# 大学生暑假社会实践报告论文(精选10篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-12-16

*大学生暑假社会实践报告论文一xxxx探索者小队的实践活动已经持续了将近两周的时间，实践进入到了消费市场调查阶段。几天前设计好的`调查问卷，已经投入到了问卷星网络平台，第一天就突破100份有效答卷。我们打算在手机大卖场，进行实地的消费者调查，...*

**大学生暑假社会实践报告论文一**

xxxx探索者小队的实践活动已经持续了将近两周的时间，实践进入到了消费市场调查阶段。几天前设计好的`调查问卷，已经投入到了问卷星网络平台，第一天就突破100份有效答卷。我们打算在手机大卖场，进行实地的消费者调查，发放纸质问卷。我们电话联系了苏宁电器、中复电讯等大型零售商，但得到的都是对我们的拒绝。面对看重经济利益的商业公司，我们的实践遇到了市场调查的困难。最终我们决定，不采用电话预约联系，而是到手机卖场直接找负责人说明情况。

于是xxxx2年7月20日，我们实践团队就直接来到位于西坝河附近的xxxx电器分店开展实践。与之前的电话联系不同，xxxx电器的店长直接表示愿意帮助我们进行调研，有什么问题都可以问他。听到这样的支持，让我们信心倍增。这样的经历也告诉我们，暑期实践一定要走出去，到社会中去！电话和实地虽然都是在和人打交道，但是实地的交流才能感受实践的内涵。

叔叔继续为我们解答疑惑，为我们开启了解国外手机市场的大门，并且让我们看到了通讯运营商在手机行业中举足轻重的地位。他说：“苹果公司一开始就是靠和运营商合作做起来的。各大手机卖场也要和运营商合作，才能协商到一定数量的手机货源。”之后叔叔还为我们深度剖析了手机品牌的市场占有情况。目前的手机老大三星占有的极大的市场份额，过去的诺基亚份额还是瘦死的骆驼比马大，其他国外品牌依然来势凶猛，而国产手机只能占有极小的份额。我们在采访进行了1小时左右，之后我们还在xxxx卖场发放了调查问卷，实地观察卖场的宣传和促销。并且体验了真机，做一回xxxx的消费者，把之前收集的手机信息变为直观感受。

这次xxxx电器实践活动十分成功。我们深入市场，深入到消费者中进行调查，并且与直接接触销售的业内人士交流，收获很大。深入到实地调研才是有价值的实践，我们真的做到了。xxxx探索者，深入市场我先行！

**大学生暑假社会实践报告论文二**

xx时装设计公司创建于一九九八年，位于驰名中外的服装名城xx省xx镇。中文注册商标为“xx”、英文注册商标为“xx”。

xx是集女时装设计、生产、销售三位一体的私营服装企业，服装主要定位于中高层白领职业女士，xx以职业时尚为特色，寓喻于年青一代的职业女性专业化、积极向上的职业精神！xx设计准确捕捉时尚元素，充分注重女性体态、线条美，塑造女性高雅、青春丽人的内涵和气质。

xx服装制作精细，用料考究，质量上乘，是职业女性的最佳服饰选择。公司常年为东南亚客户设计加工最新潮流服饰，对于服饰文化有较深了解，能够准确地把握服装走向与动态。

20xx年7月9日下午，下着蒙蒙细雨，我跟着xx的经理来到广州国际轻纺城，开始了我在xx的实习工作。第一次来到xx布匹市场，我的感觉是“好大哦”，五月份的时候，我在广交会实习，已经觉得广交会的交易会馆是个很大很大的交易平台了，想不到xx布匹市场有好几个琶洲会馆那么大。xx布匹市场分为九洲布匹市场、长江布匹市场、五凤布匹市场以及其他的皮料市场，广州国际轻纺城是新建的交易平台并且已成为xx布匹市场的交易中心。布匹市场根据经营的产品种类进行分区，所有的档口都采用英文字母罗马数字（如b1088）的形式编号，知道了档口编号，就可以很轻松地找到所属的档口。

20xx年7月11日，我独自一人来到轻纺城，经理安排我过来找布料。经过寻找，我在丰泰布行找到了需要的布，于是拿出经理的名片告诉对\_员跟进一批客户，到布行谈业务要找对口的业务员。

