

暑期社会实践报告盖章 暑期社会实践报告 (大全10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

暑期社会实践报告盖章篇一

2011年的暑假，我决定去进行社会实习，找个暑期工作干干。当然，这也是我第一次经历社会实习。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。于是我毅然踏上了社会实习的道路。想通过亲身体会社会实习让自己更进一步了解社会，在实习中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性；想通过社会实习，找出自己的不足和差距所在，其次，想增加点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，减少就业压力。拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题。

首先，说一下我所工作的工厂——xxxx包装有限公司，是一个上市公司，总部在厦门。位于胶州市，主要是制作纸箱，还制作纸板。我呢，在制箱课干活，具体实在印刷机上当普工。属于最低级的工种。主要是干上纸箱，拿模板，挂模板，拆模板，洗油墨，打扫卫生等，很繁琐的。

刚刚到工厂，我就被吓了一跳，老员工说，我们是第六批来干活的学生，之前来了五批，全都因为干不了走了。我当时想：这个活究竟有多累？我能干多久呢？我怀着疑问上了第一个夜班，当时感觉挺兴奋的，也没感觉到怎么累，可是下班之后，躺在床上时才感到原来是非常的累，但是，既然来

了，就要坚持到最后！事实上，我们不仅坚持到了最后，而且受到了领导的夸奖，说我们干得好，没有一个在这糊弄。因此，厂里也给我们加了工资！

打工的生活是酸甜苦辣咸五味俱全，有欢乐，有痛苦，但我的收获是巨大的，是我对现实有了更深的理解，使我更加成熟，更加稳重，不再有幻想，现实就是现实，不掺杂一点幻想，还记得当时课长给我们说的话：现在走到社会了，与在学校不同了，要把在学校学到的东西在这里运用运用，一切都按厂里的规定来做事，就这么现实！是啊，社会就这么现实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的，虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你好或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是难受的，但是也要明确表示你是真心在接受他们的批评。这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从哪里跌倒就从哪里爬起来，这才是我们所应该做的我也从工作中学习到了人际交往待人处事的技巧。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。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道了给予比获得更令人开心。不论做什么事情，都有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通，关心别人，支持别人。

经过这次工作，我收获了很多，总结了很多。现实的社会告诉我，工厂是以利益为重的地方，在这里，公司利益为重，自己的利益永远微不足道，作为员工，你不能去挑战公司的利益，只能为了公司的利益舍去自己的利益，不管这个公司怎么标榜自己：我们时刻想着员工的利益。这都是骗人的！就这么现实！现实的社会告诉我，要想在这个社会生存，你必须有一技之长。以前体会不到，经过这次实习，终于深深

地体会到了。这个社会的准则是：强者生存，强者受到尊敬，弱者只能被社会所淘汰！在厂子里，那些机长年龄都不大，比我们也就大个四五岁，但他们都有技术，有能力，因此工资也高。在厂里，都称他们为老大，由此可见，对他们是非常的尊敬，他们活干的也少，就因为他们会开机器，就这么简单！但又有几个能做到呢？想想我们大学毕业之后，我们会什么，这是一个令人非常害怕的问题！在厂里干活的这一个多月的日子里，我更加确信了以前得到的一个结论：一个企业要想在激烈的社会中生存，它必须有自己的文化内涵，就像一个人必须有自己的精神内涵一样，这个是非常重要的。我所干活的这个厂子最突出的表现是在质检上。要求是非常的严格，从出纸到成品要检查十遍之多，有些都是重复的，而且实行负责制，谁出了问题，谁返工。企业的文化内涵不就是员工的精神内涵吗？其实这一切都是人的作用起关键作用。由此我想到，大学毕业后我的质量如何呢？我的精神内涵又如何呢？现实的社会还告诉我：成功没有捷径可言，必须一步一步的走。你不要计较别人干了多少，没有白干的，老员工经常告诉我，只要你多干点，不要偷懒，你的工资就高，别想诡计，和谁搞好关系了，什么什么的。这个只能使你少干点，要想多挣钱，就得多干活，厂里只看效益！是啊，公司给你发多少钱，要看你能给公司带来多少钱，只有努力干活，才能多拿工资，才能学到技术，才能上升，才能成功！现实的社会又告诉我：我必须好好学习。在干活时，经常想到在学校的时光，虚度啊！打工是艰辛的，学习是轻松的，以前父母总是说挣钱是多么的不易，你上学很轻松啊，总是体会不到，这次终于体会到了，我想到了《唐山大地震》上的一句台词：没了没了，才知道什么叫没了。悲哀啊，这次回去，一定要好好学习，绝不虚度了！

暑期社会实践报告盖章篇二

历时一个月的暑期大学生政府见习即将落幕了，我的心情愉悦中有丝丝失落，时光飞逝，在这一段美好时光里，我们从惶惑、忐忑，一步步地迈向了自信，果敢和成熟。在见习中

不断地提升自我、充实自我，走好迈向社会的第一步，也是关键的一步。回首这段时间最大的感受是：收获和喜悦，短短的见习给我留下的不仅仅是回忆，更多的是综合能力得到了提高。

见习是我们大学学习阶段重要的实践性教学环节之一，是每一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、在实践中巩固知识，是理论与实践相结合的重要方式，是提高学生政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义；见习又是对每一位大学毕业生专业知识的一次检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，也是我们走向工作岗位的第一步。

从7月17日我就开始了政府机关见习，这时候我依旧保持着认真学习的状态，来到市政府大楼，虽然这是我第一次来到政府机关，也知道我即将在这里上班，心中还是有些紧张。

当我知道自己被分配到市水务局窗口工作时，分配我们工作内容领导告诉我工作内容主要就是：1. 协助办理水务局行政审批事项，2. 体验为民服务大厅窗口的工作。当时我的想法认为是协助不会有多大难度，可是当我真正开始接触这项工作以后，我才知道没有那么简单。在这个窗口工作的科长靳玲玲和科员余蕾，她们待人很好，为人随和，也都很照顾我，一有空就给我讲她们的工作制度，工作要求，偶尔也讲许多他们的工作经验。工作开始前，两位姐姐告诉我说工作其实不难，只要你按照咱们的制度办事就可以，说话注意方式方法，不能因为群众跑来次数多询问打扰多，就显得不耐烦或不按照制度办事了，要依法办事，不能图方便给人家推脱应付或走后门。这就是我们的工作注意事项和工作态度，必须严格要求自己。

除了窗口的工作，单位上团支部还为我们见习大学生组织

了“延安青年爱家乡-志愿青年暑运行”；“延安青年爱家乡·青春邀约十三五专题讲座”；“延安青年爱家乡-圣地学子看家乡”等活动；举办了这些活动让我真切地感受了、参与到了社会实践中来，也了解了政府的工作，更因此拉近了政府与群众的距离，还让我们体会到了政府工作的不易，在见习中磨练大家的意志，懂得了做好工作需要耐心与细致。我觉得通过这次见习锻炼了自己的实践能力，也使自己毕业后能够更好地融入社会，服务社会，做到真正的学以致用。

