

# 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告(通用8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告精选篇一

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在xx瑞丽边贸服装城做了一个小小的销售员。虽是一次短短的暑期体验，却让我收获良多！！

由于xx的特殊的地理位置，xx的对外贸易主要以边贸为主。与xx对外贸易的国家以越南、老挝、缅甸为主而其中最主要的是缅甸。目前xx与缅甸商定了九个边境口岸，分别是瑞丽——缅甸木姐、畹町——缅甸九谷、章凤——缅甸雷击、盈江——缅甸拉咱、孟定——缅甸清水河、南伞——缅甸、沧源——缅甸、猴桥——缅甸甘拜地、打洛——缅甸小孟林拉。

全省综合出口量最大，边境贸易最火红的地方是我工作的瑞丽边境口岸，其中瑞丽辖区内设立的“境内关外”接管姐告边境贸易区占瑞丽边境贸易额的90%是瑞丽发展边贸的龙头地区。现在活跃在瑞丽出口边贸市场上的就是五金机电、农机用具、生活必需消费品。虽然在这里总体边贸商品结构还比较单一，从事五金机电生意的一般为个体行业，并且小而分散，形成规模的企业或公司较少。但是因越南、缅甸、老挝均属世界最不发达的国家之一，不能自己生产一些生活材料，想五金化工、小家电、农机具、建材或日用消费品，纺织品都需要大量从我国进口。所以 瑞丽虽然城市不大，连郊区也

不足10万人却有林立的商贸大厦、星级酒店、商贸货摊琳琅满目，日渐熙熙攘攘，晚上夜市灯火辉煌。是中外商贾云集的边贸城市！

在服装商城里，一般是下午才开始贸易（这是不同于一般的贸易区的）。上午的工作是清理货物，在服装商城内每天都要清理许许多多的货物。都需要仔细认真的清理，否则会有失误，如果清理失误是很麻烦的事。因为货物很多有时候看的眼花缭乱的，而数字和价位确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心，细心是不可或缺的条件。相对来说，上午是比较清闲的（体力上）但是下午就不同了。下午的繁忙是不能够想象的！

想要应付下午的忙碌，保持充沛的体力是前提（一直都不能休息）！午后客商都像会“如约”而至，真有“人满为患”之感！！非吃苦耐劳之人不能胜任。但是累，苦才是小问题。客商虽然都是毗邻的，但真能说普通话的很少，交流成了我的最大难题。这个巨大障碍使得我在和外商交流时特比困难。有时候甚至只能使用计算器（一般用于讨价还价）和简单的手语交流！！而我深深的懂得想要成为一名优秀的销售员不仅要懂得他们的语言还要懂得察言观色还要想外商之所想忧其忧。当然想要与客商保持长期合作关系，需要每次货物的质量保证。

有时候也去帮忙进货，一般货物来源于昆明。因昆明的货物发往全国各地。但因为没有什么工厂专门生产服装所以有些也必须从浙江、广州进货。一旦我们要定的货昆明没有我们就必须联系江浙的厂商专门生产。问题是我们的欣赏眼光和外商的差别很大，有时我们进的货也会完全不符合外商的要求，所以就要求和他们交谈是认真观察、准确把握他们的心理！！还要在长期合作时形成符合他们需要的欣赏眼光。因为做的是批发，都需要和一个客户形成长期合作关系所以在过节时会偶尔送些小礼物以表示合作愉快和对他的感谢。不过这也是稳定客户的一个方式。但是在商城里我们做的服装批发并

不是一手交钱一手交货的，对于熟识的客户一般会以赊账的方式交易，这就存在着很大的风险，我们要有收不回帐的心理准备。因为客户不是中国人，交易上也是有点问题存在的。外国客商有些会呆上一段时间等货物进齐全了再运回本国卖，但有的也会大半年不来，没有收回的欠款让人很着急 就会打电话催他快点把帐打到位。不过要知道赊账是必须的因为缅甸币不值钱，好几百缅甸币才换人民币五角左右。当一次性买货上千或万，当次付账就不方便，他们也更乐意把货物卖完了后把卖出的钱来付账，这也是双方都认同的方式。

