

大学生暑期社会实践报告 大学生暑假实践报告(精选6篇)

开题报告可以帮助我们梳理思路，理清研究的逻辑和框架。小编精心整理了几篇辞职报告范文，供大家参考和借鉴，在写辞职报告时可以根据自身情况进行个性化的修改。

大学生暑期社会实践报告篇一

通过相对应的社会实践，可以对自己的专业有更为详尽而深刻的了解，也是对大学里所学知识的巩固与运用。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑假实践报告,供大家阅读!

青春的日子里，需要的是一个个小小的目标和大大的勇气。为期半个月左右的暑期社会实践，让我真切的体会到脚踏实地勇敢地做事，一步步接近目标的刺激和满足。关于农药残留量的社会实践，让我更进一步的走近了自己的专业—食品科学与工程。

通过这次实践可以发现自己从未发现的方面，或许是需要改正的习惯，更或许是某个被掩盖的亮点。这次实践也让我坚定了坚持不放弃的信念，放弃就等于否定自己，自己对自己的否定几乎几十倍乃至上百倍的强于别人对自己的否定，这对一个人来说是相当可怕的。实践过程虽然有时候想起来可怕，但是只要相信自己，勇敢尝试，就会发现原来事情并没有那么难。

“三人行，必有我师”，这次实习也让我深刻了解到，和团体保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是最好的老师，我们可以向他们学习很多知识、道理。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向他人虚心求教，与人文明交往等一些做人处世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。

通过这次的社会实践，最重要的是我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这两年大学里所学知识的巩固与运用。我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的，只要知行求索，就会青春飞扬。

实践目的：通过销售实践了解企业营销情况，在这个基础上把学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用目的。

总结报告：

为期1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅。现在我就对这一个月实践做一个工作小结。

首先介绍一下我的实践单位：明华电脑城。明华电脑城位于保定商业中心：紧邻保定商场、保定百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

明华电脑城与居民小区层层相拥，随着保定城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以明华电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、

金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。保定明华电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、保定师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与保定一中、二中、三中、四中及十七中保定重点学校毗邻，更加使明华电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处保定明华电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所给大家带来生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实践。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实践。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实践是对mp3有关知识的培训。

主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番劲，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能(一半具有隐蔽性)在这个过程中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者。所以这一过程学的比较慢。

对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没

办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了明华的售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二楼的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维(当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神)。

在为期1个月的实践里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对明华电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

(2)销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱；

(3)市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细；

(4)售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：

ifyoucandreamit,youcanmakeit!

但我深知在学校学到的经验远不足以将来在社会上立足，所以我要利用寒假时间到社会中实践，积累更多的经验，进一

步提高和完善自己。

当前农村若干问题的思考

我，生于农村，长于农村，地道的农村之后，虽说近几年求学在外，但也基本上目睹了当地农村发展之现状。为此，关于农村的发展问题，我亦有略加的思考。

发展，是当今社会整个时代的主题，更不用说依然处于发展中国家的中国了。十一届三中全会以后全党全国人民把工作的重心转移到了发展经济的中心来，一切建设都要围绕以经济发展为圆心展开，那么十一届三中全会以来，中国的经济发展确实取得了令世人瞩目的成绩，其关键是什么呢？我认为，是农业经济的促进。

改革，从根本上说，就是要革除上层建筑中的某些束缚生产力发展的因素，建立能促进生产力发展的长效机制，因此，深化改革的目的，无疑是求得上层建筑与经济基础的统一，求得生产力的快速发展。人民民主是社会主义政治文明的核心。在农村改革行为体系中，民主自由引领农村改革的方向；简政轻赋推进农村机构改革和税费改革，从根本上减轻农民负担；扶持政策 and 向农村倾斜的差别管理，实现投入对农村与农业的增加，以推进城乡一体化。

农村改革使家庭经营成为我国农业生产经营的基本方式，获得生产自主权的农民解决了温饱，也为中国特色社会主义增添了民主与自由的分量。农村改革也因此而成为中国改革的前奏。三十多年的农村改革，促进了农业和农村乃至整个国民经济的发展。当前的农村很多地方虽然很穷，但这绝对不是三十年前绝对贫困意义上的穷，而是横向比较的相对意义上的穷，是一部分人先富起来显现出的穷，是农村比先富的城市穷，内地比先富的沿海穷，低素质农民比先富的高素质农民穷，懒惰者比先富的勤劳者穷。中国农村改革取得举世瞩目的成就，给我们提供了极其重要的启示：给农民更多的

