

2023年大学生社会实践报告(模板7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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

大学生社会实践报告篇一

本人从暑假第一天开始就积极寻找机会参加社会实践的机会，终于在1月8号被和洪湖当地的一家以销售电脑为主营业务的永和联想电脑专卖店聘请为临时业务员。

___专卖店是洪湖地区最具势力的电脑销售公司之一，除了以销售联想电脑为主营业务以外，还经营其他方面的一些业务。其中1-8至1-10号是培训时间。在此期间专卖店的经理向我们介绍各种电脑大学专业方面的业务知识和销售时候的交际技巧。而这些经验都是经理和其他的员工在实际工作中确实碰到的问题，和一些较好的解决方法。我想这些知识正是我们在学校生活中所缺乏的所学不到的，也正是学校要求同学参加社会实践所要获得的。

那么从1-11至2-1号就是工作时间了。我们负责电脑销售的所有临时业务员共有5人，其中有4人是洪湖当地在外就读的大学生，还有一位专卖店的长期销售人员。因此可以说，公司对暑假的电脑销售业务还是相当重视的。我们分成2个小组，其中负责销售台式电脑的一个小组有2个人，负责销售笔记本电脑的另外一个小组有2人，最后店中的长期业务员负责领导和帮助我们。同时整个店铺被分成2个板块，每一小组负责一个板块的电脑销售业务。

在这次社会实践工作中，我们每个人都相当认真负责，真正意识到团结合作的重要性以及一些重要的社交经验和技巧。其中礼貌是相当重要的，它体现着专卖店的形象问题，也是

我们培训期间经理强调的重点内容。作为一个业务员，成功基础是耐心。死缠烂打、不离不弃是经理对业务员提出的一种希望，也是一种基本要求。店面的经理亲口对我们说道：“业务员，你的身份决定了你除了对相应的电脑知识进行记忆外，要有一副好口才，说话要流利有逻辑性有激情，有耐心，不怕丢脸，要勇敢的放下自己的羞涩，大胆的对进门的顾客迎上去，充分发挥自己的口才说服顾客”。这才是真正的生存之道，这也是我们在学校一辈子都学不到的。

我曾经听说业务员的一条准则是“sell goods sell yourself first”。经过这次实践，我能真正体会到这一点。你不但要顺成顾客、看人脸色，而且遇到脾气不好的顾客还得打掉牙往肚子里咽、吃哑巴亏”。在工作中，在真正的社会交际中，顾客永远是对的，你不能掺杂自己的个性，不能与商家的言论向悖，“要千方百计地引起顾客的兴趣并最终说服顾客购买产品，而我也是按照这一原则做事的：第一：乐观；第二：死缠烂打；第三：能做成交易的最好，不能做成交易的尽量成为朋友或陌生人，千万不要成为敌人；相信如果违反第三条准则的话无疑是业务员最失败的典型”。

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。

大学生社会实践报告篇二

时光荏苒，岁月如梭。仿佛昨日，我还对实习生活怀着无限的憧憬和向往。如今，我即将挥手告别那些曾经熟悉的面庞。两个月的实习时光就这样匆匆走过，来不及给人留下思考的空间。回首过去的两个月，我的脑海中浮现出许多温馨的画面。在这段美好的岁月里，在单位各位领导和同事们的悉心关怀和指导下，我通过不懈的努力，获得了许多宝贵的知识和人生财富。这其中，有过快乐，也有过辛酸，有过成功，

也有过挫折。下面，我将从以下几方面对自己短暂的实习生涯作出全面的总结：

一、实习内容

在学院领导老师的精心安排下，我们这一组12位实习生的实习单位是芜湖市三山区政府各部门，而我被分在了统计局。在统计局实习的日子里，我态度端正，始终以饱满的热情投入到工作中，积极主动地完成实习任务，主要包括以下几点：

