

2023年大学暑假社会实践报告 大学生暑假社会实践报告(实用6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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

大学暑假社会实践报告篇一

进入大学，社会实践变得越来越丰富。志愿活动的使命是帮助需要帮助的人，为社会和谐尽自己的绵薄之力。尽己所能，帮助他人，服务社会，践行志愿者精神，传播先进文化，为建设团结互助，平等友爱，共同前进的美好社会而贡献力量。

用自己的行动去帮助农村地区的人、体会那里淳朴的人，和可爱的孩子打成一片，以简陋的环境锻炼自己的心智。这便是我想参与这次支教最初的目的。

而对于支教，在确定支教之前，我首先需要考虑的一个问题：有多想去？当下“支教”这个词听起来比旅行洋气多了，既能展现自己的实际能力又能证明自己有一颗美好的心灵。但是，究竟是虚荣更多还是愿望更强？“支教”并不是一个在外人面前炫耀自己多么出类拔萃的筹码，而是一种信念，一份责任。当我被选入今年支教团队的时候、当我来到支教目的地的时候、当我真正站在讲台上望着那一双双充满渴望的眼睛的时候，我越发感受到那份责任的沉重。为期一周的支教生活，因为有了团队中的每一个成员，因为有了当地朴实的村民，因为有了那群可爱的孩子。我才体会到了支教真正的伟大与独特。

支教的第一天，我们的团队中就发生了一点意外。由于最后一位到住处的队员玲玲不认识路，队长许震中向村民借了辆

电动三轮车去接玲玲。结果由于避闪迎面驶来的车辆加之乡村道路颠簸连车带人翻进了河里。闻讯的队员们与村民及时赶来，村民们首先询问的不是车，而是队长有没有受伤。附近热心的村民叫来了拖车，大家积极帮忙将三轮车拉出。

作为支教团队中的一员，我主要教学外语和体育两门学科。而这两科第二天都有课程安排。当地村政府给了我们教学提供了很大的帮助，专门腾出最大的一间会议室作为教室。来上课的孩子们大都是附近居住的孩子们，他们爷爷奶奶白天要干农活，有的父母长期在城里打工，假期时间都是孩子们都独自在家。

外语方面，与我搭档教学的是12级英语系的xx同学。由于教学的对象那些学生们年龄跨度很大，有上着幼儿园的小朋友，也有已是初中生的大同学，所以这次英语教学不同于学校中普通的英语教学，要求我们在设计课程时既要让小朋友们听懂，又要让大同学们不会觉得课程内容过于简单。

第一节课，我们首先教低年级学生26个英文字母，以及父母、动作、动物等简单词语，配合英语动画片以及课堂实景互动，使课程更加生动便于小朋友理解，大同学们也不会觉得枯燥；而后的英语情景对话教学主要是针对高年级同学，他们学习的是书本上的英语，真正的口语发音很是问题，且不敢说、不愿说。我们通过掌声鼓励、奖品激励、面对面口语带动的方式让他们打破内心的胆怯与担忧，说出英语！

第二节课，年龄跨度过大要求我们不能把英语教得过深，所以课程设计时我们首先复习了前一课的知识内容，让孩子们上台表演展示，让他们知道英语更重要的是说出来！接下来，我们教学日语。由于日文书写不简单，孩子们短时间内不可能学会，所以只叫他们最常用的日文发音。效果很好，大家都很有兴趣，不仅是孩子们，连在课堂后听课的队员们也参与到课堂中来跟着孩子们一起一句一句的学习。

体育运动方面，我主教的是乒乓球，与我搭档教学的是教足球、篮球来自12级计通的xx同学，和教羽毛球来自天津大学的xx同学。乒乓运动作为国球，能够锻炼学生的反应能力，又有一定的运动量，不容易受伤，游戏的种类多样，同学们的运动积极性会因此增加了许多。室内室外场地均可，环境基本不受影响。器材方面也方便携带。

