

# 最新寒假超市社会实践报告(模板10篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 寒假超市社会实践报告篇一

实践活动：在镇上的超市打工。

实践目的：一是当作勤工俭学，充实一下暑假生活；二是为了培养自己的沟通能力和工作责任心，增强工作时间的观念，增加社会实践经验。

实践收获：我在超市里所从事的工作是在柜台前帮购买商品的客人开单子。一天要在柜台前站8个小时，辛苦多少是有的。但从辛苦中我体会到了：父母赚钱给我上学比我更要辛苦。所以我要更加珍惜父母的血汗钱，更要好好学习。从这份工作中我还收获了很多。比如：人与人之间的沟通要以和为贵，微笑服务，礼貌待人，诚实信用，热心助人，互相帮助等等，这些都是我从实践中学到的。作为一名员工，除了要做到以上的工作基本要求外，还应该有较强的时间观念和责任心。和我一样在那里打工的一名小伙子，就因为上班迟到了10分钟而被老板炒鱿鱼了。前车之鉴使我时刻提醒自己一定要加强时间观念，准时上班，绝不能以任何理由或借口拖时间。

结束语：从这次的实践中，我学会了很多为人处世的道理。当然，我还是很希望能在今年的暑假中继续参加社会实践，以开拓自己的视野，提高自己各方面的能力。

## 寒假超市社会实践报告篇二

初教院09级小教2班冯素娟20091122243风声雨声读书声，声声入耳；家事国事天下事，事事关心。年少轻狂的我们，有着意气风发的激情，有着指点江山的锐气。年少就要经不住暴风雨的洗礼，轻狂就能忍得住大社会的磨练。在暑假来临之即，我决定走出校园，踏上社会，为社会，为学校，为自己书写了一份满意的答卷。

两个月的暑期生活就这样匆匆结束了，还有我的这次社会实践。让整日呆在象牙塔里的我，尝到了生活的现实和不易。或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。整个八月份的时间我都在打工，这次选择的工作地点是在小姨家的爱民副食批发部打工。万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

后从中来学习、揣摩。两天下来，我已经可以主动跟老板攀谈了。再接下来的几天，我跟着同事一起到了许多的地方，每当有人要我们的产品时我都会感到非常的兴奋，就算才要一点点我也觉得开心。

制度，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。这次的社会实践，虽然时间不长，但让我从中领悟到了许多东西，甚至这些东西将让我终身受用。工作的时候要学会全力以赴，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。不管做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。大家都说知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。但是社会实践也是大学生必不可少的一项活动。社会实践能够加深我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓了视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。以上就是我的暑假的经历和感受，虽然不是那么的轰轰烈烈，也不是平淡无味，但至少它是充实的，给我或多或少的带来的对于人生感受和一定的影响的。

陶渊明说过：“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人。”这次亲身体会让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

## 寒假超市社会实践报告篇三

文章一：

### 一：实践目的

今年的暑假虽然不是很长，但还是必须要进行社会实践。近年来，社会实践似乎成了学生的必修课，各地各年级的学生都利用假期时间进行不同的社会实践。说实话，刚开始去进行社会实践只是因为这是一项作业，但是在我结束了这次暑

期社会实践之后，我发现我学到了很多在学校里学不到的东西。

我选择的工作是做超市营业员，所在单位是本市一所中型超市，生意红火，很有发展前途。至于实践目的，自然是接触社会，增加实践经验，为以后工作打下基础。虽然这次的实践与我的专业并不对口，但是我想增加一点专业之外的社会知识还是一件好事。