边贸服装贸易和普通服装贸易是不一样的，边贸服装的货物销售量都是一般比较大棕的贸易。所谓批发也不是一件件卖的，所以我们常常把两三百件的货物打成小包但四百或上千件就会打成大包。有时候货物包比我还高出很多就需要我站到凳子上去装货，说实话是会害怕摔下来的也算得上危险了。当然，并不是说货物卖出去就完了我们还需要调查外商在本国卖出去的状况以便了解行情好为下次挑选货物做市场分析。

挑选货物需要具有独到的眼光，货物最好具有独特性和唯一性。这样就能很好的销售到外商手里，当然外商也能更好的开发属于他们自己的市场。这样就能把自己的生意做得更好更大。不过因为市场的竞争性，卖家们都会好好保护自己的商品。这一点特别需要注意也是很重要的！因为新货的独特性和唯一性是赢得市场的常胜法门之一。店铺的装修可是独具风格的 不像普通的店面那样修得很大很宽敞把各式的服装全摆出来让人尽收眼底，而是修成两格。外面那格放普通的服装里面那格放的全是新货和作为存货之用。而在门外的装饰是玻璃木窗遮住了一大半的服装。

有次我单独一个人看店。来了一些缅甸人看了服装就在那里说但是他们说的既不是xx语也不是缅甸语，叽里呱啦的说了一大通。没法我只好找邻店的姐姐帮我翻译，在姐姐的帮助下最终我们商定了价格还成交了。不过要是是赊账的话我就不会卖了毕竟我都不认识啊而且我也只是个小小的销售员。

看来存在语言障碍是做不了边贸的，那位姐姐说其实缅甸语很容易学习，只要认真在这个地方呆半年就会是缅甸通呢，不像英语我们学了好几年了还不能熟练的和别人交流。

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇二

夏日里长长的暑期激起了我要在暑假参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也期望自己能在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，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，目的是要我们从此刻开始累积社会经验，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养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。

首先是找工作。由于社会上有人利用学生求职心切的心理公布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。

找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，最终等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我惟独一次的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么生疏，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，惟独努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单最终如愿的到手了，我那时是那么激动，但在客人面前我还是节制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的收获！

工作期间我也曾注重过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到此刻承包了加油站。兴许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜爱。在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关

怀的问题。我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总期望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，究竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

一在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的查找工作让我熟悉更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式颜色价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取耐心虚心接受。

二在社会中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是累积出来的，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’。

四工作中不断地丰富知识。知识宛如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，假如电

脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永恒不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永恒不会了解它。在学生阶段的我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去熟悉它们，这样的熟悉太浅薄了，不能算是真正的熟悉。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的熟悉和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇三

时间过得真快，暑假就快结束了，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。当然这并不是简单的事。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，特别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！！！！！！

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇四

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，而且我自己也是很有信心的，以前暑假在家的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。我先跟家长通了一个电话，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。

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，在这段时间里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生活得更更有意义，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。

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇五

在思想政治上，在这三年里，全面学习了马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和到xx届四中全会的精神，认真学习和掌握党的理论、纲领、路线、方针、政策等知识，力争做到思想政治上时刻与党中央保持高度一致。从而弥补自己以往对党认识的不足，改变自己思想上的先进性。通过一系列的学习，我提高了政治思想水平和自身政治素质。在学习工作中，我始终以高度的热情、负责的态度对待每一件事，及时地、保质保量地完全每一项任务。尤其是思想政治知识的学习，我深信：只有勤奋学习的人，才能从容应对新形势，紧跟时代，承担起抓住机遇、加快经济发展和社会主义精神文明建设的重大历史任务。未来社会将是学习型社会，未来教育将是终生教育。