在见习的这段时间里，我很感谢靳姐和余姐的照顾，在她们身上我学到了很多，那些东西是我们在课本上学不到的，我也感谢学校领导跟老师的支持、帮助和信任，让我在枯燥的暑期生活里度过了一个充实有意义的日子，给我这次能够在政府机关见习的机会，让我学到了很多，不论是为人处事还是工作方法，都给我在今后的学习生活方面和以后的工作，都有很大帮助，让我在成长的道路上减少挫折。

同时我觉得今后要给自己制定一个小目标，理想一定要有，坚持脚踏实地，积极践行社会主义核心价值观，传递青春正能量，在实践中增长才干，为自己人生的成功奠定坚实基础，只有成功了才能够将来为社会做贡献而奋斗。作为一名大学生，只要是自己所能承受的。就应该把握住所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，奉献青春、服务社会。

暑期社会实践报告盖章篇三

自食其力，不完全依靠父母；熬炼自己力量：走进高校，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。而且高校期间的学费，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，农村家庭培育一个高校生，从学校到高校毕业得花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，高校生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期主动参加.实践，打暑期工、实习体会生活已经成为了一股

热潮。对大多数同学而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是高校生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参与实践、提高自身力量的机会。很多学校也主动鼓舞高校生多接触、了解，一方面可以把学到的理论学问应用到实践中去，提高各方面的力量；另一方面可以积累工作阅历对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代高校生对实践的看法以及透析高校生生活实践状况，从而结合马克思主义哲学分析高校生实践所存在的问题以及提出解决方法，使高校生能正确对待实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触、实践自己的专业技能，查找进展的机会。

还有一些高校生，挥起了创业的大笔，如办公司、开工作室、书店、经营餐厅等。

在被调查的贫困生中有50%的同学觉得自己的假期生活改善而有意义，这一比例大大超过了其他的被调查者，而选择假期方案中以打工或参加工作为主要活动的也占到了42.9%。这表明家庭经济条件较差的高校生对于自己的假期满足程度普遍较高，这表明白贫困高校生对于假期的时间支配更为合理，大多数的贫困高校生觉得在假期应当外出打工实践，而不是成天沉溺于睡觉、上网、看电视之中。在高校期间打工的人表示他们所找的工作有65%是跟自己所学的专业无关的，有30%则表示跟自己的专业有些关系，有5%的人表示在高校期间所做的工作跟自己的专业有关，但只是很少的一部分，许多人都表示盼望在高校期间可以找到跟自己本专业有关的兼职或暑假工，但这是很难找的，那些可以找到自己本专业有关的人，大部分都是跟自己的家庭因素有关，少部分则是通过自己的努力去查找跟自己的本专业有关的工作。许多的人都表示可以在校期间，能找到跟自己的专业有关的工作是一件很难的事，所以在校的许多同学都不会发时间去找跟自己本专业有关的工作，大部分都认为那是一件铺张时间和精力的事。许多都这样认为既然那么难找还不如先把自己本专业的学问学习好，等到毕业后在找，虽然那时可能会比别人少了一些阅历，但你的学问已经巩固了，只要你肯发时间在毕业后，就会找到

工作。

此次前去的东莞厂暑期工作的学子们也许有两三百号人，从高校校内一下子过度到工厂里工作的学子们还没完全适应过来。

虽然常听人说高校就是一个小.，但校内里还是少不了那份纯真和那份真诚，而工厂里关系复杂，大家得投入到一切都是那么生疏的环境中去，这好像有点难度。而且这里的工作要求严格，不允许出现错误，否则你将成为众矢之的。我们的工作时间极长，每天工作2个小时（早上7：0—；0，下午2；0—；0，晚上：0—11：0）。在完全的调查过程中。我们发觉有部分的父母不支持他们的孩子在校期间打工；有部分人对这份调查所做的答案中有一至两的题目所给出的答案让人很怀疑；我们发觉通过中介找工作的人越来越少了；许多人都盼望有高的酬劳，没有高的酬劳不会去做这一份工作，有许多人都盼望自己可以选择工作的时间。

暑期社会实践报告盖章篇四

这个暑假我选择了去电子厂做暑假工，锻炼自己。

我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持生存，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，适应社会。

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。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

我即将是大四了，离开学校的时间越来越近了，觉得时间过得真快，恐怕就再也没有机会待在教室上课了。我的很多的落榜同学有的已经踏入社会，结婚生子，我深感到我进入大学并不是人生的终点，只有多吃苦才知道生活的艰辛不易。

在电子厂里，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。我的工作是在那组装平板电脑，每天早上8点到晚上8点都要待在车间里，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。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，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，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，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，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。

不可少。毕竟，一年之后，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。一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

现在，离走进社会越来越近了。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

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。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中更新观念，吸收新的思想与知识。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，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的感悟！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大 胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站

在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。

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无所表现。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。

这次亲身体会让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一:挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班,天天面对的都是同一样事物,真的好无聊啊!好无耐啊!

二:人际关系：在这次实践中,让我很有感触的一点就人际交往方面,大家都知道社会上人际交往非常复杂,大家为了工作走到一起,每一个人都有自己的思想和个性,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,这需要我们去调整自己的心态,在一个最佳的状态下,才能很好的工作,吸取经验。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。在交际中,既然我们不能改变一些东西,那我们就学着适应它.如果还不行,那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西,最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会

到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三:管理者的管理：在公司里边,有很多的管-理-员,他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部.要想成为一名好的管理,就必须要有好的管理方法,就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工,你的下属,你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理.那么你对每个员工或每个同学,要用到不同的管理方法,意思就是说:在管理时,要因人而异!

四:自信：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。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。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。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五:认识来源于实践：一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进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。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的 决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。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。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。

作为一名当代大学生，绝不应该是仅仅局限于书本，学习理论知识的同时更要注意实践能力的培养。当今社会需要的是实践能力强的，能迅速完美的解决问题的人才。

今年寒假，我应聘入一家自助餐厅——桂林人美食广场当服务员。从找工作的艰辛到初次应聘的小小紧张，到上班时候的辛劳等等，都让我从心底里对当前的社会就业形势、作为一名大学生应该着重培养的能力、以及专业业务知识有了更深一步的了解和认识，也让我重新看待生活的意义。闲话不多说，下面让我从几个方面谈谈此次社会实践的收获：

第一章专业篇——人应该有一技之长

马云曾高中生社会实践报告对大学生说，当代大学生要想有所成就，就应该学好自己的专业或者某一自己擅长的领域，并在努力成为这一领域的佼佼者。身在这个竞争激烈弱肉强食的社会，拥有一技之长极其重要，据不完全统计，现在一般每一个中薪职位就有将近40个大学生或者硕士生竞争，竞争的激烈性实在另作为大学生的我深感压力之重。

就企业而言，企业都要求应聘者在某一领域拥有特长，企业家看中的是求职者在专业领域的影响力和实际操作能力。当今社会，社会分工严重，一个博而不精的人无法成为分工时代的佼佼者。

在我找工作的过程中，与几家有关档案管理工作的经理联系过，都以没有工作经验，专业技能不强而婉辞，甚至有一家餐饮老板也以无服务经验将我拒之门外。工作经验从某一角度上说也就是专业技能的掌握程度，可见专业技能对于大学

