

大学生暑假社会实践报告社会实践报告

大学生暑假社会实践报告(优秀10篇)

整改报告是对问题和不足进行梳理和总结的一种书面材料，它能够帮助我们深入分析和解决存在的困难。接下来，让我们一起来看看一份优秀的实践报告范文，了解如何写出一篇出色的实践报告。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇一

等到大学毕业后，就业问题就似乎是在我们的身边的问题，成了说不完的话题。

为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我走进了一家私人企业，开始了我这个假期的社会实践。

记得老师曾说过学校是一个小社会，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，但你得去面对你从没面对过的一切。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的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，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，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。

亦或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢？也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。

我们有了在课堂上对知识的认真消化，有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了企业能够应付得来，但是在企业里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工厂里，数字绝对不可以错，因为质量是企业第一生命，质量不行，企业生产就会跟不上，而效率也会随之下降，企业就会在竞争的浪潮中失败。

因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负责任的，这关乎工厂的利益存亡。

总之，这个暑假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇二

今年寒假我来到了****售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道如何处理，只能等专业人士来解决问题，本

身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

短短1个月的工作过程使我受益匪浅。不仅计算机专业知识增长了，最主要是懂得了如何更好的为人处事。当今社会一直处在加速的发展变化中，所以对人才的要求也越来越高，我们要用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，完善自我。师傅说作为一名it从业者，所受的社会压力将比其他行业更加沉重，要学会创新求变，以适应社会的需要。如果是在单位，那就更需要掌握全面的计算机知识，因为小到计算机的组装维修，大到服务器的维护与测试，都需要一个人独立完成。可以说，近1个月的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，下面就是我的一点心得：

。你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

。要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给

予我更多的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

。激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的‘火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验。

当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中，，师傅就会更愿意更多的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇三

虽然我现在还是一个在校大学生，但不得不让我更深切地体

会到就业的压力。学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟xx人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次暑假的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹。

这次暑假实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为xx公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：

一、有正面的语言表达，不用负面有语；

二、能用我则不用你；

三、能不用“不”则不说；

四、涉及企业形象，避免就事论事；

五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，

生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的实践作为铺垫，我相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作！

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇四

为了能够进一步提升自己的各方面的本事，增加自己的社会经历，并将在大学所学的理论知识与实际相结合，我于20xx年7月20日至20xx年8月20日，在宿迁市从事工业电器销售工作。

关于此次社会实践的有关报告如下：

在一个月工业电器销售工作中，我学到了许多十分实用的经验知识，并且这些经验知识与我所学的专业知识有着密切的联系，这些就是我最大的收获。

每一天早上8：00至傍晚6：30为工作时间，中午仅有三四十分钟的吃饭休息时间。每一天下班后，我都觉得相当的疲劳，最为困难的是由于对工业电器的知识缺乏相应的了解，我必须下班后对其进行“恶补”。在开始大约一个星期时间里，我不断地去了解上百种工业电器用途、价格、质量、品牌、竞争对手等等。常常夜晚回到宿舍“加班”到1点多。有时累得只想偷懒，可是我最终没有这样做。因为我明白要做好销售工作，就必须下足够的精力去工作，同时必须了解产品的相关信息，否则你你连自己都无法说服自己去购买这些产品，更不用说说服别人购买你的产品。

时间过得十分之快，一个星期就这样过去了。我从最初的什

么都不懂，慢慢熟悉了自己要销售的产品。然而，我十分清楚这仅仅是工作开始的第一步。在接下来的日子里，我需要加倍地努力，并且与熟悉业务的其他员工一样，为了增加自己的销量，努力的向顾客推销电器产品。在这段时间里，我时常遭到顾客的冷眼，甚至是苛刻的指责，有时我感到相当的气愤，但仍需对该顾客陪笑脸。我开始由对工作生活的完美幻想一步步走近现实。也从中真正的体会到要获得成功原先是如此的艰辛。

“我必须坚持做好自己的工作”成了我每天起床前对自己说的第一句话。我更加努力的工作，更加热情地服务顾客，可是我的努力并没有获得我预期中的收获，我依然没有将自己的产品推销出去，唯一不一样的是我热情的服务使我少遭受了许多“白眼”。同时，我尝试这换另一种心态去看待工作与生活，慢慢的，我学会适应了这份工作与生活，虽然依旧没有将自己的产品推销成功，可是我感觉到工作起来有劲了许多，同时心境变得简便了许多，精神也得到了很大的满足。

