

2023年大二学生社会实践报告 暑假大二 学生社会实践活动报告(大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。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。下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

大二学生社会实践报告篇一

今年七月五日上午考试结束意味着大二的结束,我已成为一名准大二生。回顾过去大学生活,我几乎是在遵循着寝室、食堂、教室、图书馆四点一线的生活规律。平静的日子虽欢乐也让我隐约有了对未来的担忧。激烈的社会竞争向我敲响警钟,没有任何实践经验的人,即使学习再优秀也无法在工作中游刃有余。实践是检验真理的唯一标准。所以,在考试结束后我立即联系到xx电视成都销售分公司的业务经理张继帮,申请一份暑期兼职工作。公司安排我在阿坝州各个专卖店专卖店做xx电视销售工作。

实践单位□xx电视成都销售分公司。

实践时间□20xx年7月7日至20xx年8月24日。

实践目的:初步认识社会,提高自身素质,积累社会实践经验,为日后真正步入职场打下基础。

实践任务:专卖店负责电视销售工作。

我主要负责xx电视的销售,在公司安排的各个专卖店销售员为顾客介绍产品,帮忙顾客解决问题。在我工作期间,日销售量从0台慢慢变为1台,3台,6台。

xx始创于1958年，公司前身国营xx机器厂是我国“一五”期间的156项重点工程之一，是当时国内唯一的机载火控雷达生产基地。历经多年的发展，xx完成由单一的军品生产到军民结合的战略转变，成为集电视、空调、冰箱、it、通讯、网络、数码、芯片、能源、商用电子、电子部品、生活家电等产业研发、生产、销售、服务为一体的多元化、综合型跨国企业集团，逐步成为全球具有竞争力和影响力的3c信息家电综合产品与服务供给商。20xx年，xx跨入世界品牌500强。20xx年，xx品牌价值到达583.25亿元。

xx现有员工六万四千余人，拥有包括博士后、博士在内的专业人才一万五千余人，拥有现代化的培训中心，国家级技术中心和博士后科研流动工作站，被列为全国重点扶持企业和技术创新试点企业。

植根中国。xx在广东、江苏、长春、合肥等地建立数字工业园，在北京、上海、深圳、成都设立研发基地，在中国30多个省市设立200余个营销分支机构，拥有遍及全国的30000余个营销网络和12000余个服务网点；融入全球。xx在印尼、澳大利亚、捷克、韩国等国投资设厂，在美国、法国、俄罗斯、印度、乌克兰、土耳其、阿联酋、阿尔及利亚、泰国等10多个国家和地区设立分支机构，为全球100多个国家和地区供给产品与服务。

7月7日至8月22日在专卖店兼职实习。由业务经理向我讲解xx电视的基本知识，传授销售技巧，沟通技巧。我认真观察业务经理怎样迎接顾客，吸引顾客，留住顾客，最终成功卖出产品。遇到不懂的地方，请教业务经理。回到住处后认真总结，疑问的地方上网查询。业务经理引导鼓励我开口说话，大胆向顾客推销。我尝试着和顾客沟通。几天后我已基本能应对销售。每一天早晨九点准时到达专卖店，到水房清洗抹布，擦拭xx电视表面的污物，保证货架的清洁。然后，将每个演示用xx电视插上电源，调节至演示状态。这样，一天的

工作开始了。真诚迎接顾客，热心介绍产品，微笑服务新老顾客，将每一位顾客视为上帝。

（一）实践收获

1、良好的沟通本事促成销售的成功

微笑是人类最完美的表情，当我应对每一位陌生的顾客，微笑总是能帮忙我消除紧张，缩短和顾客间的距离。当然应对一位面带微笑的促销员，顾客乐意停下脚步，饶有兴趣的倾听你的讲解介绍。沟通更多是经过语言来到达双方彼此了解的目的。了解顾客需求□xx电视是家用还是馈赠，是购买一般的还是高档的，这些都是要经过积极询问，耐心倾听得来。接下来准确讲解产品性能、用途、售后服务、相关赠品，对顾客的疑问不能不懂装懂，欺骗顾客。

2、锻炼了胆量

经过这次实践活动，我的胆量更大了，勇于和顾客攀谈。我发现顾客们并不像当初想象的那样冷漠，只要你从容不迫的应付，沟通会很愉快。记得实习时业务经理曾告诉我，必须要开口说话，哪怕仅有一个字。当你主动向顾客询问、介绍，顾客才会找到适合自我需求的产品，才能实现促销的成功。

