

# 社会调整报告初中暑假(模板5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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

## 社会调整报告初中暑假篇一

人们通常以为，我们所做的一切，是为了最终的享受。其实不然。在这一切的行动中，最为重要，最为实际，最能给我们带来好处的往往是实践的过程。

7月12日，我们班登上了去往狼牙山，白洋淀的汽车。当汽车发动的那一刻，我们7个人都无比的兴奋与自豪。

回家的路上，同组的组员都觉得问旅行社很麻烦。我心想“不就是打个电话吗？有什么难的？”可当坐到电话面前，就没有勇气打了，心咚咚的跳，心想“我这么打过去，刚开始怎么说？万一他问我许多问题，我都打不上来怎么办？没有这个行程怎么办？人家听我是一个未成年人，会怎么和我说。”诸多的问题泉涌般涌进大脑。一阵忧虑之后，我最终还是拿起了电话：“喂，是国旅吗？我想问一下。”他玩弄我似的问了我一些问题，可是得到的答案却令人失望“对不起，我们没有你说的行程。”唉，最终还是以失败告终了。向组长一汇报，惊人的发现，不知是我们不会表达还是什么原因，竟没有一个人了解到这样的行程。唉，大家又是一阵苦想，不知如何是好。最后不知是谁想出的办法，让一个有经验的导游带着我们去。这件事情也终于了结了。

一波刚平一波又起。刚解决完行程的问题，营旗的问题又来了。谁去订做营旗？尺寸多大？我们决定用抽签来决定。当我“中标”时，都快昏过去了。这么麻烦的问题要我来做！看

到她们几个的窃笑和老师的眼神，顿时巨大的压力朝我扑来。唉，可悲啊！

第二天，我便去了一家打印店。当我按照自己原来的规划和店家设计出来后，我发觉不太合适。就这样，换个又换，改了又改，连老板都烦了：“你还是回家设计好再来吧！”我只能红着脸，羞愧地从店里跑了出来。唉，出师不利啊。我回到家后，自己设计，设计到自己最满意的尺寸，拖了一位朋友，订做了出来。

当那天启程时，我们7个人都高兴极了。虽然做得不够好，但也可以算是勉强完成任务。相信以后会比这次更好！

我很庆幸能够参加这次暑期社会实践活动，他让我实践，让我进步，让我享受。我想，我们7个人，下一次，一定会比别人做得好，比现在做得好。在生活中，享受是可以没有的，但是没有实践是万万不能的。只有去实践，才能享受，先是前者，才有后者。这次活动，让我们强化，让我们进步，让我们升华！这，就是实践的力量！

说起爱护公物，也许有人会认为这是老生常谈，因为类似“爱护公物光荣，破坏公物可耻”，“爱护公物，人人有责”这样的口号恐怕连幼儿园小朋友也能说上几条。但现实生活中的我们又做得怎么样呢？细心观察就会发现，校园里破坏公物的现象比比皆是：有同学为求近路而不惜践踏草坪；踢球时不小心打碎了教室的门窗；户外运动中弄坏了校园里的公共桌椅、栏杆和垃圾桶；课桌椅上经常会看见各式各样的涂鸦你有没有想过，不论是有意还是无意，这些行为都对公物造成了损坏，也给其他同学的学习和生活带来了不必要的麻烦，还会增加学校对公物的维修费用，这可是一笔不小的开支。

每当看到这些不文明行为，你也许会皱着眉头嘟囔一句：缺德！是的，这些人所缺少的正是公德心”，不讲社会公德，

不遵规守纪。他们从来也不曾意识到原来自己也是这些公物的主人”，不知道公物是大家公用的物品，每一个人都有爱护公物的义务。

## 社会调整报告初中暑假篇二

在暑假，大家是否参加过社会实践，在社会实践中收获了什么？请阅读初中暑假社会实践报告范文，学习书写一份初中暑假社会实践报告吧！

春华秋实，岁月潇湘。

转眼期盼许久的为期一个月的社会实践就过去了。

记得罗马法学家塞尔苏斯曾说过：“法乃善与正义之科学。

”第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。

通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。

近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多东西，而这些东西将让我终生受用。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材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，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更

为坚实的基础。

我在实践中得到许多的感悟！

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。

才能有深刻的感受，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）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。

