

最新暑期社会实践报告经典篇段(模板5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

暑期社会实践报告经典篇段篇一

一年的大学生活就这样结束了，一年的时间我们学习了太多太多的知识，不管是专业的知识还是必修的技能，但总觉得在大学校园生活、学习就是缺少点什么，大学理论学习终究是理论，没有太多的实践机会。大学不能带给我们太多的社会实践，我们只有利用暑假去参加更多的实践。

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入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，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，体现大学生的自身价值。

暑假还没有到来，校园里就已经充斥各种招聘暑假工的广告，很多的同学都纷纷报名加入了打工的行列，而我最终没加入他们的行列。总觉得只有自己去找工作才是真正的体验社会。毕竟，找工作、工作都是社会的一部份。

学期结束我坐上了回家的列车，不管外面的世界多么的精彩，假期总是要回家看看，那里是生我、育我的地方。那里有我的亲人、朋友，他们会给我鼓励 and 力量。不管在外生活得怎么样，家终究是我温暖的港湾。

在家务农是我暑假的第一个实践。毕竟，一直生活在农村，

农活都是家常便饭了。在家农忙了半个月，虽然，每天贪早摸黑的忙个不停，人都晒得黑了一大圈。每天从早上六点工作到中午十二点；下午从两点工作到了六点，不过还是收获了很多，学习了很多。因为生活在南方偏僻的小山村，农田多是梯田，所以很多农活都是用原始的劳动方法，耕田用牛耕、插秧用手、除草用锄头……家里的几分薄田就要忙上半个月。

基层的生活才是生活的真实写照，每次农忙都感触良多：

一、吃得苦中苦方为人上人。

在收割时，每天都要抗好几袋稻谷，一抗就是好几公里的，有时在半路坐下休息就不想站起来了，经过了强烈的思想斗争，最后还是咬着牙，站了起来。心想只要熬一熬就挨过去了。的确生活就是这样，每时每刻都在考验着你的毅力，又时我们咬咬牙挺了过去，前面就是一片新的天地。

二、原始的劳动力真的需要进步、改革，科技才是硬道理。

我家用的是牛耕、脱稻谷的是用脚踏的、除草用的的锄头。有的人耕田用的是拖拉机、脱稻谷用的是汽油机、除草用的是除草剂。我们做三天的工作量，用机械、化学试剂一天就能做完。这就是科学的力量。我们农村真的需要解决劳动效率低的问题。这就鼓励我要好好学习好专业制药知识，尽可能发展更多、更有效的绿色药物。

三、劳动要抛弃旧的传统思想。

不要老是抱着守着几份薄田就可以养老的心态，更不要思想陈旧不去接受新的科学(例如新的机械、新的试剂)。科技是第一生产力。时代在变、技术在革新、我们的劳动也要高效的利用。充分利用新的农耕器械。只有这样才能跟得上时代的发展。在如今生态农业是发展得越来越完善，希望在越来越多的农村投入使用，把农村的能源更有效率、更绿色的使

用。只有生态农业才是农村发展的出路。

在家农忙没有用完我的一整个暑假，我还有时间去做更多学习外的实践。我有每个假期做兼职习惯，我在很多行业都做过。最普遍的就是在工厂里面打工；我还去过餐厅厨房里面做学徒；还有推销员……而这一次我去了一个工地里面做搬运工。搬运工的确是个苦差事，每天六点开工做到十一点，下午两点半开工一直上到七点。足足做十个小时，一天十个小时而且没有加班费，工资又低。刚开始做了几天就想不做了，不过最后还是咬了咬牙，选择了坚持下去。的确如此，生活有时候就是要选择坚持。如果没有了坚持什么事也会做不成，很多事情都是半途而废。

在学校中学习理论知识，在社会中学会技能，在实践中学习真本领。在工地里做搬运也不是一件容易的事，并不是力气大你就能做得比别人好。因为除了力气，技巧也是很重要的。现在这种年头搬运工也没要多少了，因为很多的工地都用上很多新的机器了。现在一个人操作一台机器，做的活会比以前没机器时三个人做的活。因此，学习好一些机械的操作会让你工作得更顺利。

在工地做搬运的半个月里，心生太多的感慨：

一、我们要搞好我们的. 人际关系，从而更好地就业。

虽然，我们的就业与创业绝大部分要靠我们自己，但是，好的人际关系会让我们获得更多的机会。我在家里农忙的时候，没办法到外面去找工作，只有通过我的朋友帮我找。虽然我没有去我同学介绍的工作里面上班，但是，他们的确给我找工作带来很多的资讯。真可谓足不出门天下知。我们搞好人际关系，并不是去巴结、讨好别人。我们需要的真正的友谊，需要的是朋友间的互帮互助。我们从朋友身上的祈求也不是什么升职，提拔。我们要的是朋友之间的关心。好好处理好人际关系，会让我们有更多的机会。

二、就业并不难，只要把握好自己的位置。

并不是就业越来越难，而是人们的眼界越来越高，都把太多的就业岗位放弃了。很多大学生都觉得拿到大学文凭就能找到好的工作，对于招聘市场上比较苦的工作，待遇不怎么好的工作都没有兴趣。他们就是这样错过了太多的就业机会了。所以我们要把握好我们的位置，想好自己想要的是什么，在择业时不要有太多的要求，更重要的是不要怕辛苦、不要好高骛远想一步登天。

三、技能不嫌多，学的越多就业的机会就越大。

就业要的不是一纸文凭，要的是技术。在学校学的大多数是理论知识，要想学更多的技能就要自学了。其实，在大学我们可以有很多的时间去学更多地课外技能。只有把自己充实了，我们的就业才会不用愁，我们才能拿到更好的待遇。

