

2023年暑期打工社会实践心得体会 打工 暑期社会实践心得体会(大全8篇)

通过教学反思，教师可以不断调整和改进自己的教学方法，提高学生的学习动力和兴趣。范文三：学习心得——如何有效记忆英语单词。

暑期打工社会实践心得体会篇一

实践是检验真理的唯一标准。在课堂上，我们初步学习了很多关于编辑出版的理论知识，老师也在课上讲了一些关于书店的相关知识，这次实习可以让我们更好的了解相关专业知
识，还可以了解书店的与经营相关的知识，了解社会对图书的需求，这对我们以后的学习和工作都是经验。

因为我所在的家乡书店比较少，只有一家大的书店就是新华书店，我就选择了一个相对比较小的民营书店——蓝梦书店。之所以我选择这家书店，我是有些考虑的，第一，民营书店和新华书店肯定有所不同，新华书店通过老师和相关书籍就可以比较详尽的了解。第二，在实体书店面临一些压力的情况下，民营书店在资金、人员、销售策略等方面都有一些不同的地方，我想了解一些关于民营书店的经营状况，所以我选择了蓝梦书店。

第一天，我来到书店，店长热情的向我介绍了书店的现状，书店不是很大，但是分区很明显，每个部分都有特定的分类，书店大部分是各类教辅、教材，因为附近靠近一所高中，老师和同学们比较多，各种教辅书需求量比较大，一部分是畅销书，少儿读物比较少，还有一些经典名著和专业书，另外还有杂志、字画，为了吸引顾客和扩大影响，还经营了文房四宝、各种学生文具、工艺品、印章篆刻等周边产品。

历了高考，我也做了许多复习材料和各种教辅，我能从读者

和学生的角度来看待教辅书，所以我能比较好的适应和干好这个工作。

教辅类的图书主要是《三年高考五年模拟》等练习材料，还有《星火英语》、《书虫》、《新概念英语》等英语学习材料，各种各样的教辅材料，闲暇的时间我还观察了书店的畅销书，有东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦（第二部）》、人民文学出版社的《哈利·波特与“混血王子”》、东方出版社的《刘心武揭秘红楼梦》、人民文学出版社的《藏獒》、长江文艺出版社的《狼图腾》、中国城市出版社的《局外人》、《老人与海》、《人性的弱点全集》、《圣经密码》、《鬼吹灯》、《人生若只如初见》、《只为途中与你相见》、《明朝那些事儿》、《梦回大清》、《快乐生活一点通》、《30年后，你拿什么养活自己？》、《好妈妈胜过好老师》、《职场潜伏心理学》、《杜拉拉升职记》、《莲花》、《蔡康永的说话之道》等我能记得的就有这么多了，还有一些没来得及记下来。

当我我向店长询问这些书销售情况和进货情况时，店告诉我说一开始进货不要进太多，否则容易积压，畅销书进货稍微多一些，但是也最好不要超过50本，这是店长多年摸索的经验，畅销书虽然买的很快，但是太多了一样会积压卖不出去，如果不是畅销书，在不了解行情的情况下，进的不是太多货，通常进15本左右（特别拿不准的书也可以进个几本试试），要是很快售空可以马上补货。这样做是为了有更多的类型，有不会有太多的积压，因为太多的压货不仅会造成一定的损失还会增加成本，包括场地的成本、管理人员的成本、还有书籍的损失等，买的快的书籍要及时补货，这样就比较容易盈利。

店长还向我透露：因为书店的规模相对于市里的书店差的太多了，所以不能在出版社直接订货，只能去图书批发市场去进货，正版图书的进货折扣为5折到6折。有一些还有盗版图书的，十分便宜，有些质量比较差的更是便宜，有些书店常