订布的时候，布行当你是上帝；当布料有质量问题要退货时，布行当你什么都不是。

……

不用跑市场的时候，我被安排到xx批发零售店工作。在学校，老师教我们一见到有顾客进店就要热情地上前招呼顾客；工作的时候，我刚想照老师教的做，却被店长拉住了。店长告诉我，要等到顾客有意询问价格款式的时候才上前，之前都是站在原地看着就可以了。我不解，店长再次解析，说如果我们表现过于热情的话，顾客会认为我们有很大的利润，如果我们表现得不是很重视这次买卖，交易成功的几率就更大。果然，在下一次有顾客进店看商品的时候，我一走上去很恭敬地问她是否需要帮助，她甚至不回答我就走了。

在店里工作的第三天，来了一位海南的李小姐，看起来也没什么特别，就像一般的白领。然而我们店长看到她却很高兴，像他乡遇故知一样聊了起来，差不多一个小时过去了，李小姐才选了几个款式订货。后来问起我们店长，原来李小姐也是做服装生意的，为人大胆豪爽，在广州、上海、海南等地开有多家品牌专卖店，听李小姐自己说她在xx的一家xx专卖店一个季度有600万营业额，利润有150万。xx在黄河一楼有一个批发零售店，在相邻的大莹四楼有专卖店，据店员说，有很多人宁愿到专卖店买贵点的，也不去批发零售店买，虽然是一样的商品，在不一样的地\_的同时，也有经营床上用品。由于新开的一个门店装修需要大幅灯箱广告和招牌，我自学过一点这，于是毛遂自荐。我利用工作外的时间，做出了效果图，经理看了评价说“59分”。我很失落，自己用了那么多心思和时间做出来的作品居然不及格；我也不解，我觉得广告图片处理得很好，也装饰得很赏心悦目。经理说作品不及格就是因为我把重点放在了图片上，而不是我们产品的市场定位上。在经理的指导下，我把那些装饰去掉，突出“学生床上用品”的定位，然后才被采用。于是，我又着手跟进新门店的装修以及开张。从洗手间的抽风机到店内的空调，从室内的灯光布置到灯箱广告的安装，从人员招聘到工作的安排，所有大大小小，繁繁琐琐的事情。都让我受益匪浅。

这次的实习，使我体验到了在校大学生与公司职员不同的地方，在校大学生做事追求完美，公司职员做事追求效益；在校大学生想法天真，公司职员注重实际。作为一个在校大学生，我觉得我们要懂得虚心学习，能够吃苦耐劳，才可以成为一个出色的人。

**大学生暑假社会实践报告论文三**

我们这次实践的主题是水污染治理的调查，而调研的其中一部分则是通过发放问卷的形式调查xxx区xxx水库的情况与民众对此事的看法以及民众关于水污染治理的观念。在6月26日我们全组一行八人便兴致盎然地去了xxx市xxx区进行调研。

经过大概3个多小时的车程之后，我们到了我们的目的地xxx市xxx区仓房小区。这是一个看上去很淳朴简单的小镇，没有xxx市里的繁华，带着一股朴实的劲儿。在这里，我们的任务是以问卷的形式采访群众，于是我们便迅速分好组进行发放问卷的活动。

跟预料中一样，我们果真遇到了不少困难。大街上的人自不必说，各有各事，自有己务，再和善的人都会对你视而不见；餐厅里的人则是要看运气玩相面了。尽管后来找到了规律，但这过程确实辛苦无比。由于被拒次数过多，我当时看到那些填了问卷的人时就感觉看到了带着功德环的一脸慈悲的救苦救难观世音在他们脑后宝相端庄而立。可以说当发完问卷的那一刻，真是如释重负。由心而言，发传单的工作者真心不易，进而再想，所有的工作却也都是如此吧。但也唯有工作之艰辛，方能孕育出人类之精华。

在发放问卷的过程中，我们也听到了很多民众的声音。他们有的说根本不知道这个水库，有的却急切的问我们水库是否要拆。有的反映水库里水的味道一到下午仍然会有一股刺鼻的恶臭味，有的却也吃过从水库中钓起的鱼……形形色色的说法都有，一个水库毕竟还是对居民的生活产生了不可小觑的影响。

但在问卷填写的过程中，我们发现了民众虽对其生活环境有着较为详尽的了解和意见，但对大局的水污染极其整体的治理情况却不甚了解，更可以说是完全不关心。这些，其实令我们有些心寒。

水污染的治理应当靠我们所有民众的力量，从我们的点滴做起，少浪费一滴水就会为我们的社会贡献出很大一部分的力量。

一天的行程就这样结束了，劳累却有极大收获。通过这一次的问卷发放，我深切地知道了劳动的美好和治污的必要，并决心从己出发，节约每一滴水，为世界的绿色贡献自己的力量，共建我们美好的绿色家园。