实践是检验真理的唯一标准，一切都感悟都是来自于实践。一晃间暑假就结束了。我的实践之旅也将告一段落。收拾好行装回归大学生活。在新一学年里，努力学习好各门学科知识。利用更多的课余时间学好课外的一些技能。只有这样才能在这样一个竞争激烈的社会找到自己的一席之地，才会让自己变得更加有竞争力了。能力与机遇从来就是为有准备的人而生的，提高自己的自身能力，把握好每一次机会，成功就在不远处。好好把握大学生活，学会为人处世的道理，就会收获更多的友情与感动。

社会实践是学习的延续；是锻炼技能的平台；是成长自我的垫脚石。把握好每一次实践；把握好每一次锻炼；把握还每一次自我成长。我们就会学得比别人多；发展的比别人快；就会成功的比别人早。

暑期社会实践报告经典篇段篇二

每个寒暑假即将来临的时候，我们都纷纷议论着假期怎么度过，很多人都说我们当代大学生是温室里的花朵，禁不起风吹雨打，然而这都是人们片面的看法，我相信至始至终我们每个大学生都是积极向上的，并且不甘落后于人的那颗心是异常的强烈，还没有放假，就在努力的寻找各种假期兼职，一是为了历练自己，二是为了替父母减轻负担。

当然，我也不例外，然而短期兼职哪里那么容易找到，很多地方根本不招收短期兼职的学生，即使你是大学生。在很多老板眼里也许你什么都不是，为了找到一份工作我们采取各种渠道，在网上大量的投递简历，可是一大投进去就是杳无音讯。后来学校有提供了带薪实践的岗位，当时仅为了一份工作没有考虑专业问题毅然的报了一个单位，接下来的就只有等待。

时间在流逝，没想到像中彩票那样渺茫的机会却降临在了我的身上，报了四学期的名，终于中了一次，但兴奋中却带着犹豫，因为此时有了两个选择：一是去可以挣多一点儿钱但是没有周末的工厂，二是去工资少一点，但可以接触更多人，增加社会经验的公司上班。经过一晚上的挣扎，我选择了带薪实践，因为机会难得，而且有周末，我还可以去找份兼职来做，想象着这一切该有多么美好，这个暑假自己肯定能得到充分的锻炼。

一等时间也过去了半个月，自那次我再也没有得到学校的通知，自己好像是一个被遗弃的小孩，一个人傻傻的在学校等了半个月，打电话给学校得到的只是一些推三阻四的回复，害的安慰自己说也许公司有什么变化，学校也没有办法。正如这样一句话“上帝在关上一扇门时，必定为你打开另一扇窗”我此时获得了一份家教的工作，想想也好，毕竟自己是师范生，做家教也可以提前了解现在的学生，为自己以后走上教师的岗位提前做一点儿准备也未尝不可，我准备好了做

好这一份工作。

然而，七月十五号学校的通知也终于到了，说我们可以去实践单位报到了，舍不得放弃带薪实践这难得的机会，也就意味着要放弃另一些东西。

背上行囊，毅然地踏上了带薪实践这一条路，彻彻底底的告别了学校，告别了父母、亲戚，放弃了与父母待在一起的美好时光，放弃了与我教师生涯相关的第一份工作。真正的是我一个人了，想想去年打暑假工的时候至少还有妹妹和我一起而且还是待在父母一起的，想想接下来将是自己一个人面对生活中的种种困难，难免有些害怕。但是二十岁的我们应该要学会独立了，独立生活、独立解决生活中的各种问题，因为我们不在是小孩子，这一切的一切都需要我们慢慢去适应。

这天，我在同学的带领下来到了公司，重庆公路运输(集团)有限公司江北分公司，这是一个国企，给人的感觉就是很不一样，原来学校安排的实践单位就是这样，比我在工厂里干的时候好很多，第一天就是熟悉这儿的环境，熟悉这儿的同事，感觉大多数都是很年轻的哥哥姐姐，也有稍微年长一点儿的，感觉还是挺好的，看起来都是那么的易于亲近，没有给人压抑的感觉，慢慢的我们就需要了解公司的基本情况。

重庆公路运输(集团)有限公司江北分公司是重庆公路运输(集团)有限公司下属二级单位。主要从事：县际、省际、主城班车客运；拥有重庆市货物运输一级资质；具有350米岸线的常年装卸作业码头，以及共计10000多平米的停车场、货运堆场和经营场地，具有在西南、华东、华南成熟的货运代理网线。并设置六科一部一室为经营发展行使着强有力的管理运作。公司秉承“开拓、求实、拼搏、奉献”的企业文化，践行“诚信、规范、专业、创新”的经营服务理念，为社会提供着高性价比的服务。

初来公司就遇到公司搬迁，为了整理一些文件，自我感觉好有用武之地，但是渐渐的公司进入了正常工作状态，我才发现自己已没有什么事情可做，一是我不会，二是专业不对，这时我才发现当时为求一份工作的侥幸心理出了问题，以为不管自己无论是什么专业只要努力就同样能把事情做好。可想而知我一个学化学的来做财务方面的工作不是有些滑稽么？那可是会计专业的本行。看到公司的人好像随时都很忙，如果找一个人专门来教我也是一件相当麻烦的工作，并且那也不是轻易学得会的。况且不说我能不能做好，财务这可以关于钱的问题，一不小心弄错了反而会把工作搞得更复杂，所以为什么每个公司招聘人才都喜欢选择本专业的人才。因为只有这样才能使工作更容易进入正轨，也能使自己所学起到相应的作用。

因此，由于专业的问题，我能做的就是一些最简单的工作，但是也有些繁琐和枯燥，比如收据汇总，这工作看似简单但需要的是耐心和细心，只要一个数据搞错了，就要重新再算，至少有两次数据统一才能证明没有错误，所以有的时候要算很多遍，几十张收据全是数字看得人难免会眼花，所以这使我懂得细心与耐心的重要性，任何事情都是急不来的，只有有条不紊的按部就班的来，我们才可能把一件看似简单的工作做好。还有就是工作的枯燥，因为我们上班做的差不多就是一样的事情，因为没有新鲜感难免会使人感到越做越没意思，甚至不想再做下去，但是想想我们学习何尝不是一样，十几年如一日的面对着书本同样是枯燥与无聊，但是我们还不是坚持了下来，因为只有重复中学习的过程中我们才会有进步，任何事情只要我们认真做了它都会有一定的价值。所以我们需要的是在工作中学习，在工作中锻炼自己的各种意志品质，不只是把一切当做是应付，因为那样我们将一无所获。