在生活中，我关心集体、热爱劳动、乐于助人，时刻不忘自己是一名入党积极分子，需要更大的奉献自己的力量。同时，尽量接受别人对自己的批评，争取尽快改正不足和缺点，尽可能将自己的长处表现，做一个真实的自己。因为诚实、率真是一名优秀党员的基本素质之一。三年来，我努力做好自己的各方面事情，按照党章要求自己，发挥一个党员的作用。但我深知自身还存在很多不足，在党组织的教育和帮助下，我清楚地认识到，一个人只有在发现自身存在的问题并积极去解决，才能有可能继续进步和提高。我也遵守着这样的信念，要求自己做到走进自己，剖析自己，敢于正视自己，修正自己，只有不断超越自己，才能获得新生，走向崇高。在以后的日子里，我会继续在发现中改进，在改进中进步，在进步中完善。以上是我这三年的思想汇报，希望党组织及时

给予我批评指导，我会虚心接受意见，不断改正缺点和不足，从思想上、行动上向一名党员靠拢。

X年XX月XX日

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇六

暑假的到来是每个学生的期待，在没有放假的时候就想好自己在这个暑假要做什么，去哪里打工，在哪里就业。给你自己一个美好而充实的假期。但是，计划是赶不上变化的。例如我，在知道我的大学的暑假的时间后，心里就想着去哪个地方玩，哪个地方好玩，自己没有去过的。结果呢？回到家后，在想着对着自己的计划实施的时候，给我爸一个命令，最后走上自己走上当老板的路……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，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，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。因为环境的不同，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。

八月十八号开起了我的“实践课”。那天我爸给钱我们去进货，让我们去卖衣服，只要做回本钱就行了，挣到的钱，自己拿去用，听到这个消息，我高兴一下，以为我可以卖到很多很多的。说做就做，我们马上投入精力去完成这个任务。

那天，我们俩兄弟很快就把衣服摆开了，等待顾客的到来，不时还会想着自己会有能力去胜任的。接着来了个客人，首先热情地招待他们，问他们要些什么。门面的功夫做到十足，但是，我们跟他们说了几句，但不知道他们为什么不安地走开了，在他们走开的时候，我们不约听到他们不满的话语。听到这些话，我们心里真的不舒服，但是自己想了一下，其

实我们两个刚出来的毛毛虫，真的不知道什么。当时，我妈见到了，马上做好客人的工作，就这样，我的生意档就这样给我妈做成了，我不停的留意着妈妈对他们说的话，看看他们的神情变化。自己明白了一个道理：生意的投入，是每个人都可以做的事，是很容易做到的事，但是呢？如果想自己的生意做得好，财源能够进来的话，看表情，说话的语气，价格的高低，这几方面都是很重要的，也是成功的关键。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。其实没有谁一生下来什么都会的。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。这次我们接触的，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。

就这样，我每天做着同样的事情，说着同样的价格，不同的是见到不同的人，和着不同的人打交道，明白到不同的人要用不同的交往的技巧来做，这样就能很好吸引顾客的来临！在这个做生意的实践中，每天做着同样的事，但是和不同人打交道，所以每天都有不同的收获。

## **大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇七**

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇，大

一暑假社会实践心得体会。在大学的第一个暑假里，我希望能与以往有所不同。在这个时候有了参加实践活动的想法。这是一种磨练，对于学生来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。感谢学校给我们学生提供一个社会实践的平台。

