

2023年暑期社会实践报告论文(实用8篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

暑期社会实践报告论文篇一

教育是人类特有的培养人的传递经验的社会性活动，教育活动起源于原始社会末期奴隶社会初期，尧、舜、禹的时候已经出现了对教师的.等级称呼，至西周，形成了学在官府的局面，汉武帝接受董仲舒的“罢黜百家，独尊儒术”建议，到唐朝实行尊孔，儒家教育地位更是大大提高，文化昌隆，国家盛极一时，汉唐的兴盛繁荣离不开对教育的重视，荀子说过，“君师者，治之本也。”可见在几千年前的人们已经认识到学识的重要性。

中国在几千年的漫长历史中缓慢前进，而西方国家在中世纪长时间的沉默停滞不前后，终于爆发，发生了一次技术的大革命，在清朝闭关自守，海外已经用我们发明的技术改进后来侵略我们的时候，在别人能够生产出各种先进电子产品而我们还在向往居求安食求饱的日子的的时候，我们发现科学技术的无穷威力，在经历了的灾难以后，才提出科学技术是第一生产力的号召，我国才依据这一理论提出科教兴国的基本国策。

在科学技术日新月异的今天，各种高精尖产品层出不穷，国际间的竞争日益激烈，国与国的竞争表现在技术上的较量，在经济全球化浪潮中，谁拥有更先进的产品和技术，谁就能够在国际市场中占有一席之地，在天然能源越来越枯竭的今天，谁能够找到更好的替代产品，谁就可以拥有更大的国际市场和机会，科学技术的振兴和发展需要大量高尖端人

才的培养，而培养人才必不可少的是培养人才的教师，教师在我国是一个很庞大的群体，是我国社会主义建设必不可少的成员，只有让他们更好的生活，他们才能更好的工作，全力以赴为社会培养更多的人才。

人类劳动技术社会经验的传播除了人们在成长过程中自己积累外，要想获得系统的知识，还离不开学校教育，教师就是学校教育的重要组成部分。

教育，对我们来说是一个很大且很难说透彻的话题，它与我们近在咫尺，我们都正在接受学校教育，我们都是读完小学初中高中再进大学。

关注教育，重视教育，是我们应该做到的事情。

作为一个师范专业的学生，尤其是以后准备从事教育工作的同学，关注教育以及与教育有关的东西，为以后学习和工作都有帮助。

感动中国的华农学生徐本禹的行动让人们终于注意到了中国偏远的山区教育现状是那么令人心酸。从此掀起了志愿者支教的浪潮，在各个大学也出现了支教的相关政策。

教育学课上，观看了影片《美丽的大脚》和《一个都不能少》，让人心里有种说不出的感受，《九年义务教育法》从1995年颁布以来，居然还有那么多的学生没有享受教育的机会。从家乡的情况看来，也那里并不是象国家预想的那样基本普及九年义务教育。

07年1月又报道了关于山村里最美丽的女教师王梅香的事迹，在我们被这些事迹感动、竖起拇指称赞这种执着的同时，我们更应该想到，是什么原因造就了这种伟大，为什么这些感人的故事又是那么让人辛酸呢，这些事情的发生不就可以归结到没有人愿意到条件差的地方从事教育吗，为什么没有足

够的人从事教育呢？于是我们想通过调查了解目前教师生活状况。从这里探寻某些原因。

免费师范生教育政策的出台，是我国对教育逐渐重视的一个信号，科教兴国是我国一个长期的基本国策，教育是一项关系国家民族振兴的重要事业。

表现在被重视的另一方面就是不被重视，也就是说在我们讲教育放在重要位置之前，我们曾经将其看淡了，没有被重视，即使将教育的位置提高了，与教育有关的东西还不是很完善，诸如教学设施，教师待遇等很多方面还有待提高。

暑期社会实践报告论文篇二

这一年暑假我没有回家，跟着大哥跑业务体验社会，公司是郑州凯吉工程材料有限公司推销混凝土外加剂和添加剂，主要对象是中小城市和乡镇的建筑公司。在公司短期培训之后，我就跟着大哥推销产品去了。说实话，这是我第一次比较正规的社会实践，经历之后我才知道自己学到的东西有多少，也看到了自己的不足和差距。知道了自己该如何去学习。