在公司的这短短一个月中我也接触的不少人看到的不少事都令我感动，因为这是一个运输公司，他们每个人的工作都不同，不一定每个人都待在办公室，有的是司机，就不能待在

办公室，只有要报销或开什么单子的时候才能来公司一趟，看到他们那么日以继日的开着车在外面奔跑着，为的就是为别人服好务。真的从心底佩服这些司机们。还有有的人虽然是待在公司的也要时不时的去公司的码头查看，因为这工作需要的就是实地考察，尽管是下午太阳正毒，还是不得不出去。这让我感觉任何一件工作都不是那么的容易做，这样不得不让我感觉自己真的是温室里面的花朵。所以我们需要的就是历练，不能只是享受安逸的生活。还有这次我们也恰恰赶上了公司建司六十周年，看着一个个头发花白的老退休职员来领纪念币，我看得出来他们是饱经风霜，一生都在为别人服务，所以我们人的一生就应该做出一些有价值的事情来回馈社会。

一个月马上就要结束了，虽然做的事情不是很多，但是还是学到了很多在学校学不到的东西，是学校和公司给了我这样一个难得的机会，我也意识到了找工作的辛苦，所以我们更应该珍惜每一次实践的机会，使自己慢慢的接触社会、了解社会，这样在以后找工作的过程中我们才不会那么轻易的被困难击倒。这一个月在刚来的时候感觉是那么的无聊与漫长，但是慢慢的熟悉了工作的环境和工作的步骤，才发现时间已经在不经意间流逝，现在我们的带薪实践已接近尾声，我们一起来的是四个人，虽然在不同部门，但相信我都收获了一份宝贵的财富，更重要的是我们是来自同一个学校不同学院的四个人，互不相识的我们也变得熟悉，这使我们在收获经验的过程中也收获了友谊。这是我们在其他地方都得不到的，还有公司的姐姐们对我们也是那样的照顾。带薪实践给我们真的是太多太多，我非常感动，更多的是感谢学校和公司为我们提供的宝贵机会。

延伸阅读：2016暑假超市打工社会实践报告

我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该

懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

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

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在超市里,别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生,我问他们为什么,他们总说从我的脸上就能看出来,呵呵,也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧!我并没有因为我在他们面前没有经验而退后,我相信我也能做的像他们一样好.我的工作是在那做销售员,每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班,虽然时间长了点,但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累,我觉得这是一种激励,明白了人生,感悟了生活,接触了社会,了解了未来.在食品店里虽然我是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉的去做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力!记得老师曾经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，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生

的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。

在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，2年半之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

暑期社会实践报告经典篇段篇三

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫

状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

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

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

促销的一天基本工作安排：

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

促销过程中的体会及感触：

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

于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

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

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

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

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

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

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

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

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

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

明确目标，合理的设计规划自己。

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

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

20xx年暑期社会实践报告【优秀篇】2

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

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

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼

着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

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

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

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

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

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会（会计，我干的工作就相当与会计）”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他

们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩(我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用)短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就查字典。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了(我们店里所有成员都是哈尔滨人)，我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告一段落了。

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

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

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

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的！

大学生暑期社会实践报告范文5

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验。暑期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，可以有助于大学生接触社会，了解社会。同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么。有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会。有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识。大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。现在我们也终于轮到我们的了。

放假回到家里，我跟爸妈商量了学校下达的暑期任务，他们都很支持学校的决定，也赞同我在暑期里去社会实践的这一作法，我也觉得这真的是一次自我锻炼的好机会。但是由于爸爸妈妈仍不太放心我一个人出去工作，就帮我在亲戚家里找了一份还比较轻松的工作，也和亲戚说好了，就拿我当员

工一样对待，让我真正感受一下步入社会参加工作的不容易。

然后在他们下完稻谷之后，退一下皮。操作是蛮简单的，但我刚接手时真的很手忙脚乱，因为忙的时候真的很忙，有时候一天或一次性有好多车稻谷来卖，一车一车，我就会忙不过来，还会出差错。有时不记得写卖稻谷人的名字，有时又忘记了写稻谷的品种，年月日有时也忘了，真觉得那时自己灰头土脸的。这份工作没有什么时间观念，闲的时候很闲，忙的时候又会到好晚。

刚参加工作的我刚开始真的受不了，忙的时候好累，出了差错还会挨骂，也不能和老板顶嘴，要不就要被吵鱿鱼了。卖谷的人有时也很烦，他们有时不懂电子称，就不大相信我们，就和我们吵，没办法我只得和他们一遍遍的解释。还有人怀疑我们地电子称上搞鬼，说我们稻谷少了称，没办法我又不能发脾气，也不能和他们吵，为了米厂里的生意，只能和他们心平气和的讲解电子称是很标准，是电脑样的东西不会有问题的。

还有时为了一些生意上稻谷价格的事，他们也会和我们吵，有时也会扯进我，受了气也只能自己吞，不过老板有时也安慰我，说做生意就是这样，什么人都有，不要和他们太较真，你习惯了就会好的，听完这些我心里就会宽慰很多当然也在其中学到了不少的知识。

办公室里有一台电脑，因为我曾学过一个月的电脑，对电脑比较熟习也学会了五笔，打字比较快，老板就经常拿一些文件让我打和修改。打的文件老板总是要反覆地修改，我就要经常帮她修改，那时真的觉得好烦，不过不管觉得多烦也要忍着，不能发脾气，毕竟自己是在给别人打工。更难受的是，闲的时候也不能离开办公室，什么也不能做，只能呆呆地坐在那里等。比起自己在家里“大小姐”的待遇和脾气真的想过要放弃，不过还是撑过来了。自己竟然想接触这个社会，想融入这个社会，这小小的辛苦是一定要的。