而说道孩子们最喜欢的课程，不用说一定是绘画手工课。孩子们说他们在学校绘画手工课很多被用来上文化课程了。来自13级信管和物流的两位老师王梦媛和杭薇为了给孩子们的手工课做好模板，熬夜到凌晨2点多；课前利用午休时间两人卧室隔壁的空房间里一遍遍的彩排。课堂上，孩子们新奇的想象力和创造力给我留下了深深地印象。张豪同学的龙和“火凤凰”画得惟妙惟肖、卜久子同学用树叶做的“小绿人”创意十足□xx和xx两个姐妹的“相亲相爱一家人”温馨和睦……这帮平时极度调皮的孩子在这手工课上显得格外的认真专注，最后的作品展示他们也不再羞涩，大胆的上台展示并说出他们亲手做出的作品，喊出他们的口号！

支教的倒数第二天音乐课。12级市场营销的xx同学计划教孩子们唱《爸爸去哪了》。队员们课前拿着手机，一张张纸地帮孩子们抄写歌词，一遍遍练习课堂上要演唱的歌曲。当音乐响起，“白日依山尽，黄河入海流……爸爸爸爸 你们去哪里呀……”孩子们唱了起来，听着孩子们那么质朴的声音，我能看见队员中不少女同学眼眶已经开始湿润了。随后，我们四名男生联合献唱五月天的《倔强》：

……

我就是我自己的神在我活的地方

我和我最后的倔强 握紧双手绝对不放

大学暑假社会实践报告篇二

深圳xxx有限公司成立于20xx年，位于深圳市xxx工业区，是一家集通信产品的研发，生产，销售于一体的国家级高新技术企业。公司专注于光通讯接入(pon)[]wifi[]iptv[]交换，致力于向全球各大通信系统集成商和通信解决方案供应商提供专业的oem/odm服务。公司重视产品质量，重视人与环境的和谐共处，建立了一套完整的质量保证体系，先后通过了iso9001质量管理体系和iso14001环境管理体系的认证以及产品通过3c认证。公司拥有强大的研发和生产能力，能为客户提供从产品软件，硬件，到大批量生产和测试的全套解决方案，能向客户提供富有竞争力的产品。已经和国内外多家知名通信系统集成商，建立了密切的战略合作伙伴关系。

此次实践是在深圳xxx有限公司进行的，为了体验基层工人的工作和社情，了解其单位管理制度与所学的人力资源管理结合起来，作为一名普通员工在生产线上进行了工作。此次实践还为了积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解，在实践中增长才干，锻炼能力，开拓视野，为以后的工作打好扎实的基础，在实践中培养职业素养，增加工作经验，便于更好地投入真实的工作当中。还有一点就是想通过自己的努力，用自己的双手创造劳动成果，减轻家里的经济负担。

正如前面所言，我是在一家科技公司工作，据我了解，公司分为生产部、品管部、维修部、工程部、研发部、行政部、厂务部、采购部、销售部，各部门分工明确合理，而作为一名普通的一线工人，当然是在生产部工作，对生产部也比较了解。在简述我的实践内容之前，先介绍生产部。生产部分为smt[]插件组、组测组、包装组、客退组，产品的具体生产主要是和smt[]插件组、组测组和包装组相关连。这个工厂主要是生产路由器、交换机等电子产品，而smt是生产产品的电路板，板子上面主要是核心的芯片和各种必要的小零件，有

的比指甲还小，全由人工操作的机器完成。而插件组就是在smt生产好的板子上面插上比较大的零件，一般像电容、电杆、天线、电阻等等，采用流水线的形式，插好零件后经过锡炉上锡固定。组测组的工作是接收插件组加工好的板子，采用流水线的形式将其组装好，并且要经过一系列的测试，确保产品是能够正常使用的。测试通过并经过品管部抽检合格的产品就可以直接进行包装出货，其大概的流程就是这样。而我在工作期间主要是在组测组，对产品进行包装和测试，测试的工作做的比较多。