本次到酒店参加社会实践的总共有三位同学，所学专业为会计。

### (一)基本情况以及工作体会：

先说说我在那里的工作情况吧：我们每天8点半上班一直到晚上9点半。我们每天的工作就是在客人来之前把房间弄干净，客人吃饭的时候，男生负责端菜而我们女生就负责上菜报菜名，帮客人倒酒、换餐盘之类的杂活。在我看来最辛苦的，就是每次客人吃饭的时候你必须站在外面等候，一天下来腿跟腰都很痛，刚开始的时候真的有点受不了。虽然说顾客就是上帝，但有的时候难免会遇到些难缠的客人。要么是过于挑剔，要么就是素质不是很高。记得有一次，老板娘说那天下午的一桌客人看起来都挺乡下的，叫我们看着别让他们把毛巾给带走了。我刚开始一挺就觉得挺别扭的，乡下人又怎么了，怎么可以这样不起人家呢？但是我到了那个房间，我刚给他们倒好茶，就那么一转身的功夫，桌上所有的毛巾都不见了，都到他们的口袋里去了，做为酒店也不好说什么。

所以服务生的工作看似简单，但操作起来还是挺麻烦的。

因为这个原因，刚开始工作的时候感到有一点紧张，但越是紧张我就越必须鼓起勇气，因此慢慢的我就习惯了。后来证明，我还是很幸运的，因为这给了我一个独立锻炼、独立挑战的机会。

### (二)实践感悟以及心得体会

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。

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。

此次社会实践，真正地填补了我在课堂上所没能学到的空白，真正增长了我的社会交际经验。一个人可以没有渊博的知识，但绝对不能没有社会交际的经验和能力，这也是我此次实践体会最深的一份心得。

(四) 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。

(五) 本次社会实践的问题和建议：

一. 在同一个地方的时间有点太长，社会实践不完全等于上班

工作，所以不应该总在一个地方，时间长了会让人有一种厌倦的感觉。所以建议应该在适当的时候调换一下实践岗位。

二. 因为我的专业是汽车服务方面的，虽然不知道自己的建议到底对不对。但还是觉得如果想要建立良好的人源关系，一定是双方面的。商家和消费者都应该提高自身的素质，努力达到“双赢”。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的暑假过得有意义。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而是要深入地探索，为自己的未来打好基础，在学校学会更多的书面专业知识，在实践中好好利用知识进行运作。

## 大学生暑期社会实践调查报告 暑期大学生实践报告 精选篇八

你们好，我是来自中文系\*\*级汉语言文学2班的。为了积累自身素养，更深入地了解党在各个时期的历史和感人事迹，近来我接连阅读了青春之歌，林海雪原，保卫延安等优秀红色经典作品。阅读过程中，我始终被书中的先进人物导引着，陪他们在成长和征战的道路上前行，感觉自己总在和林道静，少剑波，周大勇等优秀的战士同呼吸，共命运。总觉得他们给了我不断奋进的理由和动力。

在感动与钦佩之余，我的思想上有了虽细微但可喜变化：对党的认识，对党领导下的先进人物的事迹，再也不限于空洞的理论和套路式的转述。在这用心体会的过程里，一个光辉的，博大的，始终全心全意维护人民利益的党的形象更明晰了，一个个鲜活的，有血有肉的战士形象更丰满了，这使我激动，使我情不自己，迫切的要向党组织汇报我的思想成果，希望党组织领导能给予我严格的审查和批评。

在阅读青春之歌的几天时间里，我心里始终有一团困惑，难以释怀。那就是，同一个时代里，同样社会现实下，同一座校园里的青年林道静和余泳泽，在思想上为什么会差异悬殊，以至于发生交锋和冲突，导致分道扬镳，最终走向截然的两个方向呢？我掩卷沉思，并不能得到答案，和同学讨论，他们或者一笑置之，不予答复。或者说，各人有各人选择的权利，余泳泽只是一个中规中矩的知识分子，为什么要给他额外加负呢？这样的反问显然不能解惑。于是，带着疑问，我又翻开了林海雪原和保卫延安两部著作。在随同杨子荣，周大勇等主人公经历一系列历练和洗礼之后，我豁然开朗，心里的问号被拉直了，变成了重重的一个感叹号！这是对党的力量和热切信仰，对党的崇敬！