首先要学会和别人交流和沟通，特别是和陌生人。做一个业务员要经常和别人打交道，特别是和陌生人。在这次实践活动中我体会特别深刻，也看到了自己和别人沟通时的能力水平有多低。在这次实践活动中，没有一家建筑公司是我们认识的，是我们四处打听，在一个陌生的地方有时候一天连一个公司也没有找到，等找到他们的公司，再到主管部门，推销我们的产品，面对陌生的面孔，如果你的语言和交流能力跟不上，效果可想而知。有几次，本老人家公司已经购买了混凝土外加剂和添加剂，结果被我大哥这张破嘴说动对方买来我们的一部分产品，说先用用看，如果质量确实比较好，还继续用我们的产品。通过这件事我更佩服大哥了，也看到了自己交流水平有对莫欠缺。

其次是要有自信。在这次推销工程中吃比蒙更是很经常的，也就是家常便饭，有时候连大门口都没有进去，就被轰走了。对自己要做够的耐心和自信。建筑公司里面有许多部门，我们推销的产品要经过每个部门的审批，有一个部门不通过，我们的产品就不能被接受。例如总经理室、工程技术部、安全生产部、经营核算部、财务部、质检部、材料供应部等，我们要一个个去拜访，少一个都不行。面对这么多繁杂的程序必须一个个地自、走完。面对一次次的失败，一方面，要不断总结经验和教训，这样在下次就会少吃些闭门羹，另一方面也不要气馁，对自己要有足够的信心。有时候一连吃了几个闭门羹，我真不想干了，多亏了大哥对我不得劝导和鼓励，我在一次次的失败之后，仍对自己有信心，坚持到底，知道完成任务。有些人说话还很难听，特别是在施工部门，你更不能一走了之，要有耐心听人家说完。

其实我们不光要接受失败的考验，有时候也要接受老天爷对我们的考验，特别是到城镇。路不好，天气也贴别的热，没有车，有时候走路，一走就是十几里的路。吃的苦中苦方为人上人，此刻我对这句话理解更深刻了。有时候大哥笑呵呵地对我说，就相当于锻炼身体了。到现在我才后悔没有在学校好好锻炼身体，回到学校一定要好好锻炼身体，多跑步。

这次社会实践活动到此结束，虽然有点累，吃点苦，但是我觉得收获还是很丰富的。我相信，这次实践我会刻骨铭心。不管做什么事情都要一个积极，乐观，自信的态度。我认为这是我学到的最重要的东西，最主要的是我是经过亲身体会得到的。

暑期社会实践报告论文篇三

为了增长见识，锻炼能力，培养韧性，找出自己在实践中的不足和差距，为了响应学校的号召，我利用假期的空余时间在一家服装店做了两周的社会实践。我的工作是服装销售员，卖衣服。在之前买衣服的经历中，我觉得卖衣服不是很难，

就是服务客人，态度好，但事实并非如此。

我记得我第一天上班，因为我对我的第一份工作感到害羞，我总是感到不知所措。看到其他同事忙，我也忍不住。我真的很想在地上找个坑，无数次给自己打气。我说，我没什么好怕的，但是一直放不下，只好在门口招呼客人。以前逛街的时候，经过专卖店无数次。我从来没有注意到站在门口的店员是如何做好本职工作的，但现在站在这个位置，亲身体会工作的滋味，后悔当初的工作。还好同事照顾的很好，店长给我讲解了很多问候顾客的方法。我做不到什么？他总是配合我做好我的工作。其他同事，他们会给我详细介绍各种适合谁穿的款式等等。

我学到了很多经验，比如要有耐心，学会随机应变，客户是我们的上帝，顺从他们的脾气，拒绝还价之类的无理要求，作为小店员要勤快，永远微笑等等。在这10天的工作中，既长又短，既辛苦又快乐。这种做法让我意识到，校园并不是一个人生命中永恒的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。十天的练习一晃而过，但我从中体会到了很多东西，这些东西会让我终身受用。在实践中，我贴近社会，丰富了自己的社会经验，使自己对社会有了初步的感性认识，学到了很多课本以外的知识，受益匪浅。