3、提高了抗挫折本事

刚开始促销时，我没什么经验，应对顾客不能从容应对。没有任何业绩让我感觉自我很失败，很差劲。我想过放弃，当初的雄心壮志不见了。可是，如果我这次遇到困难失败就轻易放弃，那么在真正迈入社会后，我以一颗怎样的心来应对这个竞争残酷的现实。“失败是成功之母”，从哪里跌倒就从哪里爬起，我一向这样鼓励自我。吸取经验和教训，向业务经理请教，在实践中摸索。慢慢地，我能够卖出机子了。

4、提高了自信心

没有自信的人，难以创造事业的成功。我以前认为自我在促销方面没有任何潜力。经过这段时间的实践，我明白了信心来自实力。当我对产品了如指掌，掌握沟通技巧后，销售不再是令我生畏的困难。

5、知己知彼百战百胜

对自我的产品掌握到位还不够，要清楚自我的优势劣势，同时了解竞争对手产品的优点和不足。这样在向顾客介绍时可强调本产品的优势，让顾客发现本产品的价值，购买到物有所值的优质产品。商场似战场，不了解对手，盲目作战很难取得胜利。

（二）实践体会

1、本事更靠培养

也许我们不是天生具有做某些工作的本事和素质，可是，后天的努力会弥补这一不足。只要你想做，你必须会想方设法去学习、去尝试、去应对一切困难。世上无难事只怕有心人。有意识的培养自我在某方面的本事，你必须会有所收获。

2、工作需要活力

活力就像催化剂。在工作中投入活力会让工作事半功倍。工作中难免会有繁琐无聊的时候，如果我们没有活力，就很难继续坚持下去。拥有活力，工作的热情高涨，在出现困难时寻找解决问题的方法。在工作和个人生活之间能做出正确的权衡，不因私人生活的干扰而影响正常工作。

3、主动服务

当顾客光临时，主动和顾客打招呼，询问顾客，以便了解他们的需求。在遇到内向的'顾客时，更需要促销员主动出击，耐心地询问，并向他们推荐适合的产品。如果我们不积极主动，顾客则无法了解产品，无法找到适宜的一款，更有可能造成顾客的流失，损害公司的利益。大方、主动，让顾客感觉到我们的真诚和热情，让他们找到作为“上帝”的感觉，那么我们的促销工作就会有很大提高。

（三）一些提议

1、提议公司加强对促销员的培训。提议公司经常对员工、临时工进行培训，建立人才储备库。当需要人才时，能够及时调度。同时，出现新产品时，开展培训会，对员工进行知识更新。

2、提议公司提高售后服务效率。一些老顾客经常会提到在xx电视出现问题时，公司的售后服务团队不能为顾客解决后顾之忧，效率偏低。因而，顾客慢慢对公司的信誉产生怀疑，势必影响家电的销售，间接地损害了公司的利益。仅有销售与服务质量同步时，才能赢得顾客的满意，才能为公司留住更多的顾客，争取新顾客。

经过这个暑假的实践，我首先体会到生活的艰辛，父母为我上学挣钱付出的心血。我在最终一学年的大学生生活中必须要倍加珍惜这来之不易的学习机会，以优秀的成绩来报答父母。其次，我发现自我成长了许多。没有经历风雨的人生是没有味道的，是无趣的，无意义的。我开始敢于应对困难、理解现实、做出努力、改变自己。再者，工作不是口头上的事情，是需要付诸行动，做一个不折不扣的实干家。没有行动，雄心壮志的我们最终会成为别人的笑柄和谈资。更重要的是，在工作中要拥有自信、真诚、活力、胆量。本事的培养是需要这些完美的品质的。xx电视成都销售分公司给了我这次实践的机会，十分感激。我将在日后的学习生活中再接再厉。

大二学生社会实践报告篇二

实践对象：

_乡_县_村、_、_、_、_5个村庄；

实践目的：

深入农村、深入农民、深入农业生产第一线，通过举办农业知识培训班、推广农业科技成果、宣传、动员更多的农村青年参与粮食高产竞赛活动，为确保实现全年粮食产量超千亿斤的目标做出贡献，为河南粮食核心区建设和国家粮食安全提供强有力的支撑。