- 1、实习第一天，王主任带着我熟悉了部门里的每一位领导和同事。以后的日子里，我虚心向各位前辈请教工作和生活中遇到的难题，与单位同事和睦相处，建立了融洽的关系。
- 2、空闲时间，通过查阅资料、请教同事等各种途径，我了解了部门的各项规章制度，熟悉了统计局的基础业务、工作流程和管理方法，为自己更好地完成工作打下基础。通过实习，我知晓了政府统计局主要负责对管辖地区的各个行业、各项工作做好相关的数据上报。
- 3、两个月实习期内，我主动帮助统计局的领导和同事们完成各种琐碎的办公室工作，主要包括办公室日常卫生工作，收发报纸文件，文件分类、整理、归档、录入，打印复印文件资料，利用office软件编辑各种文档、表格等。
- 4、认真按时地完成部门领导交给的工作任务，并配合、协助其他同事完成相关工作。实习期间，经过培训，自己独立完成了20xx年xx月份工业生产者价格报表催报、录入工作。配合办公室其他人员完成了统计执法检查、人口普查、城乡住户一体化抽样调查等工作。

二、实习体会和感悟

在三山区统计局实习的两个月时间里，我直接或间接参与了

政府部门的日常工作。离开校园，我第一次真正体验到了社会生活。对于这段实习经历，自己有切身的体会和感受。

1、相对于学校而言，社会是更丰富的人生课堂，教给我们许多书本上没有的知识，培养我们实际动手能力。在学校，我们更多地是学习抽象的理论知识而忽视了实践操作。这种重理论而轻实践的学习方式对我们以后走上社会是不利的。刚开始实习时，新的环境让我很不适应。为了将来能更快地适应社会，我们必须经常参与社会工作、体验社会生活，在社会的大课堂中汲取知识，积累经验，将所学知识运用到实际工作中，理论联系实际。

向有经验的人学习知识和技能。最终，我战胜了困难，战胜了自己。

3、良好的人际关系是顺利开展工作的前提。在家里，你什么事情都以自我为中心，不顾父母感受，父母用他们的爱包容你。但是走上社会，大家都是平等的个体，没有人再理会你的个人主义。走上工作岗位，处理好人与人之间的关系更显得尤为重要。在工作的小圈子里，如果同事之间相处融洽，每个人都保持愉快的心情，就能够出色地完成工作。反之，同事之间相互争吵，背后议论，唱反调，工作便无法正常开展。在我实习的这段日子里，我们办公室的每一个人都和睦相处，虽然工作辛苦，但大家相互帮助、鼓励，共同进步。

三、实习中存在的问题和不足

两个月的实习，我每天都认真对待，努力完成部门领导和老师布置的工作任务。但是由于理论知识不够，社会经验缺乏，自己在实习工作中还存在很多的不足：

1、实习的理论知识准备不足。由于在学校很少涉猎统计方面的理论知识，所以在实习过程中，对于统计方面的专项业务不能很好地应对。统计基础工作知识有待进一步学习和完善。

2、实习过程中，缺乏工作经验，实践操作能力有待加强。由于在学校片面地追求理论知识的学习，忽视了实际动手能力和操作能力。进入实习单位以后，接触到实际的工作设备如打印机、复印机、传真机等，不能很快地熟练操作和运用。

3、不能很快的适应新环境，进入新角色。在学校缺乏相关锻炼，进入实习单位后，不能很快从学生向社会工作者角色转变。面对陌生的环境，不能很快地适应并融入。

两个月的实习时光转瞬即逝。回顾走过的路，实习生活历历在目。办公室里，领导的悉心关怀，老师的谆谆教诲，同事的无私帮助，感谢他们给了我这些美好的回忆。总结实习的这段经历，我收获了很多有益的东西，不仅包括工作的知识和技能，还包括为人处事的道理。这次在统计局的实习，为我毕业后走上工作岗位提供了一次宝贵的锻炼机会，培养了我独立面对社会、面对生活的能力。漫漫人生路，需要我去学习和探索的东西还有很多。以后的日子里，我会寻找更多的机会，不断学习，不断进步。