生求职的重要性。对于我而言，一个计算机专业的学生，如果想要在不久就要步入的职场驰骋，显然需要在现在努力严谨的学习好专业知识，打下坚实的理论基石，正所谓“公欲善其社会，必先利其器！”在我上班之时，虽然工作与计算机无关，但我也积极的工作。

总之，现在的我务必在大学期间将自己的专业知识学牢固，在学习上肯动脑，勤动脑，并且拿下计算机专业必要的证书，努力成为计算机领域的佼佼者！

第二章 人际篇——为人谦逊，善于交流，勇于表达

职场如战场，在职业场上，人际关系对于个人的发展有着举足轻重的分量，

理仅仅是两个开米粉店的小摊店老板，他们来自桂林，带着自己梦想，开了一家小小的桂林米粉店，当时桂林米粉的名声还没有打响，他们生意堪称冷淡，对于一个小小的餐饮店，和两个初出毛庐的年轻人，这是相当的打击，然而他们没有放弃，一直摸索着更好的经营方式，不断前进。直到有一天晚上，他们的餐饮小店不慎着火了，幸运的是他们两个都安全的逃了出来，但是他们一手经营的小店已经毁于一旦！这对他们来说实在是天大的噩梦，可是死里逃生的他们依然坚持，并从失败中总结经验教训，不断的提高厨艺和经营技术，学习中前进！俗话说，大难不死，必有后福。经过几年的时间，他们的事业终于有所成就，而今，桂林人美食餐饮已经在全国连锁几十家公司，成为一家大型企业。

桂林人的成功无疑表明了坚持梦想对于创业者而言，是必备的素质！然而创业绝非易事，要想成为一名成功的创业者，更要具备其他素质，经过自己的思考，以及参考网络论坛的讨论，得出以下创业者必备的素质：

1、欲望。欲，实际就是一种生活目标，一种人生理想。创业

者的欲望与普通人欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，往往需要打破他们现在的立足点，打破眼前的樊笼，才能够实现。所以，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。我们说的创业者的欲望是不安分的，是高于现实的。一个人的梦想有多大，他的事业就会有多大。所谓梦想，不过是欲望的别名，你可以想象欲望对一个人的推动作用有多大。

2、明势。明势的意思分两层，作为一个创业者，一要明势，二要明事。先说明势。势，就是趋向。做过期货的人都知道，要想赚钱关键是要做对方向，这个方向就是势。比方说，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！反过来说，你就是不想赚钱都难。创业是一个在夹缝里求生存的活动，尤其处于社会转轨时期，各项制度、法律环境都不十分健全，创业者只有先顺应社会，才能避免在人事关节上出问题。创业者一定要明势，不但要明政事、商事，还要明世事、人事，这应该是一个创业者的基本素质。

3、敏感。创业者的敏感，是对外界变化的敏感，尤其是对商业机会的快速反应。如果你有心做一个商人，你就应该像训练猎犬一样训练自己的商业感觉。良好的商业感觉，是创业者成功的最好社会实践报告保证。

4、人脉。创业不是引无源之水，栽无本之木。每一个人创业，都必然有其

凭依的条件，也就是其拥有的资源。一个创业者的素质如何，看一看其建立和拓展资源的能力就可以知道。

5、谋略。创业是一个斗体力的活动，更是一个斗心力的活动。创业者的智谋，将在很大程度上决定其创业成败。尤其是在目前产品日益同质化，市场有限，竞争激烈的情况下，创业者不但要能够守正，更要有能力出奇。

言已尽，而意未穷，此次寒假实践经历让我对自己的学习生活进行了反省，让我受益匪浅！我更加明确了自己的奋斗目标和决心，这次工作经历还让我学会以积极乐观的态度去面对生活，不管生活又有什么曲折，保持积极的态度永远是首要的。象牙塔的生活已经走过了一大半，我也即将完全的步入社会，毫无疑问，我必须努力奋斗，不断学习充电，加强自身素质，成就一番事业！

当一学期紧张的学习生活走向了尾声，“暑假怎么过”便成了热门话题。有的热衷于居家休整，有的认为旅游游玩更胜一筹，有的则闭门修行好好学习，不过，更多的同学则想利用暑期去进行社会实践。加之学校的推波助澜，暑假打工热潮便悄然席卷了整个社会。因为每一个意气风发、热血沸腾的中学生都渴望走出宁静安逸的校园，摆脱乏味无聊的生活，踏入社会，找一份工作，靠自己的双手和智慧，努力奋斗，换取属于自己的劳动成果，得到社会对自己价值的肯定。

作为一个渴望工作、渴望改变、渴望成功的中学生，我也欣然地加入了这股势不可挡的打工洪流中。在妈妈的介绍之下，我顺利地进入阿佳家纺干了三天。

这家工厂的工作主要分为五种，裁剪、缝纫、手工、检验、包装。顾名思义，裁剪是将完整的布裁剪成窗帘、坐垫等所需的形状，缝纫则将裁剪完之后的布利用缝机制成初期窗帘、坐垫，手工则是加之修饰，如窗帘需要剪平袖头，坐垫需要填上锦纶棉，钉上纽扣或者缝上背带，其他还会添加一些小饰件，经几位叔叔阿姨的检验之后，便进入最后一道程序——包装。包装最简单，所以我便选择了这一项来实践。

我需要做的只是将窗帘折叠成固定的形状，与一张说明卡一起装入包装袋，然后贴上条形码，合上袋子即可。虽然工作很简单，但是还是需要细心对待，既不可弄错正反面，也不能贴错条形码。一天下来，需要重复同一种工序几百遍，下班后也不免感到腰酸背痛，打工确实不容易。

当然，在工作中我有许多的不足，至少与正式员工相比有一定的差距，具体而言是缺少细心和经验。做事不太灵活，不太善于观察细节，所以无论在速度或质量上都略逊一筹。不过我打工的目的并不是为了赚钱，而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，体验另一种与众不同的暑期生活。当然，在这次工作实践之后，我也如期获得了不少的认知。

工作锻炼了胆识和勇气，重复培养了耐心和细心，努力换取了自信和快乐。“艰辛知人生，实践长才干”，通过这三天打工，使了解了父母工作的艰辛，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中也使我对自已有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。下学期。我一定更加努力地学习，耐心对待每一道难题，遇到困难时不气不馁，尽全力做好自己应该做的事。

培根说：“知识本身并没有告诉人怎样运用，运用的智慧在于书本之外。”在打工的过程中，中学生可以在打工过程加强自己的实践能力与经验，至少可以得到一种体验。因为打工的过程中，中学生自然而然地要跟各色各样的人进行交往。在这些过程中，中学生不得不思考如何看待眼前的问题，怎样处理好人之间的关系，等等。这不仅使中学生更加了解社会，加强实践能力，也会让中学生更加深刻地学会处世，同时提高了思维深度。

记得那一年，刚刚懂事的我站在门口等母亲下班，母亲是一位数学老师，她在黑板上写下一串数学符号，看着那些大哥姐姐听得那么入神，那一刻一颗小小的种子便在我的心里种下，伴随我走了20个春夏秋冬，长大我要做一名老师。