我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。

如果还不行，那就改变一下适应它的方法。

让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。

同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。

遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

俗话说：“在家千日好，出门半”招”难！”意思就是说：在家里的时侯，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自己独立！学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力，坚持社会实践与了解国情，服务社会相结合，为国家与社会的全面发展出谋划策。

坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

一切认识都来源于实践。

实践是认识的来源说明了亲身实践的的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。

实践的发展不断促进人类认识能力的发展。

实践的不断发发展，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，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。

认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。

只学不实践，那么所学的就等零。

理论应该与实践相结合。

另一方面，实践可为以后找工作打基础。

通过这段时间的实习，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。

要学会从实践中学习，从学习中实践。

我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

一个月的实习生活，说长不长，说短不短，虽未承担过什么重要的工作，但却也坚守本职，勤于学习，在平平淡淡的忙碌之中学到了许多书本上学不到的东西与做人的道理。

社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，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，进一步明确了我们青年学生的成材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，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

希望以后还有这样的机会，让我从实践中得到锻炼。

实践，不仅锻炼着我们的意志，它更大的作用是丰富着我们

的知识，让我们在实践中锻炼成长、磨练成才。

为了丰富暑假，我在xx做电器促销，当做一种历练。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。

曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实践上来，太过诚实而不讲技巧，最终得到销量低的结果。

而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点，回避缺点，忽悠顾客，这种唯利是图，尔虞我诈却换来销售楷模的称号，顿时对现实社会失望和气愤。

然而再次干销售，我似乎成熟了许多，能客观理性地看这个问题。

第一，产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节，作为销售人员，应该提高业务水平，掌握销售技巧，从企业利益角度出发做好销售工作。

第二，销售人员应该相信企业，真诚对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。

有了积极的态度，我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。

当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。

总之，我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次,我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。

刚开始的时候我感到店里竞争激烈,尤其是在客流量小时,顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。

由于我是新人,对环境还不熟悉,不敢冒进行事,只是观察周围情况并认真学习。

我知道,各品牌都在进行多方面较量,惟有自信自强者才能胜出。

我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事,每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天,我的努力得到了大家的认可,渐渐地也得到了大家的帮助。

我想,我们之间既是竞争对手又是合作伙伴,既是不同品牌的代表又是同一家店的店员,只有互帮互助才能使彼此生意兴隆,全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点,就是我认识到自己性格上的一大缺点:易于自卑。

刚到店里的前三天都是零销量,看着周围没什么文化的`同事都精明能干,我很自卑,甚至怀疑多年来为教育付出的时间,经历,金钱是否值得。

然而朋友的一席话让我茅塞顿开。

我分析了失败的原因有以下三点:首先,销售不是我的强项,我也未经过专业培训,更没太多实际经验,而且社会阅历少,和各类人交流过程中把握不好对方心理。

其次,我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此:他

们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。

而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。

这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。

分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。

第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。

晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。

平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。

而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。

在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。

在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。

我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。

我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。

在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。

我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

人们通常以为，我们所做的一切，是为了最终的享受。

其实不然。

在这一切的行动中，最为重要，最为实际，最能给我们带来好处的往往是实践的过程。

7月12日，我们班登上了去往狼牙山，白洋淀的汽车。

当汽车发动的那一刻，我们7个人都无比的兴奋与自豪。

是哪7个人呢？是我们负责这次出行计划的7个人。

放假期间，班主任一共派发了6个任务，每7个人负责一个，有“拜访一个老师”“拜访一位同学”“为社区做一件好事”等等。

而我被分到的组，正是绝绝对对的“死亡小组”——“计划一次出行”。

起初觉得不难，但真正实践起来，难上加难。

被分到这个小组后，第一件事情就是确定路线。

由于狼牙山，白洋淀这两个地方我们7个人谁都没去过，网上也不好查，不知如何是好。

这时还是翁老师指引了我们一条明路——问旅行社。

就这样，没人去问一个旅行社，最后报告给组长。

回家的路上，同组的组员都觉得问旅行社会很麻烦。

我心想“不就是打个电话吗？有什么难的？”可当坐到电话面前，就没有勇气打了，心咚咚的跳，心想“我这么打过去，刚开始怎么说？万一他问我许多问题，我都打不上来怎么办？没有这个行程怎么办？人家听我是一个未成年人，会怎么和我说。