一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：碰到那些做生意比较坏的人和那些比较固执的农民，真的要学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就 当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：在工作的时候要经常微笑，这样会让那些生意人感觉很舒心，大家一起做生意也就很开心 他们有些人是第一次来卖稻谷，对我们厂的基本流程都不是很明白，这时，你就要热心的告诉他们卖稻谷的基本流程，这样我们也可以省很多功夫和时间，米厂也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，得罪那梨园些生意人，有时也会得罪老板；刚开始也不大会和人交流，所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都

是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践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。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

20xx年暑期社会实践报告【优秀篇】3

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

我院今年的大先生社会理论活动，主题明显，内容丰厚，方式多样，成效明显。广大青年先生在为民效劳的活动中，不只进修、宣扬和理论了“三个代表”的重要思想，并以无私奉献的精神加强了同群众的紧密分离，得到了社会的广泛赞誉，而且在理论活动中拓展了本身的分析素质，增了学问，长了才干。

一、根本概况

我院充分发挥科技文明优势，紧扣今年“三下乡”活动主题，把进修、宣扬、理论“三个代表”，落实科学发展观作为重点，把文明科技卫生效劳作为拓展，组织了多个主力理论团，150名大先生青年志愿者以多层次的社会理论效劳活动，为乡

村的两个文明建立展开了富饶成效的效劳活动。

1、大先生落实科学发展观，理论为民，身膺力行“三个代表”

为了更好地发挥党员大先生在进修、宣扬和理论“三个代表”重要思想示范作用的特性，根据学院的本身特性，分离外地实际，我们党员大先生“三个代表”理论效劳团，采取活泼活泼的方式，向基层党员群众和广大群众宣讲“三个代表”的重要思想和科学发展观，宣扬党的道路方针政策。展开党的反动脚印寻访活动，指导我们的同窗在理论中理解党的光辉历史，承继党的优良保守。我们还为乡村基层群众和广大农民群众宣讲《地方一号文件》的精神、三农成绩以及可持续发展战略等方面的讲座，开辟乡村群众集体的视野，进步他们的学问政策程度。

2、回忆历史，重温白色典范

今年是建党八十四周年，我们经过走访老党员、调查、观赏、调查等多种方式，深化理解和大力宣扬建党八十三年特别变革关闭二十多年年来，我国社会主义建立获得的巨大成绩，正确认识国情、社情、民情，加深对邓小平理论、“三个代表”重要思想与理论相分离的理解，进一步发扬卖国主义精神，建立起传播科技、复兴中华的幻想。同时还积极地向广大群众群众宣扬我国的变革关闭经济建立已进入了攻坚阶段，进入了关键时期，必需保持不懈地高举邓小平理论巨大旗帜，全面贯彻党的“一个核心，两个根本点”的根本道路，认识稳定的社会次序在我国社会主义建立中的重要性。

3、奉献爱心，展开扶贫支教

我们一些队员下乡宣扬、招生；另一些留上去在安定中学出黑板报，写海报，贴招生简章，注册报名等。很快就有700多名同窗前来注册。我们开办了特征班和文明班。特征班分为舞

蹈、书法、音乐、篮球、足球、武术等培训班；文明班分为：小学启蒙班，小学低年级、中年级、高年级辅导班、初一、初二、初三、高三等辅导班。在宣布《支教班纪律》之后，正式开课。在15天的工夫当中，合计上课1500多个课时。我们还为外地的学校捐赠了4000余册图书，支助了三名家庭贫困的孩子。

4、献学问聪慧，无偿为民维修电器

今年，我们组织了具有维修特长的大先生组成电器维修效劳队，分为外地群众展开无偿维修电器活支，在15地利间里，共为群众义务维修电视机、vcd机、电扇等大小电器100多台(件)。

5、挥洒勤劳汗水，送文明下乡

为传播保守文明，丰厚乡村的文明生活和精神生活，我们特地组织大先生走进国度重点工程文艺上演队并由专业教师和藹于文艺的同窗担任队长。该队利用课余工夫，排演了一台由歌、舞、小品、管乐演奏方式，以倡导环境保护、遵纪守法、树文明新风等为内容的出色节目。在15地利间里，虽然日晒雨淋，文艺队克制了重重艰难，辨别在构披滩镇楠木湾村、三星村和安定中学共上演3场，现场观众达5000余人。

6、加强乡村品德和法制建立，送法下乡

针对山区的品德观念和法律知识认识淡薄的情况，为推进外地乡村的精神文明建立和法制建立，我们还发放了《公民品德建立施行大纲》、新《中华群众共和国婚姻法》、《中华群众共和国妇女权益保护法》、《中华群众共和国土地保护法》、《中华群众共和国环境保护法》、《中华群众共和国交通法》、《中华群众共和国民法》和关于禁止黄、赌、毒等为内容的宣扬材料3000多份。

7、关心“三农”，送科技下乡

我们还为外地的农民群众送去了科技学问，在老村长的指导下，我们组织了两次农技学问培训和宣扬活动，放映了相关安全使用农药、蔬菜栽培等科学农技学问的光碟，在农民遇到疑问成绩的地方，我总适时的为他们讲解，使他们获得更多的农技学问。与此同时，我们发放了农技学问、法律学问、家庭教育学问、卫生学问、防治疾病学问等十余种宣扬材料合计4000多份，使农民朋友们收益匪浅。