**大学生暑假社会实践报告论文四**

今年暑假期间，我和弟弟远离家乡，兄弟二人走进工地进行了为期半个月的`“工地之旅”，去亲身体验一名工地建设者的艰辛，去感受爸爸年复一年的生活。

xx年7月12日上午：我和弟弟从家里出发做了大约4个小时的汽车来到了神木柠条塔工业园，走进了江泰二期施工工地。我又一次以一个劳动工人的身份走进了工地，与可爱的农民工们进行再次亲密接触。

首先我对工地的伙食和住宿向大家介绍一下大致是这样的 早晨稀饭馒头，中午米饭菜（在工地干活的这些日子中最难吃的饭就是米饭菜）。晚上是面食。不过每十天可以吃一次肉虽然量不多但多少还是能给大家的身体补充一些蛋白质等，最难熬的是吃早饭和晚饭由于一天的劳动晚上吃不了多少再加上第二天早晨的三小时劳动肚子里早已没有可以消化的东西，晚上由于午饭质量太差劲或者说，大厨厨艺不好总是缺味，吃不多，所以总是很难撑到晚上吃饭。睡觉是在简易房中完成的，那些房一般防水不是很好，平时还可以但是要是下雨了，那这个晚上就不要期望睡个好觉了，在这种情况下工地上很少能见到身体很好的工人。

作息时间大致是这样的，早晨5点起床五点半出工，早饭在8点半左右进行，之后大约在9点在出工感到中午1点半回来吃午饭，由于是夏天中午有一个半小时的休息时间，下午3点在出工干到晚上8点半。每天按十分计算，早晨2分，中午和下午都是4分。在工地上按工作内容不同分为匠人，钢筋工，小工。匠人是负责垒墙，支模得一些需要技术要求高一点的活……钢筋工则是负责对钢筋的一系列处理，想曲套圈，绑大梁等等小工则相对要求较低只要有体力就行了负责搬砖，支架，和灰和混凝土，伺候匠人，清理施工现场等。工人工资，一般匠人的工资是小工的两倍。钢筋工的工资在二者之间。在那儿匠人工资130~150，钢筋工120左右，小工75左右。价格在不同工地略有浮动。

我到工地时已是下午1点半，休息了一会后就出工了。首先被安排的任务是搬砖和垒堆砖，原本以为挺轻松的，可是才干了一会儿，手就开始酸痛了，眼前还有那么大的一堆砖头，要搬到什么时候才能搬完啊？就算是搬完了，那手也肯定已经抬不起来了……高处经常有些碎石落下，我都不敢在脚手架的下面穿行，虽然有安全帽，可还是很恐怖。当我看到很多的农民工在下面来来回回干着活，石头落在他们的帽子上发出很响的声音时，我的心都揪起来了，那么危险，他们每天面临着都是这样的工作环境。

在工地上干了十五天之后考虑到马上就要开学了还得回家稍作准备就在8月12日下午离开了让我感触很深的建筑工地。

在虽然只有十五天的社会实践劳动中，我深深体会到农民工生活的艰辛。我们能做些什么？作为大学生我们应该珍惜我们的大学生活，在有限的四年大学生活中学到更多点知识，为将来能更好的服务社会，更好的展现自己的人生价值作更充分的准备！

**大学生暑假社会实践报告论文五**

这个暑假、过的点快、回忆暑假的点滴、家的温馨让人留恋往返、更让人难忘的是自己在百味佳快餐厅的社会实践。去了店里才知道、说是实践、其实也是做着店里最基本得工作、比如说是为客人端端茶水、收拾一下饭桌之类的工作、当然店里还有送外卖的这个工作。简单说来、在店里的女孩子基本上是服务员、而店里的送餐员基本是男孩子、用老板的话来说、女的服务细心、男孩子送餐快而且方向感比较强、试想一下也有道理、如果让一个女孩子骑着电动车在街道中奔跑、是不是有点别扭了。自己其实做的最多的事情就是送餐、自己的实践经历及收获全集中在送餐的这项工作中、或许在有的人看来、送餐工作、是一件简单并且低贱工作、但作为过来人、站在一个大专生的角度、不得不说、其实送餐也是一门艺术、何以解之？请听点滴所述。

百味佳快餐厅每天早上8：00营业之前、老板就做好一切准备、我们的外卖工作其实和其他员工紧密相连、不管是厨师还是收银员、他们所做的一切只是为了把自己的劳动力转化成所为的money。