常进盗版书，但是蓝梦书店在我们家乡比较有名气，不会进盗版书充当正版来卖，有时会进一些货和积压的旧书处理来卖，为了补充旧书的类型。这也是一个现状吧，正版书太贵了，有些盗版书比正版书质量还好，但是价钱相当便宜，这也就是盗版书存在的理由吧。对于书店的销售状况，少儿读物和各种教辅销售量比较大，开学的时候文具销售会增长很快，平时销售量比较小而且盈利也比较少，另外工具书销售量一般有时候还少点，量不是很大，畅销书的销量比较大一些，但是书店还是主要靠教辅教材来盈利，有时销售多的还容易销售完，尤其是高考复习书，店长说这种书尽管进货多一些，但是仍然需要补货。遇到销售不景气的时候，会把长期积压的图书，旧的杂志、期刊拿出来低价甩卖，几乎都比进价多一点，甚至不赔本就卖，有时候会进一些低价书，进价一般只是定价的10%—30%，进到低价书之后可以半价或者更低销售，吸引客流。谈到销售，不得不说说我的工作——导购。导购是店员工作中很重要的一部分。当顾客询问图书的信息是你都必须认真负责的告诉顾客，同时，在这个过程中，我必须学会作为一个图书的推销员来向顾客推销这类书，这就要求我必须以一个认真负责的态度来面对每一个顾客，同时，我还必须回答顾客的疑问，在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始我由于比较紧张，而且对一些我原来不常用的教辅工具书的了解不是很透彻，顾客常常询问哪种教辅比较适合自己，顾客希望我能更好的分析各教辅的优劣，我感觉压力还是有不少的，随着次数的增多，以及我闲暇时的翻阅能进一步了解书店里教辅的状况，于是我渐渐的适应了这份工作，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，来了解顾客想要了解的东西，这样我几时读者又是销售者，可以锻炼我的各项能力。

当我问道图书的退换的时候，店长告诉我需要特别注意的是，无论是出版社、书商还是批发市场，基本上采取的都是“可调不退”的供书模式，调配价格按书籍现有折扣。但若碰上

所进书为样书、绝版书则不退不换。

其它的方面我通过了半个月的实习也了解了不少，半个月的时间很快就过去了，进过了半个月的实习，我在想，向蓝梦书店这样的民营书店销售方面还是有一些方法的。经过半个月的实习，我觉得这样的民营书店还可以改进一下，只是自己的一些观点，我觉得书店进一步分层次销售，不同消费层次的人有不同的需求，既然附近的几所高中有那么大的教辅市场，书店完全可以和学校建立合作，可以了解学校老师的意见或者由学校老师需求来进货，然后以一个比较合适价格销售到学校，这样可以固定客户，还可以从老师同学中了解需求，还可以在学校发放会员卡，来刺激销售。还有我认为书店是不是可以增加图书的出租项目？在我实习的书店还未有此经营项目，我想是不是店长考虑图书出租会不会影响图书的销售的原因，我们可以把长时间积压的书除了拿来低价卖出外，是不是可以拿来出租出去，可以增加利润还可以节省存货空间。我认为出租的书因该是比较实用的比如字词典、农业书籍、医学、科技类的专业书籍，这类书籍本来专业性很强，大多数人知识一时看看或者学学，读者或许不会因为一时需求就会购买，所以销售会有些困难，那么就出租出去，这样可以有一定的收入。我认为还有一些很实用的书，比如农业技术类的书籍，居家生活类的书籍可以和农家书屋合作，我去了几次农家书屋，里边的书还是比较实用的，还是有一些人来借书的，所以可以支持农家书屋建设，一来缓解这方面书的存货压力，二来可以有一个广告效应，三来坚持把社会效应放在第一位，一举三得。还有最后一点，我觉得书店应该突出特色来，比如在网上看到的书籍租赁形式，买书不如租书，可以不再为只看几天的书而掏几十元了，可让教育成本立即节省10倍！是家长们愿意采用的形式。书籍银行形式闲置书不再是累赘，寄存在书店，既节省空间，又赚取利息！书籍寄售形式把闲置的书寄放在书店里出售，变废为宝，还能把闲置品变成钞票！

最后，我认为我暑假的实习的收获还是比较大的，通过实习

我对书店的经营和管理有一些初步的认识，对以后的专业课比如出版物的市场营销等可有一些帮助，把理论转化成经验，只是一笔最珍贵的经验，经验在当今社会是非常看重的，所以我很乐于实习，半个月的实习不长，但我很满足，学到了许多经验，这就是一笔不菲的财富。