## 二：实践内容

虽然已经不是第一次参加社会实践，但是对于做超市营业员还是很陌生的。所以最初对这次实践还是觉得比较新奇的。我在8月5日上午8点正式开始我的工作。负责人交给我的都是比较简单的工作。我的主要工作就是客流引导、摆放货柜商品。但是，即使是比较简单的工作，刚开始时我还是不能很好地完成。我的方向感一直不是很好，而且对这家超市也不是非常熟悉，所以开始时对于那些问路或者询问商品具体位置的顾客我经常只能报以歉意的微笑。比较庆幸的就是周围的姐姐、阿姨们经常会对我伸出援手，避免了不少尴尬的情况。而摆放货柜商品时，我也是经常出错。

不断的错误让我最初的新奇和憧憬消失地无影无踪。本来以为这种超市服务员的工作是很简单的，不需要动脑，也不需要太多的体力劳动，可是自己做起来才发现根本就不是那么回事。任何一项工作都是需要动脑思考的，任何一项工作都有值得让人学习的地方，对于任何一项工作都不能轻视和放松。而且，在工作的时候，就会发现，我们在学校、课堂里和书本上学到的东西实在是很有有限的。社会才是最大的课堂。再多的知识，再多的理论，没有实践，都是空话。

而在接下来的几天中，我会利用休息时间主动地去了解超市商品摆放的位置、一些商品的特性，向周围的同事们询问他们的工作经验、工作心得等，虽然他们不一定都有高学历，

但在工作方面还是值得我学习的，而且我也再不像刚开始时一样不知所措，于是几天下来便基本熟悉了超市的总体环境，做起事来比开始时得心应手了，效率有所提高，错误也变少了。明显感觉到自己的进步，心里很是高兴。

### 三：实践结果

在这次实践的最后几天，我已经能比较好地完成我的工作，对于前来询问的顾客，我已经能基本解答他们的问题了。对商品的摆放也能让管理员满意。

虽然这次做超市营业员的时间不是很长，只有短短的十天，而且我也很明白其实自己在超市也没什么贡献，倒是给别人添了些麻烦。不过，我在这里见到的、学到的、悟到的东西都是难以估量的。时间一晃而过，却让我从中领略到了许多东西，而这些东西将让我终生受用。

### 四：实践体会

在超市工作每天会遇到许多形形色色的顾客，勉强可以算得上是阅尽“人间百态”。从很多顾客的衣着、气质、态度等方面也可以深刻感觉到社会的不公平。超市里每天人来人往，也偶尔会有一两个小偷，虽然也有摄像头在工作，可是这也是对人眼力的考验。可见在任何工作中都必须具有敏锐的观察力。也有时候会遇到蛮不讲理的顾客，但是作为一个营业员必须时刻谨记“顾客是上帝”的宗旨，必须什么时候都保持良好的态度，不管是做人还是工作，都必须具有广阔的胸襟，而且在适当的时候要能够忍耐。体会到了营业员的辛苦和难处，我想以后我逛超市的时候也应该要注意这些。正所谓“己所不欲，勿施于人”嘛。

我们从幼儿园到大学，几乎所有的学习时间都是花在学校里和课堂上，而付与实践的时间可谓是微乎其微，而无疑这种教育方法有着很明显而且可以说是致命的缺点。而各所学校

应该也是认识到这个弊端，所以近几年来特别强调社会实践的重要性以及在学生总体成绩中所占的比例。

以前，脑海中总有一个疑问：学习用来干什么，学习的真正价值在哪儿？而通过实践，我终于找到了答案。

学习，是为了实践。

哲学中强调实践是基础。古人就已经强调“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”了。实践是认识的来源，一切知识都来源于实践。书本知识只有与实践相结合，并用之于实践，为实践服务，才能得到深化和完善。实践是知识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但并不排斥学习间接经验的必要性。时间的发展不断促进人类知识能力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，人的知识能力也就不断改善和提高。实践，就是把我们在学校所学的理论知识运用到客观的实际中去，使自己所学的理论 知识都有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。通过这一段时间的学习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。我们要从实践中学习，在学习中实践。我们不止要学好学校里所学的知识，还要不断从生活中、实践中学习其他知识，不断在各方面武装自己，才能在竞争中表现自己，突出自己。