就这样，一晃又过去了两个星期，我仍是没有推销出自己的产品，可是我对自己的工作越来越满意了，整个人的精神世界也同时得到了极大的满足与提升，我做起事来就有了活力与信心。同时，在这两个星期里我仔细留意了出色的同事向顾客推销时所使用的语言，推销手段与技巧，把这些默记于心，并且把自己的心得体会不断的积累起来并加以概括。

他们。就在这时，我先给他们各了一杯水，一是为了使顾客对我增加好感及信任度，二是为了给自己一个缓冲的余地来思考下一步该怎样做。在数十秒的高速思考后，我开始了进一步的推销。接下来，我详细地询问了他们家中的电器设备情景以及他们对电器的要求，经过半个多小时，我一一回答了他们的疑惑，之后我从他们的表情上能够观察出他们已经有了买这款格力空调的决定，只是想把价格压低。经过一轮讨价还价之后，我把价格稍微降了一些。最终做成了这次的

买卖。当时的我高兴地如同一个孩子领到了压岁钱一般。几天之后，我结束我的社会实践活动，我却感到十分的自豪，因为在这次活动中，我成长了。

由于还没开学，我便在家中呆了几天，并时而回想整个社会实践活动的`经过，我蓦然的发现了许多自己在工作中没有注意到的事情。首先，我所在的公司是一家产品代销商，而类似的同行在附近有许多家，可是生意为什么没有我们家的好？我们的大部分产品是向本地的专业品牌销售商直接进货的，顾客为什么不向这些销售商直接采购呢？我们公司有一批长期的客户，老总究竟是怎样与他们坚持长期的合作关系的？一连数天，我都思考着这些问题。最终我得出了一些对这些问题的看法。对于第一个问题：我所在的公司一是地理位置比较好，处于道路交汇处；二是服务周到，主要是公司对每个工作人员都进行对于有关产品的培训，使得工作人员能够很好地服务顾客，基本能做到顾客有问，我们必可答，还有工作人员的服务态度很好。对于第二个问题：一是品牌代理商为了保证零售批发商的利益，他们出售给散客的价格一般会与零售批发商的售价一样，二是品牌代理商的货品过于单一，许多散客往往要买几种不一样的电器。对与第三个问题：我至今无法想明白，更不用说老总的具体操作了。

虽然这次实践活动仅有短短的一个月，可是我却收获了许多以前根本就没有意识到的东西，懂得了许多为人处世的做法，也获得了不少电器知识。在这些方面中：电器知识属于技能，只要用心，在较短的时间内就能够收获；而为人处世的道理却是需要相当长的时间来融会贯通的。在销售电器过程中，我学会了忍耐、微笑与宣泄。无论什么时候，你都必须学会控制自己的情绪，耐心的等待，急躁、冲动、冒进只会减少你成功的筹码，增加自己失败的机率。这方面的修养并不是经过一两本书就能够得到，也不是一两天能够培养起来。

仅有当你自己在社会中闯荡时才会慢慢的有所领悟，才会从内心深处理解它，并且运用它，使自己一步步走向成功。当

你遇到陌生人时，你能够微笑；当你向别人介绍自己或者推销产品时，你能够微笑；当你遇到别人提问而自己不懂时，你也能够微笑；当你陷入困境向别人求救时，你也能够微笑。总之，在绝大部分场合里，你都能够在微笑来回避或者解决所遇到的问题。所以微笑不仅仅是一种面部表情，更是一种人生的艺术，如果你能够很好的运用这门艺术，那么你将取得巨大的收获。但需要注意的是这种微笑应是自然的，随时能够在不一样的境况下调用的，要做到这一点，并非易事。