诸多的问题泉涌般涌进大脑。

一阵忧虑之后，我最终还是拿起了电话：“喂，是国旅吗？我想问一下。

他玩弄我似的问了我一些问题，可是得到的答案却令人失望“对不起，我们没有你说的行程。

唉，最终还是以失败告终了。

向组长一汇报，惊人的发现，不知是我们不会表达还是什么原因，竟没有一个人了解到这样的行程。

唉，大家又是一阵苦想，不知如何是好。

最后不知是谁想出的办法，让一个有经验的导游带着我们去。

这件事情也终于了结了。

一波刚平一波又起。

刚解决完行程的问题，营旗的问题又来了。

谁去订做营旗？尺寸多大？我们决定用抽签来决定。

当我“中标”时，都快昏过去了。

这么麻烦的问题要我来做！看到她们几个的窃笑和老师的眼神，顿时巨大的压力朝我扑来。

唉，可悲啊！

第二天，我便去了一家打印店。

当我按照自己原来的规划和店家设计出来后，我发觉不太合适。

就这样，换个又换，改了又改，连老板都烦了：“你还是回家设计好再来吧！”我只能红着脸，羞愧地从店里跑了出来。

唉，出师不利啊。

我回到家后，自己设计，设计到自己最满意的尺寸，拖了一位朋友，订做了出来。

当那天启程时，我们7个人都高兴极了。

虽然做得不够好，但也可以算是勉强完成任务。

相信以后会比这次更好！

随着我们工作的深入，我们渐渐学会了许多许多。

首先，要想快速工作，就要合作，思想统一；其次，再联系别

人时，要有自信，有条理，由主要目的，要有礼貌，这样，才能得到别人的尊重，才能更好的完成任务；工作前，要规划好自己要做什么，怎么做，结果怎样，这样才能没有遗憾，才能确保最终的质量。

我很庆幸能够参加这次暑期社会实践活动，他让我实践，让我进步，让我享受。

我想，我们7个人，下一次，一定会比别人做得好，比现在做得好。

在生活中，享受是可以没有的，但是没有实践是万万不能的。

只有去实践，才能享受，先是前者，才有后者。

这次活动，让我们强化，让我们进步，让我们升华！这，就是实践的力量！

## 社会调整报告初中暑假篇三

初中暑假都非常长，大家有想过参加社会实践活动吗？小编分享：暑假社会实践报告范文给大家，大家可以学习文中作者一样参加实践活动哦！

劳动是中华民族的优良传统美德，我们作为世纪中学生，有着较高的文化素质，应当积极参加劳动。

于是，在初中生活的最后一个寒假，我们八年级7班的集体团员们进行了社会实践活动。

我们在社区里清扫垃圾，发送宣传单，希望这些微不足道的举动能增强人们的一点环保意识。

天早早的，我们几个团员就集合到了一起。

一切准备就绪后，我们分组进行实践活动。

我们一边捡街道上的垃圾，一边给路人发自己印的宣传单，虽然有些行人接过宣传单之后就丢在了地上，但是我们毫不气馁，把它们一张张的捡起来，然后追上丢弃它的行人，告诉他们说：“这是有关环保的宣传单，希望您能认真地看一下，为保护环境献一份力，谢谢！”听了我们的话后，他们都欣然接受了。