二、重要收获

1、进步了广大同窗和外地群众对“三个代表”重要思想的认识。

经过文明、科技、卫生“三下乡”社会理论效劳活动，参与社会理论的同窗们认识到“中国共产党始终代表中国保守消费力的发展请求：始终代表中国保守文明的行进方向，始终代表中国最广大群众群众的根本利益”的重要思想。不只需求中国共产党人率先垂范，还需求千百万掌握保守科学文明学问的学问分子身膺力行和不懈努力。大先生是党和国度培养的社会主义事业的建立者和接班人，也是忠诚理论“三个代表”的生力军。理论“三个代表”既是党的教育方针的请求，更是大先生本身生长、生长的需求。同时，经过大先生广泛的宣扬和效劳活动，外地群众对“三个代表”重要思想也有了进一步的认识和进步。

2、理解了省情、民情及社会发展情况，明白了努力方向。

广大同窗经过理论，经过本人的调查理解、耳濡目染，特别是与广大农民、工人的接触中，理解我省的过来，理解了我省经济发展的进程，深深明白了我省经济之所以能够发展，我们今天之所以能够充裕，其源泉就在于党的正确指导，社会主义的正确道路，邓小平的正确理论和“三个代表”重要

思想的指导。作为当代大先生只有坚定对马克思主义的信奉，对建立有中国特征社会主义的信念，对变革封闭和古代化建立的决心，对党和政府的怀疑，振奋精神，勤奋进修，开辟进取，努力把本人培养成为“四有”人才，才干不辜负党和群众的期望，不辜负时期的请求。

3、加强了社会义务感和历史任务感，进一步巩固了专业思想。

同窗们切身感遭到广大农民急迫需求最根本的科技文明学问，从而进一步加深了对展开文明科技卫生“三下乡”活动严重意义的认识。

同窗们以为科学技术是第一消费力，但这个进程的转换，离不开人才，而人才要靠教师来培养，作为师范生，该当坚定本人的专业思想，认真学好专业根本学问，经过培养有幻想、有品德、有文明、有纪律的一代新人来推进乡村尽快脱贫致富奔小康。消弭地域差别、走单独充裕的道路是新一代大先生义不容辞的义务。

大家经过理论还以为，一个地方能不能尽快脱贫致富，除了党的政策好以外，还要有一种好的风气，有一个作风正派，能率领群众艰苦创业、无私奉献的好带头人。

4、磨练了意志，奉献了爱心，培养了理论联络实际的优良学风。

也许同窗们参与社会理论活动创造的经济效益能够用数字来衡量，但直接或间接创造的人才效益和社会效益则是难以计数的。

义务和任务不只使大先生们忍耐了从未有过的困苦，迸发出从未有过的热情，而且使他们在无私奉献学问和爱的进程中体验到一种从未有过的幸运感和成绩感，大先生走进田间村头展开科技文明活动，使科技认识不得人心，街头村尾，大

先生们无私奉献的精神对乡村社会主义精神文明建立起到了一定的推进作用。

5、效劳报答了社会，完成了大先生本身的价值

经过展开“三个代表”理论宣扬和理论效劳、扶贫支教、电器维修、文艺上演、法律及农技学问征询宣扬等多种方式的活动，为外地群众传播了文明学问和致富技术，宣扬了国策，办了实事，丰厚了文明生活，在一定程度上为推进外地经济、政治、文明、卫生、教育的发展产生了积极的作用遭到了外地政府和群众的赞誉。并且广大先生在用学问和智慧报答社会和群众的同时，本身的价值得到了表现，反“完成本身价值同效劳祖国群众”有机地统一同来。

6、拓展了大先生本身的分析素质，锻炼了先生群众队伍

在乡村展开“三下乡”社会理论活动，其任务和生活环境是很艰苦的，蚊虫的叮咬、日晒雨淋、消费劳动、沉重的设备运送和装卸，再加上生活不习气，对每一个同窗来说都是一次不小的考验。同时，各项活动的组织、预备和展开以及生活上的衣、食、住行自理，不只使先生磨练了意志，培养和加强了奉献精神，而且进步了组织、管理、协调及分析、处理成绩的能力。此外，经过与社会的广泛接触和交换，宽阔了视野，增加了学问。

7、进一步明白了向群众群众进修、走与工农相分离的成材之路。

参与理论团的同窗，在写给院团委的心得领会中，有近许多的同窗直接或间接地谈到向工农群众进修成绩。这些同窗以为社会理论活动在新的历史时期从内容到方式虽然发作了较大变化，具有新的特性，但它的向广大群众群众进修的根本主旨不能变。

三、社会理论的领会

这次“三下乡”第一阶段社会理论活动之所以获得完美成功，我们领会次要有：

2、细心设想方案，认真组织施行，是本次社会理论获得成功的关键

为设想好今年暑期社会理论的方案，我们做了大量的深化细致的调查、研究任务。首先，根据学院党委的请求和上级的指示精神，我们决议走进国度重点工程，在地点肯定之后，院团委还特地派了两名团干深化各理论地进行了实。按照“按需设项，据项组团，双向受害”的原则，肯定落实社会理论活动的内容。设想大先生落实科学发展观理论效劳、党员大先生“三个代表”理论宣扬和理论效劳、扶贫支教、电器维修、文艺上演、法律和农技学问征询及宣扬、重走长征路等活动项目。在方案制定之后，组织施行就是关键。我们从人员的选拔，出发前的各项任务预备，到理论地的具体施行，都施行合作担任，层层落实各项任务成功进行。

3、社会理论活动是拓展大先生素质的有效方式和渠道

4、大先生展开文明、科技、卫生“三下乡”社会理论活动，深受人们的欢送

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

社会理论是艰苦的，但收获是巨大的。让我们一同来听听参

与社会理论的同窗们的描述吧：

社会理论是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会理论中能够学到在书本中学不到的学问，它让你宽阔视野，理解社会，深化生活，无限回味。更何况参与社会理论活动的进程、经历本身就是一笔宝贵的财富。