自由，可以充分调动农民的积极性，发展社会生产力。

我想阐释的第一个问题是中国农民应该获得更多的自由。

且不说“生命诚可贵，爱情价更高。若为自由故，两者皆可抛”，无论是人身肉体的自由，抑或是心灵精神上的自由，一个人只有拥有了绝对意义上的自由，方能发挥出其个人的最大力量和最深智慧。

年时间里就在全中国范围内实现了高级合作社，把农民手里刚刚得到的土地，农具及其他生产资料都“归大堆”了，“共产”了。虽然从《关于发展农业生产合作社的决议》上也说对入社的生产资料要折价，要赔偿，但实际上既不折价，更无赔偿。在“人民公社化”的风暴骤起的两三个月内，全国就实现公社化，有的地区还建立了以县为单位的人民公社或县联社。“人民公社”把穷富拉平，强调公有化的程度越高越好，把一切生产资料包括社员的自留地、家畜家禽等都收为共有，甚至取消评工记分，提倡“放开肚子吃饭，鼓足干劲生产”，普遍建立以村为单位的集体食堂。农民失去了对土地这一基本生产资料的经营自主权，进而丧失了自身劳动及其劳动成果(大部分)的自由支配权。

所以说，在中国当时的国情下，把农民置身于被“控制”的困境里，显然是时代的倒退。因此要给农民更多的自由，更多在土地支配权的问题上的自由，才能充分发挥农民的积极性，更好更快的实现农业现代化，使绝大多数农民尽早过上更高一等的小康生活。

我想说的第二个问题是关于农村精神文明方面的建设。在我所在的村子里，我发现当人们空闲时，除了打牌、打麻将、闲聊和看电视之外在没有其他文娱活动了。我觉得这样的日子会越过越没劲，人们的精神追求停止不前，这样永远也赶不上时代的潮流。针对这种情况，我觉得村里的领导应该重视农村精神文明的建设，有句话是这么说的“生活就是比生

存多一点精神上的追求”，既然我们现在已经是小康社会了，已经有了自己比较幸福的生活，因此我们就要在茶余饭后多一点精神上的追求，那样我们的生活才会更加的丰富多彩，日子才会更有盼头。可以在村子中心建立文化活动和公共图书馆，它可以作为人们学习和交流的平台，一方面丰富自己的科学文化知识，另一方面也加强了邻里之间的交流。大家打开思路，敞开心扉，共同把自己的家园建设的更加美好。

第三个是关于农村干部的廉政作风问题。在我的印象中，村大队支书都是那种廉明爱民、艰苦朴素的形象。可是，也不知道是我长大了，渐渐明白了许多事情，看到了许多事情的缘故，支书的形象在我心中大打折扣，他们成了偷卖国家土地、挪用公款的腐败，村里的路一到下雨天那就成了真正“水泥路”，根本就进不里边人，有邻居竟然说出了这样的话“要是我有闺女我也不会嫁到咱村”，我彻底无语了，但这真的是事实，无法改变的。另外村里什么硬件设施都没有，真的不像小康社会中的村子。所以我觉得关于农村干部的廉政作风问题，国家一定得大力整治，不然农村农业现代化的实现就会成为泡影或者等到猴年马月了。农村干部的廉政作风问题关系到基层党组织的发展，关系到广大农民对党在新时期的信任，因此这是一种责任问题，不用说，每一个中国共产党员都应该做到全心全意为人民服务。

关于农村发展还有许多问题尚待急需解决，我在这里也仅仅是就我所在的村子所提出所思考的一些问题，但我觉得在全国各地也会有这种情况，我们村只是一个缩影，它反映了当今中国大多数农村的基本现状，所以我觉得关于这些思考国家应该给予重视，只要是为了实现四个现代化。