工作时间是早上8:30分到12:00，下午是13:30到18:00，一天八小时工作制，若是要加班，就从18:30分开始，一般是加三个小时。

在组测生产流水线上，基本上每个工作岗位我都做过，每个都有不同的难度。因为有很多品是出口的，所以外观要求比较高，装板子的外壳，特别是面壳，要求是不能刮花，白色的壳不能有黑点，黑色的壳不能有白点或亮点，所以组装线的第一个工位就是外观检查，一整天不挺地看外壳，眼睛会很疲惫，有时看走眼也是无法避免的事，并且看多了会觉得很乏味。第二个岗位就是装板，就电路板装进底壳，有的有底壳螺丝，下一个工位就是打底壳螺丝，若是没有的就进入组装面壳的工位，组装的最后就是打螺丝。接下来就是测试阶段了，一般的机子都需要经过跑包、烧录、核对的过程，看起来测试的岗位很好做，都是电脑操作，而测试岗位的人只需要插拔几根线，但其实测试的岗位才是最累的。插上和拔下那几根链接线，一天下来手会酸，甚至严重的晚上睡觉还会抽筋，我就有这样的经历。并且每天都对着电脑工作也是考验，眼睛会累，还有辐射，所以测试员的岗位是属于特殊岗位，是有特殊岗位补贴的，虽然每个月不多，但起码能起到公平的作用。在组测组的最后一个岗位是目检，顾名思义，就是用眼睛检查产品的，前面测试合格的产品，要经过最后的检查，一般是检查外壳有无刮花的刮痕、螺丝有没有打完整、开关有无不良，因为这个岗位也是对眼睛有一定的

影响，也是有特殊岗位补贴的。

大学暑假社会实践报告篇三

因此，如何使更多的普通高校毕业生适应社会需求，提高自己的实践能力，在就业市场上找到自己的合适位置，是当代大学生面临的严峻考验，也是普通高等院校应用型人才培养需进一步研究的重要课题。

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华，谁说意气风发的大家年少轻狂，经不住暴风雨的洗礼？谁说象牙塔里的大家两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书？走出校园，踏上社会，大家书写一份满意的答卷。我在酷热中迎来了作为大学生的第一个暑假，也满怀激情地参加了暑期社会实践活动。作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，在注重素质教育的今天，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。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。读万卷书不如行万里路，作为大学生的我深知实践的重要性，参加社会实践能让自己更贴近社会，锻炼自己的能力，积累更多的社会经验，学习如何与人沟通，如何与人交流，在实践中增长见识，锻炼自己的才干。多少人评论当代的大学生是啃老族、蜗居一代，在踏入大学校门之初，我就暗自定下目标：我要走进社会积累经验，自力更生。大一暑假是个绝佳的机会，我毅然参加了暑期工社会实践活动，从此拉开了我暑期打工的序幕。虽说工资不多，不过学到的东西却是书本上永远无法为我提供的。社会实践让我看到了自己的差距，让我懂得了目前自己拥有的能力是无法适应社会的。

经过了地狱式的复习，总算考完试了。接着摆在我面前的就是寻找一份暑期工，尽管我的要求不高，却处处碰壁。首先是一些团队说能提供暑期工的岗位，结果一一泡汤，仅接着

当然是处处求救他人能否介绍些暑期工，结果当然也是可想而知的，肯定又泡汤啦！最后当然是自食其力啦！最终我找到了一家面粉厂——《淮北市皓晟面粉有限责任公司》正需要一批暑期工，因此我也顺利进入了这家公司成为一名暑期工。这一过程中，我明白了作为当代中国的大学生，大家不应该只是被动的等待别人为你提供机会，而是应该主动的去寻找机会，然后全力以赴的把握机会。所以在大学期间我觉得应该多参加各种社会活动，多了解自己所处的环境，多了解你将会面对的种种问题，对以后的发展和继续深造都是非常非常有益处的。当然，也要摆正工作与学习的关系，切不可因打工而荒废四年的青春，荒废人生宝贵的大学学习时期。正如有名的李开复教授曾说过的一样：“打工只是学习生活中的一种补充，学习才是最重要的”。