暑期打工社会实践报告

超市打工的暑期社会实践报告

暑期酒店社会实践心得体会

寒假打工的社会实践报告

超市打工寒假社会实践报告

关爱留守儿童暑期社会实践心得体会

暑期打工社会实践心得体会篇二

实践单位：

__西餐服务有限公司

实践内容：

西餐厅服务与西方礼仪培训

实践目的：

通过实习了解西餐厅的基本操作过程，掌握服务技巧提高服务水平，锻炼自己的社会实践能力。

随着生活方式的更新和社会交往的活跃，我国吃西餐的人越来越多。在组织的涉外活动中，为适合国外客人的饮食习惯，

有时要用西餐来招待客人。西餐厅一般比较宽敞，环境幽雅，吃西餐又便于交谈，因此，在公共关系宴请中，是一种比较受欢迎又方便可取的招待形式。西餐源远流长，又十分注重礼仪，讲究规矩，所以，了解一些西餐方面的知识是十分重要的。今年暑假，我在西餐服务有限公司实践了一个星期的时间，获得了经验，更增长了见识，使我对西餐有了更深的了解。在西餐服务有限公司一个星期的实习已划上了圆满的句号。在这里，第一次接触社会的实践生活，体验到生活的艰辛和不易，总体来说还是有不少的收获和所得。从一个对西餐行业无知的少年变成一个既具有西餐知识，又懂得西方礼仪和社会交往的青年。实习的收获是不能用语言一一所能描述的，总的来说有酸有甜、有苦有乐，苦的是让人记住那些几十种西餐食品的特点与制作方法，还得分清它们的消费对象。还有那些我们中国人不太懂得的西方礼仪培训工作；快乐的是和同事领导的和睦相处以及老板的风趣幽默；快乐的是顾客对自己付出服务的肯定与赞赏；乐的是自己既充实又有滋有味的实习生活过程。其实实习的日子不是很长，当初的我们不知道牛排还要吃七八成熟？不知道生菜沙拉和水果沙拉是什么东西，以及自己不怎么熟练的在西餐厅铺台布、摆刀叉，给客人介绍菜单的种种场景就像昨天才发生一样，是那么的叫人印象深刻。

在这里，自己对西餐方面有了比较深刻的认识，品味西餐文化，建议大家到正宗的西餐厅看一看，一般都法国浪漫派风格布置的西餐厅比较好，装璜华丽典雅，乐池内小乐队演奏着古典的名曲，服务员是身着燕尾服的小伙子。研究西餐的学者们，经过长期的探讨和归纳认为吃西餐最讲究6个“m”：第一个是“menu”（菜单），第二个是“music”（音乐），第三个是“mood”（气氛），第四个是“meeting”（会面），第五个是“manner”（礼俗），第六个是“meal”（食品），这些都是西餐行业内必须具有而且重视的地方，好的西餐老板会特别重视这几个方面的投资与开发研究。西餐礼仪也是特别重要的方面，好的西餐厅店，会对所有的员工进行西方礼仪的培训，

会对服务人员进行定期的考核和认定。在__实习最刻骨铭心的是西餐服务的员工竭尽全力为客人提供“温馨细微，物有所值”的服务。还有就是典雅淳美的美国西部音乐，韵味悠长的咖啡，以及闻名遐迩的菲力牛排。都说服务是餐厅的形象之本，是西餐厅的竞争之道，那么西餐服务的魅力有表现在哪呢？那就是一张诚挚动心的笑脸，一声声悦耳动听的话语，一次次全身心投入的服务而凝结出一个个回味无穷的优质服务。在那里实习的一个多月期间学到的东西可不少，感触也颇多，若要为客人提供优质的服务，就是要充分读懂客人的心，充分理解客人的需求，甚至是超越客人的期望，在日常工作岗位上为客人提供富有人性化的和艺术化的服务，高层次的满足客人的需求，让客人愉悦地有频频光顾的欲望。

暑期打工社会实践心得体会篇三

作为一名当代大学生，我们所面临的社会压力是很大的！我们有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。暑假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。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是我们大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是我们大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。所以为了同一个目标，同一种信念，我加入了暑假社会实践活动。

我对暑假要做什么社会实践活动的问题我思考了很久，最后在姐姐的带领下我来到她们的公司进行此次的实践活动——星宇服饰有限公司。在进去之前就听姐姐给我讲过，在星宇制衣厂区参观学习地两天时间里，让我对制衣行业有了更细致地了解，制衣业作为制造业地其中一员，浓缩了制造业地普遍特点：以产品为中心来组织运作，而且更兼具了劳动密集型工业地生产运作方式：工人地劳动是价值地来源。也由

于星宇制衣有限公司是以制作军用制服为主的，我也学会了做事须谨慎严谨。

一进他们的生产车间环境就特别的舒适，每道工序都分工有序，共分为裁断车间、缝纫车间、整理打包车间三个大车间。每个车间都有一个主任，便于管理和分配，当然制衣产业少不了缝纫机，电动缝纫机早已经替代了老式脚踩的缝纫机，缝纫车间每天都是最忙碌的！