大学生暑期社会实践报告篇二

一学年即将过去，在今年里志愿者组织了很多活动，证明

了“志愿者”的价值，而我在这一年的志愿者活动中主要是担任“居委会助理”这应该说是我第一次和学校以外，真正社会上的人如此近距离的接触，自然有很多感受。

居委会助理，即是帮助附近一个社区居委会以及里面的工作人员做一些力所能及的事，如打些文件，递些东西，传些话等，尤其重要的是如何与来居委会的居民们打交道，因为他们问的一些问题是我目前所不知道，或无法回答的，通过几次“碰壁”后，我知道了作为一个社区工作者的责任，虽是助理但也能马虎行事，对于一些事情还是了解一些为好。

社区是基层，看似简单，但却又复杂。社区居委会的成员不仅要处理好社区间各邻里的关系，使其和睦相处，同时，她们又必须做好其他调节工作，使得社区内存在的各种企事业单位能够和谐发展。通过一段时间与居委会的人的相处、交往，发现人际能力在社会中是很重要的，因为不善长人际，开始很多时候我处在那些不知道该说些什么，做些什么的境界，好怕自己犯什么错，加上对她们工作开始的不了解，有点不知所措，渐渐的，知道了她们工作的性质、对象，也了解到她们工作的繁琐、细致，需要的不仅是耐心，认真，更需要坚持和友善，觉得她们的工作是很“神圣”的。

现在，结束了居委会助理的工作，心里总结一下，当好一个助理要得是耐心与责任心，当好一名志愿者更需要热情与信心，很多时候在面对一些突发情况时，作为一名高中志愿者，给别人展示的不仅仅是志愿者的身份，还有高中生的风采，作为一个志愿者，在工作中出现了不足，在此，反省自己，也以此激励自己，希望自己在今后的道路上能坚持所追求的，及时自省，勉励自己。

作为高二的学生，学习任务和各方面事情(家教、各项活动等)，能安下的时间越来越少，但这短短的时间也让我感受颇深。感到了爱。居委会的阿姨们每次去那都让我自由的坐那，或看报纸，或没事的话让我带书去看。那里的居民也很关心

我们，听到我说我是志愿者居委会助理时，他们满意的笑了。感受到了居委会工作的繁重和居民爷爷奶奶的热情。她们忙户口、生育、水电、退休、贫困、考试、孩子等等，几乎什么都管，而居民们也都参加很多活动，似乎永远年轻。他们都为和谐社区贡献着自己的一份力量。

我们也是小小的一员。一要有活动，我们都会参与进去，这是很荣幸的。我们可以做很多事。在社区里，我们可以把居委会助理的本职工作做好(帮忙打扫卫生、整理文件等)，还可以主动与那里的孤寡老人聊天，把我们的爱心传到那里。感受还有很多，但没办法细说出来。今年我的居委会助理工作活动就要结束了，但是我知道还会有一大批的志愿者，他们会继续为大家服务。而我呢，这可为大家做贡献的心是永远不会抹灭的，遇到我该做的，需要我做的，我都会尽力去做好。虽然这届志愿者结束了，但我要做更多得志愿活动，尽我所能。

更多

大学生暑期社会实践报告篇三

主要内容：

当日早上我与母亲一起来到敬老院.叫母亲一起来主要是因为母亲原来在xx敬老院当过几年院长.早上八点多，我与母亲到了敬老院，将一切事情处理好之后，母亲就离开了.此刻，我在养老院的实践正式开始了.

这里总共只有十位

左右的老人，平均年龄大概七十，奶奶两三位，爷七八位，虽然他们中有几位得了脑血栓以及一些精神性疾病，但是他们都很和蔼.当我到那儿的时候，爷爷奶奶们刚刚吃完早饭，正好还有一些碗没刷，但是我就想“大显身手”。但是并不

是想我预期的那样“顺利”。不但如此，在我到那后，上午时间，我什么也没干，只是坐在那和老人聊天，一直聊到中午。不过就在聊天的过程中我发现这些老人讲的都是自己的回忆在进入敬老院之前的回忆，他们的童年、成长、成家立业、自己的子女的故事。当然多数都是讲的子女和建国后不久与现在的对比，让我感触颇深。尤其讲到这几十年的变化时，那个精彩啊！身为90后的我尚且几年前就感觉到了社会的发展，当听了他们的讲述后，我发现那是天翻地覆的变化啊。从衣食住行的每一个方面我们都能感觉得到！

到了中午做饭时间，我坚持要帮忙，在我的软磨硬泡下，他们终于答应我去淘米。唉…太难得了，我也太不容易了我，在家里可是个厨子啊。他们怎么就没发现我的天份呢！不过也没办法，毕竟在他们眼中我和小孩没什么差别，呵呵，他们的年龄可是我的三四倍啊!!!