这是我们倍感信心，更加努力的进行社会实践活动。

我们的举动迎来了许多行人们的赞扬。

就比如说，我们在街道上捡垃圾时，道路的清洁工人看见我们在帮他们的忙，就微笑的直夸我们懂事，说我们是学校里的榜样。

听了他们的赞扬，团员们就有了动力，继续埋头苦干。

很快，天就黑了下來。

我们的社会实践活动就结束了。

在大家的欢笑声中，我们宣告这次活动圆满完成。

从这次活动中，我也懂得了许多。

张瑞敏曾说过：“把一件简单的事做好就是不简单，把一件平凡的事做好就是不平凡。

劳动改造人。

通过这次社区服务劳动，我明白了许多道理。

我想应该是我们在劳动中明白了许多平时不懂的道理。

慢慢的长大了，改变自己。

劳动中，我知道了许多自己的不足之处。

我感触深的是万事都不是那么容易的，只有自己不断克服困难才会成功，做事要认真踏实。

假如我不去认认真真地做一遍，就发现不了自己的不足。

工作也一样“一分耕耘，分收获。

快乐而短暂的寒假生活已经结束新的学年新的学期已经开始。

同学们在寒假里表现良好，无重大安全事故发生，平安返校，社会反响良好，树立了中学生的良好形象。

寒假生活时间说短不短，说长也不长，如何做好寒假生活中的学习任务，是一个值得探讨的话题，放假前学校和班级在不同程度上对学生的假期学习生活做出了详细的布置，报到时候对学生假期的作业以及新课的预习情况做了一个初步的调查，全班31人寒假作业都能基本完成，其中25人作业完成质量较高，还有6名学生作业完成质量不是很高，在检查结束后，又让他们重新改进了一下。

很多学生能认真完成寒假生活记载卡的记录，并能认真完成寒假生活记载卡中的阅读任务。

尤其是王佳欢、顾高怡、马俊杰黄夏馨同学完成后能做好笔记，摘入一些美词佳句！

2知感恩，做家务 很多同学在假期里能为自己父母亲做一些力所能及的家务活，在不同程度上培养和锻炼了学生的动手能力，让他们明白了做人应该懂得感恩、报答。

不少同学还体验了“今天我当家”的活动，争做自理小能手。

还有部分同学走出家门，积极参加社区和公益活动，表现特别突出的同学有蒋跃、黄泽锋、白如凯等同学。

3社区有有色经过调查和了解，假期里，学生能认真有序完成学校布置的寒假假期活动，并且组长能把活动时间、地点、任务、内容详细记录在案，活动都有：打篮球、打乒乓球、阅读书籍、帮助社区打扫卫生等等，主要突出的有蒋跃、黄泽锋、黄夏馨、顾高怡、包桂玲、王佳欢白如凯等。

一个祥和而喜庆的寒假生活已经结束，新的一个学期已经开始，回顾过去，展望未来，对接下来的工作本人会一如既往的刻苦努力，努力向着以学生先成人，后成才的宗旨，使每位学生成人、成才！