暑期打工社会实践心得体会篇四

步入大学的时候，以为总算从高考的灰暗岁月中走出来，总算可以闭上双眼不在拥有老师喋喋不朽的叮嘱，亲人朋友渴望的眼神，与自己带给自己的压力。

大学校园是让我们学会如何适应社会，更多的接触人群，为以后的人生道路铺好垫脚石的地方，在这个大家庭里，让我们更清楚的懂得高中时代不曾了解的东西，要我们更注重人际交往，如何为自己的未来打好基础。

梦姐则是这家公司的总设计师，从她口中得知，作为一名设计师首先要了解所从事设计专业的生产过程，就像这家首饰设计流程一样，第一要由我们设计人员手绘成利用电脑软件绘制图纸，再由公司雕模师拿图纸雕模，翻纱，点焯，修边，抛光，抛光，品检，电镀，滴油，包装，出货，然而这里面独占鳌头的就是设计师，作为一名优秀的设计师，“做，就做最好的，”要一直保持这种精神的坚守，立定今天盼望明天，寻觅到将自然生态和谐与人情风光的唯美触注笔端，在自由而美丽的世界，尽情演绎人类所在都市的浪漫与华贵，把时尚，个情，完美发挥到极致，让每一位消费者都能在我们设计师的设计下，寻找到自己的最爱，然而，现在我们所在的国家，能做到尽善尽美的设计师也是不多见的。在梦姐的鼓励下，她让我从最简单的工作做起，如果对首饰这行感兴趣，作为我所学的平面设计来说，更有利于往这方面发展。

我很有激情的在这家公司做起了成品部的员工，特别是我所在部门的主管是们很热情的女孩子，听说我还是在校的学生，对我很照顾，经常给我讲这些首饰的做法，来历，销往哪里，还经常聊到学业上，似乎他们都很羡慕学生的生活，他们认为学生暑假打工是见很有趣的事。很快我在这里和周围的人打成一片，有首饰要点钻，滴油时，我们很认真的去做，似乎那首饰便是一个刚出生的婴儿，容不得一丁点儿的伤害，该包装时，我们聚在一块儿熟练的包着装，边做事，边聊天，开心的像是一家人，一有时间我便跑到梦姐的工作室去看她工作，她是那么优秀的一名设计师，当我看到她亲手设计的首饰图样时，内心充满了希望与信心，我想我一定要努力，努力做出最好的设计，将来成为梦姐那样的设计师，为了不打扰梦姐工作，我常会站在她身后，看着她熟练的手指按在鼠标上来回移动，然而显示屏上的图形却在慢慢的走向完美。

我深知到我所学的是平面设计，眼看大二，对于所选的专业始终让我摇摆不定，看着我所在这家首饰厂的产品，心中有一团欲火让我蠢蠢欲动，我想从事首饰设计专业，但却不知从何下手，可在梦姐的指引下，要手绘好，头脑灵活，就在下班无事时，我便拿出纸笔练习手绘，画些接近首饰的图形，梦姐又借我一些相关电脑方面的书籍，等到学校有电脑时可以在完成老师留下的作业之外，自己多接触软件，作为一个首饰设计师，对于未来的首饰品永远不能落后，保持创新，跟随世界潮流。

但在这段暑假中，也有让我心情低落的时候，当看到同事之间为一点小利益而明争暗斗时，终究无法想像这个社会到底有多复杂。只知道一不小心就会被跌倒，似乎人际关系没有办法纯洁如水，像是偶尔要扮作演员的身份参与人群我想人的天生单纯终究会被岁月流失掉会被生活的无耐抹杀掉，可我仍旧相信人活着就要就不面对现实人间有着真情在，我们要拥有一颗真诚无刺的心，去面对周围的人，这样才可以得以同样的回报，决不能被一些事物蒙蔽掉，别让自己恶杀自己，要懂得给自己的心灵保留一片净土！

这中快乐而不简单的日子很快就要过去，因为要开学了，我必须回回去了，回到久违的校园，重新开始我的新生活，但对与这里，一切都让我留恋不舍，但我不的不交上辞职书，返回校园，当我拿到我这两个月应的薪水时，一种莫明的感动涌上心头……。