幸运的是大的一我便有了一个实践的机会，能够站在讲台上让曾经种下的种子开花。为了实践方便我选择了我的母校作为此次实践的单位，那一年我的梦想在这里起航，今年我的梦想在这里实现，虽然实践只进行仅仅的二十几天，但却是

不平凡的二十几天，现将此次实践做一个总结。

词读了一遍，告诉他们用哪个生词，还有一些容易些错的词，当我开始检查他们写得是否正确时却发现有几个同学完全空白，虽然当时有些不理解，但是我想应该有什么问题他们没搞清楚，所以还是到黑板上把正确答案写出来，让他们把正确答案写上去，我想作为一名老师应该培养他们的积极主动学习能力，于是我让同学们同桌之间相互检查.学习而不是把答案直接告诉他们，每当同学们回答时都给予中肯的评价，不忘记鼓励每一位同学，更不放弃每一位同学，鼓励同学们在课堂上大胆的说出自己想法，大胆的去黑板上写出自己的答案，该班的学习委员是一个细心且写字漂亮的女孩子，通常我会让她多到黑板上写字，告诉其他同学多向她学习好好练习写字，做题时要细心细致，这样一来不仅鼓励了学习委员，还让其他同学有了好榜样，学习稍稍靠后的同学回答时鼓励他们回答得很好在努力一点会更好，我发现这样下来一堂课都很活跃，不过我也发现了同学上课总是不太安分喜欢打打闹闹，喜欢玩小东西和讲小话。这是我的专业课心理学教育学帮了我很大的忙，让我知道小学生的心理活动规律和特点，更加知道如何对待每一个不同的学生，深深感慨知识真重要，回到家我告诉母亲同学空白情况，母亲告诉那几位同学是学习稍微靠后的同学，需要更多的关心和鼓励，听后我恍然大悟，然后认真准备我的下一堂课，第三天走进课堂，我走到同学们中间问他们作为一名学生应该这样上课，他们很积极的回答了，我告诉他们应该以应该的姿势坐好，认真听讲回答问题，不做与上课无关的事，思维应该多在学习思考上，这才是好同学，同学们特认真的回答好，果然从此他们变得更听话了，基于上一次经验，我开始提问上一次空白的同学，鼓励他们和同桌多合作，让同桌检查他们的错误，多提问类似于造句的问题，我发现他们的想像力特别的好，就鼓励他们的这个优点告诉他们好好发挥自己的长处，自己的短处要去克服，那么学习就不会那么困难，课堂上写了错要知道问老师，要知道熟背熟记单词，多看好作文，取其精髓把它们用到作文中去。

初中生暑期社会实践报告范文

一、活动时间□ xx年8月14日上午

二、活动地点：

西湖区交-警大队文新支队

文三西路与古墩路交叉口

三、活动计划

1、成立“珍爱生命”交通安全行动小队

2、参加西湖区交-警大队文新支队交通安全知识讲座

3、打印80份“交通安全调查问卷”，对行人进行“交通安全调查”，劝导行人遵守交通规则，不闯红灯。

四、活动过程

（一）成立“珍爱生命”交通安全行动小队

由文澜小学准初一新生城西片部分学生8人组成“珍爱生命”交通安全行动小队。初一（6）班6人，初一（7）班1人，初一（9）班1人，加上部分家长。

（二）参加西湖区交-警大队文新支队交通安全知识讲座

上午8：30，我们一行人来到紫荆花路上的西湖区交-警大队文新支队，崔警官给大家讲述交通安全知识，告诉大家要增强自我保护意识，在过马路时要看清指示灯。

（三）斑马线上的安全行动

1、调查目的：了解行人遵守交通规则的情况，以及对交通安全的认识。大家分工，每人完成10份调查问卷。

2、两人一组完成问卷汇总。

3、数据分析：通过数据统计，我们可以得出一些结论：

(1) 85%的调查者认为在步行或骑车时，有闯过红灯的经历，但很少。看来，闯红灯的行为很多人会去做，所庆幸的只是偶尔闯一下。

(2) 85%的调查者认为闯红灯很危险，坚决不能闯，还有15%的人认为偶然闯一次没关系，这15%的人很危险啊。

(3) 只有20%的调查者在开车或坐出租车时，会系安全带，开车要系安全带的意识还非常薄弱。

(4) 如果开车时，35%的调查者会在人行道前避让行人，65%认为有时会。

(5) 认为饮酒后坚决不可以开车的是100%。

暑期社会实践报告盖章篇五

由于今年放暑假时间比较长，加上我的家乡安徽一到夏季气候炎热酷暑难熬，另外我哥就在昆明的一家公司（云南格瑞环保工程有限公司）上班。还有就是昆明里西昌不是很远，车费又不贵，以及气候四季如春，鲜花四季开不败，气候宜人，是个避暑旅游的好地方（我很早就很向往那里了）。此外，我哥在那边可依然我衣食无忧，至少不用出生活费，呵呵。所以，我就想去昆明打工挣钱。下面就是我在云南格瑞环保工程有限公司做业务时所学到的一些业务知识，以及我对暑期社会实践的一些感受和体会。

因为我哥在那公司里是做业务的，所以我也去跟着做业务。我们所做的业务就是关于投资理财的，就是广泛的吸取社会闲散资金发展公司的产业。必须明确的是，首先，你出去做业务就得宣传（他们称之为展业），展业就得有对象，我们的客户主要来自60岁以上的老年人。为什么这么说呢？一个原因是退休的老人有充裕的时间，能参加其他公司及单位的一些相关活动，并且喜欢和老年朋友们一起出去玩。比如文娱以及公益活动。而年轻人就不同了，他们整天忙于工作及应酬很少有时间参加这样的活动；另一个原因是因为老年人退休有一部分退休金，而且在生活上花费又不大，而年轻人要么没钱，要么就是把钱用于事业以及家庭上而很少用于投资。所以我们就报老年人做为我们的主要客户对象。

那么，要出去展业是又要具备些什么呢？首先，要知道并且很熟练地说出公司是干什么的，自己是干什么的，以及公司的产业和相关信息等等。这样你才能很熟练准确专业的向客户做宣传，令其产生兴趣甚至深信不疑。这都是一个业务员所应具备的最基本的能力，否则一切业务都无法开展。接下来就是出去宣传了，做业务时首先要有一个很好的开场白，这样就能使你的客户引起注意并产生兴趣。你可以这样一调查的方式开始：***你认为环保和我们有切身利益吗？他（她）肯定会说：是的。接下来你就能自由的把谈话开展下去。或者你可以以问好或是自我介绍的方式开始：您好，***阿姨（叔叔）。我是环保单位的宣传员，我能占用你一点时间吗？或者是站在他的利益角度上开始，或者从相反方向提问：您认为如果没有青山绿水围绕，即使有再好的经济生活条件，你获得开心吗？等等。不管用什么样的方式都要面带微笑，要有诚意，说明你的来意或意图，打消人家对你的敌意和防范，这样业务才能得以开展。如下是我们做业务时一般采用的话数：