社会理论是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上保卫的兵士，我明白了书桌的分量，一种激烈的义务感情不自禁，是群众哺育了我，培养了我，给了我学问和一切。作为一名大先生，在祖国需求的时分，我会无条件地把所学的学问和一切奉献给祖国和群众。

社会理论是体味人生的“百味筒。”要想体味一下生活的悲欢离合咸，那就请你本人参与一次理论效劳吧，我保证你一定会不枉此行，个中味道只有亲身参与才干领会的到。

社会理论是考证明力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到本身学问的欠缺，能力的有限。任何理论学问只有与理论亲密分离，才干真正发挥它的价值。行不行，理论中看！

“纸上得来终觉浅，投身理论觅真知”。我们欣喜地看到，经过社会理论的磨练，同窗们变得愈加幼稚、愈加自傲，校园里四处洋溢着兴旺向上的优良氛围。我们有理由相信，当代青年大先生有实力承当的起将来建立国度的重担，追求进步，吃苦求知，勤于理论，全面成才必将成为广大青年先生的单独心声和举动！

暑期社会实践报告经典篇段篇四

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

我院今年的大先生社会理论活动，主题明显，内容丰厚，方式多样，成效明显。广大青年先生在为民效劳的活动中，不只进修、宣扬和理论了“三个代表”的重要思想，并以无私奉献的精神加强了同群众的紧密分离，得到了社会的广泛赞誉，而且在理论活动中拓展了本身的分析素质，增了学问，长了才干。

一、根本概况

我院充分发挥科技文明优势，紧扣今年“三下乡”活动主题，把进修、宣扬、理论“三个代表”，落实科学发展观作为重点，把文明科技卫生效劳作为拓展，组织了多个主力理论团，150名大先生青年志愿者以多层次的社会理论效劳活动，为乡村的两个文明建立展开了富饶成效的效劳活动。

1、大先生落实科学发展观，理论为民，身膺力行“三个代表”

为了更好地发挥党员大先生在进修、宣扬和理论“三个代表”重要思想的示范作用，根据学院的本身的特性，分离外地实际，我们党员大先生“三个代表”理论效劳团，采取活泼活泼的方式，向基层党员群众和广大群众宣讲“三个代表”的重要思想和科学发展观，宣扬党的道路方针政策。展开党的反动脚印寻访活动，指导我们的同窗在理论中理解党的光辉历史，承继党的优良保守。我们还为乡村基层群众和广大农民群众宣讲《地方一号文件》的精神、三农成绩以及可持续发展战略等方面的讲座，开辟乡村群众集体的视野，进步他们的学问政策程度。

2、回忆历史，重温白色典范

今年是建党八十四周年，我们经过走访老党员、调查、观赏、调查等多种方式，深化理解和大力宣扬建党八十三年特别变革关闭二十多年年来，我国社会主义建立获得的巨大成绩，

正确认识国情、社情、民情，加深对邓小平理论、“三个代表”重要思想与理论相分离的理解，进一步发扬爱国主义精神，建立起传播科技、复兴中华的幻想。同时还积极地向广大群众群众宣扬我国的变革关闭经济建立已进入了攻坚阶段，进入了关键时期，必需保持不懈地高举邓小平理论巨大旗帜，全面贯彻党的“一个核心，两个根本点”的根本道路，认识稳定的社会次序在我国社会主义建立中的重要性。

3、奉献爱心，展开扶贫支教

我们一些队员下乡宣扬、招生；另一些留上去在安定中学出黑板报，写海报，贴招生简章，注册报名等。很快就有700多名同窗前来注册。我们开办了特征班和文明班。特征班分为舞蹈、书法、音乐、篮球、足球、武术等培训班；文明班分为：小学启蒙班，小学低年级、中年级、高年级辅导班、初一、初二、初三、高三等辅导班。在宣布《支教班纪律》之后，正式开课。在15天的工夫当中，合计上课1500多个课时。我们还为外地的学校捐赠了4000余册图书，支助了三名家庭贫困的孩子。

4、献学问聪慧，无偿为民维修电器

今年，我们组织了具有维修特长的大先生组成电器维修效劳队，分为外地群众展开无偿维修电器活支，在15地利间里，共为群众义务维修电视机、vcd机、电扇等大小电器100多台(件)。

5、挥洒勤劳汗水，送文明下乡

为传播保守文明，丰厚乡村的文明生活和精神生活，我们特地组织大先生走进国度重点工程文艺上演队并由专业教师和蔼于文艺的同窗担任队长。该队利用课余工夫，排演了一台由歌、舞、小品、管乐演奏方式，以倡导环境保护、遵纪守法、树文明新风等为内容的出色节目。在15地利间里，虽然

日晒雨淋，文艺队克制了重重艰难，辨别在构披滩镇楠木湾村、三星村和安定中学共上演3场，现场观众达5000余人。

6、加强乡村品德和法制建立，送法下乡

针对山区的品德观念和法律知识认识淡薄的情况，为推进外地乡村的精神文明建立和法制建立，我们还发放了《公民品德建立施行大纲》、新《中华群众共和国婚姻法》、《中华群众共和国妇女权益保护法》、《中华群众共和国土地保护法》、《中华群众共和国环境保护法》、《中华群众共和国交通法》、《中华群众共和国民法》和关于禁止黄、赌、毒等为内容的宣扬材料3000多份。

7、关心“三农”，送科技下乡

我们还为外地的农民群众送去了科技学问，在老村长的指导下，我们组织了两次农技学问培训和宣扬活动，放映了相关安全使用农药、蔬菜栽培等科学农技学问的光碟，在农民遇到疑问成绩的地方，我总适时的为他们讲解，使他们获得更多的农技学问。与此同时，我们发放了农技学问、法律学问、家庭教育学问、卫生学问、防治疾病学问等十余种宣扬材料合计4000多份，使农民朋友们收益匪浅。