离开那天，我所在的部门主管和梦姐还有平时玩的不错的姐妹们送我到楼下，看到他们不舍的眼神，我真的很想说认识你们真好，来到久违的校园，这里的一景一物似乎还是原先的模样充满了生机，可宿舍的姐妹却焕然一新，似乎过了一个暑假想得了宝贝一般的精神抖擞，对与未来的挑战充满的信心，当然，我也是。

在一个个深夜里一个人站在宿舍的阳台上想起在公司的一切，无边的思绪把我飘向远方，我想快乐的，痛苦的，伤心的人都和我一样站在世界当中的某个角落，再想象自己的未来吧！淡淡忧伤，说不出的快乐与忧伤……。

我们的一生不管遭遇如何，都要坚信心若在梦就在，就像忍住眼泪总会划过嘴角，离开后天空，终究会有彩虹，有梦就会有方向，！

我想信我的未来不是梦！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

暑期打工社会实践心得体会篇五

挥指间□xx年的暑假已悄然逝去，回望着四五十天的打工生涯，酸甜苦辣、赤橙黄绿、五味混杂.....打开手机翻看手机短信，似乎都是围绕暑假打工展开的。从最初的决定去名扬，到开始借自行车，再到第一天去厂里工作，然后到开始正式上班，再到学校解决水电的问题.....一直到7.27号出现危机部分人离开.....接着就是自己在别的班奋战的日子，然后就是八月份一个个认识的熟人选择离开，再到最后今天自己辞职.....往事历历在目，逝去的五十天挥之不去，抹之不掉.....

那些人

-----相遇，心绪如白云飘飘；拥有，心花如雨露纷飞；错过，心灵如流沙肆虐。回首，幽情如蓝静夜清。

打工五十天认识了好多人，我很庆幸自己能在暑假认识这么多人，我也很珍惜和大家在一块的日子。大家一起奋斗，一起努力，没有高低贵贱之分，没有层次高低之别，一起工作，一起吃饭，一起上下班，有错了大家一起承担，有喜悦了大家一起分享，这才是一个能让人产生感情的集体，一个能让人怀念的集体。也许每个人有不同的性格，但从不同的人的身上我真的可以学到点什么的。独立、自信、率真、负责、真诚、敢于承担、敢于面对.....都是我所感受到的。每个人的身上都有发光的优点，每个人都有值得自己学习的`地方，每个人都有值得别人尊敬的方面。就算从临时班的老太太那里我也学到了一种老有所为，不甘服老的积极乐观心态。所以说如果这五十天我挣的钱少算赔了的话，那这五十天我认识了这么多朋友从他们身上学到很多东西那我就算赚了吧。这五十天势必有一些人将永久留在我的记忆中，势必一些人

将永远成为朋友的.....如果说最初来名扬是迷茫迫于无奈的话，那么和这么多人相聚了这么一段日子我算明白了：生活的意义是有一群彼此照应的朋友。在相聚的时候，大笑；在分开的时候，挂念；在别人面前，有彼此才知道的典故和笑话；在无聊的时候，可以找到发短信的人，即使有一天，终究要散落天涯。可是曾经，生命交汇过；曾经，光芒万丈过；曾经，为彼此的委屈伤心过；在悲伤的时候，忍住伤心，灿烂的微笑。这也许这就是我在这段日子最大的收获吧。

那些事

那些感悟

今年是我第二次社会实践打工，也许是学生时代的最后一次吧。去年我也留在郑州，在天冰，那次是匆匆的去匆匆的回，虽然钱挣得不多，但也辛苦。经过去年的一次我明白了个道理：凡事不能依靠别人，只能靠自己，自己才是最坚强的后盾。因为刚开始去的时候什么都不知道基本都是探索阶段，完全靠别人指导，但别人又不会很真诚的对你说所有的事情，所以自己有时候感到很无助，很迷茫，但这个社会也许就是这样吧。靠人不如靠己。今年工作的时间还算长，整整五十天，在这五十天中经历过很多事情，从各种各样的事情中我感悟到不少。今年最大的感悟就是：少说话，多做事！也许你做的事情暂时不会被人关注，被人记起，也许你有一种被人冷落的感觉，也许你会被别人看作为傻瓜，但是人在做天在看，自己做过的事情不会白做的，群众的眼睛是雪亮的，你还是会被人记起的。也许那些表面浮夸，处事圆滑的人会得到一时的发达，但是这样的人肯定不会长久的，路遥知马力，日久见人心，什么样的人大家心里都明白，还是踏踏实实做人，老老实实做事！不搞那些虚的吧。自己所处的姿态决定自己所处的高度，作为大学生的我们我觉得没必要把自己放在很高的位置，有一种高高在上的感觉，总以为自己有优势，自己比别人高人一等，其实我们出来校门外什么也不是，和别人一样平凡。有能力者居上，你没能力凭啥比别人