阿姨（叔叔），您好，我们是个瑞环保的，我们今天（或*天）在**地方**时间举行了一个关于环保的公益宣传活动，主要宣传一些关于环保和中老年保健的知识，时候想使命发放环

保购物袋，您可以带上一张我们的邀请卷（你地给他（她）一张邀请卷）去了解了解这方面的知识，顺便领一个环保购物袋回去用用，那是一个绿色可重复使用的挎提两用的袋子。如果你非常确定他们回来参加活动你就不用叫他们给你在邀请卷上填写资料。否则就说：为了体现我们的责任，请你帮我们填写一个资料，我们会进行现场抽奖，作为对热心环保事业的市民的奖励。如果他们说**天没有时间，你就可以说：请您填写一下您的联系方式，如果以后有这样的活动我再打电话通知你，好吗？这样他们就会很高兴的写下联系方式。

其中应注意的是，出面带微笑外，要说**单位而不说**公司，因为一些人对公司很反感，那么他们的兴趣就会大打折扣，说**单位显得更正式一些。要做到主题明确，概念模糊。对不是很确定来的客户要想方设法的留到联系方式，以便以后邀约，因为他们很容易就放鸽子（不来）。

对于当天没来的客户的邀约：“为你好请问是**阿姨吗？我是那天在**地方给你发邀请卷的格瑞环保的***啊，是这样的，明天我们在**地方举办了一关于环保的和保健知识的公益活动。。。。。（和上面的话术一样）”。同时你还要问他们：“那天给你的邀请卷还在吗？”“是的还在。”“那你直接带着来就是了，我会来接你的。”如果说不在了就：“那你到前台登记时就说找**部的**就是了，到时有人来接你的，一定到哦，我等你。”其中应注意的是要有诚意面带微笑，因为微笑虽然不能听到，但他们一定感觉得到。同样要用到主题明确，概念模糊。当邀请时一定要重复说明他们来时找谁几部的。这样就能避免你约上来的客户被别人给抢走应为那是关系到钱的问题。

那么，客户约上来了以后又该怎样陪同呢？接下来要说的就是客户的陪同，什么端茶递水，嘘寒问暖都要做好，只有一个目的，就是在和他们聊天时了解他们的家庭和经济条件。“阿姨（叔叔），你今年高寿啊？”“快70了。”“不会吧，快70了，我怎么看您也就65，您一定是很懂得保养哦，

值得我们学习啊。”“您以前是哪个单位的啊？”“是铁路局的”“哦哟，那可是铁饭碗哦。”“什么铁饭碗哦，勉强糊口。”“那你的工资待遇及福利一定是很可观的哦，怕有五六千吧？”“哪有那么多啊，也就两千多而已。”“那也不错啊，至少花不忘嘛。你有几个子女啊？”“有两个儿子一个女儿。”“哦，那你命可好哦，老来享福哦。”“享啥福哦，勉勉强强过得去。”“你是和儿子们住呢，还是自己分开住啊？”“和儿子们住（分开住）。”等等。就是很他们拉家常。其中你不能直接问他们有多少钱，收入怎样。因为人都有一种防范心理，谁都不会轻易地告诉一个素不相识的人，相信你也不会。只有通过慢慢的“套出”。还有就是问是否和儿子们住，如果和儿子们住的话，就不好做业务了，因为儿子们有可能因为不理解或因为老人们没有把钱用来支持他们的事业而反对。和儿子们分开住的话就很有可能不和儿子们商量，不被反对，等等，容易成功。以后服务时也可以上门服务，显得更有诚意。

我们机子的方式是以会议营销过的方式开展的，我们有专门的人进行上课，介绍公司的相关产业，发展潜力，管大的市场需求，政府的大力支持，以及说明客户怎样与公司合作，合作期限，合作回报，以及原始股等等。客户听课时，你要随时注意客户的听课情况，以及做笔记情况，以便了解他们是否感兴趣。等等。

当客户听完了之后，就该与客户谈单了，也就是促成客户与公司合作。“阿姨，你觉得我们**总监的课件的怎样？”“很好。”“那你觉得我们的项目怎样啊？”“很好的。”“您觉得我们公司的产业以及各方面都有很大的发展潜力，而且你也相信我们公司，那你初次就少和我们合作一点，您看是合作三万还是五万？”果断的以及有钱的就会马上答应合作多少万。这种就很好做，但还有一种就是犹豫型的，下面是一些话术。对于犹豫型的：可以以公司的发展潜力以及对它们自身的好处“您看我们的回报比银行利息高几倍，而且很有保障，这是你的最好选择”。也可以用激将法，

“你看人家多和我们合作了10万”。也可找老客户帮忙说服等等。对于犹豫型的客户：如果他们说要考虑考虑，你就问他们有什么地方不明白，并加以说明，反复问反复说明，知道他们无话可说为止。也可以站在他们的利益点上出发。也可找老客户帮忙说服。还可以找其他业务员或财务帮忙做配合，故意把话说给他们听，刺激他们与企业合作，也可以说：“对于一个有出息的男人是不会有事就和老婆商量的，”等等。其中，就是要运用不同的方法对待不同的客户，灵活运用，方显神效。只有一个目标就是促成客户与企业合作。

客户与企业合作了并不代表业务的结束，同时也要包客户服务好，服务客户是非常重要的，这也是其他业务的开始。把客户服务好了，取得他们的深沉次的信任，往往会增加与共识的合作或给你带来新的客户。这样你的业绩就会做得非常好，当然你的工资就会很高了。当然，对于有钱而没有投资意向的或没钱而又投资意向的准客户来说，更要服务好，这也是你好也就的来源，从某种意义上说，服务客户不是业务的结束二是业务的真正开始。

以上的这些就是做业务的基本技巧，具备了这些还远远说不上是一个成功的业务员，同时，还要具备以下几个方面的素质：第一，专业化的知识。第二，职业化的素质。第三，敬业的态度。这样就可称得上一个成功的业务员了。

这就是我在格瑞环保工程有限公司做业务时所学所用的。

在做业务时我说后了很多，有金钱方面的，有能力方面的，自己的社会经历经验丰富了，口才得到了锻炼，增长了见识，能力得到了提升。也学到了几个名词。“团队”和“团伙”。“团队”的“团”就是由“口”和“才”构成的。而“对”就是由“人”和“耳”构成，“耳”就是耳朵的意思。合起来解释就是：一个有口才的人对着一群有耳朵会听话的人。强调领导的作用以及队员的相互合作与帮助。这样才称得上“团队”。而已“团伙”就可理解为：“一个有口才的人