大学生社会实践报告篇三

7月20日至8月10日，我进行了为期20天的社会实践活动，在自己和几个朋友办的美术工作室做教师，其中有5岁至14岁的小朋友。我们的主要任务是对其进行美术动手绘画基础，艺术设计专业基础课程教学等的艺术培训。这次实践的目有三个：亲身体会教师的工作，发挥所长，把课本知识转化成实际能力；深入了解不同年龄阶段儿童的学习行为特征；检验自己所学的东西能否被社会所用。

为能较好地达到预期目的，我为每个小朋友准备了一份记录资料，里面包括有他们的姓名、性别、年龄、说话特点、性格类型推论、表现美术特长等等，这能直观地看到他们的不同之处和差异程度。但这些都只是基础工作、皮面程序，要想精确、科学地分析、结论，还必须通过测试方法才能得出

有说服力的结论。由于条件所限，我未能完成这一步骤。这是本次实践中的一大缺陷。

每天的课程是简单重复的。前十天的时候，上午教小朋友美术理论知识，再进行画画训练，下午完成图作后再针对作业对其进行讲解。后十天的时候，就教他们一些艺术设计基础知识，进行一些这两个角度上，不同年龄的小朋友表现出来的很不一样，思想汇报专题同龄的之间也存在或多或少的差异，也就是心理学上所讲的个别差异。我虽然不是学前教育专业的，但我认为在学生专业补习班实践能拓宽我的眼界与知识面。小孩子纯真无暇，其表达的是内心最为真实的东西。能真正做到“言行一致”，“表里如一”。这些孩子在各个方面都在转变，比如在认知方面：创造力、想象力发展；在社会化方面：自我意识开始增强。具体来讲，这一阶段的儿童思维发展有两个局限性特点：思维的片面性和我想思维。

首先，思维的片面性指儿童此时的思维有集中于事物的某一方面而忽视其他方面的倾向。对此，我们用两根小木棒对想朋友们作了测试。用两根长短相同的木棒，但摆放方式不同，先把两根木棒摆成平行状，第二次把木棒摆成一前一后。测试结果表明：5至7岁小朋友较难集中注意力，所以不能给予答案；7至10岁小朋友知道前一种摆法是两根木棒等长，第二次摆法，大多数这一年龄的小朋友都认为摆得往右靠一点的棒子长一点；10至14岁小朋友对前一种摆法与7至10岁小朋友表述相同，当他们被问到第二种摆法时，他们会试着把木棒移动到平行位置再作判断，不过这一现象并非占大多数，这可能与小朋友各自因素有关。但就此我可以得出结论：不同年龄的儿童思维发展层次是不同的，同一年龄的儿童对待、处理事物的方式也出现差异。只是这一差异是否显著，或说这差异来源是什么则有待进一步的计算。

其次，“自我中心”即为“我向思维”，是指儿童倾向于自己的角度出发看待事物和进行思考，即他们认为别人的思考和运作方式应该与自己的思考完全一致。这时的小朋友还没

意识到别人可以有与自己完全不同的思考方式。这一点，从我对小朋友的日常观察中可体现出来。如，有几个小朋友，他们有个通性，就是极爱向老师打小报告，看到某个小朋友的说话做事与自己或周围不一致时，就觉得“他不应该这样”，“他应该受到老师的惩罚”等。总结起来，我认为小朋友们爱告状有如下几个原因：一、对老师的要求或自己知道的一些道德要求堪的过于僵化，是非对错“黑白分明”，不懂灵活处理事情；二、为了引起老师的注意，想在老师面前表现自己，讨好老师，这点突现出小朋友开始“自我评价”，有功利心和自尊心；三、用告状来发泄对其他小朋友的不满，或报复与自己有小矛盾的同学，虽然告状并非都出于恶意，但事事告状，时时告状就是不好的，告状不是解决问题的有效方法，更重要的是“告状”导致儿童总是盯着别人的缺点，不会全面地认识别人，时自己也变得心胸狭窄了。而且你告我，我告你，长此以往也影响小朋友间的友谊和团结，阻碍自身的健康成长与发展。

从另一角度看，他们在道德发展阶段中属于习俗前道德，处于外在控制时期，服从于得到奖赏、逃避惩罚的道德原则。所以，他们时常表现出爱受老师表扬、爱打小报告，有从众心理，看到某个小朋友做得好被老师表扬，自己也会学他，使自己深得老师宠爱。