二、重要收获

1、进步了广大同窗和外地群众对“三个代表”重要思想的认识。

经过文明、科技、卫生“三下乡”社会理论效劳活动，参与社会理论的同窗们认识到“中国共产党始终代表中国保守消费力的发展请求：始终代表中国保守文明的行进方向，始终代表中国最广大群众群众的根本利益”的重要思想。不只需求中国共产党人率先垂范，还需求千百万掌握保守科学文明学问的学问分子身膺力行和不懈努力。大先生是党和国度培

养的社会主义事业的建立者和接班人，也是忠诚理论“三个代表”的生力军。理论“三个代表”既是党的教育方针的请求，更是大先生本身生长、生长的需求。同时，经过大先生广泛的宣扬和效劳活动，外地群众对“三个代表”重要思想也有了进一步的认识和进步。

2、理解了省情、民情及社会发展情况，明白了努力方向。

广大同窗经过理论，经过本人的调查理解、耳濡目染，特别是与广大农民、工人的接触中，理解我省的过来，理解了我省经济发展的进程，深深明白了我省经济之所以能够发展，我们今天之所以能够充裕，其源泉就在于党的正确指导，社会主义的正确道路，邓小平的正确理论和“三个代表”重要思想的指导。作为当代大先生只有坚定对马克思主义的信奉，对建立有中国特征社会主义的信念，对变革关闭和古代化建立的决心，对党和政府的怀疑，振奋精神，勤奋进修，开辟进取，努力把本人培养成为“四有”人才，才干不辜负党和群众的期望，不辜负时期的请求。

3、加强了社会义务感和历史任务感，进一步巩固了专业思想。

同窗们切身感遭到广大农民急迫需求最根本的科技文明学问，从而进一步加深了对展开文明科技卫生“三下乡”活动严重意义的认识。

同窗们以为科学技术是第一消费力，但这个进程的转换，离不开人才，而人才要靠教师来培养，作为师范生，该当坚定本人的专业思想，认真学好专业根本学问，经过培养有幻想、有品德、有文明、有纪律的一代新人来推进乡村尽快脱贫致富奔小康。消弭地域差别、走单独充裕的道路是新一代大先生义不容辞的义务。

大家经过理论还以为，一个地方能不能尽快脱贫致富，除了党的政策好以外，还要有一种好的风气，有一个作风正派，

能率领群众艰苦创业、无私奉献的好带头人。

4、磨练了意志，奉献了爱心，培养了理论联络实际的优良学风。

也许同窗们参与社会理论活动创造的经济效益能够用数字来衡量，但直接或间接创造的人才效益和社会效益则是难以计数的。

义务和任务不只使大先生们忍耐了从未有过的困苦，迸发出从未有过的热情，而且使他们在无私奉献学问和爱的进程中体验到一种从未有过的幸运感和成绩感，大先生走进田间村头展开科技文明活动，使科技认识不得人心，街头村尾，大先生们无私奉献的精神对乡村社会主义精神文明建立起到了一定的推进作用。

5、效劳报答了社会，完成了大先生本身的价值

经过展开“三个代表”理论宣扬和理论效劳、扶贫支教、电器维修、文艺上演、法律及农技学问征询宣扬等多种方式的活动，为外地群众传播了文明学问和致富技术，宣扬了国策，办了实事，丰厚了文明生活，在一定程度上为推进外地经济、政治、文明、卫生、教育的发展产生了积极的作用遭到了外地政府和群众的赞誉。并且广大先生在用学问和智慧报答社会和群众的同时，本身的价值得到了表现，反“完成本身价值同效劳祖国群众”有机地统一同来。

6、拓展了大先生本身的分析素质，锻炼了先生群众队伍

在乡村展开“三下乡”社会理论活动，其任务和生活环境是很艰苦的，蚊虫的叮咬、日晒雨淋、消费劳动、沉重的设备运送和装卸，再加上生活不习气，对每一个同窗来说都是一次不小的考验。同时，各项活动的组织、预备和展开以及生活上的衣、食、住行自理，不只使先生磨练了意志，培养和

加强了奉献精神，而且进步了组织、管理、协调及分析、处理成绩的能力。此外，经过与社会的广泛接触和交换，开阔了视野，增加了学问。

7、进一步明白了向群众群众进修、走与工农相分离的成材之路。

参与理论团的同窗，在写给院团委的心得领会中，有近许多的同窗直接或间接地谈到向工农群众进修成绩。这些同窗以为社会理论活动在新的历史时期从内容到方式虽然发作了较大变化，具有新的特性，但它的向广大群众群众进修的根本主旨不能变。

三、社会理论的领会

这次“三下乡”第一阶段社会理论活动之所以获得完美成功，我们领会次要有：

2、细心设想方案，认真组织施行，是本次社会理论获得成功的关键

为设想好今年暑期社会理论的方案，我们做了大量的深化细致的调查、研究任务。首先，根据学院党委的请求和上级的指示精神，我们决议走进国度重点工程，在地点肯定之后，院团委还特地派了两名团干深化各理论地进行了实。按照“按需设项，据项组团，双向受害”的原则，肯定落实社会理论活动的内容。设想大先生落实科学发展观理论效劳、党员大先生“三个代表”理论宣扬和理论效劳、扶贫支教、电器维修、文艺上演、法律和农技学问征询及宣扬、重走长征路等活动项目。在方案制定之后，组织施行就是关键。我们从人员的选拔，出发前的各项任务预备，到理论地的具体施行，都施行合作担任，层层落实各项任务成功进行。

3、社会理论活动是拓展大先生素质的有效方式和渠道

4、大先生展开文明、科技、卫生“三下乡”社会理论活动，深受人们的欢送

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

社会理论是艰苦的，但收获是巨大的。让我们一同来听听参与社会理论的同窗们的描述吧：

社会理论是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会理论中能够学到在书本中学不到的学问，它让你宽阔视野，理解社会，深化生活，无限回味。更何况参与社会理论活动的进程、经历本身就是一笔宝贵的财富。