快乐而短暂的寒假生活已经结束，新的学年新的学期即将开始。

同学们在寒假里表现良好，无重大安全事故发生，平安返校，社会反响良好，树立了贺兰回民小学学生的好形象。

寒假中感动的人和事太多太多，同学们中的先进榜样也太多太多，现总结如下：

### 一、合理安排时间——“我要做时间的主人”

寒假第一天，要求同学们写一份寒假计划书，安排好每天的作息时间，当然时间安排要有科学性，过紧过松都会影响寒假的生活质量。

“凡事预则立，不预则废。

有了一份适合自己的计划，同学们就会成为时间的主人。

在寒假最后两天，让学生再写一份假期总结，问问自己在假

期中有哪些新的收获。

## 二、倡导精神文明——“我是新时代的学生”

寒假期间，学生们始终牢记自己是一名新时代的学生，树立作为学生良好的社会形象，明礼树新风，诚信做真人。

远离“黄、赌、毒”，不进“三室一厅”，讲文明礼貌。

网络爱好者，要遵守网络道德。

同时，还要提倡新的过年方式，反对超前消费和铺张浪费，也不要忘了坚持每天收看新闻节目，关心国家和社会大事。

## 三、参加社会实践——“我要了解社会”

参加社会实践，利用假期这一大好时机调查社会热点，以一定的组织形式慰问军烈属家庭，帮助孤寡老残。

在实践中，我们可以将书本知识学以致用，同时也能学到很多的时事政治。

今天是妈妈在新的一年里工作的最后一天，明天就大年30了，为了能赶上回老家过年，我决定上午帮妈妈送报纸，下午和妈妈一起大扫除。

我早早的爬起床等着妈妈的召令，快过年了，我的身心都在沸腾着。

手机一响，我就迫不及待的骑着自行车狂奔，只想着快点送完，就可以快点过年了。

可事与愿违，时间一分一秒过去，报纸却没见多少。

我从没想过送报纸也会这么累，我原以为只要把报纸投入报

箱就可以了，想着从前电视上演的主人公潇洒的把电视甩入报箱，我对此充满了憧憬。

可如今看来，那情节完全是骗小孩的。

报箱就那么点空，要是能随便一甩就能进去，那我只能说你是神抢手。

而且就算你能甩准，可那愈来愈高的楼层绝对不只是摆设，关闭的严严实实的窗户也绝不是吓唬人的，要是这样你还能甩进去，那我就相信世上有神仙。

尽管已经到了冬天，我的背仍然有一层薄汗，一阵冷风拂过，我冻的直打哆嗦，可真是美丽冻人啊！想到妈妈每天都要送这么长的路程，我的心暖烘烘的，妈妈为了我付出了那么多，我一定要更努力一点，也许我没有别人那么聪明，但我可以比别人更努力，想到这儿，我的脚步更加快了…终于送完了，我的脚又算又软，可身体却不冷了，不知道是因为长时间运动还是心里的暖流流遍了全身。

回到家我立马用热水泡了泡脚，酸痛感立马消失，真爽啊妈妈却来不及休息，开始给我做饭。

我心里实在不好意思，便起身帮妈妈洗菜。

正当我准备看电视的时候，不经意瞄到餐桌上还没来的及洗的碗，看了看正在忙碌中的妈妈，我小心翼翼的拿起碗向厨房走去。

我把碗放在菜盆里，加了些水和洗洁晶就开始猛刷。

手有些裂开了，洗洁晶刺的我手有些疼，我尽情的发挥着忍者神龟的精神，总算结束了，看着被洗刷的干干净净的碗筷，我感受到了什么叫痛并快乐着！被妈妈用赞赏眼光看着的我顿

时感觉到轻飘飘的，可下句就直接把我从天堂打入地狱。

“快吃饭，等下还要大扫除呢”唉，我知道今天能不能瘦个几斤肉下来。

我立刻开始狼吞虎咽，开玩笑，不吃饱点，等下怎么干活啊！

解决完食物，我就开始想怎么对付这些顽固分子，赖在我家快一星期了，也没见做了什么贡献，净搞一些破坏。

注意到门上有一层薄薄的灰尘，我露出了灰太狼一般的奸诈笑容，它就像小羊一样任我宰割。

喇起袖子，拿上抹布就使劲搓。

没办法，实力太悬殊了，仅仅5分钟它就被我搞定啦！可解决一个两个没问题！一网打尽还真需要力气，手实在拿不起来了，坐在沙发上休息了哈，又开始帮妈妈摆鞋子，打打下手。

不知不觉天已经黑了，剩下的就交给爸爸了，美美的吃了晚餐，趴在床上很快睡着了。

大概是真的累了吧！一夜无梦…

经过今天的事，我深切了解到妈妈工作的辛苦和不易，作为子女的我们不仅要好好学习来回报父母，在当下也要抽时间为父母做些力所能及的事，为父母分忧！

为了丰富暑假，我在xx做电器促销，当做一种历练。

首先，我更深地体会到”态度决定一切”这句话的含义。

曾一度鄙视销售行业，因为曾经单纯的我第一次做电器促销时没能适应当时的工作环境，把在学校里学的一套理论硬搬到实

践上来, 太过诚实而不讲技巧, 最终得到销量低的结果。

而看到周围的”老江湖”们将自家产品夸大优点, 回避缺点, 忽悠顾客, 这种唯利是图, 尔虞我诈却换来销售楷模的称号, 顿时对现实社会失望和气愤。

然而再次干销售, 我似乎成熟了许多, 能客观理性地看这个问题。

第一, 产品质量问题在于研发及生产部门而非销售环节, 作为销售人员, 应该提高业务水平, 掌握销售技巧, 从企业利益角度出发做好销售工作。

第二, 销售人员应该相信企业, 真诚对待顾客, 尽全力为顾客做好服务工作。

有了积极的态度, 我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。

当小朋友经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品; 当学生来选购时我会给他推荐质优价廉的手机, 同时结合手机功能介绍一些学习方法, 比如下载学习资料等; 当老年人来选手机我则帮他选一款简单实用的, 并耐心地教他操作。