有优势呀。所以还是做好自己应该做的事，学好自己应该学的东西，不然的话大学四年真的一无所所有。工作中发生很多事，虽然有时候我们对领导处理事情的方式很无语，但是如果换做我们呢？我们就能比他们处理的好吗？不一定吧。所以有时候不要刻意嘲笑别人，还是好好的自己反思一下，冷眼观世界，潜心修炼吧！因为这是一个充满物欲浮躁的时代，没有人在意你想什么，也没有人留心你做什么。在你做出成就之前，你要忍受拷问心灵的寂寞孤独，端正愤世嫉俗的倾斜心态，抵御时常袭来的诱惑冷箭。如果没有功成名就，就不要过分强调你的自尊，失去了成功的保护光环，自尊只是一张薄薄的纸，谁都可以轻易地捅破它。总之一句话吧：大事难事看担当，逆境顺境看胸襟，有舍有得看智慧，是成是败看坚持！以上就是这四五十天的感悟吧，人生还在继续，感悟还在发生.....

今天随着一张辞职报告结束了这四五十天的一切，一切都结束了！往事再美好，都已经尘封，无须惦念；曾经再沧桑，皆已成浮云，不用挂怀。当初的故事如断了线的风筝，攥在我们手心的，只是一些或冷或热的回忆。今天的征程已经起步，那无数的追寻和向往，在我们心头振翅欲飞。走吧，别回望，别眷念，别踌躇。感谢有你们，我的朋友！开学的脚步已临近，让我们一块踏上新的征程，相信，明天会更好！

暑期打工社会实践心得体会篇六

今年暑假期间，为了让我的暑假生活更丰富，对自己深造锻炼，也为了增长社会经验，让自己的暑假过的问心无愧，我决定到世纪泰华做导购，虽然这份工作看似与我的专业没有多大联系，但是，我觉得社会上的任何事情都是联系的，就像哲学上的事物之间都是相互联系的一样，对于大学生，不一定会从事自己的专业工作，要多方位立体化的了解社会，最后把自己武装成社会主义的一块砖，哪里需要哪里搬的“全才”。

首先，作为短促都要有押金，泰华的押金是500元，但是考虑到我是实习生，就工作20天左右，所以呢，我强烈要求降到200元，其实这是我爸的意思，我无所谓，反正是他交押金，呵呵，说到这里，我真有点后明，为什么这么说呢我算了一下我的工资总共也就500元多一点，如果说，一下子交上500元的押金的话，说不定就什么都拿不回来了，当然，这是针对如果我的销售商不守信用的话，其实，这个都要签合同的，这个基本不用怕，但是也不得不防，就像跟我一起寒假打工的刘纳说，她前一次打工的押金就没要回来，是老板太坏了，其实这样的老板随处可见，都知道无奸不商这句话，所以呢，在我的强烈要求下，押金就减少到了200，剩余的300元是销售商给我们垫上了，所以说，我们销售商还是不错的，但不错归不错，有些事情要算明白，绝对不能疏忽的，比如说，我们销售商说，泰华给的押金条要给她，然后她给我们开一张收到条，我们没有任何反驳跟异议就答应了，然后呢，销售商就给我开了一张收到条，是这么写的“今收到曹彩华现金贰佰圆整张秀清xx□1□”我看都没看就收下了，我没考虑这张条会有什么不妥，但是回到家之后我爸爸开口了，这是什么意思，究竟是你欠了别人钱还了别人给你写的条还是别人收到你的实习押金写的证明，你给我说说？然后我就懵了，果真是这样啊，我也说不清楚了，然后我爸爸又说了，你还是学法律的呢，这点常识都不懂，对啊，我真的是很笨啊，怎么就不明白呢，这张收到条，如果按照语文上的歧义理解的话，确实什么都不是，说不准我就真的说不清了，我豁然开朗啊，谢过老毛神算的爸爸，决定明天就回去找销售商，改过来，遇到销售上了，然后她很不乐意地说，我没考虑过这个问题，那好吧，你说则么些，我给你重新写一遍，就这样“今收到曹彩华实习期间押金贰佰圆整，于xx年2月25日如数归还”，然后我就收下了。这里就牵扯到了合同和欠条问题，虽然我们法律专业课还没开，对于这些我没有完整详细的理解，但是根据以往的政治，我知道我这么马大哈只能导致自己最后的吃亏，然后我就真的是哑巴吃黄连有苦说不出的，所以，一定要在打工期间把事情都弄好，合同一定要签，要有书面形式，这才是证据，还有，要防止销售商这种鬼把戏，