2里的电动车、如果是附近的就会走路送过去、但我喜欢骑车、因为我喜欢飞腾的感觉、当然、不管怎样、都必须遵守交通规则、注意安全、相互谦让、在横穿马路或过十字路口时、必须走斑马线、遵守：“红灯停、绿灯行、”“一停二看三通过、右边通行才安全”的交通规则。

因为是送餐、所到之地各是不同、比如当我来到一个小区门口或一幢大厦楼下时、不要擅自进入、应当在门岗处止步（停车）、礼貌地向保安打招呼、并介绍自己来者何事、经充许后方可入内、外卖车更不要随便驶入小区、应该征求保安的意见、在小区、街道指定的地方规范地靠边停放、不要防碍其他行人和车辆、以及其他不良影响、如果你对本小区不熟悉、应该请问保安你要到的地方该怎么走、不可在小区内乱窜。当你达到目的地停放好车辆后、取出外卖物应随手锁车和关闭好外卖箱。当然、还要注意当收到钱时、要看看是否是假钱、说实在的、送了一个月的餐、本以为收假钱的事情不会发生在我身上、偏偏那一次收到了10的假钱、这也没了办法、自己收的自己负责、那些钱从自己的工资中扣除、不想还好、想想心疼、对比一下、自己白干了两个来钟。

3务水平、让顾客满意放心。

通过一个月的社会实践、让我懂了很多在学校无法体验到的收获、说的近点、过几年毕业了、面临着就业的问题、有很多职场上的精神有待学习。不管怎样、大学是个小社会、而我却大概涉及了一个大社会、在了解社会和服务社会中、不断的成长、不断体现自身价值。

**大学生暑假社会实践报告论文六**

而我们这些“一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事”的学生都拥有了多少经验呢？我们只是把头埋在题海中。假期，也就成了我们唯一可以去接触社会的时间了。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，所以这么暑假，我今年7月23——8月24去到xx店做促销员。

现在社会呆在家中只读圣贤书的“才子”已经不被这个时代认可了。二十一世纪的大学生想在快节奏的社会中站稳脚，就必须要经得起社会的考验。

怀着锻炼自己，早点融入这个高速发展的社会的想法，我早早的就为我大学第一个暑假做了一个完美的计划—暑假兼职。在妈妈的建议下，我找到了婶婶工作的单位—长沙浏阳比一比超市永安店。在婶婶的推荐下，我成为了他们超市日化专柜一名临时促销员。

其实做促销已经不是我第一次了，在着之前我还做过“xx”集团xx临时促销员。为什么我会选择促销，而没向大多数同学一样选择家教这份容易挣钱的工作呢。因为我觉得促销很锻炼一个人的交际能力，每天都要接待不同的顾客，处理不同的问题，在这些过程中我可以收获很多在书本或者其他工作中得不到的东西。

有了xx的那次经验，这次的工作我感觉很熟悉。在婶婶的指导下我也很快融入了这份工作中。开始的第一天我还是有点放不开，在我身边的同事都是大我十多岁的阿姨派。开始觉得有代沟，可慢慢的我也可以跟他们大成一偏，“小成，小成……”的叫也让我觉得很亲切。也许是因为周遍阿姨们的照顾，我的工作做得很好，一直受到主管的表扬。

我做的是日化的整个专柜，可我也有自己专门负责的品牌，像“大眼睛”、“丹姿”、“采乐”。不做不知道，原来一个小小的超市它却有着严格的管理模式。像我们这中临时促销员也要经常参加专业培训，从礼仪到品牌各方面的都要学。我开始还小瞧了这家超市，待我了解到这家超市的历史我才感觉到：其实做什么事都是一点一滴积累起来的。“比一比”的老板也是从一个小商店老板做起家的，超市现在虽然不大，可也是一个十多家连锁店的小企业。规模随小，可五脏六腹聚全，它还常常引进沃尔玛超市管理模式。现在什么都讲究信息与资源，“比一比”进步的一点就是知道借鉴人家先进的管理系统。我现在学的是医学，人对医学的研究是日新月异，如果我自限于课堂和书本，那么我想我还没出社会就已经落后了。今后就业的压力使我们当代的大学生不得不早点接触社会，感受社会的多员化，学会利用社会的资源与信息。单一的人才已经不在适应社会，只有身怀各方面的绝技才不害怕社会残酷的竞争。