总之, 我在销售的过程中尽量让顾客满意, 把快乐传递给他们。

其次, 我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保障。

刚开始的时候我感到店里竞争激烈, 尤其是在客流量小时, 顾客进门就好比羊进了狼群的势力范围。

由于我是新人, 对环境还不熟悉, 不敢冒进行事, 只是观察周围情况并认真学习。

我知道, 各品牌都在进行多方面较量, 惟有自信自强者才能胜

出。

我在遵守职业道德规范的同时还尽量帮助同事，每天早上我都提前到岗帮大家擦柜台。

坚持了几天，我的努力得到了大家的认可，渐渐地也得到了大家的帮助。

我想，我们之间既是竞争对手又是合作伙伴，既是不同品牌的代表又是同一家店的店员，只有互帮互助才能使彼此生意兴隆，全店的销售业绩也能更高。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。

刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。

然而朋友的一席话让我茅塞顿开。

我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。

其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。

而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。

这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。

再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。

分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。

第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体会，到同品牌柜台前“取经”。

晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。

平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。

而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。

在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。

在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。

我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。

我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。

在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。

我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学习的能力，教我学会辩证地思维，而

且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

## 社会调整报告初中暑假篇四

盼望着，盼望着，在七夕的前一天，又迎来了一次社会实践。

这一次社会实践，与以往不同，我们来到了一位同学的奶奶家中，请同学的奶奶教我们烙七夕巧果。

所谓七夕巧果，也叫做“巧饽饽”，通常是用模子刻出来的，做成既可观赏又能食用的小面食。

这样一次特别的社会实践，立即吊起了许多同学的胃口，于是，7月5日上午八点，同学们准时到达学校集合，不到八点半便到了同学的奶奶家。

同学的奶奶早已准备就绪，面粉、鸡蛋、水、白砂糖、酵母、牛奶、模板，一应俱全，我们一到，工作就开始了。

首先，是揉面，我们按照奶奶所说的比例，把水、鸡蛋，白砂糖、面粉、牛奶调在一起，然后搅匀，不停的揉搓，当然了，我们揉的面，都不成样子，稀的稀，干的干，没有一块正常，唯一一块看的起眼的，也是揉成了麻绳，一节一节的，还是奶奶揉的好看，光滑不说，形状也很好，我们很是佩服。

接下来，我们开始发面，直到过了半个多小时后，面才发好，这意味着，最令我们兴奋的一步到了——把揉好的面塞进模子里。

一见到可爱的鱼样的模子，我就爱不释手，抓起一大把面就往里塞，结果面多出了模子，我再揪下一大把，可是模子里

的面又少了。无奈之下，只好请教奶奶，奶奶为我们做了个示范：她熟练地把面塞进模子，再多出的地方轻轻一揪，模子里的面不多不少，揪面揪得恰到好处，我们对奶奶的敬佩又多了几分。

最后，在奶奶的指导下，我们将做好的巧果放进大锅里，漫长的等待就开始了。

回想刚才的几个步骤，突然觉得，原来我也可以亲手做一次饭，原来我也能做的这么好，我甚至有些不可思议，我本来是不怎么会做饭的，顶多是煎个鸡蛋，蒸个馒头，能把面粉，从揉到蒸的变成巧果，是我从来都没有过的事，可见，学会一项生存技能，是多么的重要。

生活中，只有那些善于生存、会自我保护的人才算得上是主宰生活的强者。学会生存，使我们日常生活中一种不可或缺的本领。

鲁滨逊在荒岛上建立起属于自己的自由“王国，”并且在其间生活了二十八年，整整二十八年呀！我们之间谁都可以想象，这二十八年中他曾经在荒岛上经受的各种艰难困苦、孤独寂寞。但是，是什么支撑着他能够如此呢？是生存。他用生存的本领，克服重重困难，战胜重重危机，创造出人类史上神话般的奇迹。由此可见，生存是一项本领。

春夏秋冬，人的四季，岁月蹉跎，人的足迹。人类从呱呱落地的那一刻起，就开始了生命季节里的徘徊，开始了新长征路上的生存。

学会生存，就要有所追求。所以我们不能做天上的风筝，盲目无目标地被线牵着走，要为追求而生存学会生存，就要学会坚强。人的生存受环境制约，但我们要做环境的主人。生活也少不了坎坷，但我们不能迷失生活的道路。