虽然我不知道我的销售上真正有什么目的，或者她不是故意，但这些足以导致我们的损失。

然后还有一点就是我们的工资问题，这也是个关键，对于打工者来说，这很重要的，不是么？开始销售上说过500加提成，然后给我们说保证能卖得很好，让我们放心，然后我们算了一下去掉提成一天也就16元钱，一天做6个小时，每个小时不到三元，我们觉得春节这段时间不划算，然后提出放弃，但是看来销售商也很无奈然后告诉我们一个月最少给我们800，我们算了一下这样每个小时就能4元多钱，一天工作6个小时，一天26元，这样就不错了，然后我们就同意了，然后呢，完工时间定在正月初八，还有呢就是，我们要看好货，我们只有2%得破损率，剩余的要自己负责，这是销售商亲口说的，但是，让我们都猜不到的是，销售商在结束的时候告诉我们要500加提成算，而且要我们加长工作时间，到初十结束，我们自然是不同意，最后经过很长时间的讨价还价才成功解决，这给了我们很大的启示，要签合同，即使你工作两天，也要把合同写在纸上，不能疏忽。合同是什么，在法律上，合同就是证据，就是铁跟钢，就是天平，就是信用，所以，作为法学学子竟然工作时没签合同，我觉得是我的一大失误，不仅是不成熟的表现，更是法学学子不合格的表现，思想汇报专题所以，无论如何，一定要签合同再工作。

还有呢就是，跟对班的关系问题，说白了，这个工作是我们一起做的，所以，很重要的一点就是我们都要没有私心，这就考验我们的良心工作了，说实话，我真地对我的对班抱有怀疑，因为她上班的第一天就算错了帐，把自己迟到被罚的十元钱从销售额里面扣了出来，也就是说这个钱要我们俩最后一起承担，这是在我说了要重新点货之后她改的，所以，我知道，一切都不是那么容易的，要好认真地做好自己的工作，更要搞好关系，让她不好意思这么不负责任，所以，我真的努力沟通，我们的关系也不错，工作也很顺心，但是，我也点了货，察看着每日的销售，每次都对帐，所以说，导购并不是只做介绍卖货，也要有统计跟思辨能力，更要有信

心根耐心，责任心，更要有沟通能力。

说完了这些呢，剩下的就是自己的工作态度跟工作表现了，在工作期间，我们都点名，然后期间有主管巡岗，如果被逮到就要乐捐，就是罚款的意思，所以，在工作的时候我都是站得很直，然后微笑，然后坚持，可是，也忍不住偷懒，这要讲究策略的，呵呵，说多了，总之要明智的工作，对上司要恭敬，这是生存之道，对于老员工该勤快就勤快，多做点，这是新人的生存法则。这是我爸告诉我的，呵呵。

至于寒假期间呢，大概就是这些了，比较完整，也比较简单，但是内容却一点都不少，我学到的也不少，知道了很多东西，关于销售，关于怎么跟老板交流，则么用法律解决问题，怎么跟同事合作，更有我觉得我可以开一个棒棒糖店了，吼吼。还有呢就是一定要听从爸妈的建议根意见，原来他们知道好多的，这可不是开玩笑啊。

所以，暑假社会实践结束了，我的寒假也差不多结束了，我过的充实快乐，还有物质奖励，这是值得高兴的事情，剩下的时间就是把赚的钱给亲人朋友买礼物了，呵呵。好开心啊，我终于觉得有那么一点成就感了，来之不易，要好好珍惜啊。

暑期打工社会实践报告

超市打工的暑期社会实践报告

暑期酒店社会实践心得体会

寒假打工的社会实践报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假打工的社会实践报告范文

暑期打工社会实践心得体会篇七

他们都感到惊讶：在他们眼中我还是孩子，平时又不太爱说话，况且我还没有出过什么远门，还能一个人出去打工？肯定吃不了苦，干不了几天就会回家。我也没想到自己在他们眼中居然是这个样子。没办法只得在我家附近找一份合适的工作。