对于一个即将迈入大二的学生来说，实践不仅可以增强自己的本领，另一方面，实践也可以为以后的工作打下坚实的基础。社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形势；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立社会服务思想的有效方法；是实现自身价值的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校 学生更新观念，吸收新的思想与知识。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，让我更加明确了自己的成才之路与肩负的历史使命。

社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我的人生价值得到了实现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

当然，这次暑期实践让我感悟到的远远不止这些。

自己亲自工作了，才会明白工作的辛苦，才会了解父母养家糊口的艰辛，才会了解到财富的来之不易，才会明白勤俭持家的重要性。而我也深刻体会到，吃得苦中苦，方为人上人。以苦力赚钱实在是非常辛苦的，而要想避免这种情况，只有现在努力学习，获得别人所没有的技能才能成为人上人。

人活在社会中，必然会与周围的人或事发生各种各样的联系，是不可能脱离他人而独立存在的。而不论是做人还是做事，处理好人际关系也是十分必要的。社会上人际交往非常复杂，经历过的人才会有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系需要许多技巧，必须在生活中学会怎么去把握。我觉得这次社会实践使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大进步。我觉得：在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就要学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

文章二：

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立

足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要



日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了

血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什么事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我

是以销售为主,但我不时还要做一些工作以外的事情,有时要  
做一些清洁的工作,在学校里也许有老师分配说今天做些什么,  
明天做些什么,但在这里,不一定有人会告诉你这些,你必须自觉  
地去做,而且要尽自己的努力做到最好,一件工作的效率就会得到  
别人不同的评价。在学校,只有学习的氛围,毕竟学校是学习的场  
所,每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场  
所,每个人都会为了获得更多的报酬而努力,无论是学习还是工作,  
都存在着竞争,在竞争中就要不断学习别人先进的地方,也要不断  
学习别人怎样做人,以提高自己的能力!记得老师曾经说过大学是  
一个小社会,但我总觉得校园里总少不了那份纯真,那份真诚,尽  
管是大学高校,学生还终归保持着学生的身份。

而走进企业,接触各种各样的客户、同事、上司等等,关系复  
杂,但我得去面对我从未面对过的一切。记得在我校举行的招聘  
会上所反映出来的其中一个问题是,学生的实际操作能力与在校理  
论学习有一定的差距。在这次实践中,这一点我感受很深。在学  
校,理论的学习很多,而且是多方面的,几乎是面面俱到;而在实  
际工作中,可能会遇到书本上没学到的,又可能是书本上的知识  
一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是很简单的问题,  
只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨,实际操作  
这么简单,但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢?这是社  
会与学校脱轨了吗?也许老师是正确的,虽然大学生生活不像踏  
入社会,但是总算是社会的一个部分,这是不可否认的事实。

但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导,有些问题有了有课  
堂上认真地消化,有平时作业作补充,我比一部人具有更高的起  
点,有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题,作为一名新  
世纪的大学生,应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上  
所发生的各方面的事情,这就意味着大学生要注意到社会实践,  
社会实践必不可少。毕竟,2年半之后,我已经不再是一名大学  
生,是社会中的一分子,要与社会交流,为社会做贡献。只懂得  
纸上谈兵是远远不及的,以后的人生

旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

[大学生暑假超市社会实践报告]

## 寒假超市社会实践报告篇四

这几个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们现在的处境并不是很理想，应该有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不同的世界，当时不理解之间到底有什么不同，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，必须要克服许许多多的困难，而且要试着改变自己，使自己能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实理货员工作也不是那么无聊的。每当想到这里，我就不断的鼓励自己，要好好在这里工作，好好学习相关的知识。来到这里的前几天，每次都会有几个师傅带我，也正因为这样我很快进入这个角色中，同时发现要学习的知识太多了，怕自己学不过来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识与实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但在他们细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在他们的细心教导下，我学会了很多知识，比如食品的保质期要时常的检查、台面必须保持整洁，对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要。 “您好”，欢迎下次再来 “这些最基本的礼貌用语是必不可少的”，虽然我不太爱说话，但我慢慢的克服这些毛病。遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自己差的很远。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛

苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自己的人生经验，使自己的工作和个人能力在以后的道路上更上一个新的台阶。

短暂的兼职生活让我在汗水中得到磨练，减少了对残酷的社会就业压力的恐惧。但同时我也再一次的体会到了工作的艰辛。我们在学校里微不足道的经验根本就不够应付这个复杂多变的社会。我想问经验是什么. 经验就是通过自己的亲身体验去总结出来的精华。希望以我所学. 尽我所能. 在磨练中不断成长. 吸收更多的精华. 提升自己的各方各面. 宝剑越来越锋利. 梅香越来越浓郁. 在竞争激烈的社会中掌握生存之道。

## 寒假超市社会实践报告篇五

### 前言

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

### 一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

### 二、实习时间

10—7—18—8月20日

### 三、实习单位和部门

超市及私人餐馆

### 四、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了许多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机

带在身上等等。

己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的規定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的規定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手，肩膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的話，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来来回回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，另一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何苛作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。老板看我人高马大，还计算机灵，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我暑期的又一个社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。心想从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子，再怎么着在学校里也是个学生会干部，多少也有点社会能力，心理多少有点失落再加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我不想一开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做得很轻松，首先先把自己同领导和同事之间的关系搞好。因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房，所以在传菜间里可以看到厨师管理的机会。厨房是厨师的战场，尤其是生意非常火的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专门负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。蒸菜师傅负责使用蒸箱蒸菜，灶上师傅专门负责菜品的烹制，点心间的师傅专门负责



面食点心的制作，凉菜间在另一间房里，负责冷菜的制作以及水果的制作，我们传菜间的工人很简单，只要反台上做好的菜将盘子边上多余的菜汁擦干净，需要配上味碟的将味碟配上就可以了，短短几日我就已经熟练地掌握了这项“技术”。

时间转瞬即逝实践的生活很快就结束了，我也从中总结了很多经验和教训，大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

## 寒假超市社会实践报告篇六

今天是我们实践的第一天，我们都很有激情，相信实践任务能顺利完成。

我们的司机正好住在我们要去的村庄，在车上我们向他初步了解一下在当地一些灌溉情况。

到达目的地后，指导老师xx首先带领我们观察了水稻田的排

水沟，田埂。通过观察我们发现这里几乎全部是漫灌模式。排水沟很浅，而且是土质底。郝老师为我们介绍了丘陵地区稻田利用水渠进行灌溉排水的原理，并指出土质底排水沟容易坍塌，浪费水多，容易堵塞的缺点。离开稻田，我们开始对村里农民进行访谈。

访谈围绕灌溉排水展开，通过对农民的访谈我们了解了当地的灌溉的概况。该村主要种植水稻、油菜和小麦，其中水稻有粳稻和杂交稻。灌溉的水来源于塘坝和水库，该地区有十几个塘坝和两个水库。灌溉取水方式是将用水泵将水从塘坝或水库中抽到水渠中，通过水渠引到各家各户的田地里。这种灌溉操作简单，劳力消耗少，缺点便是耗水量大，浪费太水太严重。而且这里的灌溉是谁要水，谁抽水，各自灌各家的，时间上没有统一，这样水的浪费就更大了。试想一下，一家要灌溉了，便抬台水泵（2.5~4寸）放进塘坝抽水，水一路沿着土渠到达该家，虽然一路上经过不少农田，但此家可能不在此时灌溉或已经灌完，则这一路水就只为这一家而流，每一次水在水渠里流都会渗透和蒸发而浪费。而且排水沟很浅，虽然有利于灌溉，但当下大雨排水会很困难，一方面会没田减产，另一方面田里的化肥农药也会跟着流入秦淮河，造成环境污染。