不要在生存中耗尽了自已，我们要战胜脆弱。学会生存，就要勇敢超越：水中的鱼儿不去超越，怎能进化为较为进步的两栖动物呢？陆地脊椎动物不去超越，也不能变成鸟类。上天永远不会偏爱那些双手合十、虔诚祈祷的人，而把机遇留给勇于超越的人。

在这段时间里，我想到了很多，直到，一阵阵香味从大锅里飘出。我们终于按耐不住了，立马把锅盖掀开，一人拿起一个就往嘴里塞，那种香味，仿佛这是世界上最美的味道。

## 社会调整报告初中暑假篇五

暑假的社会实践活动已经结束了，但社会实践给我们带来的巨大影响却远没有结束。它使我们走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。半个月的社会实践虽然比较辛苦。是庆幸？还是依恋？回想起来，才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。

通过本次社会实践活动，一方面，我们锻炼了自己的能力，在实践中成长；另一方面，我们为社会做出了自己的贡献；但在实践过程中，我们也表现出了经验不足，处理问题不够成熟、书本知识与实际结合不够紧密等问题。我们回到学校后会更加要珍惜在校学习的时光，努力掌握更多的知识，并不断深入到实践中，检验自己的知识，锻炼自己的能力，为今后更好地服务于社会打下坚实的基础。

机遇只偏爱有准备的头脑，我们只有通过自身的不断努力，拿出百尺竿头的干劲，胸怀会当凌绝顶的壮志，不断提高自身的综合素质，在与社会的接触过程中，减少磨合期的碰撞。加快融入社会的步伐，才能在人才高地上站稳脚跟，才能扬起理想的风帆，驶向成功的彼岸。

我做的活动是帮助居委会清除乱贴的广告纸。现在的乱涂乱画现象很严重，有些人只为了自己的一己私利，不顾城市的美观，不折手段的在墙上，到处乱贴广告。他们难道那样乱贴会使整个城市不美观吗？他们知道，但他们还是那么做了。看那些环卫工人每天那么辛苦的收拾着那些广告，难道他们不知道环卫工人的辛苦吗？他们肯定知道。我在清理那些广告纸的同时，也在边骂那些乱贴广告的人。我用铲子把他们刮下来，好累哦！真的好累，手都软了，可想而知那些环卫工人的辛苦。学校让我们做这个活动的原因，也是为了让更多的我们接触生活，在生活中体会到一些东西。做社会实践也是为了锻炼我们的能力，让我们的能力充分展现出来。在做这个活动的过程中，我发现只有用心去做，才能把广告纸刮干净，这也是为了培养我们做事要认真的能力。曾经看过一则材料，有一个年轻人在前面吃香蕉边往后面不断的扔香蕉皮，环卫工人边跟着在后面打扫，真的很费劲，而且环卫工人是个很老的老伯。那些年轻人真是太不懂事了，我觉得应该增强对年轻人的教育。为了城市的美观，我们应该更少的在城市的地板上增添一些垃圾，那样的城市会更好看。我们现在的孩子生活太好了，都不知道多动手做一些家务了，做这个社会实践，也是为了让我们多做一些有利于我们成长的事情对于我们养成吃苦耐劳的精神有好处，以后能在社会上更好的立足。平时，我们在家里应该多帮助父母做一些家务活，现在的学生过于懒惰，不知道父母的辛苦，如果不加强锻炼以后出社会后，要怎么去面对更多的考验。

在劳动的过程中，我知道劳动人们的辛苦和艰辛。每年有很多的人在外当志愿者，在各个城市的大街小巷发宣传弹，宣传“保护环境，爱护环境”。我们周边的环境是美丽的，如果不加以保护，环境将会恶劣，我们就将失去我们生存的地方，地球是我们唯一赖以生存的地方，我们应该加以保护。

通过做社会实践，可以培养我们的动手能力，让我们从实践中发现很多的小问题。学校让我们做这个活动就是为了培养我们的能力，还有从细微的生活琐事中去发现一些问题。没

有实践就不会得到真理，很多的真理都是通过实践的来的。

我们现在已经是初中生了，我们应该知道实践的重要性了，在很多时候都需要去实践。希望学校以后多做一些实践活动，以便增强我们的能力。

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](#)

[搜索文档](#)