“没有实践，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同。其实学校要求我们积极参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

经过几天的奔波，在亲友的介绍下到了XXXX国际建筑公司工作□XXXX国际建筑公司在XX港XX栋商业住宅楼。

我的工作主要是负责材料的进出登记。为了做好工作，老板给我引荐了工地的项目经理。

我让项目经理给我做了简单的上岗培训，经理给我讲了许多关于施工方面和安全方面的经验。随着经验的积累，我的工作能力提高不少，这些提高可以说对我是一个很大的帮助。每当一车材料运进来登记好，最全面的站每一天的工作结束，我的自信心也就无形中加强了。

记得打工的第一天，我都不怎么开口说话，和工地上的工人也没什么话说，很是放不开。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。有的时候做得不好，老板还要批评你。夏天天气很热，工地条件，伙食也不是很好，我有几次都想不干了，但我还是坚持了下来，认认真真做事。原来坚持下去，生活可以更加充实，原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充

实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在工地的管理中责备下级是不可避免的。责备也要用适当的方式，既要与工人打成一片，也要保持自己的威严。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，工作总结这才是我所应该做的。

我也从工作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。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。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。打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。

我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，暑假的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一份财富吧。现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了暑期打工。暑期虽然只有短短的1个月，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼

一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

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。

暑期打工社会实践报告

超市打工的暑期社会实践报告

暑期酒店社会实践心得体会

寒假打工的社会实践报告

超市打工寒假社会实践报告

寒假打工的社会实践报告范文

暑期打工社会实践心得体会篇八

诗人陆游曾说过“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，这充分说明了实践的重要性。在大学两年，我学了许多课本知识，却缺少相关的技能，为此，这次暑假我选择了到工地打工实习。

在这次暑期工地实习中，我学到了很多课本以外的知识，不光包括看图、识图、布线、电焊等一些基本技能；还提高了自己与形形色色的人打交道的能力；更重要的是，此次实习锻炼了我的意志，使我能够吃苦耐劳，这是我在学习课本知识所无法体验到的。

为此我深深体会到孟子所说的“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，曾益其所不能”这句话的道理。

来到学校很多人都问我有什么体会，我这样告诉他们：“学会适应，学会忍受，学会思考”。我想做到这三点，任何困难在我们面前都不是问题。

常有这样一句耳熟能详的话“你不能改变这个世界，你只能适应这个世界”这充分说明了适应能力的重要性。想在新环境中跨出你重要的第一步，你必须适应你所在的新环境。

刚来工地的第一天，我很迷茫，很不适应。在工地上，我住的是工地的活动板房，睡得是硬邦邦的铁床，吃的是食堂煮的大锅饭，面对是一些来自各地的生面孔，更倒霉的是洗澡是在露天下。依稀的记得第一天晚上，我静静的躺在床上不想说话，脑子里想着的只是回家，那一晚我久久难以入睡。

既然来了我就得慢慢适应。通过后边的生活我慢慢的开始适应了，我不在觉得床有多硬了，我知道怎么应对该死的蚊子了，我不在觉得饭菜有多难吃了，面对生面孔我也不再害羞了，我能够与他们打成一片了。慢慢的我爱上了这里的人、这里的物。

在工地，身体劳作的同时，我的身心也在经受着风吹雨打，这对于一个在读大学生的我，这些都是难以忍受的。但我深知，只有苦其心志，才能有所作为。所以在这一个月中，我忍受住了炎热，忍受住了饥渴，忍受住了恐高，甚至“梅超风”来的那天，我还与他们一些坚守岗位，这不仅仅是一种忍受，更是我将来走上工作岗位所需要的职业道德。

“穷则思，思则变，变则通”要想改变命运，必须学会思考。你想为什么有些人忙忙碌碌一生却终究只是一个普通职员，而有一些人为什么却会成为富翁、高干呢？这是因为像富翁一类的人他们会思考，所以他们与众不同。

来工地几个月我也想了很多东西，比如塔吊操作台可以做成升降式嘛？切割机切割铁管怎样不出现刀刺呢？弯管器为什么有时总是把铁管弄瘪呢？找暗箱怎样才能又快又准呢？怎样才能做到提高施工效率？我想了很多，我想如果我解决这些问题，不光对我，对提高生产率也大有裨益。

我坚信做到“学会适应，学会忍受，学会思考”，成功的大门将会向我们敞开的。