热情好客的农民请我们吃饭后，把我们带到了xx水库。在水库边我们发现好多菜田，主要作物是空心菜，也有少量的山芋。老师介绍，空心菜只有在水很多的地方，因为耗水量很大。此处灌溉是直接用水库中的水进行简单人工灌溉的。

我们找到了水库管理员程爷爷和他的好帮手大狼狗阿熊。他带我们围着水库转了一圈，不走不知道，一走才知道，原来xx水库这么大，水面面积70多亩，走一圈要将近两个小时。他告诉我们，原来在xx村发展经济作物的时候，他也养过花卉，尝试了喷灌的方法，但是由于技术及经济上的问题还是没有成功。喷灌固然省力，而且可以精确灌溉，但是初期投入成本和电费很高，所以，只有在经济作物的种植中才能用。

下午2点，我们在程爷爷的帮助下来到xx社区村委会，那里的胡宗力副主任为我们详细讲了xx社区的情况。共27个居民小组，面积9.01平方公里，居民户有1231户，人口3013人，其中男性为1468人，女性为1545人，劳动力为1723人，流动人口112人（xx软件基地人口除外）。

社区有大小山头山坡50多个，实属丘陵地区，地势北高南低，西高东低，海拔平均高度为45米，一条坝由风坡坟水库溢洪道向东南直到霞辉社区泥塘组，长度约为2.5公里。

全社区耕地面积6824亩，其中水田为3763亩，旱地为3061亩，山林面积为

5000亩，这里水源困难，极易受旱，农业生产水平低，1958年东善公社在风坡坟修建一座水库，新从张家电站到滩塘电站翻水到戴么塘电站，由戴么塘电站翻水到邓家水库，后又在石马（村）组后面兴建新塘水库、岗塘水库、神塘水库，在xx高塘修建xx水库、长塘水库、王家塘水库、耿家水库，另外在风坡坟水库架筑两台套的抽水站，基本上解决缺水困难，确保大旱年份保丰收。

农业结构也发生大的调整，不再是种稻、种油菜、种小麦等农作物，而是调整为苗木、花卉、大棚蔬菜、生猪饲养、精养鱼池、茶叶种植，居民们用多渠道、多门路创造经济收入来源。

他还讲了一些这种灌溉方法的缺陷，由于水源在较高的地方，在运水过程中水的浪费严重，而且对土壤会造成一定的伤害，如泻坡。还有河道中的一些蛇虾在打洞时对渠道造成了不可避免的也很难发现的创伤，严重时河道将会崩溃，导致大量的水浪费。而且此种灌溉方式的速度不是很好，当遇到大旱时，需7—10天才能将秦淮河的水引进农田，就平时而言也的花时间。对于把握最佳灌溉时期很有影响。最佳的发展方向就是个体承包农田，进行大面积的统一管理及灌溉，达到省

时，省力，省钱的效果。就灌溉而言是很讲求统一性的，这样可以大大的减少水的浪费。

之后我们来到了xx书记说的xx最大的水库——\*\*坟水库。

阴着的天似乎更有一种江南的味道，这江南味道的天空印在美丽的高塘水库中，便就是江南最和谐的风景。灰色的鸭子，悠然的荡在悠悠的水面上，轻轻划出那悠悠的波；那悠悠的波儿又推动着悠然的小鸭子，轻轻的荡漾在这美丽的江南的温婉中。在水库，我们看到了一座老水闸，水闸分有三门，比较传统。这里是水库出水之处，向下是水泥渠道，渠道很是通畅，一直流向下方的农田。顺流而下我们看见农民正在田地中劳作。