实践过程以及阶段效果：

第一阶段：让目标在准备中明确

7月4日，作为下乡实践必要的前期筹备工作，服务团进行了集体培训。上午，_教授就玉米常见病虫害进行了详细的介绍，并讲述了这个时间在种植玉米上常遇到的问题。下午，服务团一行六人来到_金赛种子有限公司进行更为系统的培训。公司_副总经理和营销部_经理亲自为我们讲下乡实践的注意事项，开展工作的方法，待人接物的方式，常见的问题.....针对_县种植秋粮作物的实际情况，服务团精心制作了科技宣传单550份、宣传册500本，还带去了大量的科技书刊，视频资料，为当地的百姓送去他们急需的农业科技知识和技术。

第二阶段：深入实地搞调查，因地制宜定计划

7月5日，服务团来到了_县委，受到了热情的接待，团县委表示，一定会大力支持有关基层农业发展建设的大学生实践活动。随后，服务团又来到魏丘乡政府，分管农业的常副乡长、区域站_站长与团队成员展开深入讨论。经过研究，大家确定

了进行巡回宣传、宣讲的活动思路，并安排依次在_村、_、_、_、_5个村庄开展具体的活动。活动范围广、活动内容多、活动难度大，这些都不能阻挡服务团进行科技服务“三农”行动计划。实践活动首日，服务团在朱寨村举行了隆重的启动仪式。常副乡长、著名农技师等参加了此次仪式，县电视台对活动全程进行了录像。

第三阶段：酷暑骄阳烈，科技培训忙

队员们通过多媒体设备，图文并茂地讲解了国内外农业的发展状况，并针对各个村庄的实际情况讲述了玉米，花生，棉花等的选种、育苗和病虫害防治等问题。“同学，你们花生种植的宣传册还有没？给我发一本吧！”“你们的玉米栽培视频资料能不能送我一份？我想回家再好好看看！”“你们刚才讲的国内外农业形势讲得太好了，有资料介绍没？”队员们通俗易懂、风趣幽默的培训会，赢得了农民们的阵阵掌声。

服务团队员们深知，用现代种植理念引导农业发展，用科学技术推进农业的进步，对广大农民来说刻不容缓。为了让农民了解科技在农业发展中的重要作用，让科技真正转化为农村的生产力，提高农村经济活力，服务团成员们还将农大多年来的科研成果以图片的形式展示给广大农民。队员们还向他们发放了相关科技指导杂志和宣传册，希望为当地农民的作物栽培和种植带来新的发展。

第四阶段：深入田间地头，挥洒青春汗水

实践活动期间，队员们一起深入田间地头，农事活动间隙，农民朋友们认真听取了队员们讲解的关于省委“450行动计划”的精神，青年种粮竞赛的细则，以及如何防治棉铃虫，红蜘蛛等病虫害的科技知识。对于农民们提出的问题，抱着“求实，严谨”的态度，能肯定的队员们都给予了认真解答，不能肯定的也都做了详实的记录，赢得了农民朋友们的一致好评。当地有一片花生地平常长势正常，一浇水叶子就

变黄，村民很着急，想知道到底是什么原因。队员们在发病地区采集了土样，收集了发病植株的叶片标本和照片资料，并记录了村民的详细联系方式，希望带回学校请老师分析一下，给村民一个满意的答复。深入实地的实践不仅给农民朋友们送去了科技知识，而且让队员们在实践中学到了更多的知识和技术，实现了实践活动“送科技下乡，长自身才干”的主旨。

第五阶段：参观农业技术推广站

作为实践的最后，7月11日，服务团来到_乡乡委大院听取_站长介绍农业技术推广体系的现状、参观农业技术推广站。延津县地理位置优越，发展较快。随着改革开放政策的逐步深化和两个文明建设的快速发展，该县抓住契机，大力发展基层农业建设。_站长说今年是农业技术推广年，县里和乡里都特别重视农业技术推广。经过站长的介绍，大家体会到了宣传“450行动计划”的重点，还总结分析了几天来的活动过程、活动效果、应保留的优势和应改进的劣势。

实践体会：

在这次社会实践活动中，队员们向农民宣传了科学知识、提供了科技材料，为农业的发展献了份力；宣讲了国家惠农政策，为新农村的发展垫了基石；他们竭诚奉献，为村民排忧解难，为和谐社会的构建做了贡献。队员们的组织能力、沟通能力也有了很大提高，把书本上学到的知识和实际问题结合起来，从中体会到了学习的乐趣。