毕竟每个人都无法时刻坚持一种冷静的心态去看待问题，所以人在情绪失控下是十分难做到坚持微笑的。我们需要经过平时的修养来做到这一点。当你长期处于压抑之中，那么你就应当注意了，因为若不及时将你自已释放出来，你就十分有可能随之垮掉。这时你最为需要的是宣泄，尽情地宣泄，仅有这样，你才能够回归自己，重新平衡自己的心态，让自己再次充满充满活力与活力，更好的完成学习与工作。否则，你首先会心态变老，甚至死亡。之后你会感觉到自己不堪重负，慢慢地，你的精力就会大大减退，最终心里与生理一同崩溃。所以我们十分有必要在适当的时间与适当的地点，以最佳的方式去宣泄自己的不满与压力，并学会享受这种欢乐。

在工作的时间里，我时常听到其他同事讲述老总的人生经历与发家史。我自己也亲眼看到了老总的待人接物与其取得的巨大成功。这些都深深的感染着我，激励着我。我在此时开始规划自己未来的人生。我从小就有着强烈的愿望去做一名商人，可是随着年龄的增长，周围环境的影响，我的这个愿望渐渐的淡了下来。如今，我亲眼从别人身上看到了成功，也看到了成功背后的辛酸苦楚，我坚定了自己的信念，并且决心将为成为一名出色的商人而奋斗到底。我将把此刻的种种阻挠变成鞭策自己的强大动力，尤其是家人的反对。我将从此刻起，脚踏实地的一步步朝着自己的梦想迈进。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇五

社会是另一个重要的学校和课堂,生活是另一种重要的课程和教材,实践是另一种重要的的学习方式和途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑假社会实践报告范文,供大家阅读!

XXXX年1月23日,1月25日我带着新奇与紧张的心情踏进了XXXX医院,开始观察护士们的工作动态和性质及医院的情况。感谢班主任张老师放假前对我们的关照和提醒,让我们提前对未来自己的岗位有了点了解和准备。原本迷茫与无知,现如今满载而归。尽管时间很多短,但收获却很多。

我所见的站护士咨询台,以前去医院一直把这里看得及其平常,然而今天却感觉一点都不平凡。面对病人流动量大、治疗项目多且没有规律的特点,她们具备随机应变、合理安排的能力。在最短的时间给病患提供最完善的答复。护士们主动、热情、周到、细致的礼仪服务是提高服务质量行之有效的方法。个人素质,服务水平与服务质量,都体现了护理队伍的整体形象。

刚进入病房,总有一种茫然的感觉,对于护理的工作处于比较陌生的状态,看着护士们忙碌的身影,有着良好的各项操作技能及各种护理工作能力的。我才更全面而深刻的了解护理工作,更具体而详尽的了解这个行业。这应该算是个收获:学会适应,学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的,尽管在未入临床之前也有所感悟,现在观察病房后,感触又更深了。的确,护士的活很零碎,很杂乱,还可以说是很低微,可是透过多数人的不理解,我们发现,护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士,这就说明了护士的重要性。医生离不开护士,病人离不开护士,整个环境都离不开护士。这琐碎的工作,有着完

整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。这也算第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

顾名思义，病房护士接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。如导尿术、插胃管、口腔护理，静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。目前这些我们都没有学，可是以后在临床我们必须得会！从这次的观察中，我知道了今后学习的重要性。每一个操作都要会做。其实，护士的工作是个熟能生巧的过程。我们只有不断的去学习去思考去操作去锻炼，才能拥有牢固的技能！会更加珍惜以后学习的时间，珍惜每一天的锻炼和每个课堂学习的机会。

最深的体会就是要不断学习，不断实习，学无止境。其实不用多说，我们也知道，学习知识本身就是一个长期坚持，不断探索的过程。一年半后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的'不仅是我们所学的书本知识，更多的要看我们是否掌握了适应社会的能力。一旦踏入社会，我们就必须去适应，去融入。那么怎样去做，怎样才能学以致用，就显得极为重要了。其中，最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变。而这些是我们在学校学习的主要目标。

我校大三的学姐基本全部在三级甲等医院实习，虽然实习只是短短几个月，但她们深切地体会到了学习的重要性，几乎每一位学姐都强调了在校期间我们应该尽可能的多学，因为只有这样，我们才能更好地去适应社会，才能经得起社会残酷竞争的考验，不被淘汰。记得英语课曾说过这句话“so much to learn”“not only in the school” but also in the society” in our life” even though you have graduated” your education has just begin”