工作上，在这家公司里，我度过了为期一个月的暑期生活。我被分配到组装车间工作，暑假工是不被用来作为技术人员或者办公人员的。所以大家做的自然就是粗活、累活，别人干一两个星期就干不下去的那种活。我第一天上班就被分到面粉包装区工作，一天九小时站在密挤的货车间不停的重复手中的工作，虽然简单，但工作环境不是什么人都承受的了。车间的一般温度在四十度左右，而在大家面粉包装区，在密挤的货车架中温度一般在五十度左右。手触摸在金属架上都有烫手的感觉，连空气也是灼热没有丝清新的成分。

那时候我真的想在这样的条件下我能坚持么，和我一起的大哥告诉我“打工是苦是累的，还是学校轻松啊！你们有机会不要步入打工行列。不过来吃吃苦对你还是有利的??”。大姐说了好多，我也认真的听着他的劝戒，虽然都是已经烂熟于胸的道理，但是现在却别有一番深层含义。之后又调到运输间，每天穿梭在各车间运送面粉，没有休息时间，干了三天脚上就起了好几个泡，全身也根散了架一样。我去的那天就有一个暑假工辞职了，连做了一星期的工资都不要了。虽然我也很累，很想这样算了。但是一想到别人说的和自身情况，这点苦其实不算什么，我还是能克服。最后还是我胜利

了，感觉就像自己在和自己比韧性、耐性、坚持。那时候觉得自己战胜了自己感到高兴。

到了八月十号，我被分到仓库里去做。我跟着一个四川籍的男孩做，第一天觉得还蛮轻松的，但事实却并非我第一天所接触的那样，而且还要搬货、卸货，经常把自己弄得伤痕累累。无聊时和男孩聊天，她比我大一岁，知道我打暑假工之后。她讲了自己的故事给我听。原来她小学三年级还没毕业，十六岁出来打工，为家里撑起了半边天。渐渐的我感到这个弱小身躯所肩负的重担和压力。我惭愧我自己不是个好孩子，我还不能为父母分担，我还在挥霍父母的钱。跟他比比我觉得我好可悲。时间过的飞快，拖着满身的疲惫和伤痕回到了我的学校。或许这个暑假让我对这学校有另一种异样的情感，我怀着别样的心情走进了我所深畏的教室。享受幸福的最后时刻，做出无愧于自己的选择。

生活上，娇生惯养的学子们总喜欢批判学校哪间饭堂饭菜不好，服务态度差，然而他们却不知每天勤勤恳恳工作的打工一族吃的是什麼，每天早餐只是简单的两个可怜的馒头，午饭跟晚饭发现肉的可能性那得要看你的人品了，宵夜就不要想了，除非有时加班到很晚才会有宵夜吃的可能性。总而言之，从吃的来说，我发现我太爱海大的饭堂了。如果说工厂的宿舍是一间普通房，那海大的宿舍绝对是一间豪宅了，十多个人一间宿舍，卫生的肮脏、臭味的熏天是在学校的你无法能体会的。虽说是人人平等，不过在工厂中，在这种向别人讨钱财的工作中，你能够跟别人平等吗？看见组长、主管，你敢顶撞吗，除非你不怕被炒，奉承的气息直压得人喘不过气来。将学校与工厂对比，学校无疑就是一间温室，养着一群温室小孩，或许只有走进社会大家才了解什麼叫社会，才知道自己欠缺的是什麼??在学校每天学的东西都不一样，而在厂却每天都在机械的重复同样的事情，有时候真的会觉得自己就是一台没有大脑、灵魂机器。在工厂中，我的任务就是清点流水线上瓶罐的数量。当然，在工厂中是学不到什麼技术的，因为那都是机械性的活，在这里更重要的是学到