大二学生社会实践报告篇三

两个月的暑假一晃眼就过去了，暑期里的社会实践生活给我留下了深刻的印象，精彩的暑假实践让我寻思要写点儿小小的感受，抑或是对自己暑假生活的一个总结吧！

已经是大学的最后一个暑假了，对于即将步入社会的我们来说，社会实践显得更加重要。作为一个大学生，如果想要充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验，也可以挣一点钱，锻炼自己的社会交往能力。就我个人而言，社会实践将为我未来踏入社会奠定坚实的实践基础，而暑假，是一个绝佳的时机，所以我必须要把握好大三暑假的这个大好机会，好好参加社会实践，体验一下真正的社会生活。

放假前，本打算在惠州找一家电子厂打工，也算是跟自己专业相关的实践吧。但是，现实却不那么如人所愿。由于，学校放假较晚，计划招暑假工的工厂也都按计划招够了，我和几个朋友寻找一周之后，不得不放弃，回到学校另做打算。

后来，我回到老家，帮助并见证了一个小店的诞生，充分体会了创业的艰辛。

老板是我哥的一位朋友，大学读的是道路工程专科，刚毕业时候刚好赶上省内大修高速公路，于是在工地跑了两年，郑少洛高速的通车就有他的一份功劳。然而，两年之后，他厌倦了工地上的生活，打算要开始自己创业。

首先，他到洛阳和郑州各处寻找合适的创业项目。功夫不负有心人，他终于在洛阳的街巷里发现了一个挺红火的项目——足疗。然而，这是一种需要技术的项目，自己又不会该怎么办呢？学习，如果真心要做的话就要去培训学习。他找到一家需要学徒的店，“潜伏”到里面开始了自己的拜师学艺。经过几个月的虚心学习和苦心钻研，他学成归来，并且还挖走了店里两名技术娴熟的员工为自己铺路。

加上老板自己，才三个人。人手不够，所以才有了我的加入。我和另外一位小伙一起被招到老板家里接受短期的培训。那段时间，我们俩住在老板家里，晚上老板回到家就把他学到的那些足疗手艺传授给我俩，然后白天我们就自己练习。而

老板，白天出外面忙碌。他先在登封小城里面到处寻找合适的开店地段，最后在城东的一条小巷里找到一间地段和租金都还可以的店面。接下来就是店面的装修了，装修比较忙的时候我也有过去帮一下忙。我看到老板为装修的材料和施工忙忙碌碌，很多时候吃饭都不能够准时，还要考虑经费等各个方面，那段日子的辛苦也许只有亲身经历创业的人才会知道吧！

店面装修结束的时候，我们俩也学的差不多了，于是我们就全部从少林小区搬到了城东，这时候老板挖到的那两位朋友也赶过来了，我们四个在店铺附件租了房子，就要迎接店铺的开张了。

开张那天，我们都很激动，也许是因为见证了它的诞生过程吧。老板脸上也洋溢着久违的笑容，迎接着一批批的客人和送来祝福的朋友们。热闹的第一天过去之后，我又在里面待了一个月左右时间。

这一个多月的时间对我来说，可谓终身难忘。在老板的教导之下，我学会了怎么样跟客人沟通交流，学会了怎样更加有效的和陌生人聊天。由于我们两个是新手，所以，晚上等客人都走了之后，关上店门，我们还要总结这一天的得失，并把手艺演示给老板看。这一个月也很累，我清楚的记得每天晚上是怎样拖着疲惫的身躯从店里到住处的。由于，这个工作用手较多，特别是大拇指，也可能因为我是新手的缘故，一个月下来，大拇指格外酸痛。在这样一个小城里面，我们下班的时间算是比较晚的，下班之后老板也会带我们去吃下宵夜。有天晚上，在吃宵夜的时候，看到不远处一家ktv里面有人打架，他们涌出门外，打的还挺凶，我不知道具体原因，但听到老板说了一句话：晚上这个时候，大街上就是我们的天下了。其实，不管在哪里，晚上都应该注意自己的人身和财产安全，特别是对于我们初出茅庐的大学生来说，社会经验不足，更应该提高自我保护意识，同时也要加强自律意识，不要輕易的走上邪路。

大二学生社会实践报告篇四

转眼间，寒假要过完了，就要开学了。在刚刚刚刚过去的一个星期里，我第一次完成了寒假社会实践。它彻底消除了我对社会的虚幻认识，让我接触到了我以后将要应对的过阔的社会，并且使对自己将来选取的专业发展方向更加明晰了。