对着一群有火气的人。”很容易就能与之和“犯罪团伙”联系起来。“合法集资”与“非法集资”。非法集资的表现有：第一，没有相关的政府批文，第二，没有相关的经济实体和产业机构，第三，以高额回报做利诱，第四，资金流向不明确。“赚钱”、“挣钱”、和“苦钱”。“苦钱”是昆明的地方说法，其形象地说明了钱的来之不易，一个“哭”字可谓是说的经典，这个词我认为有点老实或没有一技之长的意思，要不为什么干那么苦的工作，这个词用在农民工或建筑工地上的工人是最贴切不过了。“挣钱”的“挣”是由“手”和“争”构成的，提手就是“手”嘛，就是用手去和人家争钱，同样说明了钱的来之不易。而“赚钱”就不同了，“赚钱”的“赚”就是由“贝”和“兼”构成的。“贝”嘛就是用有一技之长，“兼”就是到许多地方做兼职，有位哲人也说过：有一技之长的人可以处处涉足。说的就是这个意思。所以其钱就来的就特别容易而且特别的多。这就是这几个词的区别。这些都是不曾在书本上学到。

还有一个很普遍的问题，就是现在的大学生有很多都是那种高分低能型的，不否认，我也有点像是那种。就拿做业务来说吧，我开始出去做宣传的时候，根本接不敢出去宣传，只好看着人家说的头头是道而无能为力，满满的，即使上前去说不到两句就觉得很羞涩，面红耳赤，口舌僵硬，语无伦次，接着自己就没信心再宣传下去了。也有可能另一个原因就是自视清高人为自己是大学生，就了不起，不把他人放在眼里，不屑于上前宣传。有一种高不成低不就的感觉。这不是个别原因，而且是相当大部分人都是这样的，这就是我们国家的教育机制的问题吧，一是，我们的高校扩招，我们的教育从精英教育转向大众教育，每个学生获得的教育资源就少了。二是，招生腐败，高校的招生权力下放，高校有决定权。还有就是有很多老师上课就是照本宣科，跟本人学生学不到多少知识。我个人认为就是这几个方面的原因吧。

从昆明回到重庆市，正值稻谷收获的季节。当然，我也的下地帮忙收割，由于很长时间没有干农活，手啊什么的都比较

嫩，干活的第一天就把手给磨破了，鲜血直流，尽管能得腰酸背痛，我只好强忍着，第二天还得戴着手套继续干。因为人手不够啊，再加上请人帮忙又不好请也请不起，一人一天一百多，还没人肯干，可能是天气热的缘故吧。这是我干农活干的最累和最悲惨的一次吧，一是不上悲惨，只是很可怜。这次我真正领悟到了“苦钱“的真谛。鉴于此，我要而且必须在以后的工作中加以注意。

这次暑期中所经历的事中除了帮家里干农活以外，其中我领悟最深刻的就是，社会才是一个真正的大课堂。在这个大课堂里学到的东西和学校里学到的同等重要，学校里学到的东西多是纯理论的，与实践结合得很少，有些还是还是社会发展的产物，而且还落后于社会，因为社会上所产生的新知识要经过加工编写成教材至少的一两年。所以在学校里学到的东西虽然是经过筛选的经典的東西，但只有勇于社会这个大课堂才能发挥其最大的威力，这样你才能从两个课堂里学到更多的东西。这就是说理论要联系实际，与时俱进。

在这个现实的社会中，一切的东西都是现实的，而不再是那么单纯，就拿谈恋爱来说吧，以前只要双方有感情，而根本不在乎相貌及家境如何，就能结合在一起。但现在就不同了，相貌好看是最基本的，还要有三子：“车子”、“房子”、“票子”。女的钓金龟婿，男的傍富婆已不罕见。这就是为什么有很多人甘愿做别人的“小白脸”火“情人”。现实的社会，现实的一切，融入其中，你会更现实，只有融入其中你才是现实的人！

以上的这些就是我在暑期中所学到的和体会到的。可能在语言表达上不是很清楚，望多包涵，其中的有很多经验和教训，值得在以后的工作和学习中扬长避短，多多学习和注意。

暑期社会实践报告盖章篇六

专业班级：风景园林1101

姓名□XXXX

学号□XXXX

实践单位□XX

时间□20XX年8月XX号至20XX年8月XX号共XX天

了解gm市园林建设和规划现状。今年以来□gm市积极开展节约型园林绿化建设，力倡导“三节一环保”的绿化模式，探索了一条生态节约的园林绿化之路。截至目前新增绿化面积140万平方米，每平方米节约10元，共节约资金1400万元。

就我市园林绿化有关工作，采了市园林局局长蒋桂欣。我市积极增绿扩绿，建成区绿地率达32.4%，绿化覆盖率达36%，人均公共绿地面积16.2平方米。我市园林绿化工作有了长足发展，仅园林局管理的绿地就有300万平方米。

为不断满足群众文化生活需求，完善基础设施，今年有步骤地对进行建设和改造。改造自20XX年10月开工，20XX年4月底完工，投资1.2亿元。这次改造，以增加公园绿量、突出景观建设和完善基础设施为重点，在功能上更加体现人文关怀。改扩建主园路2300多米，铺装卵石路、嵌草路等支路4000多米；拆除老旧设施、临时建筑13处，新建了寓言长廊、五环广场、木栈道、槐香苑等15处别具风格的新景点；修缮油饰了凤凰阁、牌坊、园亭等10个仿古建筑；增添了造型各异的路灯、景观灯、庭院灯等500盏，并对凤凰阁、小西湖、牌坊等主要景点实施了亮化；改造更新绿地近10万平方米，栽植雪松、樱花、百日红等观赏树2.8万多株；新建门球场、篮球场、羽毛球场等健身场地9处；同时修建了林荫停车场，增设了路椅、果皮箱、公厕等，服务设施得到进一步完善。

一是坚持节约用水。结合自然条件状况和经济发展水平，因地制宜搞绿化，力培育和种植耐旱、节水、涵养水源的节水

型植物，积极开展节水型绿化。强化对园林绿化养护人员的节水知识培训，提高其园林绿化节水意识和节水技能。进一步普及推广了滴喷、滴灌等先进灌溉技术，充分利用中水管网敷设进行绿化浇灌，节约了绿化管护用水。

二是坚持节约资金。坚持“少花钱、办事”的原则，从规划、建设、管护等各个环节入手，对园林绿化进行认真审查，层层把关，充分利用成本低、适应性强的本地乡土树种、草种、花种用于绿化，坚决杜绝高价设计、高价买绿、高价建绿等铺张浪费现象，提高了园林绿化的经济性和实用性。

三是坚持节约用地。强化集约化绿化的观念，积极实施青木复层种植，综合发挥绿地的景观效益、经济效益和生态效益。向空中要空间，积极推广建筑物、屋顶、墙面、立交桥等立体绿化，进一步提高城市绿化的覆盖率，推进城市绿化由单一的地面绿化向多形式、多层面的立体绿化发展。

四是突出园林绿化的生态环保功能。在绿化工作中，注重物种的多样化，坚持禾、灌、草、花结合，温、寒带物种结合，突出高树叶量，多种植树，同时加强对自然水面的保护与拓展，切实增强了绿化对城市生态环境的调节与保护。

xxxx年以来，我市城市园林绿化工作与创建园林城市、环保模范城市、文明城市紧密结合，确立了创建省级园林城市的目标，提出了“全民动手、见缝插绿、苦干三年、绿化城区”和“树点点、杨树镶边、灌木扩面”的总体要求，进一步调动全市各级各部门和人民群众的生态意识和绿化积极性，力开展了城市道路、公园绿地、单位庭院、居住小区等绿化活动，分别启动和建设了文体公园、南湖植物园、小康河综合整治、凤凰公园综合改造、四环路绿化带、夷安道绿化带、康成街绿化带、凤鸣园、翠岭园等一批重点绿化工程，并在市区力实施鲜花道、增荫增绿、拆墙透绿等工作，城市绿化实现了跨越式发展，城市面貌和精神风貌焕然一新，生态环境和居民生活质量有了巨提高。