社会理论是一种动力。看到在土地上耕种的农民，在工地上挥汗的工人，在边防上保卫的兵士，我明白了书桌的分量，一种激烈的义务感情不自禁，是群众哺育了我，培养了我，给了我学问和一切。作为一名大先生，在祖国需求的时分，我会无条件地把所学的学问和一切奉献给祖国和群众。

社会理论是体味人生的“百味筒。”要想体味一下生活的悲欢离合咸，那就请你本人参与一次理论效劳吧，我保证你一定会不枉此行，个中味道只有亲身参与才干领会的到。

社会理论是考证明力的“试金石”。走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到本身学问的欠缺，能力的有限。任何理论学问只有与理论亲密分离，才干真正发挥它的价值。行不行，理论中看！

“纸上得来终觉浅，投身理论觅真知”。我们欣喜地看到，经过社会理论的磨练，同窗们变得愈加幼稚、愈加自傲，校园里四处洋溢着兴旺向上的优良氛围。我们有理由相信，当代青年大先生有实力承当的起将来建立国度的重担，追求进步，吃苦求知，勤于理论，全面成才必将成为广大青年先生的单独心声和举动！

1、大二暑期社会实践报告 2、大学生暑期社会实践报告范文
3、20暑假社会实践报告范文 4、年高中生暑假社会实践报告
5、2016年大学生暑假社会实践报告 6、2016年暑假社会实践报告范文【字】
7、2016年大一暑期社会实践报告

暑期社会实践报告经典篇段篇五

大学生暑期社会实践报告（生意篇）

通过这次实践活动，我学到了很多的东西，我明白了赚钱的不容易，父母养我们这么大，一定非常非常辛苦。我们体会到了这些，对价值也有了新的看法，重新树立了价值观，以前乱花钱的坏习惯也会努力地去改掉。下面是unjs整理的关于大学生暑期社会实践报告全文：

我们这一代人从小到大，几乎各个方面都受到家庭的庇护。我们并不了解这个社会，也不知道在复杂的社会中如何生存，如何竞争。从小学到高中，我们一直在受着分数高便胜过一切的应试教育，仅仅知道一些理论上的知识，却很少真真正正在生活中运用这些知识。甚至有时候，在生活中碰到了问题，明明心里知道如何去做，但是由于没有实际操作过而到处出错，使自己变得高分低能。

我们不能甘心做高分低能的人，以前繁重的课后作业让我们在空闲时间只能待在家里学习。现在，大学的假期，不再有高中那样繁重的家庭作业，但是，这并不意味着没有事情可做。作为一名大学生，我们应该好好利用这个假期，多走向

社会，了解社会，丰富自己的经验和阅历，在实践中成为一名真正适应社会的人才。

为此，我和几个朋友一起商量了一下，决定做一些成本小、对大家又有足够吸引力的小生意。经过反复的思考，最后我们决定卖遇到紫外线就会变色的手机链。可是，在哪里进货又成了一个问题。我们问了一些有这样类似经验的人，他们说可以去生产这些东西的城市进货，也可以在网上进货。经过讨论，还是决定在网上进。因为这些东西本来成本就比较小，收益也比较小，再算上车费就赚不了多少了。

我们在前期对市场的调查中了解到，手机链的平均售价是5.00元。我们觉得这价格有点高，只有一个假期要全部卖完有点难度。所以，我们决定，每个卖3.00元，如果买两个，可以算5.00元，顾客觉得价格很低，就会有吸引力，薄利多销这个方法大家一致认为很实际。事实上，在以后的销售中，也收到了很好的效果。

在价格问题解决了以后，面对的下一个问题就是在哪里卖比较好。我们想了很多地方，比较可行的有学校周围、商场周围，还有夜市等。考虑到商品本身的特性(即遇到紫外线会变成紫色，所以最好在白天卖)以及对这件商品感兴趣的人群，最后，我们决定在学校周围试试看。

决定好了有关事宜之后，就开始在网上订货了。几天后，我们收到了货物，很兴奋地打开包装看了又看，把手放上去感觉凉凉的很舒服，终于有机会自己赚钱了。虽然成本很小，收益也不大，但是我们想，有了这次的经历才是最宝贵的。同时让我们有种成熟的感觉。爸爸妈妈也都很支持我们。这样，我们也可以了解到赚钱有多么不容易。

收到货物的第二天，我们就去了母校的门口。没想到第一天就吸引了好多人，也卖出去了很多。虽然天气很热，太阳很晒，但是，看着“红火”的生意，我们都觉得有超级成就感。

当我们卖到第三天的时候，就已经回本了。虽然每天顶着那么毒的太阳，但我们都认为这很值得。毕竟商品有价而经验无价。

生活一旦变得充实，时间也会过得快了很多，转眼就快要开学了，手机链还没有卖完，但是我们的收获挺大的，虽然分给每个人的利益不是很多，但是那是自己赚来的钱，格外有分量。

这个假期我们过得非常有意义。平时逛街时看到大街小巷卖东西的，觉得那也没什么难的，没有想到，这看似简单的买卖，实际上是需要考虑那么多的。

通过这次实践活动，我学到了很多的东西。我明白了赚钱的不容易，父母养我们这么大，一定非常非常辛苦。我们体会到了这些，对价值也有了新的看法，重新树立了价值观，以前乱花钱的坏习惯也会努力地去改掉。而且通过这次实践，我接触了很多不同的人，使我深刻地意识到，与人交往也是一门值得研究的艺术。要懂得交际，善于交谈，反应要快，见什么样的人要说什么样的话，做任何事情都要有自己的原则，并坚持这个原则。最主要的是我悟出了一个道理，就是任何时间、任何地点、任何场合都要有礼貌，无论对方是怎样的人，只要我们以礼相待，就不会有任何的错误。

这次社会实践让我们每个人都深有感触，其中有喜悦，有担心，有愤怒，也有欣慰，但这些情感、这些经历是我们这一辈子都受用无穷的。