此次xx社区之行我们收获颇丰。在知识方面我们从当地的农民那里了解到了许许多多关于灌溉、排水、水渠修建、水闸水泵等方面的东西。而且我们了解到有些农民虽然不懂专业术语但是对灌溉却很有研究，是真正的土专家；在情感方面我们真真正正的体会到了当地农民的热情好客，不仅放下手中的活亲自为我们带路，替我们讲解灌溉、水库的知识，中午还给我们做了香喷喷的农家饭，我们真是感激之至！

第一天的实践活动就这样结束了，精神上的满足完全掩盖了身体上劳累，大家异常激动，对以后的实践活动充满期待和信心！

转眼之间，我已经正式告别了这一学期的学生生涯，迎来了我大学的第一个假期，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那些无奈，为了不留遗憾，为了使这个漫长的假期过得更加充实，我将为我的这个假期做一个详细的规划，提早进入社会，开阔视眼，增长见识。

假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，有助于我们当代大学生接触社

会，了解社会，同时，实践也可以让我们学习知识，也是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，因此，我一定会倍加珍惜这次的实践机会。

这次实践我去了派派乐打工，“凡事想时容易，做时难”本以为这里比其它餐馆干净点，打工也可以轻松点，不就是给顾客点一下餐，收拾一下桌子吗？这些平时在家也做过，心里还存在侥幸的心理，可是让我么想到的是刚去的第一天下午就犯错了，在给顾客点餐时出了差错，刚好被领班发现，被骂是不能避免的。因此，我心中也是有许多委屈，可事实摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓的我说不出话来，我心想万事开头难，早接下来的工作中我一定会更加认真。

派派乐里非常忙，每天得等到所有的顾客走完我们才可以下班，所以每天回家也已经很晚了，在加上累，于是我有了辞职的想法，可是又想如果就这样就半途而废，什么也学不到，我又觉得很惭愧。而且自己需要学的的还很多，所以我一定要坚持下去。正是有了这份坚持我后面的工作也顺利了很多，失误也减少了。

通过这次实践让我认识到凡事一定要坚持，面对社会上形形色\*\*的人，也要学会怎么面对，同时，我也学会了要以礼貌温和的态度与人交流，用心去对待身边的人。我相信，这次经历会成为我人生中的美好回忆，它也会时刻的鼓励我不断前进，在人生的旅途中越走越长。

时间飞逝，告别了短暂的假期，新学期即将开始，在新的学期里我将会收起那颗脆弱敏感的心灵，用坚持不懈的汗水为自己的明天，为自己的目标而奋斗，我坚信那溅在路上的滴滴汗水，是为我将来的成功奏响的旋律。

## 寒假超市社会实践报告篇七

从校园走出来的那一刻，我们便肩负着这样或是那样的责任和重担，这是我们这个年龄该有的一样东西，有一句名人名言这样说道：“在学校能学到的只是人生知识的5%，而另外的95%则完全依靠我们去在社会中去实践。”的确，我们可以想想，学校的书本上有讲到我们应该如何在错综复杂的社会洪流中如何处理好人际关系、如何做好接人待物吗？没有！是的，我们要想在日后的生活学习和工作中立足于不败之地，必须去亲身努力实践，感受到在劳动的过程中我们可以感受的到的那种不一样的崇高。

在冷瑟的寒风中，便开始了我的'寒假实践之一：在我们家乡，有着一年一度在正月十五闹红火过“社火节”的传统。正直今年是龙年，全县的人们在体育场里，举行声势浩大的节目表演。主旨在于报告全县人民，各镇各乡在这一年里的丰硕成果。由于参演人数众多，所以每乡镇都需要较多的劳动力去帮助他们抗旗头和标语。这看似简单的工作，做起来并不是那样的一帆风顺。早晨8点准时集合，然后便是在县城主干道上抬上旗头和标语一直到体育场。由于那天的风比较大，大家都是面红耳赤的直哆嗦。我们扛的是4人一组的旗头，但是竹竿较细，在风大的情况下可以把竹竿压弯，这便需要我们去用外力把它扶正。这样的天气，这样的场面，是我近几年没有遇到的。冷风刮的面颊像刀割一般，手则是冻的麻木没有知觉，眼睛里基本都是黄色的被风刮起来的尘土，简直跟挖土窑洞的人差不多了。