大学生社会实践报告篇四

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的__行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。__行商贸有限公司成立于__年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在

区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自己，试试在品牌知名度不大的状况下自己的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一) 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习实践中，实践中学习。但是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了！只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

(二) 正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，而且不像在华润有人教我相

关的流程，第一天空上班只有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自己收获足足用了三个小时(16点开始一向19点)。由于刚来需要一个适

应的过程，所以这个过程中销量一向不是很理想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够理想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，但是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，但是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想了想，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月份最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最后我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身：前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识

都需要有进一步的提高。

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很理想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个在二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有以下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从

而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，但是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

大学生社会实践报告篇五

时光飞逝，一转眼我们已经迎来了大学里的第一个暑假，有人说，进入大学可以算是我们进入社会的第一步路，也是我们成长的必经之路。我们已经是大学生了，已经成年了，所以很多事情，我们也必须自己去亲身经历自己去解决，不能再依靠父母朋友，我们需要自己去面对这个社会，自己去应付这个社会给我们带来的种种考验，那么，要想真正的了解这个社会，我们必须亲身经历到社会中来。大学是我们在求学道路上的最后一站，而社会是我们独立生存的开始之所与

最终奋斗之地。所以在大学生生活中，我们不仅要钻研书本知识，也得学习融入社会。而xxx则是学习融入社会和探索人生的一个重要途径。

大一刚结束，老师就给我们布置了一份社会实践报告的作业，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，能够在暑假期间进行充分的实践活动，是我们了解社会，认识社会，提高自我能力的重要机会。其实，我本身就一直有这样这样一个想法，想利用暑假根据自己的专业知识找一份暑期工，心得体会希望早一点体现自身的价值，和锻炼自己的能力，如我所愿的是，我很幸运的找到了暑期舞蹈培训老师这个职业。我的工作很简单，就上午一个半小时的课，可是，除了上课把知识教给她们外，其实最重要的是培养她们学习的兴趣，得根据她们不同的自身条件，制定一份适合她们的教学程序，让她们对我上的课感兴趣，就是我最重要的目标，当然，也必须规定在一定的时间里学会多少东西。

代课的地方离家里有点远，在湖北，所以就得在这边吃住，第一天来到这个城市的时候心其实有点凉，因为城市很小，条件一般，不过，转念想想暑假本来就是来锻炼的也就觉得没什么了。人生地不熟的来在这里，其实有时候压力挺大的，我的工作量不大，就每天上午一节课，的时间都是比较自由的，因为舞种不一样，其他的老师一天都有两节课，有时候周天还要补课，还有一些吃住条件方面的问题，不是很好，大家对于老板都非常的有意见，本来说好是包吃包住，来了以后需要自己买各种日用品，床上用品，还有早餐也不包，刚开始早餐都是吃的面，最后都改成吃包子了，好心酸，再加上天气很炎热，上一节课都要喝掉两瓶水，本来都是买的一块钱一瓶的冰水，最后都自己买了水杯烧的热水喝的，本来是来挣钱的，一个月不到的时间就花去了很多，饭菜里面都是些清淡的菜，一点油水都没有，有时候在街上看到自己喜欢吃的烧烤阿，面包零食啥的，都舍不得买，加上工作的压力和老板给的压力有时候就感觉好委屈，觉得自己在很认

真的去教，老板却还各种不满意，觉得自己的劳动成果被否认，心情很不好，但是很快，我对待教学工作的态度就变的越来越积极了、我想起自己当时最根本的那个想法——锻炼。我对自己说，就算现在的情况比想象的艰苦，我也不能忘记当时自己来这里的根本原因阿，我觉得做好自己是最重要的，不管别人怎么想你，对的就去听，听了就去改正，不对的，就不要去在意。不能因为别人而影响了自己的心情。暑期上班差不多有50天的时间，短短的50天却让我学到了很多东西。