在过去的这一个星期里，我从以前的襁褓中走出来，走进了从未接触过的社会。在我工作的40小时左右里，体验了一把真实的白领的滋味。

这次社会实践我是根据自己以后想选取的专业而选取的实践单位和实践资料。因为我觉得这样能够让我提前了解到自己未来想选取的专业大致情形，以后将要从事的工作的性质、程序、范围。由于在今后的几年里我想学的专业是国际贸易，因此这次我去了一个中日合资的贸易单位：沈阳航天三菱汽车发动机配件有限公司。初进这个单位给我的第一印象就是：这个单位好大啊！管理这样大的单位必须需要丰富的知识和卓越的才干。这样规模宏大的单位毕竟我还是第一次见到呢，于是我心里暗下决心，我以后的公司必须要比那里更好的！

在那里的学习实践，我是从最简单的知识入手的。比如说：什么是国际贸易国际贸易是怎样产生的国际贸易的分类等。同时清清楚楚的看到了一个外贸单位是怎样透过谈判等方式决定对双方公司都有利的订货条件以及达成最终的合作协议的。我仔细地观察到了一个单位中做国际贸易的全部过程和思考问题的角度。此刻才明白国际贸易并不像自己想象的那么简单，它需要多方面的知识，比如说货币的贬值或升值问题、关税问题、运输货物的方式、货物的到港交割等等，而不是从前我想象中只是很简单的两家公司买卖东西。

一个星期的社会实践很快在收获的喜悦中结束了。透过这次社会实践，我意识到了西方国家之所以让学生尽早踏入社会，开展社会实践，是因为实践远比任何方法都更加明确的使学

生体验到社会生产、社会生活的真正内涵。

这一个星期的实践和学习让我对自己未来的专业和发展方向有了更深入的了解和接触。我觉得只有这样才能够获得更多的直接经验，也只有这样我才可能具备比别人更多的成功因素吧。因为企图不付出任何代价而获得成功，那是美丽虚幻的童话！

为了响应学校的号召，在今年寒假期间，我进行了人生第一次最有好处的社会实践——做客房服务员。本来我是个农民之子，家里农活多得绝不会有离家打工的机会的；但今年却不同，今年我已经是大学生了，学校的社会实践最后为我带来了这方面的机会。我十分珍惜这样的机会，经过慎重选取，便决定去宾馆做客房服务员。

我应当感到庆幸，在进行社会实践时所打的第一份工就找对了职业——为着千百万宾客服务的平凡职业！因为就在这种平凡的职业中我领悟到了许许多多有益的东西，这些有益的东西对此刻的我作用之大，以致于此刻的我在之前二十天里吃尽了苦头也毫无怨言。在那里，我觉得很有必要先将之前这段打工的经历简要地作一番叙述。

从一月二十日算起，到二月十日结束，除去过年放的两天假，我共做了二十天的客房服务员。首先，从一月二十日至二月一日，作为客房服务员的我的主要工作就是搞卫生。搞卫生？这不是清洁工做的事情吗，关客房服务员什么事？原先银河商务宾馆是新开的宾馆，想赶在过年时开张，但又苦于招不到足够的人手，没办法了，客房服务员就要搞卫生了。搞什么卫生呢？撕掉新安的门上的胶纸，刷净瓷砖上残存的水泥浆，摆放好弄乱的家私，扫地和拖地……由于只有区区四人，要在短短十三天内将五层楼三十五间客房兼廊道和楼梯的卫生搞完，工作量是巨大的，但我坚持下来了，尽管每当晚上感到手脚疼痛时心里有点抱怨。我对自己说，一个大学生连搞卫生这样的事都害怕做，耻辱啊！

身为农民之子连搞卫生这样的事都做不好，惭愧啊！必须不要害怕搞卫生，这是锻炼自己毅力的最好方法。如此这样，心里的那点抱怨便消失了。然后，过年休息两天便到了二月四日，这一日是我难以忘记的一日。或许之前十三天的工作量吓坏了其中两个客房服务员，又或许在两天的休息中这两个客房服务员绷紧的神经彻底放松开去收不回来了，但不论怎样，有一件事确是能够肯定的，那就是这两位客房服务员突然辞职不干了。这样问题就来了：他们先前的工作此刻留给谁做呢？只能留给我们剩下的两个员工做。