了如何与人相处，认识到了在进入社会自己欠缺的能力，了解了社会竞争的残酷性。实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

唯有经历过无数次社会实践的考验，当代大学生才能在社会竞争中屹立不倒！因此积极投身到社会实践中去，才能使大家发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使大家学有所用，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。今后的工作是要在过去社会实践活动经验的基础上不断拓展社会活动的范围和能力，因此大家应该积极地迎接社会实践的考验。

锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。回想这一个月的生活，吃遍了甜酸苦辣，认识了自己的不足，体会到了生活的艰辛，积累了经验??这一切一切是我在学校里无法学到的。这次的社会实践让我重新认识了自己，获益匪浅，我想这次的社会实践将会对我以后学习起很大的帮助。

这次实习给我的总体感受就是我懂得了怎么去工作了，很多的现实情况就是这样。只要你去实践过了，实习过了，你就知道是怎么回事了，要不你就永远是门外汉，什么都不懂。我对自己专业将来的发展很有信心，所以我相信自己会在今后的工作中可以做的更好的。只要自己一直去实习就可以，在实习懂得了之后，运用到实际中之后，我就可以做好了，相信自己一定能够在将来取得成功！

大学暑假社会实践报告篇四

践报告

学校名称□xx高等专科学校

系别名称：机械系工业设计

学生姓名□xx

实践活动目的：

xx.理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去参与到具体的工作中。

2. 培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

3. 使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

5. 提高自己的实践能力和综合素质，有助于自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己的工作中。

做好充分的知识、能力准备。

实践时间：

我于xx年xx月xx4日到xx月28日在石家庄银鹭食品有限公司分公司进行了为期两周的实践活动。

实践单位：

xx.集团银鹭事业始创于xx985年，在各级领导、社会各界的关心支持下，在创始人陈清水、陈渊兄弟的带领下，通过全体银鹭人的团结拼搏，现已发展成为集食品饮料、重工机械、园区开发、工程建设、地产运营、国际贸易等多元互动、和谐共举的企业集团。银鹭食品事业是全国最大的罐头、饮料生产基地之一，荣膺农业产业化国家重点龙头企业、全国行业十强，拥有世界粥王八宝粥、创新开发的动植物双蛋白饮

料花生牛奶等主导产品。

2. 公司的相关业务流程(1)开票流程; (2) 结算流程; (3) 配送流程; (4) 托运流程 (5) 退货流程; (6) 客服流程; (7) 出库流程。

实习过程:

论成与败都会收获不小。

我从家附近先找起，发现墙上贴的招聘启示，业务员和店员，我毫不犹豫选择了石家庄银鹭食品有限公司分公司业务员的这份工作，我由于有很强的语言表达能力和认真的态度很快赢得了别人对我信任，就这样他们答应我去上班，每个月只有800，50块的电话补助和50块车补xx00块生活补助，加起来也就xx000也许车费都不够，但我答应了，他们用一下午给我讲些有关产品和推销方面得知识，第二天我就开始工作了。

由于天气寒冷，我选择了每天上午8：00到xx200下午3：00到6：00，这个时间才出去工作，因为业务员的时间是自由支配的，只要你能完成一定量的业务量，不管你怎样跑，你最起码要给老板带去一定的收益，人家才会充分信任你，肯定你，自己才会感到自己存在的价值，我每天7：00准时起，搭公交去城市的每个我们产品的专卖点，小超市，商店，记录产品销量与业绩状况，存在什么问题，怎样才能很好的解决，以后基本上每天晚上我都会积累下一点小小的经验，凭借这些宝贵的财富，业务这一行我开始干的得心应手，慢慢变的老练了，给了我更多的动力。让我更有信心干好其他每件事。

暑期三下乡社会实践报告范文1. 大学生业务员实习报告范文(2)