大学生社会实践报告篇六

对于当代大学生来说，除了学好专业知识外，还应适当参加社会实践活动，所以，我们应充分利用课余时间和假期来参加相关的社会实践活动，以提高自己的人际交往能力和学习能力。实践，可以使我们熟悉有关实务的具体操作流程，增强感性认识和理性认识，并可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。并从中获得新的发现，这对于我们是十分必要的。

在公司具体实践过程中，能够接触各种同事，在和他们接触的过程中能够学习他人的长处，并能从中学到相关知识，了解自身存在的不足，并积累一定的经验，为将来走上工作岗位打下良好基础。

二、实践内容：

一年一度的暑假到了，我选择一份办公室文员的工作作为本次的社会实践活动，从刚开始的一窍不通到基本能够做好自己的本职，其中的不免酸甜苦辣，收获了肯定和成长。

七月二十号我开始了我的社会实践，时间单位的环境还是比较简单的，员工不是很多不多，所见到的事情，接触的人也不是很复杂。实习生活过的挺有规律的，每天按时上班下班，

看上去还真有点像上班族的感觉。公司与学校不同，虽然接触的人不是很复杂，但毕竟不像学校这么简单，且学习的东西也不是像学校这样只是简简单单学习课本上的条框知识，在公司，必须学会与人交流，明白大家需要你干什么、怎么干、以及怎样才能满足上级的要求。无论是专业技术方面还是在人情世故及工作程序上面，我的认识都在不断的加深，学到的东西也不断的在增加，有的还是在学校接触不到的东西。刚去的几天，总感觉一切都好陌生，什么事情都不会，对于公司的工作流程也不清楚。我就只能帮大家打打文件，复印些文件什么的。虽然有些打击，但毕竟是没经验且各方面的知识也不足，所以认清事实，把本次实践作为一个学习的机会，边看边学，争取提高自己的能力。经过二十天的实践，虽然没有获得薪酬，但实践为我今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了出校后的竞争力，为我在以后立足增添了一块基石。从一开始的笨拙无措到可以很从容的讲出自己的想法，这次实践不但丰富了知识，并且使我向更深的层次迈进。

三、实践总结：

人的一生每一天都在学习、实践。学习与实践是两个相容的集体，就像先是有鸡还是有蛋这个问题一样，实践也是不分先后的，通过学习我们可以获得实践的能力，通过实践，让我们更好的学习。实践也是开启我们踏入工作，适应社会的敲门砖，是我们人生中不可缺少的一部分。实践与学习，我们每一天都在接触不同的事物，每一天都在学习，同样我们每一天都在做不同的事，每一天都在实践。只因我们不断的在学习，不断的在实践，所以我们在不断成长，不断的将所学到的变成自己的。

我面前的路还很漫长，需要我不断的努力和奋斗。虽然还有两年才毕业，我坚信通过这一段时间的实践，所获得的实践经验对我来说终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未

来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，为实现自我的理想和光明的前程努力。

当然，还有一点是十分必要的，那就是职业道德。我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素质，正所谓做一行要懂得这一行的行规，在这一点上我在实践的单位老师和同事处那里有很深的体会，个人的工作能力跟为人的交际能力也是十分重要的，这样才可以把自己的工作完成的更加出色。这次的实践给了我很好的学习与提高的机会，对我的人际交往还是处事能力都有了很大水平的提高，这次实习也为我将来的工作、生活打下了良好的基础。

还有一点很重要，就是热情与信心。其实，不管在哪个行业，热情和信心都是不可或缺的。热情让我们对工作充满激情，愿意为共同的目标奋斗；耐心又让我们细致的对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。

这个寒假的社会实践是在一家公司里进行的，我负责的是文件的整理复印传真、网上讯息的更新、电话的接听等属于文员一类工作。文员的实际工作，暂时来说，我还是觉得比较轻松的，工作时间就是典型的“朝九晚五”。但是门市部的导购员就不一样了，时间表跟我们文员的完全不一样，他们是上午10：00到晚上10：00，比较辛苦但酬劳却比我们低，这大概就是因为工种不同吧。