第一，服务态度很重要。作为一个销售行业，我们的目标是卖东西换利润。客户就是上帝。良好的服务态度是必要的。如果我们想获得更多的利润，我们必须增加销售额。这就要求我们思考客户的想法和担心，提高服务质量，语言文明礼貌，待客热情周到，尽可能满足客户的要求。对此我深有感触。实习初期因为态度差，服务不耐烦，错过了很多客户！刚开始工作的时候，因为态度不好，缺乏耐心，很容易发脾气，往往一天下来什么衣服都卖不出去。上班第一天，遇到一个客户。我把店里所有的牌子都一一介绍给他。介绍的时候，他频频点头。我暗暗高兴。原来卖东西也不过如此！但是直到介绍完才知道自己错了，客户只说不好就走了！我当

时很生气，就盯着他看。没想到会被老板看到。我受到了严厉的批评，一再强调服务态度对我的重要性。后来遇到了好几个这样的客户，但是因为我的经验，一直努力保持微笑，加上老店员传授的一些经验，终于成功卖出了第一件衣服！到实习结束，成绩挺好的，老板夸我进步快！

第二，有良好的沟通能力。面对不同喜好、不同性格甚至不同心情的客人，需要互相沟通产生兴趣，接受你的介绍，这样才能接受衣服。虽然我的介绍不如专业人士，但也是在卖衣服的过程中，运用自己在实际销售中学到的沟通技巧进行锻炼的机会。毕竟和人沟通也是以后工作中很重要的一部分。

第三，诚信是成功的基础。诚信无疑是商务人士生存的基础。如果没有诚信，那是迟早的事。诚实，我的理解是人与人之间要坦诚相待，真诚才能获得好的口碑。现在的市场上，假冒伪劣商品很多，很多商家都是通过这种方式发了大财，但是这种方法是绝对不行的。这种生意只是暂时的，以后不会再有了。用李嘉诚的话说，不舒服就不挣钱。众所周知，一定要有好的信用，做好信用工作。我们的生意就像一条长长的小溪。所以，所有好的商家都要有诚信。

第四，付出才有回报。以前买衣服的时候，服务员都会介绍推荐。他们总觉得没必要，可以自己看。然而经过实践，情况并非如此。前几次客人进店，我都没有在后面介绍。我以为他们有兴趣自然会问我，结果客人都走了，我才明白，等不了了。所以我也开始主动推荐介绍，只有这样客人才会真正感兴趣。就是这样。我卖掉了我的第一件衣服。这告诉我，虽然付出不一定有收获，但不付出肯定没有收获。第五，成功只属于有准备的人。只有提前了解衣服的各个方面，才能做好介绍，就像医生要掌握各种技巧，熟练操作，才能更好地治疗病人一样。我记得我当初什么都不知道。和客户打招呼的时候，面对客户的问题，我总是懵懵懂懂的。我满足不了客户的需求，让客户反感，衣服自然卖不出去。发现问题后，我努力向其他有经验的销售人员学习。经过自己的

努力，基本掌握了衣服的大部分方面，为我以后卖衣服打下了很好的基础。所以，成功总是留给有准备的人。有喜怒哀乐，修行的日子里有喜怒哀乐。也许这就是现实生活的全部。虽然练习时间很短，但在这段时间里，我们可以体会到工作的辛苦，锻炼自己的意志力，积累一些社会经验和工作经验。让我进一步加深对社会生活的理解，更好地理解与人相处和与人沟通，增强与人沟通的能力，让我在以后的人际交往中有更丰富的经验。同时加深了我与各界人士的感情，拉近了我与社会的距离，开阔了我在社会实践中的视野，增长了 my 才华，进一步明确了我们青年学生的成功之路和肩负的历史使命。也让我明白了自己应该在以后的学习生活中表现得更好，更积极地参与社会实践，不断提高自己的整体素质。