2. 大学生国家农业基地社会实践 报告

年暑期关于 三下乡 社会实践报告范文 4. 暑期儿童福利院社会实践心得 体会

8. 大学生暑期工作研究社会实践 心得

年暑假关于三下乡 红色革命社会实践报告

年暑期关于三下乡 社会实践报告范文

12. 大学生市场营销实习报告范文

1年暑期三下乡社会 实践心得体会范文

年三下乡暑期社会 实践报告范文社会实践报告范文

大学暑假社会实践报告篇五

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。

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。

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，就帮我在我家楼下卫浴销售店找了一份还比较轻松的工作——导购，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，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，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”。

导购是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，我的导购工作主要是导购卫浴用品，例如梳妆镜、马桶、浴缸等等。导购的一天基本工作安排：导购前的短暂培训，了解卫浴的名称、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。老板以及导购员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因

此对于一个优秀的导购员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们导购一种产品时，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导购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

导购是导购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。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。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

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

导购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。所以我们要有足够的耐心和热情，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。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。

两个星期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。

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。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。

短暂的导购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。

沈秀秀

20110209310129海南大学11级园林4

大学暑假社会实践报告篇六

学生：张xx(xxx学院经济管理系 08级 国贸专业3班)

时间：20xx年7月10日-20xx年8月23日

地点：广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

对象：各学校在**工作的同学们及新老员工

方法:切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品定义：化妆品的使用方式是涂擦(如防晒霜), 喷洒(如香水)或者其他类似方法(如洗发香波, 沐浴液的使用方式; 染发, 烫发产品的使用方式)。化妆品的施用部位是人体表面任何部位, 例如皮肤, 毛发, 指甲, 口唇等, 但不包括人体内部。不得含有或释放可能对使用者造成伤害的物质, 符合化妆品生产经营的卫生要求、化妆品生产的卫生要求。

我们所在的工厂就是一个所谓的美资公司, 号称总部在华盛顿的一个家族企业; 并且还有一个20字的方征: 质量为本、环保为任、安全为先、法纪为要。可是, 在我看来, 他们根本没做到如此。

它的质量真的劣质, 首先是它的卫生工作: 我们在进入车间前都要进行消毒, 那是正牌的消毒液配制的消毒水(具有强烈的腐蚀效果), 所以一些女孩在进入车间时根本就直接漏掉这关, 完全是通关。更值得一提的是消毒水一个礼拜换一次就算干净了, 旁边用来擦手的毛巾那叫一个有历史性, 你可以在上面看见它的黑色污垢, 我去那里一个月多, 那毛巾只洗过一次。在这上面消毒你觉得洁净吗? 进了车间去拿里面的粉饼前需要再喷一次酒精, 是那种工业用途的, 开始的时候你会发现, 化学作用不错, 你的手脱皮很严重, 并且你想喷就喷, 完全自觉, 一周一次的抽检你逃过就好。

那种放粉的盒子就放在台子上, 里面的垫板不知放了多少次还没换过, 没有任何防脏措施的, 有时太脏就用吹风吹掉, 用棉花擦脏。我还不知道那些粉是怎么做的, 看成品都足够了, 我们经常在粉饼里发现可疑物质——比如说蚊子、橡皮。在那里待久了, 整张脸都感觉痒, 好象粘了东西一样。

说到环保, 那叫一个形式, 整天强调iso[]垃圾分类等, 说完全回收, 到头来还不是放在同一个篓子里倒掉。厂家来验厂的时候找几个人把垃圾全倒了, 车间不留罪证。安全为先,

多大的事故才叫大，员工晕倒在车间算不？手指被刀片削皮算不？这都不算。出了事瞒着，不能说出去影响名声。至于法纪，我不知道它是遵循哪国法律。

这就是我这个暑假的收获，和专业完全不搭的工作。

此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易；同时接触到了社会，也学会了很多学校里学不到的东西。今后我会远离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

一、谨防诈骗；

二、防止克扣工资及加班超时。

中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额中介费却不履行合同；一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、“打工”不能放弃学业。

三、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

四、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

结束语：大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。