通过这次的了解，我都更清晰地明确了自己的方向，都更加透彻的认识到了社会，只有真才实学的人才会有好的结果，只有努力学习且珍惜每天的学习机会才会活得潇洒。有珍惜才是福，爱拼才能赢。

珍惜，努力，善始善终！

在这段短暂的时间里，我的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我的受益匪浅。收获有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道这段期间的收获将在今后学习中或是工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之观察中培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父

母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

今天下午同其他组员一起来到了这个默默无闻的养老院，此刻的天是阴沉沉的，不带一丝阳光。我的心情却不似这天气的沉闷，只是带着朦胧的好奇和想要窥探孤寡老人生活的欣喜之情前往我们的目的地。

这次的实践活动目的很简单，就是和老人家们沟通沟通，了解一些关于他们生活在这里的情况；在我看来，可以简述为天子离京，探访民情，体味百姓之苦。不过我不是天子，只是一个有着幸福家庭的普通人。这所养老院里老人们的生活究竟是怎么样的，在我心中还是一个未解的谜团。

忽悠过门卫，自称是里面老人的亲戚，拎着一些营养品，我们终于踏进了这所俗称的养老圣堂。走近老人们的居所，光线很暗淡，确切的说是没有灯光，我的心里顿时咯噔了一下，心想这住的条件也太差了吧，连灯都没有。等到走进了房间，才发现有两个老人正坐在椅子上聊天，一台老式的电视机正在播着春晚的重播。我有些近视，走近一位老人家，我询问她为何不开灯的时候，老人家口齿很清晰地告诉我没有必要，这电费是政府出钱，浪费了怪可惜的，老奶奶脸上浮现的笑容在向我昭示这家养老院的待遇貌似还不错。我出于好奇心，便和老人家攀谈起来。

据老人家回忆，这家养老院的历史很久了，光是她呆在这就

已经有十七年了；当年的她和老伴一起被政府分配到这家养老院，因为膝下没有儿女，两个老人的生活一直都是政府和好心人的扶持。到七年前，老人的丈夫去世了，这个世界上就真的只剩下她自己一个人了；老人的气色很好，告诉我这里的生活很美好：每日三餐都是工作人员做好了以后再喊他们去吃饭，平时的一餐是一荤一素，饭后还有水果发放，每天早上和下午都会有护工来给他们打扫卫生，整理卧室，有的老人家腿脚不方便，护工们还会主动给老人打水泡脚，帮他们铺垫床铺，用轮椅带他们出去呼吸新鲜空气，散散心；老奶奶还说这里洗澡很高科技的，是用太阳能的，冬天洗澡也非常的暖和；当我听到这句话时，看着老人眼中溢出的幸福神色，心里不禁有点酸楚，老人说那个公共澡堂的里间是用很厚的玻璃隔开的，这样非常的保暖，而且护工也很好，会给他们擦身……在与老奶奶的继续攀谈中，我注意到老人腿上盖着的毛毯，心想这样冷的冬季，老人们是怎么样过冬的呢？我将疑惑抛给老奶奶，说起她的毛毯，老人家又很高兴地告诉我这是政府发的，很暖和，盖在膝盖上最方便了，一边说着一边还扯了扯她身上穿的棉袄领子，说这件衣服也是政府发放的，像她这种孤寡老人每年都可以领取到两件衣服，一件夏天穿，一件冬天穿，而且今年她还额外领到了一套保暖内衣，她摸摸自己袖口露出的保暖内衣，神色很是欣慰。老人继续述说这里的生活，同时我的心里也在五味翻杂着，头脑中一点点浮现出老人们平素生活的场景，想象着他们独自一个人坐在藤椅上，看着无味的电视节目，想象着他们独自一个人躺在小木床上，盯着漆黑夜夜里黑漆漆的天花板，想象着他们坐在轮椅上，由护工推着在庭院里散心，看着远处的风景，是否会思念已逝的亲人，是否会心痛自己膝下无子……这里的一切都那么久远，那么陈旧，可是在老人们的眼中，这里的一切是那么的美好，那么的自由，没有喧嚣，没有生活的压力，普普通通的一日三餐就是这完整的一天。我知道的，我不知道的，他们的过去和未来，其实就是这样普普通通的度过；没有电视剧里演的那么颐享天年，也没有黑暗深处的那么凄凉；总之，老人们觉得幸福快乐就好，他们能够无忧无虑就好。生活嘛，在他们眼中其实真的就这么简简单单，实实