经济社会是非常现实和残酷的。我们的工资情况就反映了着一点。每一个职员只有每个月份的销售额超过xx元才能有提成拿，要不然就只能拿保底薪水 600元。我不甘心一个月仅600的待遇，所以我一直都做得很认真。我热心的接待着每一位顾客，也不嫌其烦的为每一位顾客讲解各产品的功效。很多时候我也会遇到“冷板凳”，开始我还觉得有点尴尬，可周遍同事阿姨鼓励的微笑消除我心理的很多障碍。我那不褪色的微笑也得到了销售主管的肯定。在想顾客推销商品的时候，我把自己学到的一些医学知识也用上了，比如说：洁面与皮肤健康、药膏与牙齿的保护。最后我的销售还是取得了可喜的成绩。我领到900元的工资，虽然相比婶婶的业绩我差了一点，也我已经感到很满足了。一份耕耘一份收获，拿着那叠钱，我感觉好重，因为里面有好多的精练浓缩。

一个月的实践让我收获良多。我明白了很多销售道理：服务态度至关重要，创新注入新活力，诚信是成功的根本，付出才有收获。我会带着这宝贵的经验回到学校更加认真的学习专业知识。这一次的超市实践成了我社会人生的第一笔财富。以后我会争取更多这样实践的机会，努力的充实自己，提高自己。

**大学生暑假社会实践报告论文七**

实践地点：

实践时间：

实践资料：

走进社区，助理工作。

实践目的：

利用假期深入社会开展社区服务活动，帮忙社会弱势群体，构建和谐社会，并且在实践中锻炼提高自我的社会适应本事，培养劳动观念和社会道德，增加大学生社会体验，提高自我的社会职责感，为社会做出贡献，现将此次实践活动的有关情景报告于下：

社会实践是社会主义教育的一个不可缺少的组成部分，是培养四有新人的重要途径。近几年来，在校大学生走入社区越来越引起人们的重视，社会经验有了较大幅度的提高，大学生本事得到加强，有利地促进了社会主义一代新人的健康成长。所以，走入社区服务居民在深化教育改革，培养德、智、体、美、劳全面发展的建设者和接班人方面，具有重要的地位和作用。

从第一天为居民服务到5日已经5天了，我从中学到了很多很多。无论是为人还是处事，我都感觉到这份工作教给我许多别人没有的东西。让我能够尽早学会一些社会上的东西。在这儿我要感激社区给了我这次机会。

在这5天的工作中，我主要负责社区的日常办公事务，辅助社区主任工作，以及承担社区的文字处理工作。在工作之中，一下几件事情记忆比较深刻，感受颇为丰富。

一、给社区内老人安装援通呼叫器。

援通的全称是援通服务网络呼叫系统，是一种全新的社会保障服务网络平台，我所做的工作是入户给社区老人安装援通呼叫器，并为老人讲解援通的使用方法和注意事项。援通呼叫器只需连接到电话线上即可使用，上头有红、绿两个按键，在老人使用时异常方便。老人不用记任何电话号码，只要按下红色按键，即可获得紧急帮忙，按下绿色按键时能获得一般帮忙。我给老人讲解的主要资料是：援通的安装和使用时免费的，在老人需要帮忙时只要根据不一样的情景选择红、绿按键，在按下红色按键后，援通网络服务平台会在第一时间将电话回拨到老人家中，话务员会细致询问老人遇到的紧急事件，包括急救、盗抢、消防等救助，并且在第一时间内经过老人登记的子女电话与其子女联系。安绿色按键后，话务员也会将电话回拨到老人家中，绿色按键主要是一般性的帮忙，包括家电维修，代买购物，送货上门等日常问题。在我为老人安装援通呼叫器是充分体验到了老年人对社区工作的支持。

二、在实践中，我参与处理了一齐社区突发事件。

在2月3日早晨，突然接到着去居民刘大爷的电话，不知是河原因，家中暖气管发生爆裂，由于是在早上，社区工作人员较少，我与另一工作人员前往现场处理，现场一片狼藉，暖气水顺着楼梯一向流到院内，我立即会到社区办公室，经过电话与供热公司联系，进取组织抢修，待处理人员到达现场时发现，该单元，入单元主管道也发生爆裂，楼前暖气井内全是热水，打开井盖，水汽冲天。我一边组织工作人员抽排井内积水，一边联系抽水泵，由于是室外抢修，水泵没有电源可用，我便主动与一楼住户联系沟通，一楼住户热情接待我们，并供给了自家电源供抽水泵使用，六楼住户也十分热情给我们总来了热茶，在抢修时有一个细节，就是排水时，工人很细心的将水排入下水道，这样就避免了积水遇冷后结冻成冰，影响居民通行。