早上清洁客人退去的房间，铺好床，抹干净桌子、杯具，换好新的浴巾、面巾、牙刷、洗发液等等必需的日常用品，等这一切都搞完了便拖地，如此一间客房搞完了便之后搞下一间，一向搞到下午吃饭。下午吃完饭后便又继续干相同的活儿，没有半点作息时间，当这些活儿都干完了就开始将五层楼所有客人用过的床单被套浴巾等用电梯搬运到一个指定的地方分开等待接收人员带去干洗，连这些也都干完了，回看天色，已是傍晚，下班时间过去很久了。不得不说，这一天个性的累，腰又酸，背又痛，于是抱怨之心再次萌发。但我还是潜意识地鼓励自己，要将客人退去的三十三间客房的卫生及时清洁好，这对我们两个员工来说无疑是一项巨大的挑战，但我们最终挑战成功了！这难道不就应自豪吗？既然这份工是自己慎重选取的，就决不可轻易放下，必须要熬过去，人总得要对自己做出的选取负责，何怨之有？如此这般，心中的抱怨再次消失。而自二月五日始，我的工作量慢慢降低了，一方面是因为宾馆里被客人订的客房逐渐减少了，另一方面是因为宾馆先后招聘到了五位员工；但相应的活还得干，我干啊干，直干到二月十日结束。我这段打工的经历在那些打了无数趟工的人的眼里看来，可能毫无好处，但对体验过这段打工的经历的本人看来却是好处重大，因为这样的经历我才经历第一次，它让我初步认识到了一个很现实的社会，进而改变了我先前在脑海里凭空构思出的千百个与打工有关的天真看法，进而确立了我最初的就业观。我从这段打工的经历中领悟到了许多有益的东西，此刻主要地把它归纳为以下

三点：

第一，做事要有忍耐。忍耐对一个人来说是极其重要的，一人做事，其成败与否，在很大程度上是由忍耐决定的，谁越不受蛊惑，学会忍耐，谁就越有成功的期望。如果当时我缺乏忍耐，吃不了苦头，干着干着便辞职了，那我的社会实践活动就要以失败而收场了，这可不是我愿意看到的。我的忍耐帮忙了我。我反复叮嘱我自己，以后做什么事情必须要有忍耐，能忍耐者，才能成大事。

第二，不懂的要敢问别人。铺床单，入被套，这两项技艺是很讲究学问的，我在未做客房服务员之前根本就不懂，此刻做客房服务员了，不懂咋办？只能去问经理。问一遍做不会，我便问第二遍；问第二遍还是做不会，我便问第三遍，就这样反复问了六七遍，我最后把这套学问最基本的东西学到手了，而经理并未因我反复问她而感到厌烦，因为我是很虚心向她请教的。所以，此刻我有充分的理由相信，学任何一门东西，只要有心学，不懂就问，虚心请教，就必定能把它学好，说什么学不好，其实那是自己为自己没用心学找的最笨拙的借口。

第三，要以乐观的态度对待一切事情。做客房服务员时，我为自己打工超过规定的工作时间（经常超出一个半小时）抱怨过，为自己干太多劳活（一个人打两个甚至三个人的工）抱怨过，但最终我还是用乐观之心去代替抱怨之心，以乐观的态度去应对这一切，鼓励自己，相信自己。在生活中有很多事情是我们无法改变的，既然那样我们何不用乐观的态度对待、处理它们呢？老是心怀抱怨，黯然伤神，这对我们来说又有什么益处呢？徒增烦耳。我觉得，以后学习抑或办什么事情都要怀乐观的态度，这样，纵使学不好或者办失败了，但至少精神上也是胜利的。

以上归纳这三点在未做客房服务员前并不是不听过，不明白，相反，听得很多，明白得很多，但却从来没有比做客房服务

员后那样深刻、切身地领悟过。“实践是检验真理的唯一标准。”以前我把这看作是一句枯燥乏味的空话，此刻经过了这样一次社会实践，我却觉得这话越嚼越有滋味了。总的来说，透过这一次社会实践，我检验了自己的潜力，学到了很多终生受益的东西，同时，我也发现自身存在诸多不足，如老是抱怨、不够坚忍之类，需要在日后慢慢改正过来。我觉得，这样的机会以后确实就应多些，因为只有这样，才能为我们以后的就业求职积累更丰富的经验！