在我的眼中，他们这些老人在做饭上应该差一些。但出乎意料的是，他们做出来的饭简直就是极品！香啊，我家最棒的老爸都不是对手啊！我那天可是口福不浅啊！我想除了在饭店里吃的，在这里吃的是从小到大的最好的一顿！饭间，那些老人又讲了一些他们的感想，讲了很多很多，虽然我只顾着吃，没有听多少，但是我敢肯定。老人言，最有经验，最有价值。因为他们的话语历经了岁月的考验。不过我也不是全然相信，毕竟我有我自己的意志，有时候即使我知道我的方法会是我走一些弯路，但是我想我依然会按我自己的方式走，因为只有我走过了我选择的路，我才会一次又一次的失败中成长！

到了下午，我决定帮助老人洗衣服，正好他们些衣服需要洗，太好了啊！我想，以我多年的洗衣服经验，洗一些衣服绝对没有问题，哈哈，到我发挥实力的时候了！洗衣服，小菜一碟。差不多下午一点，我将它们大概十几件衣服拿到洗衣机旁，开始了为时将近一个半小时的洗衣服工程。话说虽然我以前在家也经常洗衣服，但是将我给别人洗衣服的时候，那感觉，绝对是不一样的。帮别人洗衣服，不但让我刚觉到

了助人为乐的乐趣，也让我知道了，人不但是为自己而活的，同样是为了其他人而活的，最重要的是为了体现自己的价值而活的。一个人只有当为了别人干活儿刚打快乐时，他才算真正的活过。我想只有让给别人知道了自己的价值，这个人才算有价值！

到了晚上，我没有回家，因为我家里敬老院很近，所以我打算在敬老院中在再干一些事情。我还没奉献够呢！可是到了晚上还有什么事可以干呢？想了半天我都没想到。唉！‘静观其变’吧。一直到了大概六点，我们都一直在聊天，一直的聊。聊到了大概晚上七点半，终于有了不再聊天的势头，可是接着而来的确是将近三个小时的‘娱乐’——打麻将。话说这打麻将也是有讲究的，其中那个是有不少的门道的，就光说这牌品拍品插如果一个人的牌品差的话，我想就没有多少人愿意与其一起打。再来就是那打牌的技术了，没有过硬的技术，要想在敬老院中的‘元老级’打牌高手面前赢，我想没有‘天才级’的运气，那是不可能赢的。到了十点多，终于结束了！我大概统计了一下，赢了有四次，不错了啊！

打过牌，和老人们说了几句，我就回家了。回家后，在养老院的经过一直在脑海中徘徊。我不停的回想，大概总结了几点。其一：这些老人太孤独。他们整天呆在敬老院中，很少与外界接触，总共十来个老人被封闭在其中，能不孤独吗？其二：我初步体验到了‘打工’的辛苦。在敬老院干了一天的活，我想也是打工吧！其三：知道了助人为乐，虽然我没有帮助这些老人干了多少活，但是我相信，我一定帮助这些老人除去了一些寂寞，功劳一件啊！

不过回想一下，这些老人还真是孤独，他们整天呆在敬老院中，一定是非常闷的，在敬老院中的老人一定是没有亲人的，要不然也不会到敬老院的啊！所以希望大家能够帮助下这些孤寡老人！

一天的工作结束了，我想我以后要多参加一些活动，毕竟我

的在社会实践能力还是不行啊！加油啊！世上没有不劳而获的事啊！所以我要不断通过实践来完善自己的实践能力！

大学生暑期社会实践报告篇四

大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手。跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。走进社会，需要一份勇气，需要一份睿智。

经历了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作经验，要么说暑期临时工不招收。折腾了好一阵子，我们附近一邮政银行招大堂经理的助手，我兴致勃勃地去应聘了。我把我个人的基本资料 and 在校的情况详细地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺可靠的，我被录用了。那个开心劲儿，甭提了！工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个锻炼能力的平台，我就心满意足了。

第二天我就开开心心地去上班了。早晨八点到了邮局，我就开始拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干干净净，给所有人一种舒适的感觉。邮局正式上班了，陆陆续续地有顾客来办理业务了。我满带着笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下，然后等到叫了自己的号再去办理业务。在工作的过程中，也不是一帆风顺的，有时面带微笑询问顾客有什么需求时，顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务，也不搭理我。这时我只能耐心地和顾客讲解。有时我也有做的不周到的地方，有一次一位先生拿着自己的号到前台去了，我微笑着走过去，轻声说：“先生，不好意思，您前面还有一个人，下一位才是你。”他瞪着我，一脸不耐烦地说：“刚不是叫到我的号了吗？明明就是我！”我陪着礼：“对不起啊，叫到你的号了，我误会了。”这位先生又转身白了我一眼。那种尴尬，那种滋味真的不好受呢。每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个学生，表现出赞赏的样子，能和我温和地交

谈，有的人看我是个学生，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是要磨练意志，锻炼能力，我要微笑待人！工作一整天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累！

社会实践报告《大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手》。在邮局做大堂经理助手的一个月，我每天早出晚归，觉得还有节奏感，我过得很充实。在工作中，我运用我在学校已经掌握的电脑操作技能完成简单的邮局业务方面的操作，这就更好地将理论运用于实践了。在与顾客的接触中，我学会了笑以待人，热情地帮别人解答疑难问题，这很好的锻炼了我的胆量，使我的交际能力大有提升。在和邮局员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关心爱护，他们支持我，鼓励我，{本文来源于79教育网}使我对未来充满信心，带着一份信念踏上寻梦的征程。

这一个月来，我虽然过得比较辛苦，我也曾想放弃，就这样在家虚度光阴，但最终我还是振作起来了，我也想明白了很多。现在的应届毕业生就业形势那么的不容乐观，社会已经尽全力的缓解就业压力了，国家只能给予我们这么多，那么我们还能靠自己的实力、耐力在社会上打拼了。大一晃眼间已悄然溜走了，不久的将来我们就要步入社会，我明白那份压力。现在的假期就是为未来做一个铺垫。多积累些社会经验，多增长些人生阅历，多丰富些专业知识，这对以后我们就业都是大有裨益的。还是那句话：一分耕耘一分收获。要想在这竞争激烈甚至残酷的社会中生存下来，唯靠自己！千军万马争过独木桥，只有让自己出类拔萃，方能闯出自己的一片天地！

这个暑假为期一个月的社会实践，让我明白了很多。这个假期是大一向大二的过渡，这个假期更是大一到大二的加油站。当我累了想放弃的时候，我从实践中又寻找到了一份动力，让我继续前行！正是实践让我懂得了奋斗的意义，让我明白步

入社会的不容易，让我成长起来！

这个暑假过的很充实，很有意义。我更加坚定了前行的方向。平时的学习生活中能严格要求自己，让自己德智体美全面发展，争做高素质的大学生。以后的假期我还会积极地参加各种实践，多锻炼能力。

这个七月，不一样的收获！

范文二：

x年大学生寒假实践报告范文

x年大学生寒假实践报告范文(卖对联)。主要是想通过社会实践，体验一下做销售员的感觉以及提高自己的口才能力。更重要的是在卖对联时能够见到许多不同性格的人。虽然在卖对联时与他们只有短暂的接触，但对于我们这种一直生长在象牙塔里的人来说，见识不同的人也许对于自己将来出去社会工作也有一定的帮助。起码在待人接物方面也会有所提高。

首先让我来介绍一下这次实践活动的工作环境。舅舅原来是开书店的，几年前镇上所有的中小学课本都是由舅舅作为中间代理商所供给的。但后来镇里的教育办收回了舅舅的供书权，为了谋生，舅舅就开起了百货商店。但人们还是习惯把它叫做书店，尽管店里的书已经寥寥无几了。既然是什么都卖的百货商店，到过年时，舅舅也会批发一批对联、门神、利是封等摆着卖。在接近过年前10天左右，我们就要开始工作了。我们主要是用竹竿和防水布在书店门口搭成一个很大的帐篷，然后把已编好号的对联挂在上面让人挑选，而下面就整整齐齐地摆好对应号码的对联以及各种门神、利是封、门帘等过年所要用的东西。工作环境是相当简陋的。但当所有的对联都挂上去时就显得很有节日气氛。而我也迫切期待有更多的人来买我们的对联。当然，现在镇里卖对联的人

一年比一年多，放眼看去，整条街都是红色的对联高高挂。但可能由于我舅舅已经卖了多年的对联，因此许多老顾客还是会到书店里买对联。

虽然我是大学生，但我想假如没有亲身去卖对联，我也未必懂得如何简单区别上下联。况且，现在的人似乎不像过去那样每个门口都贴上对联，而是选择一对最好的贴在大门口就了事。因此要挑一副好的对联也是颇费工夫的。在那里工作几天，我都见有些顾客会自带笔和纸在那里比划着，年长者还喜欢讨论对联的工整性。当他们挑选好后，就会叫我们这些临时销售员去取相应号码的对联。由于人多嘈杂，通常一天吆喝下来，嗓子都会变得嘶哑的。不过，当我看到顾客都满足地拿着一卷卷的对联离开店铺时，我的内心还是欢喜的。

社会实践报告《x年大学生寒假实践报告范文(卖对联)》。听起来很不可思议吧？虽然是亲戚家的活，但是工作态度是很重要的。假如我不严格按照工作时间以及规则，那么我就是一个不合格的销售员。那么我这次的实践活动也会因此而变得不切实际了。

曾记得在某本书上看到这样一句话：一个人，假如能把手头上的平凡小事都有效完成了，那么他就是一个成功的人。是的，并非只有办大事的人才能体现自己的价值，才能说自己是成功的。实际上，只有认真工作的人都可以享受成功所带来的满足感。而我也是尝试在这件看似简单的工作中寻找着自我。

我记得有一对外省夫妇带着他们的小孩来挑选对联。可能是因为第一次来这里购买对联，又或者是因为是外省人的身份，他们一直都在那里默默地站着。当时人很多，很嘈杂。男人用生硬的普通话有点不好意思地叫我拿对联给他。但由于当时太嘈杂，我没听清楚他想要那副对联。他重复了几次，脸都因为激动而涨得通红。站我身边的小雪也是临时销售员，她捅捅我的手臂小声说：“你就不要理他们了，反正他们顶

多只买一副对联而已，你还不如接待那些‘大一点’的客户更划算啦。你舅舅也说了，一次销售对联满50元以上的就可以提成，你还不积极点？”听了她的话，我愣了一下，什么叫做“大一点”的客户？难道就因为他们是外来工，就因为他们只买一副对联，就应该区别对待吗？我想到自己来这里实习的目的，我是为了提高自己对待工作的热忱与提供最好的服务给顾客，而并非单纯只是为了钱。我拨开拥挤的人群，走到那对夫妇面前，用普通话叫他们写下所选的对联号码。那对憨厚的夫妇一脸惊奇地看着我，似乎他们得到了优先购买权一样展开笑颜。然后很快地，我就包装好他们的对联并送他们到门口，并祝他们新年快乐。看到他们的微笑，我心里觉得很暖和。我并非在显示自己的伟大，我只是把他们当作服务的对象。而服务的质量是不应该因为他们是外来工的身份而有所降低的。

买对联时最怕的就是碰到那些非凡挑剔的人。我就碰到一个这样的人。他先教我拿了3、4、5、11号的小对联，我照例给他配好了横批。可他又嫌那些横批的字不够好看，要求我重新换给他。我当然照办。可当我预备把对联卷好要他付钱时，他却说7、8、9、15号的对联似乎更好，再次要求我重换。我什么也没说，耐着性子又换好给他，然后也微笑祝他新年快乐。我承认在面对这样的人时，心情是很轻易浮躁的。因为在连续站了几个小时后，腿都是麻麻的，却还要耐着性子往返走动，把他之前挑选的对联放回原位，稍不小心就会把对联弄折了或弄花了。可是我还是强忍着心中的不满，因为我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。

机会永远都是留给那些有预备的人的。而我在这次小小的实践活动中虽然没有得到很高的报酬，但正如我舅舅所说的一

样，我在这次实践活动中已初步具备了一个销售员所应有的素质。我想，这样的赞美对于我来说就是最好的报酬了。虽然从事销售工作并非是我将来的出路，但我在这里所学到的将使我一生受益。认真工作，把工作当作自己生活的一部分，这样我的生活才会更加出色。

大学生暑期社会实践报告篇五

xx年的暑假又已来临，在这个日趋激烈的就业队伍之中，对于一个即将面临毕业，找工作的准毕业生来说，这个暑假怎么都按耐不住了，大家都热情的筹备着自己的暑假之行，决心要好好充实假期生活，为自己以后找工作添砖加瓦。

而我在与家人的协商之下，决定来到表哥所在的工厂做临时工。能有机会进工厂实践一个月我也很开心。因为早在去年的暑假社会实践我就学会了调整心态，找准自己的位置。更深知如今的大学生只是一个群体，和上世纪九十年代的天之骄子没有任何关系了。

不错，大学教育现在已经由最初的精英教育转化成现在的素质教育，这种颠覆性的变化，让我们不得不让我们重新认识自己的大学生的社会位置。从而学会从容的面对在就业生涯之中残酷的竞争。学会处理在就业过程之中自身素质与眼高手低之间出现的冲突。不能总是梦想着一步登天，生活里还真没有童话！

7月12日上午八点，正式进入长圆，实践生活正式开始了。首先表哥领着我在工厂里面转，向我做简略的介绍。当我听到一百多位天津长圆员工20xx年创造四千多万元人民币的生产总值。看着这眼前小小的工厂，我被这个数据所震撼了。让我想起来在20xx年被对美国影响最大的新闻周刊，《时代》首推上榜的中国工人！时代称，中国经济顺利实现“保八”（保持国民经济生产总值的增长率在8%以上），带领世界走向经济复苏，这些功劳首先要归功于中国千千万万勤劳坚韧

的普通工人。而天津长园新材从20xx年200万元人民币的注册资金到如今的千万资产。难道不是中国工人的功劳？他们忍受着生活的艰辛，汗流浹背，背井离乡，默默无闻的对地区济，中国经济，世界经济做着巨大的贡献。沉默··为中国工人的力量所震撼。让我们为中国工人鼓掌！

再来了解一下我的工作，我的工作任务是把二十四个切好的小塑料管装进塑料袋，然后用机器封口。装一个塑料袋是三分钱，一百个塑料袋是三块钱。工资随着所装塑料袋的数量增加而增加。三分钱？我的心像被什么揪了一下，三分钱在我的心里是小的已经被看做零的货币价值。如今我却要往袋子里面以装四到六个回合的小塑料管，然后封口才可以顺利的挣得。我的心情低沉下来了···自己所创造的价值太渺小。但是对于一件事情肯定是完全能用货币价值来判断的吗？做好自己脚下的事情，有些事情的意义是自己来赋予的。加油，亚玲！

我的装管步骤是，拿起塑料管管，放进塑料袋，再拿起塑料管放进塑料袋，还是拿起塑料管放进塑料袋，直到塑料袋里面有二十四个塑料管。然后转身，把装好塑料管的塑料袋放在旁边等待封口····提高工作效率高的方法就是使用曾经一位管理学着提出的工作标准化。即将每个细小的步骤所使用的动作，方法，路径等都具体化。装管时手臂抬的高度，每次装塑料管的个数，转身的角度，放塑料袋的位置等。按照这些所具体化规定来进行劳动。提高工作效率。

工作看起来是简单的，但是每天一个人不断如此标准机械的进行劳动。每天工作时间脑子里面全是塑料管，没有沟通，没有思想，没有喜怒哀乐，谁不会感到压抑？我们彻底的成为了仅仅只是追求物质最大化的经济人，事实是，劳动者也不仅有追求收入的动机和需求，他在生活工作中还需要得到友谊、安全、尊重和归属等。两者发生了冲突。作为上层管理者应该努力调节，企业让劳动者成为了经济人和劳动者应该属于社会人，两者之间角色的矛盾。用企业的文化来让劳

动者真正的融入企业。

前几天的工作感觉有点累，面对新的环境非常不适应。但是我仍然对一个月的实习充满信心。“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”作为新一代的年轻人吃这点苦不算什么！

重复着一个人吃饭，一个人工作的生活。生活中遇到困难自己想办法克服。我比之前变得更独立了。这也是我在实习过程中收获的，无法用人民币衡量的宝贵财富。

慢慢的我开始融入长圆这个圈子，结识了一些好朋友。他们是一群善良，简单，朴实的朋友。可能因为久居封闭的工厂，思想没有完全被社会的各种复杂的利益关系笼罩。我珍惜这群可爱的朋友们！

不知不觉一个月就飞快的过去了，为期一个月的社会实践活动也要结束了。也就是说，我要离开天津长圆了。要和这里的一切说再见了，或许再也不可能见面。有点不舍，有点留恋·····一切都无法用语言来表达。

再见了，天津长圆！再见了，我长园的朋友们！

大学生暑期社会实践报告篇六

第四届动感地带大学生暑期实践活动等您来报名!报名后，您即有机会参加“绿箱子环保计划”、“橙色爱心公益计划”、“农村信息化建设”等一系列的实践活动，优秀团体和个人更可获得丰厚奖励。

活动时间

1□20xx年6月18日--7月3日：报名期和活动宣传期；

2□20xx年7月4日：确定实践人员名单；

3□20xx年7月11日--7月14日：启动仪式、实践培训期；

4□20xx年7月15日--8月15日：实践期和跟踪报道期；

5□20xx年8月16日--8月18日：评奖期。

活动对象

全省各大专院校学生(共1000名，其中贫困生200名)。

地区实践人数地区实践人数

杭州实践人数150名，其中贫困生30名宁波实践人数125名，其中贫困生30名

温州实践人数125名，其中贫困生30名湖州实践人数75名，其中贫困生15名

嘉兴实践人数75名，其中贫困生15名绍兴实践人数75名，其中贫困生15名

台州实践人数115名，其中贫困生20名金华实践人数115名，其中贫困生20名

丽水实践人数50名，其中贫困生10名衢州实践人数50名，其中贫困生10名

舟山实践人数45名，其中贫困生5名

报名方式

1、合作媒体报名(详见媒体宣传)；

3、校园报名。

4、报名录取将以电话通知您。

启动仪式

1、时间□20xx年6月21日。

2、地点：浙大紫金港校区。

3、参加人员：公司领导、团省委领导、高校领导、媒体记者、历年动感地带实践精英、在校学生。

4、主要议程：公司领导/团省委领导等相关领导致辞；绿箱子环保授予仪式；百万农民信箱工程、农迅通信息化终端介绍与演示；历年优秀实践精英代表发言；全省大学生暑期实践活动揭幕仪式等。

活动包括：基础实践及团队作业两个考核内容，并新增：“绿箱子环保计划”、“橙色爱心公益计划”及“农村信息化建设”版块。

实践周期□20xx年7月12日--8月20日

5、阶段划分：

2) 实践阶段(第二周)：初步熟悉业务、工作流程，团队成员磨合；

(第三--五周)：工作熟练度提升、团队小组共同确定作业选题，完成团队报告；

3) 总结阶段(第六周)：评比考核、总结经验，分配薪酬；“团队作业擂台赛”评选实践精英(2名)及优秀团队(2支，分别

为“团队之星”和“公益之星”）。

6、实践要求：

- 1) 实践人员统一着装；
- 2) 统一佩戴暑期实践徽章；
- 3) 统一悬挂实践人员工作牌。

基础实践

1、实践地点：全市各动感地带旗舰店、品牌店、各地主营业厅等。

2、实践岗位：

实践角色实践任务

业务咨询员在各动感地带品牌店、营业厅等渠道内进行业务介绍，业务咨询工作。

动感地带促销员在各种自有渠道、流动促销点等处进行动感地带入网促销。

数据业务推广员针对某项数据业务进行重点介绍、帮助用户进行设置、业务推荐等。

流动促销人员利用暑期在年轻人聚集场所设置流动促销台进行动感地带入网促销、数据业务宣传等。

问卷调查员帮助进行一些小型的社会调查工作，了解用户需求。

10086客服人员在10086客服中心，培训后进行10086接线咨询

等。

客户经理助理与客户经理一同外出，拜访大客户。

绿箱子环保到各居民区、居民活动场所进行废弃手机、电池等回收工作。

团队作业

1、团队组织方式：

1) 以6-8人为单位，自行选举团队leader[]要求实现团队自我管理；

2) 每个团队必须完成一个团队作业，作业质量作为实践表现考核标准之一。

2、团队作业命题：

1) 项目类-动感地带m计划实施方案、动感地带特色渠道店内party创意策划；

2) 市场调查类-动感地带音乐套餐市场调查、数据业务使用调查；

3) 论述类-动感地带校园市场拓展策略。