在在。我想，我体会到了他们的生活，了解到了他们的生活，最终，我懂得了他们在养老院里的生活。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇六

7月11日

荆沙河沿岸

- 1、熟悉水准路线的选定、布置。
- 2、掌握四等水准测量路线的观测、记录、计算检核以及集体配合、协调作业的施测过程
- 3、掌握水准测量路线成果检核及数据处理方法。
- 4、学会独立完成一条闭合水准测量路线的实际作业过程。

每一个独立完成一条闭合水准路线的观测。

- 1、根据给定的已知高程点，在测区选择数十站(必须是偶数站)，形成一条闭合水准路线。
- 2、四等水准测量的观测顺序是：“后-后-前-前”，“黑-黑-红-红”。
- 3、后视标尺立在已知点(或待测点)上，在前面合适的位置架设水准仪(距离为40-80m)扶前视标尺的同学，从后视标尺开始量步子到仪器，然后从仪器开始向前相同的步子放上尺垫，并立尺。
- 4、整平仪器，进行观测，记录观测数据并进行测站检核。

5、第一站施测完并检核无误后，水准仪搬至第二站，上一站的前视立尺员不动作为本站后视，上一站的后视立尺员则从本站的后视立尺点开始量步到仪器，然后从仪器开始向前量相同的步数放上尺垫并立尺，作为本站的前视标尺，依此类推。

6、水准路线施测完毕后，应求出水准路线高差闭合差，以水准测量路线成果进行检核。

7、在高差闭合差满足要求时，对闭合差进行调整，求出数据处理后各待测点的高程。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇七

转眼之间，炎炎夏日又过去了，这是自己最后一个暑假了，蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。为了不留下遗憾，为了使这个漫长的暑假过得充实，为了对这些年来所学的知识、所培养的能力作一个除期末考试以外的另一个侧面的检验，所以作为一名师范院校的学生的我，就决心好好利用这个暑假，参加家教实践，不仅为今后的工作作好准备，也丰富了自己的暑假生活，可谓一举两得！

很快，在对方母亲的带领下两姐弟笑迎了出来。不知怎的，我紧绷的心，像离了弦的箭，一下子松开了。简单的自我介绍之后，我们开始讨论上课plan[]姐姐刚上初三，弟弟刚顺利通过小考，现在是名准初一生。最后我们决定提前上新学期的英语教材。

开始在讲课过程中我发现，在我讲一些课外小故事的时候孩子很喜欢听，而过课本知识的时候她就有点不注意听讲。于是我从自身找问题，是我在讲解的时候可能没有吸引力，于是我改变自己的讲解方式和语气，用像讲故事的方法为她设置悬念，让她有兴趣接受课本知识。我即兴编了几个简单的日常对话让他们practice[]刚开始，两人都羞于启齿，涨红了

脸。于是我便说了句“open your mouth and be proud”

每天的太阳都是新的，但每天的太阳并不都是灿烂的。每天上午从姐弟俩家里回来，短暂的休息之后又是下午表弟妹们的上课时间，其中两个女孩刚上六年级，另一个表弟上五年级。他们是那么一群天真活泼的孩子，可无忧无虑中却肩负了父母忧虑的期盼。望子成龙，望女成凤。都说interest是最好的老师。可以想象，这三个孩子在“期盼”中学习非兴趣东西是一种怎样的窘境。

但身为“老师”，我有责任激起他们学习英文的兴趣，让他们在仅有的两小时里有所收获。于是在他们的淘气、喧闹、捣蛋和任性中我学会了忍耐与宽容，并逐步探索出一条适合他们的兴趣教学之路。讲英文童话故事考听力，智趣问答比赛，拼图答题游戏，情景对话练习等活动慢慢进入了我的课堂，并起了举足轻重的作用。他们积极参与了其中，寓学于娱。尽管这样一堂课下来，“老师”的角色不好当，但没有没比孩子们的童真和欢笑更能让我感到欣慰的了。