大二学生社会实践报告篇五

今年暑假，是我大学的第一个暑假，根据学校的安排和教学计划的要求，我们进行了社会实践活动，我和另外几位大学生来到了敬老院，去看望住在那里的老人。当老人们看到我们冒着酷暑赶来，欢喜之情溢于言表，拉着我们的手嘘寒问暖，还不忘问问我们各方面的情况。我们也详细询问了所有老人的生活起居情况，与老人们唠起了家常，帮他们打扫卫生，很快就融入其中。我们没有因为酷热的天气埋怨过一句，取而代之的是满腔的热情。这次看似普通的活动却也包含着深远的意义，不仅增加了我们的阅历，更重要的是唤起了人们对老人的重视。通过我们的了解，老人们入住敬老院，这个暑假我们进行了社会实践活动，我和另外几位大学生来到了敬老院，去看望住在那里的老人。

当老人们看到我们冒着酷暑赶来，欢喜之情溢于言表，拉着我们的手嘘寒问暖，还不忘问问我们各方面的情况。我们也详细询问了所有老人的生活起居情况，与老人们唠起了家常，帮他们打扫卫生，很快就融入其中。我们没有因为酷热的天气埋怨过一句，取而代之的是满腔的热情。这次看似普通的活动却也包含着深远的意义，不仅增来到这里，是一种教育，也是一种锻炼，老人需要社会的关心，社会也应该给予这些老人一定的关注。敬老爱老应该是社会主义精神文明常抓不懈的工作，我们当代大学生有必要和老人们多交流沟通，明白老人的苦处、难处，这有利于提高当代大学生的思想素质

和道德素质。

老人，他们是社会的弱者，可曾经他们也是社会的创造者，祖国之栋梁！到敬老院去做些力所能及的事，将自己活力释放的同时，我们感到一种充实。这些活动很好的展现了当代大学生的风采，在我们镇上也赢得的一致好评。一方面培养当代大学生关心他人，敬老爱老的美德，另一方面也是接触社会，了解社会，锻炼自己，我们有责任、有义务去关心他们，献出自己的一份爱心。

在此期间，我们开展了丰富多彩的活动，活动既带给老年人心理上的关怀，同时每个老年人都拿到了我们的食品安全手册以及和我们共同分享了食品安全方面的知识，让老年人在晚年的未来的身体健康提供了一个健康的发展方向。

作为其中一个活动主持人与表演者之一，我对此次活动颇有感触。作为主持人，在实践中我深感自己朗诵水平的有限，如何鼓动老年人发言表演成为一门学问。

作为活动表演者之一，我觉得这这也是一个挑战的节目，如何使老年人开怀一笑以及在语言不通的情况下了解我们的表演内容又是一个问题。

活动准备中，我们的活动也存在一些问题，活动人员的变动之类等等问题也产生了一定的小干扰，但是最终活动还是顺利进行下来啦。

而我们队员刚刚到达敬老院就与老人一对一进行交流，这个形式让我们明白了老人孤寂的心灵以及他们内心渴望别人的关怀，激发了同学的爱心与社会责任感。在此期间，老人也愿意与我们分享他们的心语，同学们与老人们的距离一下子就拉近了。

随后，我们大学生自主安排的精彩表演博得了老人们的阵阵

掌声，也使老人们敞开了心扉，更加积极面对生活。此后，我们的食品安全教育让老人们更好地了解了我们的日常饮食的合理搭配与食品安全问题。

随后，我们进行了包饺子，同学们尽心为老人们服务，发扬着尊老爱幼的精神，也让老人竖起了大拇指！

我们需要关爱他人，尤其是弱势群体，这样世界才会更加美好！而大学生就应该开始培养这种社会责任感！我们食品安全社区行实践队，仅仅做了一点点，接下来的日子中，我们需要更多的投入，更多的更好的用我们食品安全的知识关爱他人，乃至起到社会上的推动作用通过这次的社会实践，我们明白了很多，明白到了老人们过去的经历，明白了他们的辛劳，明白了他们对子女的记盼，更明白了他们对我们下一代的希望。我想这次的经历已成了我人生中重要的回忆之一，是不会忘记的。

我们拍了一叠照片回来，每次翻开相册，我的心中总会有些酸酸的，老人们毕竟还是孤独的，他们需要人关心、爱护，敬老院的设施虽好，但老人们更需要社会上多一些的关注。因为正是那些老人造就了我们今天的幸福生活，他们是历史的功臣。而现在的他们仅仅需要我们的关爱，而已。