**大学生暑假社会实践报告论文八**

又是假期最后的这天，又是一个夜晚，又是到了拼命赶暑假社会实践的心得体会的时刻了，大学生暑假社会实践报告。其实自己打心底里真的不想每次有什么重要作业要交时，总是等到最后时刻才去赶，因为总觉得这之后的生活学习工作，很容易就会被自己给搞乱。这样的一个坏习惯自己是早就想改过来的，但是，无奈，自己的自我安排及控制能力还是差那么的一点。希望通过这次的痛苦经历（我想，今晚大概是要两点我才能睡的了。噢，痛苦啊，又是熬夜。不过，也好，这么痛苦，自己的印象才够深刻），自己真的能吸取惨痛的教训。

好了，要正式入题了。让我先慢慢地进入回忆的故乡里。

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的那种人。我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。然后，到面试的时间了。坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重（当时已接近期末考试了）的原因而放弃了。但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的书籍来参考，还就如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

**大学生暑假社会实践报告论文九**

今年的暑假，我按照学校的要求，也算是自己的一种挑战，通过同班同学的介绍到了xx商厦做了一名销售员，虽然工作不是很难，但是黑黑白白的不定时活动让自己感到了劳动的\'勤苦和劳动者的艰辛。

“实践是检验真理的唯一标准”。通过本次的活动工作让我真正明白了邓小平同志的这句话，虽说自己有着十几年的学习知识，有着非一般的算术能力，有一口超强能力的口才，但是到了经营场合，自己的脑子立刻变成了一张空空的白纸。这才感觉到自己所拥有的只是空谈理论而已，自己还是一个不成熟的人。

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学生德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。大学是一个小型社会，通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践的财富性。在社会实践中可以学到书本上没有的东西，让我开阔了视野，了解了社会，深入了生活，使我回味无穷。

我在xx商厦做的是一名皮鞋销售员，在商厦中一个比较大的店铺里，在工作中每天都要与形形色色的人打交道。不管买方年龄性别都要学会去了解他们的爱好，这样才能给他们提供更好的服务。有的时候客户不满意会随口说几句不好听的话，这也是锻炼自己忍耐心的最好机会，让自己变得更加心胸开阔。黑白相间的工作必然会导致身体的不适，这让我懂得了他们生意人得艰辛，让我懂得了什么是知识改变命运，更加激励了我学习的劲头。通过这个暑期社会实践我一共总结了五点：

一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。比如说平时销售的数据单子还有销售总额都要自己去算，还要自己总结自己的销售经验以做到最好程度的销售数额。

二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。

三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

四，实际工作中必须处理好，商场内部的关系，处理好商场内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好商场业务部门同事的关系，往往能提高销售效率。

五，笑容，每一个人的工作都脱离不开同事，尽管曾经我想过一种不被打扰的生活，不需要与人交道的生活。但是当我与人交道，当我对人欢笑，我才知道这样过日子才是动人的。所以我渐渐从一个很安静的角色，开始了打趣的变换。我告诉自己，坚持开心也是对意志力的训练。作为训练一层而言，这样也还是挺好的。我知道我的高兴是不是发自内心。有的时候会稍微错了谈笑的尺度，但是一次一次得就越来越能够知道，自己喜欢的是怎样一个角色。即使自己平时受到什么挫折，然而就是挫折后的一个微笑，虽然只是勉勉强强，最终带给自己的还是一颗愉快的心情。记得曾有人说，大学的目的就是塑造性格。也是的，在我来到大学以后，渐渐的接受这个观点，大学，以学为大;书香，因淑而香。我很爱我的名字，人们都说妈妈是个有文化的人，这个我怎么会不知道呢，我很感谢妈妈给了我生命，还给了我这么一个好名字。一个人的笑脸若是能够打动人，她的内心必定是感恩的。感恩，甜美，后而明媚!我很难以想象冷漠的笑，那显得可怕。

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的工作期，回首这一个月的工作期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。实践过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与同事的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，商场的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。

实践实际上就是一次就业的演练，在实践中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

**大学生暑假社会实践报告论文篇十**

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

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社会实践工作。打工实践实践虽然很短，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和锻炼。

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。

这次的认识时间是一个开始，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。作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。使我们在掌握知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。

我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面队每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。

实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他的员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。

作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。

实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。

只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的更及时，利用效率更高。学习的机会时刻充实在生活中，学习中。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！