暑期社会实践报告盖章篇七

为了体验社会，锻炼自己的社会适应力，丰富自身的社会经验；同时，也为了解当前的就业形势，体验工作的艰辛，为将来投身社会进行工作打好基础。这次暑期社会实践我选择圣纳百货商场主要是因为这个单位贴近人民，发展前景较好，我可以从中接触到社会各层各种不同类型的人，希望可以为我以后的工作做好准备。

于xx年8月1日至8月15日在小河圣纳百货商场从事销售工作。

首先，通过熟人介绍，我获得了这次实习机会。实习过程是每天工作八小时，早晚班轮换制。由于我是新人，第一天有一位工作经验较丰富的同事和我一起工作，教授我一些工作技巧和注意事项。然后，我模仿同事工作时的表情、神态和语气，慢慢学习面对问题时应有的反应能力和解决问题时的从容和镇定，渐渐地跟上步骤，进入工作状态。

其次，我发现热情是工作中必不可少的一个重要因素。对待同事要热情，在工作中要互相帮助，学习人与人之间的相互适应，相互包容，相互理解；对待顾客更要热情，积极向顾客宣传、介绍产品的性能与质量。开始时我不敢向顾客介绍产品，一是怕遭拒绝，二是顾及面子，但周围同事的工作的热情感染了我，他们大方地向顾客宣传他们的产品，即使失败了也毫不气馁，渐渐地我也开始主动，开始尝试，热情大方地招待顾客，像对待朋友一样真诚地对待他们，很快便适应了这个工作。

最后，在销售的过程中也要适当运用英语专业应有的交流技能和社交能力，慢慢学会和社会各层各类人交流相处。

十五天的短期工实践活动很快便结束了，虽然时间较短，但是我从中也学到了不少东西，获得了一些社会经验，一定程度上了解了当前的就业形势。在这十五天中，我学到了一些

关于销售的知识，相信对我以后的生活和就业都有一定帮助，期间我知道了之前从未接触过的定量提成制，也就是多售多得，这大大地激发了我们工作的热情，对销售产生了很好的影响，因此，我的实践也取得了较好的成果。经过这次实践，感觉自己少了一份脆弱，多了份坚强，忘了如何去依靠，想的是如何去学习让自己独立自强，如何努力让自己的生活和工作充实精彩。

一直以来，我们这群90后都在父母的羽翼下生活，习惯了温室的空气与养料，从不曾考虑过离开父母，我们是否也能生活得这么悠然。进了大学校门才知道，以我为中心的孩子气想法不再适用我们，20岁的我们应该学会自己长大，学会慢慢成熟，而这次暑假的实践活动更让我接触到了社会这个大群体，渐渐地发现，其实自己是很渺小的，社会才是学习和受教育的大教堂。

这个暑假，我第一次离开父母的庇护，真正地踏上社会，决定自己努力，自己奋斗。第一天上岗时，面对周围一张张陌生的面孔，自小羞涩的我开始害怕，开始紧张，觉得一切无从下手，那位“前辈”同事看到了我的尴尬，便教我一些工作要领和注意事项，她告诉我，在这样人来人往的商场里工作一定气，对同事要团结，对顾客要诚恳，对所有人都要尽量微笑，用你的和善主动去和每个人交流相处。我自小就很胆小，比较怕人，不敢和生人说话，而现在要我主动和那么多陌生的人相处，我确实有点紧张，但经过一天天的相处，我发现而怕生的毛病也大大改善了，慢慢地我也敢主动向顾客介绍宣传了。

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，实践也是学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。我们不再是象牙塔里的脆弱花朵，应该通过社会实践的磨练，经历社会中的风吹雨打，

慢慢成熟，慢慢长大，去学习社会这所更具挑战性的综合性大学里的课程，使我们在将来能更好地为社会服务，更好地体现自身价值。

这次的实践生活让我从社会这个大课堂里学到了很多，这短短的十五天让我成熟了不少，增强了我的办事能力和交往能力。我体会到了工作的艰辛和挣钱的不易，离开了父母的关怀和亲友的帮助，自己的所有事物都要自己去解决，在这体验中我慢慢地学会了独立和自强，同时也增强了自己的自信心，现在才发现，其实没有自己办不成的事，只要肯努力，愿意付出，什么困难都能解决，什么事都能做成。

社会实践不仅仅是一次体验，还是一次人生经历，更是一生宝贵的财富。今后我要积极地参加更多的实践活动，用一次次亲身体验丰富自己的阅历，增加自己的社会经验，增强自己的综合能力，为三年后真正融入社会做好准备。

暑期社会实践报告盖章篇八

工作最后一天的晚上，我坐在哥哥的车里，久久不能平静。其实这个社会远没有我们想象的那么简单好混。“机会无处不在”这句话只是有些人对自己说的一句安慰。要通过自己的实践，真正知道什么样的人才能真正适应这个社会，成为人们所说的“人才”。记得当初，我不知道这个暑假该怎么过。按照往年的情况，我的选择是做“宅女”。但是现在，我应该试着进入社会，了解它。去暑期社会实践，真正检验自己是否具备成为社会一员的基本能力。所以，我选择了去xx有限。因为我哥是这家公司的总经理，所以他给我安排了一份相对轻松的工作，让我对进入社会应该具备哪些基本素质有了初步的体验。

我怀着忐忑和好奇的心情走进了哥哥的公司。哥哥给我安排了一个座位。我平时的工作就是接电话，复印材料，整理文件等。这份看似简单轻松的工作，其实有一些感人的瞬间在

里面，是我在学校没有感受到的。而且很多时候，我时不时的要做一些工作以外的事情，有时候还要做一些打扫卫生的工作。学校里可能会有老师告诉你今天做什么，明天做什么，但是在这里，没有人会告诉你这些。你一定要有意识的去做，做到最好，一项工作的效率别人会有不同的评价。

这是一个从小就一直缠着我的问题。嘴笨，不知道怎么表达，也不知道怎么让对话进行下去，往往导致对话的沉默。但是，在这次实践中，我学到了一些谈话技巧，提高了我的人际交往能力。我会关注同事的聊天，用心感受他们的兴趣爱好。在交谈过程中，我会保持微笑，眼睛盯着和我说话的人，注意到别人和你说话时情绪的微妙变化。还有一点，大家不要随便打断别人，因为这样对别人不礼貌。就这样，我在一点一点的改变着自己，也希望有一天我也能成为专业人才。我相信只要我善于与人相处，与同事相处融洽，就会事半功倍。当同事给我提出宝贵意见时，我会耐心倾听，虚心求教，努力做一个能言善辩、谦虚的人。当然，这一实践并非一帆风顺。有时候，我做错了事，老板会严厉训斥我。这个时候我承认心里会很难受，会觉得委屈。但是，这个时候你唯一能做的就是找出自己错误的原因，给自己一个记忆，记住不要再犯类似的错误。毕竟你还是个职场新人，对某些行业的规则还不了解。但是，如果你错了，你必须承认它，并努力改正它。如果，确实，你没有做错什么，你必须坚持自己的原则，禁止别人越过自己的底线。我们要学会用平常心看待自己在职场中的得失。有时候，为了贪图自己的所得，往往会失去更多。笑对生活中的一切挫折，这样我们才能变得更有进取心。