在过年的前后那一段工作时间，我认为是最能够体现一个人对工作的态度。大家都是中国人，都重视春节，但毕竟还在工作岗位的时候就应该有工作的样子。工作的时候，有个别年纪比较小的同事，在工作时间的空档里，总是手机不离手，耳机不离头的，或者看看八卦杂志，仅是干一些完全跟工作无关的事情啊。我觉得这就是个态度的问题里。我们是来工作实践的，而不是来享受的。工作时间的空档是应该用来自

我调节，好好休息，养好精神准备下一段时间的工作。但有人却这样认为，偶尔轻松一下无所谓，而且反正都快放春节了。但我认为要轻松的话应该是在私人时间。正因为春节即将到来，才要更加努力啊！有了好头就要有好尾。不要一到了岁末就都松懈了，这样不是成年人应有的表现。有句话是“态度决定一切”，虽然从辩证唯物主义来说，它是不科学的，但是有一定的道理。

工作会有一些的重复性，觉得枯燥是常有的事。这时候就需要我们耐心的对待，把它做细做好。有一些年轻人动不动就换工作，说这个那个不适合自己的，对自己太不负责任了，同时也是对别人的不负责任，把工作当儿嬉。有的认为自己说到底也是大学生，琐屑小事不用自己做，这种自我认识是完全错误的。小事不做如何做大事，一屋不扫何以扫天下？像我们爸爸妈妈这一代，很多都是从小做起的，一份工作都持续在十多年以上。这不是说他们不上进、无追求，而是他们不会比较踏实，不会好高骛远。他们工作的时候，就只是想着怎样把所在岗位的工作做好。因为工作实践不像我们上学那样每天都学新的东西，而是把学了的東西付诸实践。对于习惯应试教育的我们，刚刚开始是会有些不太适应的情况出现，但绝对不会有很大阻碍。在这里提一下“悟性”这个词，我觉得简单来说，悟性就是肯动脑筋思考然后领会。这比光会输入式的学习重要得多。

有一句话是这样说的“不想当将军的士兵不是好士兵”。用在现代社会上，也一样寓意深远。做人就应该有志气，不甘心于庸庸碌碌地过日子。所以，在工作之余，我也很赞成不妨为自己的未来再想得远一点，就是在工作中不断地提升，自我增值。我认为，在这个年代，即使是女孩子，也不会甘心一辈子给别人打工吧，男生更不必说了。工作也如逆水行舟，不进则退。虽然新闻里都说什么“民工荒”的，但其实找工作的人还是相当多的，社会上的竞争是不会消减的，我们要认清这一个事实。所以，在工作中不断进取，一方面是为了我们能有更好的发展更好的前景，另一方面是为了不被

其他竞争对手挤下去。

总的来说，这一次的寒假社会实践是非常有意义的，它是一个让我与社会更进一步接触的好机会，从中我学到要以一颗真诚的心对待别人，以一颗热情的心对待工作，以一颗感恩的心回报社会。从一开始投入社会工作实践就要坚持有自己的原则。不说别人是非，不浪费自己的唇和时间。虽然我们的身份还是学生，但却有重大的历史使命。我们是新时代的大学生，是社会的新生力军，要与时代同步伐，要为群众谋利益，掌握好知识，以后出来发挥自己所长，回报社会，实现个人的个人价值和社会价值。在上学的时候要自觉地做好学习，不能无所事事地混日子，不能说像“上学很无趣啊”这样的话，要知道还有其他人还在默默都以其他方式在努力。人家没能读大学的都开始去打工挣钱养家了，我们好不容易读上了大学就应该好好把握这个机会，充实自己。我们要有远见，不要一天只想着玩乐，不要像永远长不大似的。用行动让社会知道，我们是最有活力最潜力的80后90后，让我们一起托起社会明天的太阳。

大学生社会实践报告篇七

一转眼，我们已迎来了大学的第一个假期，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个假期的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了（当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年），弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，假期伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧！不再多言，且说这个假期我是如何度过的吧！

坦白说，本打算在假期里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了（也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧）。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个假期办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个假期下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个假期没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说假期有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，

真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！