林道静出身于一个封建家庭，性格乖巧，但在后母无理的压迫与打骂中，却又存了一份坚定反抗的决心。为了寻找个人出路，逃避被男人当“玩物”和“花瓶”的命运，她逃离了家庭，走上了流亡之路，一路上受尽各色人欺骗和侮辱，在生活中处处碰壁，走投无路之下竟至于想到投海自尽，被一直关注他的北大学生“诗人兼骑士”的余永泽搭救，随后，在余永泽爱情的感动下，她答应和他共建爱巢，从小孤苦无依的林道静暂时享受到了家庭的温馨。然而，她始终不甘于做一个普通且平庸的家庭妇女，她抓住了一切机会学习先进理论著作。及至接触到\*人卢嘉川并在他的指导下系统的学习了马克思主义理论，初步了解中国。接受了革命思想和团结人民，造福人民的理念。她心里又燃起了希望的火光，她逐步的认定，党就是她的追求，并贯彻到了她的行动当中。然而，余永泽一再拦阻她参加革命活动，并导致卢嘉川被捕遇害。鲜血和恐怖并没有吓到这个年轻女孩，他毅然离开余，投身革命。深入农村宣传，走进学校号召领导，在极端困难的环境里，她坚持不懈接近相信党组织，并最终光荣加入中国，在党的关怀下，继续学习和进步。在保卫延安，林海雪原二书中，同样毫不掩饰的将自己虔诚的对党的信仰和感激流淌在字里行间。“没有党领导的大革命，我老杨还大不了是个雇工，不是党教育，培养了我的侦察本领，我老杨根本

没有本事对付座山雕，没有你们大家的英勇战斗，我老杨字在匪穴里干一年，再当几次司宴官，也不能把匪徒消灭的一干二净。” 杨子荣语。

两下相比较，我便发现，主人公人生轨迹的曲直和行事的成败，与党的领导与否有莫大的联系。这从林道静的成长经历中，从杨子荣朴实在理的结论中，我们可以一一得到印证。进一步思考，我想，是党自身的先进性决定了它的核心地位，它的领导作用。党就像一个大磁场，吸附和感化着各色向往它，依靠它的真材实料。党是无私的，给予的每一份力量都是全部，党是影响力至深的，越靠近它，越接触它，就越能获得力量。林道静就是这样一个典型：在接触中国之前，她的光景是如此的彷徨和迷茫，精神上无比压抑却无从排解，在党的指引呵护之下，她又活的多么潇洒和有价值！两段完全不同色的人生经历，在她人生的画卷上界限分明。而那条界线，正是接触党组织这一极具个人意义的事件。杨子荣的一番坦白，将他心里的感激和赤诚表现的通透，是啊，党教育人，党引导人，党成就人，还有什么比信任党，完成党交给的任务更让人热血沸腾呢！

在如今和谐稳定的社会里，我们似乎安闲了许多，我们不需四处奔忙，反抗“白色恐怖”，也不需开赴前线，为祖国征战拼杀。觉得每天只是上课，上网，饮食起居就足够，像许多大学生一样，我似乎觉得历史已经随着时间的逝去，只应该凝 凝固在课本里了。到读毕这几部经典，再经反思，我才觉得这是一种对历史，对自己不负责任的懒散态度。“忘记过去等于背叛”！

在我们国家前面走过的泥泞且黑暗的路程里，中国像是一盏灯，温暖着每个人，照亮每个人，我们都齐心协力，跟着它坚定而逐渐放亮的光辉，由窄到宽，由坎坷到平坦，由黑暗到光明，走到了这条富裕，康庄大道。我们在欢欣鼓舞的同时，绝不该忘却，有这样一位领路人，他兢兢业业地向导着，身先士卒地冲锋着，带领着我们开辟这一片新天地。如今，

它在我们更远的前方，给我们鼓励和监督：它嘱咐我们把步子踏稳一些，把胆子放大一些，朝着更远更高的地方行进。

此致

敬礼！

汇报人：

20xx年12月18日