而今的我们大家，都是学生，经济来源也基本是父母，我们都20几岁了，在上个世纪已经可以独立了，在外国已经可以独自过活，但是，这里还是中国，教育方式和文化的差异让我们迟一步进入社会，去了解它。所以，在有限的的时间里，我们可以做的事情本来就不多，更需要我们去做，并且去做的好。

而在离开学还有一段时间里，做了自己在寒假里的第二次社会实践：我当了一次售货员。我们学营销专业的也就是去做销售，本来心里设想的面对顾客要微笑，然后利用所学的那些《消费心理学》、《公共关系学》里面的知识去应用于实际，但这也只是设想，等自己亲身去体验的时候，我们会发现梦想和现实的差距是多么的离谱。做的是零售，所以顾客也比较多，可以说是薄利多销。来来往往的不只是需要我们有冷静的头脑，更重要的还有一颗平常心态和热情心。

记得在一次销售过程中，由于顾客买的东西比较多，等卖完东西时顾客看了我一眼，我也同样用疑惑的眼神对视着，等待了两秒多钟，他说：“我需要一个塑料袋！”这时的我，突然有一种不适应的感觉，是自己的服务不周到，更是自己想的太少，没有急顾客之所急。如是在日后也出现这样的毛病，岂不是失去了一大批的顾客源？这是我对那件事情后自己的感悟，也是对日后工作时对自己的警示。应该为顾客多想，因为顾客就是上帝！还有一次由于顾客比较多，找零时，顾客买了1.5元的物品，给了我5元，我想的找3.5元时，顾客突然给了我5角，当时我便不知所措了，其实也蛮可笑的，只是小小的加了五角，我便不知道找顾客多少钱，我慌张了几秒。最后总算草草收尾。也许是我的第一次面对零售，也许是我对自己没有自信，但这也给了我很大的触动，我们可能在日后面临更多的复杂的情形，需要我们更加冷静的去思考，但这些的前提，便是我们的基础知识很扎实，不要到那时才懂书到用时方恨少的道理。这件事让我以后对知识更充满渴望了。

阅读更多：

寒假慰问困难家庭社会实践活动报告

大学生推销报纸暑期社会实践报告

志愿者服务实践报告

法学专业社会实践心得体会

## 寒假超市社会实践报告篇八

大学生暑假社会实践报告（超市临时工）

现在，离走进社会越来越近了，

大学暑期社会实践报告范文。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。

校园与社会环境的不同，接触的人与事也不大相同，所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习，从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展，国内外经济不断变化，在机会越来越多的同时，也出现了更多的问题，有了更多更艰巨的挑战，这也就对人才的要求越来越高。我们不仅要学好课本里的知识，还要主动走进社会，积极在实践中学习其他的东西，不断增加自己的经验，全方面武装自己，才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说



“天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。”

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工

作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

## 寒假超市社会实践报告篇九

姓名□xxx性别：男

实践时间□20xx年7月20日20xx年8月20日共30天

大学是学校与社会关键的纽带，当我们作为大学生跨入大学校门的时候，也就意味着我们已是个准社会人，有一只脚已跨入社会。

学校是育种的温室，让我们学会生活，成为社会的幼苗；社会是炼苗的战场，让我们学会生存，成为祖国的栋梁。

我们上大学了，就意味着成长了、独立了，就应该参加一些社会实践活动，接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力，另一方面可以积累工作经验，让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，额外地，还可以赚取零花钱。