社会是学习和教育的大课堂。在那个广阔的世界里，我们的人生价值得到了体现，为未来打下了坚实的基础。这种做法是终点，也是起点。相信这个起点会促使我步入社会，慢慢成熟。

暑期社会实践报告论文篇四

今年暑假，怀着对学习的一份惶恐，对自己缺乏信心的不安，更有怕自己会无所适从的焦虑，带着一份希冀和一份茫然来到了延边大学医学院附属医院见习。

见习，是一种磨练，是对自己感受医院环境，了解医院事务的一种巩固理论知识的社会实践活动，更是对自己医生梦想的期前准备、见习，让我明白了许多、附院是一所环境优美设备先进技术精良融医疗教学科研为一体的综合性医院、医院规模功能综合实力方面已经成为桂北地区首家通过国家评审的综合性”三级甲等医院”、该院始终坚持”以病人为中心”的医疗工作方向坚持”医疗第一，服务态度第一，病人利益第一，医院声誉第一”的办院宗旨以建立科学管理机制大力实施科技兴院强化基础医疗支流昂和精神文明建设来达到高水平三级甲等医院的目标。

众所周知、建立和谐的医患关系，首先要做到将心比心、用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景、其次，擅于与病人沟通、其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑、在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景、”微笑服务”既有利于自身的愉悦，又能减轻病人的的恐惧与病痛，这等一箭双雕的好事何乐而不为呢？再次，在病人面前要永葆一份不泯灭的自信、不善于与人接粗是我的一大弱点，那种胆怯与不自然会使我失去很多的学习机会，由于我的自卑，不主动而没有得到相应的操作训练，这样的现实冷不丁给我泼了一身冷水，感觉我们实习了这么长时间，又是本科生，做起事来应该是得心应手才是，面队老师的无奈我真的无地自容、好在我有一名耐心十足的老师，做事畏首畏尾，前怕狼后怕虎，不敢大胆尝试才铸成我的不知进取，之后在她的知道下，我重拾操作，确实是另一翻感觉，假如病人看到你一张自信而稳重的脸庞，他们的恐惧也就减少了一半、因此，自信心是一颗无形的定心丸，无论是医师本身，抑或是病人，都是必不可少的东西、再次走进病房，少了一份陌生，多了一份亲切；少了一份负担，多了一份安慰；少了一份担心，多了一份真诚、在这里，我不仅真正学到了知识，还明白了一些道理，踏踏实实做人，认认真真做事，提高自己与人沟通的能力，建立良好的医患关系，遵从导师的教诲，理论联系实际，立誓为医学事业贡献自己的力量。

暑期社会实践报告论文篇五

实践总结报告可以是调查报告、实践论文或者心得体会，字数不少于1500字。

记得要出来实习的想法是在放假的前一个月，当时我还在为好莱坞的那份作业而忙碌，当我沉溺在高三省统考思绪中时，接到了姨哥的电话。在通话中得知嫂子怀孕三个月了，在为他高兴的同时也和他说了我最近的状况，他让我自己看着办。是啊，我已近不是个孩子了，是该为自己的将来做下企划了。这次的好莱坞我和韩翰乾都有参加，但我们的目的不是去那学习，而是做个验证，不为其它，只为看清自己。

其实在哪一段时间已经有不少人开始预约暑假工，我也有，只是我的选择有点稍稍不同，对比1500工资包吃住，我选择了0工资不包吃住开始有不少朋友说我傻，但我相信，傻人应该都有傻福吧。

7月30日，参加“苏州新城获东芝空调唯一代理授权新闻发布会”，和众多装饰界名人及一些社会名流接触，在五星级酒店属于菜鸟级的我显的格外生疏，但如此的学习机会也确实难得。

8月7号，由于是我生日，所以那阵子的阴晦心情也逐之消去，一直的迟到也有所改善，直到8月15号的迟到半个小时。当晚去了姨哥家，算是教育和勉励吧，接下的日子我便开始长达十几天的偷学生涯。公司的设计师都认同学校学不到有用的东西，事实似乎也是如此，我的不少学长学姐现在还处于无处实习状态，算是前车之鉴吧，所以便更不能出现同样的落魄(希望这是我的偏激吧)。

暑期社会实践报告论文篇六

根据20xx年暑期社会农村调查我们得知：尽管国家已经免除

九年义务教育的学费，但是仍有很多贫困家庭的孩子因为拿不起食宿费而辍学在家务农，每个月仅仅40元钱就能够帮助一个孩子完成上学梦。

这个暑假我有幸参加这个团队进行为期14的支教和助学活动，通过这一活动了解孩子的学习和家庭情况。

熟悉农村，体验生活，通过教学及助学了解学生的学习情况和家庭情况，对大学里所学知识进行实践，以充实暑期生活。

暑假里，在三门峡卢氏县文峪乡张村小学支教，在其周边贫困的乡村展开助学活动。在那里我度过了忙碌又充实、辛苦而愉快的暑假。之所以辛苦是因为我不断地从内心去学习、理解、完善工作中的新事物；之所以幸福是因为战胜困难是我不变的目标，成功的喜悦是我永恒的追求。

通过总结，我将自己从暑期实践活动中取得的收获分为以下四项：

在教学的过程中我发现孩子的心灵很纯净——就像一块碧玉，就像一潭清泉，就像一片绿荫。

考虑到他们心智发展程度，我采取了“玩与教相结合的方法”，事实证明这种方法是正确的。我将教学内容安排如下：

第一学时：利用多个游戏让孩子了解心理学，毕竟心理学存在于生活的各个角落。

第二学时：讲述若个故事让孩子从中总结道理，并让孩子们讲述他们自己的故事。

第三、四学时：教授歌曲《感恩的心》，引领孩子感恩社会、集体、父母、朋友、兄弟姐妹。

第五、六学时：教授歌曲《少年强》，激励孩子寻求梦想，做一个有关理想的游戏“美丽岛”，帮助孩子确定梦想，给他们鼓励。

第七、八学时：讲述有效的学习方法及怎样高效率的学习。

因为有孩子们很配合，教学进行的比较顺利。孩子们渴望学习、对未知的世界充满了好奇心，聪明活泼可爱用来形容他们真是再合适不过了。

在教学过程中我充分发挥了我的专业优势，把我学到的理论知识运用到了实践里，巩固了我的所学，也让我体会到我储备知识的不足，回校后要加强学习。

卢氏县是国家级贫困县，它所下属的乡自然很贫困。

在走访的过程中发现，直到现在还有人家在窑洞里度日，家里的平地很少，一般情况下，户主出去打工，女人留在家里种地、养孩子。

我走访的一家情况是这样的：家里现有3口人，有父亲、姐姐和妹妹，母亲因病早逝，家里背了几万元的外债，大姐已婚，二姐外出打工自己还顾不住自己，父亲先天右手有残疾，现又患有肾结石，妹妹上高二，学习成绩很棒。

在调查的过程中父亲强调说无力供养小女儿上学，想让她辍学，她死活不答应，还好孩子争气，成绩总是排名前三。

这样的家庭在那很常见，尽管家庭贫困，可孩子们学习非常认真。

本着不让一个孩子辍学的理念，我们会将调查结果反映给我们的学校，以便学校给予相应补助。

1. 扎实的专业知识。

2. 思想统一，目标明确。即俗话说：“大家的心要齐”。切不可各怀心思，南辕北辙。因为思想指导行动，只有大家的思想高度统一了，才会真正把支教和助学落实到行动中去。

3. 团队作战的精神，不强调个人英雄主义。

4. 强烈的责任感。个人要在团队中找好自己的位置，明确自己的职能。一旦发生问题，千万不可相互推委，要有勇于承担责任的勇气。如果缺乏这点，那团队将无法凝聚，也就更加谈不上发挥超强战斗力了。

作为一名学生干部，在以后的工作中，我也会努力培养自己的综合素质，增强协调能力，使自己不断进步。

两周的实习中，我同样在心智方面有了很大的收获：

1. 正确对待挫折

实习中遇到很多不顺利的事情，何去何从？古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”经过实习进一步明白遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度。认识到正是挫折和教训才使自己变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会了自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。

2. 更加重视实践

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。当书本知识与实践结合

起来，很多困难都可以迎刃而解，做事情也变得简单、轻松和高效。

3. 正确处理人际关系

1) 注意领导的指示，认真领悟其中的意思。要认真仔细的。领会判断，学会察言观色。同时面对多个领导时更要注意保持平衡，要不偏不倚。对领导要热情，要多关心领导。

2) 做好自己的本职工作最重要，一般情况下最好不要管闲事。

3) 对工作认真负责，对领导热情外，对来访人员也要好，要一视同仁。对领导热情是为了自己，对其他人好是为了良心和生命的意义。

4) 不要贪小便宜。尽量不要让单位的公共设备私人化。

5) 要热情大方，要处理好和同事关系，那对于自己工作的开展非常重要，甚至比和领导的关系更加重要。

4. 自学能力很重要

在实习中认识到很多自己的不足。刚开始一段时间对一些工作感到无从下手，茫然不知所措。一方面是因为自己实践经验不足，不会运用。但渐渐认识到还有一个重要原因是“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。除了英语和计算机操作，课本上学的理论知识用到的非常少。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。

暑假的实习工作不仅是对我归纳、整理、分析、总结和动手能力的一次提高，更是对我思想上的一次洗礼。从这次实习中，我体会到，如果我们在大学里所学的知识与更多的实践

结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本任务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。这次暑期社会实践，对我今后走向社会祈祷了一个桥梁的作用，是我人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走向工作岗位也有着很大的帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位的规章制度，与人文明相处等一些做人处事的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识，是我一生中一笔宝贵财富。这次实习也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学会做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。这是我们初涉社会的开端，迈向残酷而美好的未来。我只有通过不断实践，才能使自己更加成熟。我要一直坚信自己的能力，不断奋斗和前进。那段日子里我所体验到的一切一生我也不会忘记。希望那里的孩子能好好上学，我们会及时把收集的资料交给学校。

暑期社会实践报告论文篇七

转眼间暑假就要结束了，在整个暑假实践过程中，我学到了很多平时在学校里学不到的东西，对以后的人生路程有了更明确的认识，我知道以后个人的发展必须要注重提高自己的综合素质。

在大一下学期我与本学院的几个同学创建了一个创业团队——xx团队。整个暑假我们中的大部分人都在xx是做武术培训，就是搞武术培训班。我们团队一共十个人，大部分是xx学院天下武术协会的成员，其中_是武协会长，也是我们团队的带头人。

我们的培训对象大部分都是六到十岁的孩子，也就是针对小学生进行培训。我们利用自身优势培训，同时顺应市场的发展逐步向文武双修过度。

地点：儿童公园□xx路xx小学□xx小区□xx社区。

时间：暑假前的一个月及整个暑假。

三、实践过程

第一步是市场考察。开始我们几个利用课余时间对社区和小学进行考察，以便我们选择最有潜力的地方进行招生。只有面积大、孩子多并且带有运动场的社区才是我们的发展对象，我们走访了十几个社区最终选定了两个_小区和xx社区。对于小学，就没什么要求，只要校长同意我们在他们学校招生就行了，但是要他们同意我们招生也恰恰是最难搞定的事。因为要让小学的校长相信我们不容易，要让其同意我们的招生更不容易。通过对比我们将小学确定为xx小学，因为这所小学离我们学校近，很方便，并且那里的老师大多也知道_学院，所以比较容易接触。

目标确定了，接下来我们就到小学和校长商量，开始我们为小学免费带体育课，并且免费教他们全体教师太极拳，因为那时他们老师要进行一次太极拳比赛，正好缺少太极拳老师。就这样我们一边教他们的小学生一边教他们的教师。到了小学放假时候，他们已经相信我们了，并且对我们也有了了解，我们就和校长商量能不能在他们进行招生，他们同意了。于是我们将我们宣传单页发给让老师帮我们发下去，再让他们的体育老师帮我们报名的同学统计一下并帮我们把钱暂时代收下来。等报名结束后我们给了体育老师提成。我们收的这部分学员一共有十七个，训练地点安排在了儿童公园□xx好开班。

因为一般商业性质的活动是不允许在社区搞的。我们分了两批人分别对xx小区和xx社区的物业部进行商谈，结果花了十几分钟就和xx社区谈妥了，可谓是初战告捷，但是在接下来在和xx物业部商谈的过程中遇到了麻烦，人家说他们对我们

这个事情毫不感兴趣，无论我们怎样与他商量，他们都不同意，其实说白了他们是想要点钱，只要给钱了，他们不仅不会阻止我们在社区宣传，而且还会同意我们在里边招生，甚至可以为我們提供招生用的桌椅板凳，但是我们是创业的初期，根本拿不出来钱给他们，最后我们不得不放弃在xx社区内部做的计划，于是就在社区外面进行宣传和招生。而xx社区那边，我们可以在里边进行招生。

我们分两组用了三天同时对这两个社区招生，我们是通过发单页招生的，在发单页时告诉他们可以免费试学，只要有意愿就可以报名，试学时间为一周，训练地点在本社区门口。三天下来xx社区招了二十四个人；由于在社区外面□xx小区只招了十三个人，不过这已经达到了我们的预期目标，只要这部分人能够学下去，对我们来说就够了。等免费试学结束后，要是想继续学下去的话，就按照每个月每人_元进行收费，在免费试学期间，我们必须保证教学质量而且还要培养和保持孩子的兴趣，因为只有这样，才能使孩子想继续学下去，才能使家长放心地将自己的孩子交给我们。

在试学结束之后能够留下来的只有十几个人，因为是免费，所以在当时报名时，有很多人只是抱着来玩的态度，不过这十几个人也不算少，因为接下来我们还要在小学招生，那里的生员充足。社区只是试点，只要我们把自己模式、自己的特色搞出来，把经验总结出来，然后在小学发展，一定能搞得很快并且质量也有保证。

我们的教课内容以武术为主，英语为附。一共是一个半小时，武术基本功四十分，休息十分，练习英语口语十分，再学三十分武术。

在社区开班两个星期后，我们就开始对小学招生，因为这时小学要放假了，准备招一个暑假班，在征得校长的同意后，通过各班的班主任在各班宣传，报名在他们体育老师那里，由体育老师代我们把钱收下。报一个人给班主任提成xx元，

体育老师提成xx元。报名结束时已经收了二十个人。我们把训练地点安排在了学校附近的儿童公园，在这里我们可以不用交地租，又可以让很多人看到，对宣传很有利。在开班后又有五个人报了名。

主要负责各项工作的落实，协调团队内部各成员之间的关系，同时参与宣传和招生以及策划。是三个核心人物之一。

现在城市里大都是独生子女，娇生惯养，不听话又不能管理过严；孩子的自尊心强，动不动就生气。我们以前谁都没有搞过这项事，没有任何经验，特别是在与物业公司和小学打交道时，根本就不知道怎样才能让人家赶快同意我们。没有教英语的教室，我们只教英语口语，这样孩子根本就学不了多少东西。

1、通过这次办培训班，我们一共赚了xx元钱，这部分资金我们并不准备分掉，而是要作为后续发展资金。

2、最主要的收获还是，通过这次实践，我学到了很多社会经验，办培训班的经验、社交经验、交孩子的经验。

3、结交了一部分有能力的朋友。

4、建立了一个创业团队——xx团队。

1、要提高团队的竞争力，必须重视团队整体素质的提高。凝聚力要强，要求办事效率高，领导者必须管理有方。

2、二十一世纪是要靠能力生存的，在参加实践时要注意自身能力的提高，在这期间我感觉我的管理能力和社交能力得到了提高。

1、利用课余时间充实自己的生活。

2、创业。不论是否成功，我们都会坚持的，以为_是我们理念。

暑期社会实践报告论文篇八

篇一:暑假社会实践报告范文

近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每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，也赞同我在暑期中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“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么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。

篇二：暑假社会实践报告范文