人，我急得都要冒汗的时候他还在冲我点头微笑，这时刚好有几个维族的巴郎从门口经过，我急中生智把他们给叫了进来给我做翻译，终于松了一口气，在几个可爱的巴郎的帮助下，那个老汉很开心的买了东西走了！不过想到双方无法沟通而僵持的局面，心里都起毛。为了方便，我还是找了一个维族朋友给我补习，学习在销售中沟通最基础的常用语，学的很用心，可惜无用武之地，碰到的维族人都会汉语！不过艺多不压人，会一点，都是你受益终生的财富！

不过，简单的体验让我收获的还是做的政府采购的标书！当然，也是我的骄傲！以前总觉得课堂上学的东西在实际中没什么用处，理论跟实际的脱节的，课堂上说的总是理想的，社会上实际的东西都太现实了，大部分都不能根据课本上来解决。这次，我总算尝到了知识的甜头。上学期公共选修课我选修了《招投标与合同管理》这门课，在老师的教导下学会了招投标的一些基本知识，虽然主要是建筑工程类的，但政府采购也属于这个范围，只是内容有些差异，没有建筑工程的复杂。记得当时做招投标作业的时候，要写大量的标书内容，记得刚开始的时候还不知道自己到底学的是是什么，对课程的题目都不理解，更不知道学了这门课到底有什么用，稀里糊涂的就跟着老师走，考试的形式特别的别开生面，在教室模拟招标会，完了之后签订合同，做合同书。为了做好这个作业，上网、泡图书馆、电话咨询，甚至亲自跑到建筑公司询问，当然更重要的是跟同伴合作共同完成的作业。记得当时做的很辛苦，做完才知道招投标有多麻烦，工序有多复杂，但是很有趣。那天老爸在看一个招标公告，但是需要做标书，我自告奋勇的说：我来做吧！我学过的。说的很轻松，以为他不会给我做，我只是说我学过招投标，没想到他一口就答应了，还说这方面全部都由我负责，高中生嘛，都学过了，应该没问题！他去买了标书，当我拿到标书的时候才意识到事情的严重性，紧张的不知所措，心理开始打退堂鼓了，问爸爸可不可以交给别人做，他却说：你不是要做么，都学过了这对你也不是难事，学习嘛，中不中标都没关系，做吧！没办法只好硬着头皮去做了。

先把标书从头到尾认认真真的反复读了几遍，不懂的地方就问老爸，按照标书的要求开始编写我自己原创的投标文件。报价表部分很简单，内容也不是我的事情，但却是最重要的部分，其他部分就需要用书面语言在法律符合的范围之内作出准确的描述，牵涉到以后可能会诉讼于法律的可能性，语言表达到位也是非常重要的，尤其是要写承诺书，一个字的失误都可能造成不可挽回的损失。小心翼翼的做，有些模棱两可的格式还打了长途问以前合作的同学，毕竟作业是大家

一起做的，各个人做的都有自己的侧重点，每个人负责的部分也都不一样，所以，以防万一，能用的手段都用上了，甚至为了售后服务承诺书的一句话，还特地跑到书城去查阅资料。投标时间很紧，标书必须在两天之内做完。在学校做作业写标书时老师给了两个礼拜的时间，这次是实际操练，时间又太紧，投标书的质量就会受到影响。我用一天的时间完成了初稿，给不同的人审核，不过更多的错误却是别字，老爸说，一个字错了，在法律上条文都会反了，说得我起了一身的冷汗。第二天再一次认真的修改了投标书，由于时间及资料缺乏的原因，投标书做的很简单，但主要问题都说清楚了，然后就小心翼翼的盖好章，按照招标书的要求封好包装，大功告成。

完成了任务，终于舒了一口气，心里忐忑的要求要去开标现场，同样的，父亲看到我这样积极主动地去参与社会的实践，欣然的同意我一同前往，他只用了一句话：可以独当一面了！足以鼓舞我去面对以后职业生涯中可能遇到的所有难题。简单的几个字，那也是一个父亲对子女的奖赏。

开标会很严肃，会上没有我的发言权，但稚嫩的脸蛋还是引起众人的小声议论，我只是不动声色的做着会议纪录。会上我见识了商场人物的魅力，问题争议时的唇枪舌剑，坚持自己的价码丝毫不动摇，双方一言一行都是对自己的维护，整个流程下来，各自都达到了自己的目的。这是我职场生涯的初体验，女强人的魅力和气质深深的吸引着我，看到她们在世界用她们的智慧与之周旋、谈判，也对自己未来充满了信心，是的，要成为她们那样的优秀，实现自我。

有了前一次的经验，我很熟练的给老爸做了第二份投标文件，很认真的做了，老爸很满意，我尝到了用自己的知识来为他人服务的甜头，越来越坚定自己对未来从事经营方面的信念。当然，自身在各方面知识和能力等都还很欠缺，就拿那次去银行开电子汇票的事情来说吧，一张简简单单的汇票，会计学那门课也都学过，可我填了四次才把单子给填合格，作为

一个高中生，填单大写要顶格写都不知道，急得我都快要哭了。真的很自卑。

虽然这次的经历经受了一些以前都没经历过的困难与挫折，但我也懂得了理论与实践相结合的重要性，这是我的无形资产。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

在社会实践中我认识到培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力的重要性。书本上学到的东西会在不同的时期体现它的价值，以后的生活中我们还要多参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。也不要简单地把暑期打工作为挣钱或积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的动手能力，认识自己的不足之处并改正！作为一名高中生，应该把握所有的机会，勇敢的去面对所有问题，充分发挥所长，相信自己！高中生之所以是高中生，其与众不同之处就是高中生的学习能力，相信自己没有什么不可以的！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感谢我的父母对我的理解与鼓励，并提供机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我提供帮助，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。同时也感谢我的高中同学给我提供的帮助，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！