在这次暑期社会实践中，我学到了适度的重要性，任何时候都不要越过这条线。我说的学历，是指知识，对工作的态度，对同事和上级的态度，以及个人价值观的逐步培养。对待知识，我们要有谦虚的态度，不能过分骄傲，也不能缺乏自信，该出手时就出手。要时刻关注同事和上级，指的就是我上面说的；善待自己，逐渐树立正确的价值观，做最好的自己。

短期的社会实践就这样过去了，我也从中收获了很多。社会实践拉近了我与社会的距离，也开阔了我的视野，增长了我的社会实践才能。为我以后进入职场打下了坚实的基础，让我有信心真正成为了一名专业人才。感谢这次暑期实习，让我具备了一些公司员工应该具备的最基本的素质。在这个广阔的社会世界里，让我们翱翔吧！不管刮风下雨，我们还是要前进！

暑期社会实践报告盖章篇九

有一种精神是不怕牺牲、前赴后继，有一种精神是勇往直前、坚韧不拔，有一种精神是众志成城、团结互助，有一种精神是百折不挠、克服困难的的精神，而这些构成了伟大的长征精神。河工大新传院长征小分队的队员们为了寻找长征精神，于7月10号来到“红都”——延安志丹县，追寻红色记忆，感受黄土情怀。

志丹县原名保安县，1936年为纪念民族英雄刘志丹将军而命名为志丹县。毛泽东曾在这里生活和战斗，为志丹历史留下辉煌篇章。队员们先找到了保安革命旧址纪念馆，里面有毛主席旧居，中共红军的会议室等革命遗址，这里不同于其他景点的高端奢华，有的只是破破的窑洞，破旧的木椅和落了灰尘的土炕。但正是这样的简陋环境使队员们更能体会到当年长征的红军战士的艰苦及老一辈革命家心中坚定的信念！

到志丹县必然要去拜谒刘志丹陵墓，刘志丹烈士陵园非常的气势恢宏，走进烈士陵园可以看到社会各界人士在此处的题词：为人民解放事业而献身的刘志丹将军必定永垂不朽！其中，毛泽东为他题碑：“群众领袖，民族英雄。”是对他一生高度的肯定与褒扬。作为大学生，一方面需要牢记历史，另一方面更需要传承先辈的精神与信仰，把勇于献身、甘于奉献的精神传承下去。

“红军不怕远征难，万水千山只等闲。”1935年十月红一方

面军爬过雪山走过草地，爬过六盘山终于在吴起镇与陕北红军胜利会师!11号上午队员们来到了著名的吴起镇会师所在地——陕西吴起。安顿下来后队员们来到了当地著名的胜利山广场，看到了气势恢宏的长征胜利纪念碑!高高的台阶连接着大门和纪念碑道路中间的方砖上书写着红军长征路上发生的重大事记，从长征起点瑞金到终点陕西吴起镇，每个会议、每件大事都被铭记着，长征精神也被后人铭记着，进而传承和发扬光大。

两天，两个县城，四个红色景点，不一样的历史不一样的现状留给了队员们不一样的感悟。但是无论怎样没有老一辈革命先烈的艰苦创业，不畏牺牲，就没有今日祖国的富强和人民的幸福，队员们会将革命前辈的革命精神和传统铭记在心!

暑期社会实践报告盖章篇十

今年暑期，我们电子与电气工程系积极响应团省委、校团委关于开展大学生暑假“三下乡”社会实践活动的’有关文件精神，组建了一支由系领导、老师和大学生组成的暑期社会实践服务队，来到淮阴区西宋集镇、洪泽工业园区等地开展暑期科技、文化、卫生“三下乡”社会实践活动。我很开心能够参加这次社会实践，内心激动不已，对这次社会实践充满了憧憬。

在这次活动中，我们始终坚持以宣传“抗震救灾”知识为重点，以服务群众，锻炼自我，提高素质为目标。我们以报告会、座谈会、文艺演出的形式宣传抗震救灾精神，以板报、宣传单、图片的形式向镇民，特别是向当地小学生宣传防震、防火、防洪等安全知识，强化安全意识；以板报、有奖知识竞答的形式向小学生宣传奥运知识；以义务家电维修、网络技术培训等向镇民提供技术服务，使当地农民得到实实在在的服务，也使我们大学生在实践中提高综合素质，为促进当地的发展贡献自己的一份力量。

这次“三下乡”活动对我来说是一次非凡的经历，我从中学到了许多在课堂上学不到的东西，它也给我留下了许多思考，使我们这些“读圣贤书”的人也开始关心“窗外事”。它时时刻刻提醒我们，在生活着九亿多农民的广大农村中，还存在着许许多多这样或那样问题，那里的经济还不够发达，非常需要我们这些大学生为祖国的繁荣昌盛、为人民生活水平的整体提高、为农村经济的快速发展，尽自己应尽的一份力，作出自己应做的一份贡献！

第二天早上，我们又来到 洪泽瑞特电子设备有限公司开展“三下乡”社会实践活动。公司领导热情地带领我们参观公司陈列室和生产车间。在流水装配车间，每一个零部件都引起了我们极大的兴趣，我们仔细地观察每一个零部件的生产过程，不时停下脚步仔细观看，向工作人员请教……我们系的几位优秀毕业生在这个公司工作，他们通过自己的努力已经成为公司的业务技术骨干。他们向我们讲述了他们的学习、工作经验，激励我们要努力学习专业知识，提高自己的综合素质，做一名全面发展的学生。

在这里，我们学到了书本知识以外的知识，进一步加深了对专业课程的理解。这些是我在大学课本上不能学来的，这样的实践让我明白了什么是工作，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。我觉得这样的社会实践，可以帮助我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识，这些东西将让我们终生受用。在这里我感谢学长们的建议，指导。

下午，我们来到了位于淮安留学人员创业园的清江电子公司。在工作人员的带领下，我们参观了电子器件的生产过程，工作人员热情，耐心地给我们讲解机器的工作原理，操作事项，注意点等等，每一台都勾起我大大的兴趣。我觉得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才之路与肩负的历史使命。

这次“三下乡”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。我深深地懂得了实践是学生接触社会、了解社会、服务社会，运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飞跃。增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力，为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。当然，实践的同时，还需我们在以后的学习中用知识武装自己，用书本充实自己，为以后服务社会打下更坚固的基础！这次社会实践使我受益匪浅，激励我要更加努力学习科学文化知识，全面发展自己。