从事教学工作需要“耐心”我们在教学中不能从自身主观出发“想当然之”。对学生在学习中所遇到的障碍要“耐心”的讲解，一遍不行就两遍，两遍不行三遍，同时也应该反省自己的教学方式是否对路，切忌“简单粗暴”。从事教学工作需要与人“交心”：在教学中不能够“闭门造车”、“一叶障目，不视泰山”，要多与外界交流，掌握的信息，丰富自己的教育背景。我注意了与家长的交流，一方面更深入了解学生的情况，有利于我“有的放矢”；另一方面我及时将教学进展及时反馈给家长，有利于家长的配合与支持。同时，我还向多位我以前的老师请教，他们的经验都给了我莫大的帮助。

做家教的日子很快就过去了，但却受益不浅，对于未来，我有了的信心和勇气。在这些日子里，我和他们是表面上的师生关系，但意义上是朋友，在休息的时候可以给他们讲我在

大学或生活上有意思的事，而他们也和我说他们的开心与欢笑。不论这其中有过怎样的困难，我们一起走过，现在已经达到了比较好的磨合，虽然有过力不从心，但我毅然的走了过来，体会了在学校所不能学到的东西，也许实践的意义就是在于此吧。谈到做家教的最大感受，我觉得一句话可以概括——“用心和学生沟通，做他们的朋友”。不仅如此，我们做每一份事都要用心的去做，做家教如此，做任何其它的事都是这样。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇八

xxxx年7月17日上午9时，万里晴空，烈日炎炎，在“荣誉实验之xxxx给力军团”团长符xxxx的带领下，由xxxx等部分成员组成的小分队从对外经济贸易大学出发，奔赴国家图书馆查阅课题相关资料。

经过一番行程波折，他们终于于上午10时到达了中国国家图书馆。四个人顾不上休息，就立刻投入到国家图书馆浩如烟海的文献资料中，连午饭也是在附近随便找个小店匆匆解决便马上回来。

“荣誉实验之xxxx给力军团”的初定课题是“xxxx科技引领经济发展新模式的实证研究”，原定计划是通过运用课堂上学过的宏微观经济学知识和数学建模知识来建立相关模型，结合数据，深入个案来对课题进行探究实践。但是，由于仅仅经过大一一年的学习，专业知识还是不够全面，所以在去国家图书馆前他们对于课题具体研究方法依然不太明晰。

因此，今天的国家图书馆之旅可谓获益匪浅。在查阅大量课题相关的文献著作后，他们为自身补充了必要的专业知识，对课题有了更加充分的了解，同时也受到启发，将初定的课题探究方向具体细化为——探究“xxxx科技成果转化”。而在来之前对于研究方法十分迷茫的他们，也从资料中找到了方

向。据了解，他们查阅的资料包括：1) 硕博学位论文，如《□xxxx经济创新发展研究》、《中国开发区技术学习通道研究——以xxxx工业园区为例》等；2) 机构项目研究成果，如《□xxx省县（市、区）科技成果转化路径绩效评价及对策分析》等；3) 电子资料，如《高校科技成果转化机制研究□□□xxx省科技成果转化及综合评价研究》等；4) 期刊年报，如《□xxxx科技学院学报□□□xxxx科技（期刊）》等。

团长符泽慧说：“我们将以经济学理论为基础，采用实证分析和深度个案研究方法，利用调研过程中获得的资料和数据，构建一系列的实证模型，比如建立xxxxsollow技术进步模型□xxxx公共财政科技投入绩效的格兰杰成因模型等和开展对几家xxxx科技成果转化典型企业的深度个案研究。”

成员xxx认为：“在国家图书馆找到很多有用的电子资料，使我们受到很大启发。”

成员刘云云诚言：“在查阅硕士和博士学位论文过程中，大大增长了专业见识，更加期待在8月份的实践中实现‘知行合一’。”

成员xxx展在查阅期刊年报中挖掘了不少贴切现实生活的材料，保证了日后的实践走出“象牙塔”，深入到社会生活中去。

对于xxxx给力军团的成员们来说，国家图书馆之旅不虚此行，不仅让他们的研究目的更加清晰，也使他们在实践之前有了充分的准备。对于即将到来的xxxx之行，他们又期待又兴奋。相信xxxx给力军团在八月的时间一定会非常给力！祝他们成功！

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇九

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。

大学生暑假社会实践报告社会实践报告篇十

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。今后我会原离化妆品，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，收取高额的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。