今年暑假，我选择用打工的方式充实自己的假期生活，所以，从20xx年07月20日至20xx年08月20日，我在学友超市担任售货员。

刚开始的时候，我觉得这份工作应该是很轻松的，就只是卖东西而已。但是上班后我才发现，其实这分看似简单的工作原比想象中来的辛苦。

首先，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。而我的工作时间基本上是从早上八点至下午五点。其实，工作时间的安排倒是可以接受的，只是工作的时候需要长时间的站立，所以刚开始的时候很不习惯，而且也有点吃不消，但是，在一段时间习惯之后，还是可以克服的。

其次，通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。其实，一开始的时候，我觉得，自己只是售货员，那些例如上货之类的事情不应该有我负责，而应该有专门负责上货的人员。但是，后来我发现，其实大家都是这样。而且，我后来思考了一下，倘若每个人都只“各司其职”，“不在其位，不谋其政”的话，那样超市就必须每一项工作就请一些专门负责的工作人员，这样既不利于超市的营运，也是对人力资源极大的浪费。而且，就像社会这个大舞台一样，每个人都只是只顾自己的表演。一个人不可能永远只站在自己的位置上，人具有社会性，是社会的产物，而且，社会是一个大家庭，很多事情是要靠大家协作才能完成的。我们所要做的，是在自己的位置上完成好自己的工作后，与他人合作，完成社会的工作。

虽然只是在超市工作，但是我觉得还有很多收获的。最主要的就是，每天都会碰到很多很多的人，这就要求自己与形形

色色的人沟通。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。像现在这样暑期实践的机会，我并不会把它当作是赚钱的机会，而是在累积自己的社会经验。我相信，不管是怎样的工作，只要它融入到生活中了，就能从中学到东西，因为这是从生活中学来的。

在超市工作了一个月，我还是发现了一些问题，比如有些工作人员的态度，对顾客不甚热情，有的甚至是爱理不理的。我想，顾客都不愿碰到这样的人。我想，作为超市，可以实施一些奖惩制度，例如让顾客对工作人员的工作态度进行评估，得到好评的工作人员可以得到奖励，如果是特别差的也该给予一定的惩罚。而顾客方面，可以在其参与一定的次数后给予一些优惠。这样，我觉得不仅顾客觉得有实惠，而且也有利于提高员工的积极性。

另外，还有一个现象让我觉得有些说不过去。但这并不全是超市的责任，主要是顾客方面。有很多人先拿了一些东西，但是后来却又不想买了，于是也不管走到哪里，就把原来拿的东西丢下，导致一些商品不在它们原来的位置。说实话，这样给超市的工作人员带来了很多不必要的负担。但面对这样的情况，没有采取任何解决策略的超市也是不可取的。其实，超市可以设置一些专门放置这些顾客拿了却不想买的商品的地方，这样，整理起来也会方便一些。

为期一个月的社会实践看起来有些漫长，但是真的当自己身临其境的时候，又会觉得很短暂。在实践结束后，我也想了很多。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的

理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。最后，非常感谢学友超市给了我这次实践的机会，也感谢那些在工作中帮助我的超市员工和支持我工作的顾客们。

## 寒假超市社会实践报告篇十

### 前言

万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

### 一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个节日，好好大干一场。

### 二、实习时间

10-7-18—8月20日

### 三、实习单位和部门

超市及私人餐馆

### 四、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身

体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

我不想像以前一样暑假就只知道在家玩，我想通过这次机会锻炼一下自己。其实我从去年暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！

闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。

要在众多同事、干部眼里一开始就留下一个好的印象可不是一件简单的事情啊！于是，我总结了以下几大要点：

一. 我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。

自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，

手，肩膀都疼，还全身没劲!没办法，谁让我是新来的呢?所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的印象!

三.如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗?还卖不卖东西了?这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗?就站在一个地方看着货架发呆，还是来来回回闲逛?当然不是了!如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间!毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：擦货架。货架一段时间不擦后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，擦货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以擦货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，现在超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格!有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格!自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经

营者，我们是不愿意看到的!价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊!