# 社会实践报告

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-30

*社会实践报告集锦15篇在我们平凡的日常里，报告的用途越来越大，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。社会实践报告1这个假期是我进入大学以...*

社会实践报告集锦15篇

在我们平凡的日常里，报告的用途越来越大，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。在写之前，可以先参考范文，以下是小编整理的社会实践报告，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**社会实践报告1**

这个假期是我进入大学以来的第一个暑假，虽说在假期中我没有做出什么伟大的事情，但就一些力所能及的事情我还是完成了许多。接下来，我将与大家一一分享。

在假期刚开始的时候，我选择了和家人出去山东旅游，这次的收获真是不小。我不仅看到了素有人间仙境之称的?蓬莱?，并且我也亲眼目睹了有一家大型的央企与欢乐中国行联手举办的一场14周年庆典的令人激动至极的晚会。本次晚会有众多红遍中港台三地的一线实力派歌星出席现场，其中就包括有：孙楠，高峰，庞龙，齐秦以及央视名嘴‘董卿’担任了特邀主持人。可以说：在短短的3个小时之中，观众的情绪可以说是高潮不断，最令我感到震撼的是当孙楠为大家演唱?红旗飘飘?这首具有爱国感的歌曲时，整个体育馆到处都可见观众高举五星红旗在欢乐的气氛里挥舞它，那一刻，每个人的双眼都湿润了，这是何等的自豪与骄傲啊！我们亲爱的祖国已经迈入了甲子之年，而我即将作为祖国未来发展建设的栋梁之才，这种发自内心的感触是难以用语言来表达的。为此，我暗下决心一定要在自己的专业上面抢占先机，争取为国家的新兴动漫文化产业的腾飞贡献一份微薄之力。

大学的学习与高中有很大的区别。它表面上看是自由放松的，但它的精髓就在于需要每个人都有条不紊的进行学业与其它各综合能力的合理分配。我在大一第一个学期做的很不够，现在我已经利用漫长的暑假为今后1年的学习和能力培养制定了详细的落实计划。

我把大二的所要学习的科目大致浏览了一遍，我发现它的特点是更多侧重于综合能力的应用。它已不再是简单的一门课程只是侧重某一个能力的培养。例如：音频和视频技术；多媒体技术的应用；动态网页制作与应用。这些课程相对于上一年的那些科目来比，它着重突出了对知识的全面收集和数据与素材的全方位整和。这也让我意识到这一年所涉及的内容都得做好充分的预习才能比别人掌握更多的知识精华。我也会加强自身的自学能力。在学校的时间是很宝贵的，与其放学之后毫无意义的去消遣倒不如多去图书馆欣赏一下有深度和高度的专业书籍，这即可以反复提高我对所接触专业的兴趣，同时我还可以在一种良好的书香满园的环境中使心灵变的高尚，正所谓：书读百遍，其意自现。?这是当代有责任意识和对自己真正负责的大学生必备的基本素质。我会按照这个标准来严格要求自己。

谈完了我在专业方面的认识与实践计划之后，我想阐述一下关于承担家庭责任的见解。众所周知，随着我们的生活水平越来越好，很多父母对于子女是相当的溺爱，他们生怕自己的孩子?捧在手里怕碎了，含在嘴里怕化了。?这种关心的感情无可厚非，只是家长们需要懂得孩子的成长不是单靠金钱和满足就可以达到理想的境界。他们真正需要的是您对他的信任以及适度的吃苦体验。往往那些家庭条件过于优越的家庭是很难培养出千里马的。因为这些孩子的潜意识里就缺乏承受痛苦和打击的心理适应能力。我在家中经常会帮助父母做一些力所能及的事情。在父母工作的时候，我主要是为他们挑选爱吃的蔬菜和高蛋白食品。当周末全家人在一起共同享受快乐时光的时候，

我就和他们一起去爬爬山或者到爷爷那边去照顾并顺便和小弟一起好好放松一下那早己疲惫的大脑和身体。我的弟弟是一个很懂事的孩子，他在某些方面比我还要优秀。有的时候，我和父母难免会存在一些分歧，此时，我是先虚心聆听他们的意见，等到爸爸妈妈的火气差不多消退的时候，我便为他们端上一杯由我亲手泡制的茉莉清香茶，本来父母是不愿意听我在那里讲我的看法的，就是我的这个小小的举动让他们得以耐心的和我开始沟通。我觉得：儿子只有这样才算是孝。希望我的父母可以健健康康的生活到永远。我也感谢你们对我的养育之恩。那将是我一生都要牢记并且在未来的某个时刻会复制的大爱和无私的奉献！

最后，我愿意分享??台湾水灾中所体会到的友情之爱。台湾在25天前遭遇了50年罕见的特大洪水灾害，有的村庄在一瞬间就化为了乌有，尽管?克拉克?台风是无情的。可13亿炎黄子孙却是大爱有情的。在港台歌星的赈灾义演晚会中，仅用时4个小时台湾岛内民众自发的捐款就达4。75亿；香港为2。6亿港币；?功夫皇帝?李连杰在北京得到这个沉痛的消息后立刻带领?壹基金?的同行奔赴台湾受灾最为严重的安南区去实施抗震救灾，他的热情和慷慨得到广大原著民老人的广泛称赞。我从这场灾难中深深的领悟到了?一方有难，八方支援?。尽管在台湾还有少部分的分裂分子不希望祖国统一，但我想这次的洪水恰恰就是对这些人最有力的抨击，行动大于雄辩，我们国人一笔笔源源不断的捐款就是告诉那有用心的人：只要中华民族一日立于东方之林，那么，我们与台湾同胞的血缘之情就会永久

存在。这次的巨大台风吹散了无数人的家庭，同时它却把台湾和祖国大陆联系的更加紧密。我在自己的经济能力范围内捐出了200元，尽管这些钱不足以为台湾的日后重建工作带来多么大的影响，至少，我的爱心得以体现，并且我也衷心地祝愿那些受灾严重的同胞们可以树立信心，在不久的将来，你们必将会看到更加美丽的家园。

整个假期我都是很充实的过每一天，我的经历告诉我；人只有厚积才能勃发，学会感恩才能成就伟业，没有付出，何来收获。原各位在新的学年里都能学业进步，身体健康，万事如意！

**社会实践报告2**

1.时间和方式

时间： 3月30日 和 6月21日

方式：集中实践

2.实践内容

1.实践地点、过程描述

xx年3月30日

经过学校精心组织，我们今天参观了国家中部863软件园，通过参观我们了解了国家863中部软件孵化器，是xxxx年3月经科技部批准建设的国家863软件专业孵化器之一，旨在通过产业基地建设、技术、人才、资金和政策等多方位的综合服务，为河南省软件企业创造良好的产业环境和成长环境，是中部地区同国家863计划对接的软件技术成果转化与示范性基地。河南省863软件孵化器有限公司是国家863中部软件孵化器的业主单位，由郑州高新区和河南省生产力促进中心等单位出资组建，xxxx年9月26日在郑州高新区注册成立，并于xxxx年5月增资扩股，扩股后注册资金1200万元，是河南省“优秀科技企业孵化器”。

国家863中部软件园,是郑州高新区规划的80万O国家863中部软件基地的核心部分,园区占地面积133亩,由多层、小高层、商务别墅等11栋框架结构建筑组成,总建筑面积10万O,容积率1.1,是专为各类软件开发、系统集成、网络工程商、电子信息产品研发制造与销售商以及创意设计机构、信息服务企业等量身打造的旗舰商务花园。建成后的园区可容纳200多家软件企业，将成为河南省第一个有规模的软件产业园,对聚集企业、发展河南高科技产业具有十分重要的作用。国家863中部软件园,园区建设追求自然建筑生态、产业人文生态的同步优化,即园区开发的“双生态”理念。开展“集团式”CMM认证，促成一批企业及新创办软件企业投身软件代工业务，共同开拓国内外市场。 公司目前承担着国家及省市多项科技计划，其中有国家863计划“河南省863软件孵化器软件测试与软件质量管理平台”、河南省重大科技攻关计划项目“空间数据处理代工产业发展关键技术研究”、郑州市科技攻关计划“河南省863软件孵化器软件测试平台建设”和国家软件和集成电路引智专项基金“国家863软件孵化器软件质量保证平台和CMM认证服务体系的建设”建成后的园区为企业提供低密度、低容积、高绿化的自然生态办公环境;并在高新区良好产业与人文生态的基础上发展园区产业小生态,为软件企业服务的各类技术平台、市场平台,如软件测试、质量管理、学术讲座、技术培训与人才外包、项目融资等服务,这是中原首次将自然生态和产业生态相结合的开发模式。

我们随后在工作人员和老师的带领下参观了郑州威克姆公司，看到的是北斗星导航系和VCOM教学资源管理系统，北斗星导航系BD-7700，北斗授时型接收模块、BD-7702北斗GPS授时型接收模块，这种授时产品接收北斗一号卫星信号，采用北斗无源授时技术，通过对北斗卫星数据多年的监测分析，采用多项专利技术，消除北斗卫星空间段各种因素对时延稳定性的影响，有效消除北斗空间时延误差，具有接收信号自动增益控制和授时自主完好性监测功能，输出高精度的1PPS信号和串口时间信息。讲解员演示了他们的功能，这些我们以前都没见过的东西在这里我们大开眼界。

VCOM教学资源管理系统，一种很友好的教学软件，提供按照年级、学期、科目、版本等资源信息建立资源目录，符合教师的使用习惯，便于教师查找资源，支持教学资源的集中式与分布式存储，依据统的教学资源元信息规范，实现教学资源的多级化建设与管理。

然后我们在校老师的带领下参观VCOM 网络视频监控系统软件，有了这种监控系统还真是方便，讲解员详细介绍了他的功能，威科姆网络视频监控V6.0系统包括前端接入服务子系统、客户端接入服务子系统以及中心服务平台(包括：业务管理子系统、平台管理子系统、调度子系统、AAA服务器、告警服务子系统、控制服务子系统、分发子系统、存储子系统、客户端接入、前端接入、cu客户端)等十一个部分，提供用户管理，设备管理，音视频浏览，设备控制，重要信息存储等监控分类业务处理功能。最后我们看到的是ITV9500高清互联网电视机顶盒，ITV9500高清互联网电视机顶盒，网络电视依托的显示设备为电视机，主要的使用场地为客厅属于后仰式行为习惯。用户操纵的主要途径为遥控器，用户距离电视机的距离在3米左右，屏幕的大小在40英寸左右，所以基于网络电视考虑的业务都需要基于以上条件下的用户行为习惯进行考虑。尽量减少输入的繁杂，操作控制要简便。同时，威科姆网络电视终端应将最大化的利用x86平台对互联网及计算机应用软件资源兼容性的特点，有了这种产品，使得看电视成为一种享受。

2.过程描述

xx年6月21日

今天学校再次组织我们外出实践，我们去了郑州百度锐之旗河南公司。 该公司成立于二零零四年的五月二十五日，是一家集网站建设、网络推广、电子支付、软件开发、服务外包等于一体的综合性网络服务公司， 致力于为用户提供一站式的网络服务。公司成立之初仅有十几人，目前已扩大到400多人的规模，由经验丰富的技术团队、专业的客服团队、精锐的营销团队组成。xxxx-02 锐之旗举办的“营销世界 赢在百度——xxxx企业营销峰会”郑州站成功举行。锐之旗第二届职工运动会成功举行。 xxxx-03 锐之旗会员俱乐部“新锐论坛”第一期开讲。在社会就业促进方面，河南锐之旗信息技术有限公司与河南经贸职业学院共同举办的“河南经贸职业学院经济贸易系首届‘锐之旗杯’电子商务创业大赛总决赛”，支持大学生创业 ，其中做的就有百度推广这一块儿的，我们在日常生活中经常用到百度，而我们经常使用的连接往往是前面的几个或者几十个，而这些广告位就是百度推广的主要赚钱工具。百度推广是一种按效果付费的网络推广方式，用少量的投入就可以给企业带来大量的潜在客户，有效提升企业销售额和品牌知名度。百度推广按照给企业带来的潜在客户的访问数量计费，企业可以灵活控制网络推广投入，获得最大回报。

通过讲解员的说明，我们了解到这家公司目前正在开发百度推广项目，包括广告位、网页推广等等。目前，锐之旗拥有锐旗、企汇网两个品牌。其中锐旗是锐之旗公司旗下的网站建设品牌，锐旗为客户提供专业的互联网络和互动产品解决方案。锐旗关注客户的企业品牌，擅长解决企业品牌与产品在互联网上的统一性传播，以及企业品牌在互动产品上的应用。我们可以协助您通过在线品牌的塑造，建立长久的企业价值。锐旗的合作伙伴遍及全国近千家企业与数十个行业，积累了骄人的成绩;创建的众多案例，目前已成为承载锐旗品牌价值的累累果实。我怕们看到锐旗以经验、激情、学习、创新与务实、理性的专业精神，与他们的客户一起分享创造的成就感，并分享成功。河南企业信息化服务平台是由郑州市信息化工作办公室主办、锐之旗信息技术有限公司承办的为企业提供信息化服务的综合性平台。

我们在日常生活中经常用到百度，他们其中做的就有百度推广这一块儿的，通过讲解员的告知，我们明白了百度是如何收费，如何盈利的。我们经常使用的连接往往是前面的几个或者几十个，而这些广告位就是百度推广的主要赚钱工具。百度推广是一种按效果付费的网络推广方式，用少量的投入就可以给企业带来大量的潜在客户，有效提升企业销售额和品牌知名度。百度推广按照给企业带来的潜在客户的访问数量计费，企业可以灵活控制网络推广投入，获得最大回报。锐旗的合作伙伴遍及全国近千家企业与数十个行业，积累了骄人的成绩;我们创建的众多案例，目前已成为承载锐旗品牌价值的累累果实。锐旗以经验、激情、学习、创新与务实、理性的专业精神，与我们的客户一起分享创造的成就感，并分享成功。河南企业信息化服务平台是由郑州市信息化工作办公室主办、锐之旗信息技术有限公司承办的为企业提供信息化服务的综合性平台。通过企汇网企业可以实现网站建设、办公自动化、CRM 等系列的基础信息化服务。其中98% 以上拥有大学学历、计算机和电子商务专业背景，是一支充满活力、饱含创新能力的团队。怀着“感恩”与强烈的社会责任感，五年来锐之旗持续不断的开展各种社会活动：从零六年开始，锐之旗开始承办百度在河南的网络巡展，并且在此基础上分别在零七、零八年举办了“中原崛起网络先行”、“网络成就梦想”的网络巡展活动，走遍河南各个地市，向河南的中小企业传播互联网营销之道、信息化解决之道。零七年锐之旗更是协助百度举办了“创新 卓越 未来——xxxx中部崛起新经济高峰论坛”，相关政府领导、经济学家，以及百度公司董事长兼首席执行官李彦宏先生均列席会议，参会企业近三千家，围绕在新经济的浪潮下信息革命给中国企业带来了的机遇与挑战展开讨论。在互联网已成为应用主流的时代，锐之旗致力于成为河南省互联网信息产业的一面旗帜，让更多的企业借助网络的力量，实现信息化的腾飞。

当前他们公司总部设在国家郑州经济技术开发区，并在许昌、南阳、漯河等地市设立了分公司。历时五年，锐之旗已经成长为河南互联网行业的领军企业，作为全球最大的中文搜索引擎——百度推广河南地区授权营销服务中心，已经为近两万家用户提供过专业的网络营销服务。这家公司目前正在开发百度推广项目，包括广告位、网页推广等等。目前，锐之旗拥有锐旗、企汇网两个品牌。其中锐旗是锐之旗公司旗下的网站建设品牌，锐旗为客户提供专业的互联网络和互动产品解决方案。

3.实践总结

学校组织的这几次IT行业实践，让我们在从社会现实中深刻认识到我们这个专业的将来前景，学习的目的，还有发展前途，让我们更加坚定努力在学校学好只是。当今科技发展迅速，而我们在校的时间有充分的时间，要努力掌握更多的专业知识，更加充实自己的，增长自己的认知，学校为了能培育出更多的优秀大学生也投入了不少人力和物力，在学校有优秀的老师热心的教育我们，我们更应该珍惜这珍贵的时间，不能紧紧停留在感叹上，更重要的是要付诸于行动，把感叹转化为下一步发展的动力，在学校要把握好时间努力学好我们的专业。争取将来毕业以后有个好的发展。这几次参观，让我们认识到我们所学专业将来的未来，一开始对这个专业的茫无目的荡然无存，任何专业将来都有他的用途，大学创造的是可造之才，自己的将来在于自己把握，每个人都掌握这自己的命运，参观使我们大开眼界，在讲解员的带领下，使我们充分认识到科技的快速发展，大学的学习不应该再局限于教室和书本，网络需要我们充分的利用，要时刻把握社会的动态，社会的需要，网络和科技能更好的塑造符合现代标准的大学生。

通过几次实践，明白有些知识不是课本才有的在以后的日子里，我们在学好课堂知识之后，更要注重自己对专业发展的认识，跟上时代的潮流，补充自己子课本学不到的东西，因为让我们明白，学校领导和老师的用心良苦，在以后的学习时间，更要努力。

**社会实践报告3**

一、春节的准备

年货

购置年货无疑是春节最重要的准备活动，过年前夕陪同父母一起置办年货，商场、超市、菜市场人流络绎不绝。鸡鸭鱼肉是人们餐桌上的必备，但是随着人们的生活质量的提高，平时也可以吃到的东西，大家也就不那么热衷大鱼大肉的生活，相反各种瓜果蔬菜在年货中占了很大比例，注重养生合理搭配的饮食也就成了大多数人们过年的饮食标准。

寒假社会实践报告

上图是在超市所拍，蔬菜类柜台前人群熙熙攘攘而肉类柜台前生意却很冷淡。可见人们生活习惯的变化，由此也能反映人民生活水平的提高。

去邻居家调查，他们早已准备好的糖果、水果、干果，体现了过年生活的丰富多彩，人们有了更多的空闲时间去享受放松

家内装饰

新春佳节时，许多地区的人们喜欢在窗户上贴上各种剪纸———窗花。窗花不仅烘托了喜庆的节日气氛，而且也为人们带来了美的享受，集装饰性、欣赏性和实用性于一体。

剪纸是一种非常普及的民间艺术，千百年来深受人们的喜爱，因它大多是贴在窗户上的，所以人们一般称其为“窗花”。窗花的内容丰富、题材广泛。因窗花的购买者多为农民，窗花有相当的内容表现农民生活，如耕种、纺织、打鱼、牧羊、喂猪、养鸡等。除此，窗花还有神话传说、戏曲故事等题材。另外，花鸟虫鱼及十二生肖等形象亦十分常见。

过年了，家里自然会添加一些装饰增强喜庆的节日气息，妈妈早早买好的大福字，还有社区张阿姨家悬挂着的有着丰收意义的辣椒串及立体的春字，家里的每一处小细节

寒假社会实践报告

都透漏出节日的氛围，也象征着人们对新的一年的希翼和期盼：家人和和睦睦幸福生活，来年的生活更上一层楼。

二、年俗

有民谣道出我过春节过年的习俗:二十三，送灶王；二十四，扫房子；二十五，冻豆腐；二十六，去买肉；二十七，宰公鸡；二十八，把面发；二十九，蒸馒头；三十晚上熬一宿；初

一、初二满街走。

进入了腊月也就踏进了新年，从腊月初八的腊八粥到腊月二十三的芝麻糖等等，过年的气息越来越重。贴对联

春联也叫门对、春贴、对联、对子、桃符等，它以工整、对偶、简洁、精巧的文字描绘时代背景，抒发美好愿望，是我国特有的文学形式。每逢春节，无论城市还是农村，家家户户都要精选一幅大红春联贴于门上，为节日增加喜庆气氛。这一习俗起于宋代，在明代开始盛行，到了清代，春联的思想性和艺术性都有了很大的提高，梁章矩编写的春联专著《槛联丛话》对楹联的起源及各类作品的特色都作了论述。

春联的种类比较多，依其使用场所，可分为门心、框对、横披、春条、斗方等。“门心”贴于门板上端中心部位；“框对”贴于左右两个门框上；“横披”贴于门媚的横木上；“春条”根据不同的内容，贴于相应的地方；“斗斤”也叫“门叶”，为正方菱形，多贴在家俱、影壁中。“门心”贴于门板上端中心部位；“框对”贴于左右两个门框上；“横披”贴于门媚的横木上；“春条”根据不同的内容，贴于相应的地方；“斗斤”也叫“门

寒假社会实践报告

叶”，为正方菱形，多贴在家俱、影壁中。

家里的春联

压岁钱

春节拜年时，长辈要将事先准备好的压岁钱分给晚辈，据说压岁钱可以压住邪祟，因为“岁”与“祟”谐音，晚辈得到压岁钱就可以平平安安度过一岁。压岁钱有两种，一种是以彩绳穿线编作龙形，置于床脚，此记载见于《燕京岁时记》；另一种是最常见的，即由家长用红纸包裹分给孩子的钱。放鞭炮

中国民间有“开门爆竹”一说。即在新的一年到来之际，家家户户开门的第一件事就是燃放爆竹，以哔哔叭叭的爆竹声除旧迎新。爆竹是中国特产，亦称“爆仗”、“炮仗”、“鞭炮”。其起源很早，至今已有两千多年的历史。放爆竹可以创造出喜庆热闹的气氛，是节日的一种娱乐活动，可以给人们带来欢愉和吉利。

据《神异经》说，古时候，人们途经深山露宿，晚上要点篝火，一为煮食取暖，二为防止野兽侵袭。然山中有一种动物“山臊”既不怕人又不怕火，经常趁人不备偷食东西。人们为了对付它，就想起在火中燃爆竹，用竹子的爆裂声使其远遁的办法。这也

寒假社会实践报告

是爆竹的一种神话传说。

小区内赵大爷在初一早晨放鞭炮

吃饺子

每逢新春佳节，饺子更成为一种应时不可缺少的佳肴。民间春节吃饺子的习俗在明清时已相当盛行。饺子一般要在年三十晚上12点以前包好，待到半夜子时吃，这时正是农历正月初一的伊始，吃饺子取“更岁交子”之意，“子”为“子时”，交与“饺”谐音，有“喜庆团圆”和“吉祥如意”的意思。

过年吃饺子有很多传说，一说是为了纪念盘古氏开天辟地，二是取其“浑囤”的谐音，意为“粮食满囤”。另外，民间还流传吃饺子的民俗语与女娲造人有关。接财神

民间传说正月初五是财神的生日，各家置办酒席，为财神贺辰。关于财神，民间有诸多传说：宋朝蔡京富有，民间传说他是富神降生，他恰生于正月初五，所以民间把他当作财神来祭把。后蔡京被贬，民间另换财神，当时宋朝的国姓为赵，玄字为“岚”字

寒假社会实践报告

的一个组成部分，便给财神起了一个赵玄坛的名字加以敬拜。

家里供奉的财神爷，妈妈每年过年都会擦得干干净净，虔诚的拜上一拜，希望来年财运更好，一家人的生活更好。

三、守岁和年夜饭

除夕守岁在魏晋时期就有记载，全家老小熬年守岁，欢聚酣饮。除夕之夜，全家团聚，吃年夜饭，这是我国普遍存在的除夕守岁的习俗。据史料记载，这种习俗最早起于南北朝，以后逐渐盛行。

守岁从吃年夜饭开始，这顿年夜饭要慢慢地吃，从掌灯时分入席，有的人家一直要吃到深夜。菜必须要有鱼(年年有余),有鸡(大吉大利)，其他的随自己喜欢的定。在这“一夜连双岁，五更分二年”的晚上，家人团圆，欢聚一堂。

主食是饺子，饺子的说道很多，最好是猪肉芹菜的，要选两个饺子一个放硬币，一个放糖，看谁能吃到，谁吃到了就祝福来年一年财源广进，幸福甜蜜。其实这个祝福很好，谁吃到了都是一家人的服气。饺子煮好了要从锅心涝第一下几个丢外面去，据说是为了敬给过路鬼魂。

全家人围坐在一起，茶点瓜果放满一桌。过年摆供，苹果一大盘是少不了的，这叫作“平平安安”。过年还会备很多糖果、干果、瓜子和“杂拌儿”。所谓“杂拌儿”，就是现在的什锦果脯。这些小食品是人们围炉闲坐、守岁辞岁时的美食。

正准备团圆饭的何阿姨抱出来一条菜市场上买来的一条巨大的鲤鱼，笑得合不拢嘴，她说鱼象征着“吉庆有余”、“连年有余”，明年的日子一定会红红火火。

寒假社会实践报告

我家的丰富的年夜饭

四、庙会

庙会，又叫“庙市”或“节场”，是中华文化传统的节日风俗。早期庙会仅是一种隆重的祭祀活动，随着经济的发展和人们交流的需要，庙会就在保持祭祀活动的同时，逐渐融入集市交易活动。这时的庙会又得名为“庙市”，成为中国市集的一种重要形式。随着人们的需要，又在庙会上增加娱乐性活动。于是过年逛庙会成了人们不可缺少的过年内容。但各地区庙会的具体内容稍有不同，各具特色。庙会流行于中国广大地区，在世界各地的唐人街和华人社区在春节期间也有庙会活动。

童年的记忆就是每年春节就会和爸爸一起去赶庙会，坐在爸爸肩上看各种各样的表演，有舞龙舞狮，大头娃娃，扭秧歌等等。庙会上也不缺乏各种小吃美食，总会吃的肚子饱饱的。糖人，泥人是深受小朋友喜欢的民间手艺。

今年春节，我又一次去了老家的庙会——浚县庙会，重拾小时候的记忆。

庙会是把寺庙的节日变成了地方性的节日，把宗教的节日变成了世俗的节日，那些独特的地方性求神活动、非宗教性的娱乐休息活动及集市活动才得以自然而然的融入庙会。家乡的浚县庙会也有许多人烧香拜佛，这不是迷信活动，而是一种人们的精神寄托，对美好生活的期盼。

极具家乡特色的小玩意——泥沽沽。泥咕咕是浚县民间对泥塑小玩具的俗称，因为能用嘴吹出不同的声音，所以人们形象地称之为“咕咕”。在童年的记忆里，尤为深刻的是庙会上的泥哨子，墨黑的底色上随便点着或白或红的彩斑，最主要的是它还可以吹出不同的声音，“咕咕”“嘀嘀”“嘟嘟”，小时候逛庙会的时候总会买上几个大的小的，各种颜色的泥沽沽。

现如今，庙会已发展为一种综合性的民俗活动，关系到宗教信仰、商业民俗、文艺娱乐等诸多方面。这是由各地的历史地理物质条件、民俗传统和人们的审美标准决定的。各地的庙会又各有其特点，在几个方面各有所侧重，这就形成了各种庙会互不相同的生活美，但都分别表现了当时当地条件下人们认为是最美好的生活方式。

人们都在抱怨春节年味的越来越淡，外国的节日却在我们身边生机勃勃了起来：传统浪漫的七夕节俨然已被情人节所替代，元旦也被赶在前面的圣诞节掩盖的黯然失色，重阳节的登高记得的人一寥寥无几，但平安夜吃个苹果却一定记得，还有端午节去被韩国申报，所有的这些现象不少国外人都吃惊，他们的节日，我们却比他们庆祝的更隆重。这其实是一种文化的入侵现象，这种文化入侵的力量是相当可怕的，他让我们见见忘记自己的文化，进而控制我们的民族的价值观，最后势必导致国人的爱国意识的丧失。本次社会实践，我记录了春节生活的点点滴滴，希望这些不会随着时间的增长而失去，不会在将来的一天成为我们的记忆。

**社会实践报告4**

转眼来到了大学的第二个暑假，自此我已进入会计专业一年。虽然偶尔有些偷懒，但是经过这一年的学习，最终还是学习到了很多基础的知识，大概可以足以应付企业中基层会计所需要掌握的知识。为可以充分利用这庞大的闲暇时光，做一些更有意义的事情，我寻找一些企业，查看是否可以获得一个可以得到实习的机会，来进入真正的实践之地，获得真正的锻炼。而后，我便有幸进入铭基食品有限公司，成为了一名实习生。

该公司主要从事肉类食品的生产与开发，是世界三大专业食品公司美国基斯顿食品公司、中国粮油食品进出口公司、美国麦当劳公司投资的大型中外合资企业，是中国南部最大的鸡肉加工产品制造商，产品也主要供应于中国南部、香港、日本及澳门的大型连锁餐厅等。该公司注重研发精神，注重人才培养，具有完善的公司结构，以及优秀企业文化和团队精神，有较为完善的会计系统。

作为一个实习生，带着一个新面孔进入到公司来。因为从未真正的进入过社会，从未进入到企业中，有机会将理论转化成实践。因此内心充满着期待与面对未知的紧张。为充分把握住这次机会，获得更多的体验，在这段时间里，我一直兢兢业业，不敢懈怠，努力的去感受真实的工作氛围，努力的学习更多实践知识。

我希望通过我的实习来增进我的会计实际经验，以后工作之后能更好，更快的融入到工作中去。

第一天开始是有些紧张的，因为面对的是一个新的环境，总有些不知所措。而每个人也都在忙自己的工作，并未有太多交流，也没获得太多关注，有些小失落。但又了解到几乎每个新人都会面临这样的情况，心情便又平复，重新感到干劲满满。

公司的会计部很完善，人也比较多，设有财务总监，出纳员，会计员等职位。我非常幸运，跟了一个从事多年而且很和善的老会计，对我很照顾，我在她身上学到了很多东西，那些很多肯定都是在学校学不到的，包括对职业的专注，执着和勤奋的精神。第一天去那里的时候，她交代了一下我的工作内容，我有些紧张，她一下就看出了我的不自在和忧虑，便很善解人意的和我交谈，帮助我放松，并交代我一些初入职场的一些应该注意的事项，使我十分感激，也使我感觉到似乎在面对两年之后进入真正的职场也都会有很大的勇气。

在这一个月的实习中，我的主要工作是做一些辅助的基本的工作，填制整理凭证，录入数据，帮助制作报表，分析数据等等。他们先叫我浏览了他们以往所制的会计凭证。虽然在学校还没有上过实践模拟课，但因为有课堂知识和在财务处勤工俭学的经验，所以对会计原始凭证、记账凭证也有一些了解，也就有些盲目自信的对凭证也就一扫而过，以为可以凭着记忆可以对此可以熟练掌握。但也就是这种浮躁的态度使我在一开始就获得了一个小小的教训，在制单时填错了会计科目，也弄错了凭证右上角原本一直忽视的编号和凭证附带的原始凭证数量。虽然错误没有很大的损失，但却使我遭受了一个小小的打击：竟然在正是工作的第一天就出现这样低级而且在我看来完全没必要犯得有点不可原谅的失误。因为诚实、守信、细心是一个职场新人起码应该具备的。震撼和反思之后我渐渐平复心情，并调整态度。毕竟没有什么可以打倒我的呀，小错误，大错误，小困难，大困难，都将有其应对之法，即使不是眼前所看到的苦难，而是内心对自己强加的为难与要求。而因此我也明白了会计指导老师对我叮嘱的良苦用心。为防止再发生这样的错误，我当天晚上回到宿舍便拿出会计学资料（幸亏来的时候将初级会计实务这本书带在身边），重新复习一遍，尤其是公司日常使用较多的分录，如有关工资，应收应付账款等都着重看了一遍，认真读透。在后来的工作中，每遇到有困惑之处，我都及时询问，除避免犯错之外，也希望能多了解多学习真正实务中的东西，一个月下来，大有收益。同时，因为所学专业是管理会计，因此在平时工作时，我也多有关注公司的管理结构，管理方式，对他们计算成本，计算收益等各种方法习惯都有所关注，并作了一些自己的分析，虽是些拙见，但总是又多了些自己的见识和经历。同时我也有仔细的感受公司的企业文化与工作氛围，思考公司倡导的激励机制与管理模式对促进员工积极工作的有效之处。

步入岗位之后，才发现自己做这些简单的事情看起来没那麽容易，总都需要认真对待。我也明白，不可以小瞧每一个基础工作，不可以小看每一件小事，毕竟以少积累成多，经验也总是在很多基础的工作中积累起来并熟练掌握的。

财务部门虽说不能算是一个企业的核心，但也处于一个尤其重要的地位。因为工作性质，平时总会于很多部门打交道。虽然会计相对于其他工作的人来讲，已经是一个交流相对较少的工作，但是公司的总体发展离不开各部门协作努力，所以各部门的团结是很重要的，因此，处理人际关系也是很重要的一个方面。不仅仅是会计，人际关系在各种职业的发展中都有着很重要的作用。

在关于会计的职业道德方面，所有都是毋庸置疑的，坚持原则，坚决正直，有原则不妥协。这不仅是遵循职业精神、准则的要求，也是我真真切切从我身边的这些每一个敬业的人身上看到的，感觉到的。

总体来说，一个月的新奇体验下来，总是很多的感受。不仅是对会计实务更加得了解掌握、明白人际关系的重要性等等，还有对工作的态度，对职业的敬佩，对事物的处理和看法，端正态度，才是我这次实习之行感悟最多的东西。当然在实际方面，掌握实务技能收获经验也是极其重要的。

很多人面对工作、学习都感觉劳累，然而经受苦难，才有能力享受幸福。但实际这些苦难也是大可不必的。工作完成的满足感，学习的获得感，都不会将这些为人们带来苦恼，烦闷的工作和学习划为必须经受的苦难，反而，因为有了这些我们必须要做的事情，我们的生活才变得如此充足，时间也变的有意义，而工作之余的闲暇与休憩也变成了最随手可得的幸福，而拥有更多时间的休假也成了使生活更加绚烂多彩的财富。因此，很重要的一点，不要抱怨，享受工作，享受学习，享受时间赐予的财富。幸福唾手可得，快乐无处不在。

每个人的职业都算是很神圣的，没有不去敬佩的道理，也没有不尊重的理由。完成自己的工作，对自己的工作充满热爱，即使它不断为你带来烦恼。敬业精神永远是值得称赞的。

这词实习之旅，不仅使我的技术水平提高了很大的一个档次，也使我了解为什么学校要安排人去实习。

从这次实习经历我也发现我目前掌握的知识是远远不够的，虽然会计入门很容易，但其也是一个庞大复杂的系统，需要不断去掌握，了解和学习的，这也奠定了会计行业的，一如门，便需要终身学习的定律。不断学习，不断探索掌握，才能在职场中如鱼得水，游刃有余。同时时代发展的变化之快，经济形势的变化多样，日新月异，使对会计不断学习的要求更加必要。

通过实习，工作能使我们对自己有一个更加全新的认识，看到自己的弱点，看到自己的长处。也看到了以后我们最终要面临的情况与环境，让卫门对未来又有了更大的期许，对位来又有了更多的i希望，那些以前似乎遥不可及的梦想啊，似乎就在眼前，似乎已经实现，它督促着，鞭激着，不断往前走，似乎更有了绝不再回头的决心。那些梦中回乡的场景，变得更加真实。我们在不断的测试中看见自己真实的水平，失望和希望也都同时涌至。失望的是自己的实力还远远不够接触那个梦想中自己的样子，希望是我已经有了更加明确的目标，和更加清晰的方向。我也逐渐明白以至现在非常明白，自己现在必须要做的事情，不再给犹豫让步，做事更加果断，时间已然很紧，不容再有耽搁。接下来的时间内，首先专业课，基础课需要继续认真对待，同时一些必要技能之外的优势技能也需要再加强了，以后才能有再众多会计毕业生脱颖而出的竞争力。

职业生涯，奋斗一生为止的目标，路途遥远，长路漫漫。君且慢，请慎行。

**社会实践报告5**

本次实习，从开始到现在以有半年多时间，做这汽车销售顾问也基本和我的专业市场营销相吻合。而我所欠缺的就是那些关于汽车专业知识一方面的东西，但我还是有很多的感悟。我相信通过我不断的努力学习，我一定回在我的岗位上做的更好。

(一)我证明了自己的价值。至少我知道，如果我现在就出去工作，是一点也不用担心自己的就业问题了。剩下的时间，我只能是做的更好，学的更多，让自己的砝码更重，找一份更好的工作。

(二)从我的专业角度去看，现在的很多中小企业存在很多管理问题，最突出地表现组织结构松散。有些公司根本就没有组织结构，大事小事全凭老板一句话。虽然在突发事件上很有决策效率，但更多地会成为公司发展的瓶颈。

(三)经过这么长时间的了解，我又一次加深了对武汉这座城市的印象。毋庸置疑，武汉是座伟大的城市，但武汉的发展有其先天不足，那就是过于孤单，周边居然没一个可以称的上卫星城的城市与其共同发展，这样势必制约其长久的发展，这也正是武汉经济缺乏活力的原因。

实习已经结束，我也该开始新的生活了。在不多的大学生活里，我还需要做好很多事情，比如英语的继续学习，比如专业课的深入学习，比如对行业的继续关注等。未来不管是做个职业经理人还是自主创业，大学时期的积累，必定是我人生的一笔财富!

在整个实习过程中，我不仅更进一步的学习并掌握了汽车发动机、底盘的构造和功用，而且还学会了许多专用工具的使用方法。通过同师傅们共同学习、探讨有关汽车方面的知识，使我学到了很多在学校里从未学到的东西，并对汽车行业有了更进一步的了解。由于我们在企业里了解到很多企业文化和企业管理体制，使我们不仅在自己的专业上有了突破，也学习到许多关于企业管理方面的知识。总体来说我成功的完成了这次实习，这对于我以后的工作道路起着很重要的作用。

**社会实践报告6**

一、实践目的：

之所以选择该商场作为实践单位一是想了解家电商场运行情况，以及家电下乡政策的推广情况，二者是想挑战一下自己，试试自己的销售能力如何。第三在不断的学习与实践中提高自己，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

（一） 试工阶段：

试工阶段是三天，地点在金太阳家电商场，试工阶段主要是学习有关产品知识、家电下乡具体政策以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看主管怎么跟顾客介绍产品，达到一个熟悉环境的目的。第二天，有人为我们培训告诉我们具体的工作流程等。其实，一开始我们的工作并不是当售货员，这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。下午开始直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。第三天，产品知识基本掌握，试工阶段也结束了！

（二）正式上班阶段：

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。半个小时后，我已坐在商场里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。在我耐心给询问的顾客解释的时候，身后旁边渐渐聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张。后来慢慢的紧张渐渐变淡。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

三、实践总结：在实践的过程中，我发现不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

（一）自身：前期学习不够，销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高。

（二）商场的员工办事效率有待提高，员工分工不大合理，没有把任务分配清楚，各个区的责任没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。 实践的过程中我了解到，“家电下乡”政策得到了众口一词的好评，自“家电下乡”的政策实施以来，家电商场的营业额得到了提升，“薄利多销”也成为了家电买卖的主流。购买“家电下乡”产品的农民占购买家电农民总数的百分之九十五以上，在下乡产品中，海尔的冰箱、洗衣机等都是较受广大农民青睐的产品。“家电下乡”政策在一定程度上可谓是深入人心。

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点：

（一）要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响心情，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，现在到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，

我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的面对当今的就业、从业形势。

（二）顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，但是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，再者，领导也是上帝，领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

（三）努力、努力、再努力！

虽然是短期的实践，但是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比现在更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。希望下一个暑假实践会有所提高。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。 总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

**社会实践报告7**

为响应xx科技大学团委、xx大学xxx学院共青团和学生会的号召，我们积极组建了\"环境污染调查队”，于20xxx20xx年寒假在xx省xx市对环境污染展开调查。

活动开展前，我们进行了充分的准备和讨论，最后得出结论：

污染分为两种：工业污染(主要)、居民污染(次要)。

调查地点：

xx市xx镇xx工业区。

调查方式：

从水、土、空气、生态以及向附近居民询问。

在我们前往了xx市xx镇xx工业区的路上，迎面而来就是因工厂而产生的粉尘，扑鼻而来的是阵阵酸臭味，真是让人作呕不知道这里的居民是如何生活下去的。工业区有化肥厂，板厂，砖厂，酒精厂，化肥厂，电池厂，电厂，皮毛厂，机械厂，铝合金厂，三轮车厂，药厂等等。数十个厂聚集在此，是啊，它是给xx带来了丰厚的收入，使这里的人们有了工作，可是却忽略它们带来的污染，不是看不到，而是“袋鼠心理”假装看不到。虽然在这里我们可以看到“不以破坏环境作为发展经济的代价”的宣传标语，在网上可以看到他们对环境经济双发展的规划，可现实中却并非如此。满天飞的烟尘，刺鼻的气味，灰色的天空就是最好的证明。这里有太多的烟囱，整天往外排放着工业废气，尤其是酒精厂、药厂排放的最为刺鼻;烧煤厂矿产生的粉尘最多，连马路边的树叶都被粉尘覆盖了。据统计，这里一直高居重度污染，直到下雪才转为良，可雪停后，污染指数又迅速恢复到了重度污染。

再来看看工厂排放的污水吧，按理说每个工厂应该都有污水处理系统而且在网上可以查到相关部门检查的结果均为合格，可是我们看到的却是黄褐色或者说红褐色般的水，而且还泛着刺鼻的气味。这样的水却日日夜夜的通到了黄河中。难道xx就没有环保局吗?当地居民说，一听说有人检查，工厂就启用设备处理污水，但由于成本问题，工厂一般都不用的，这里的水中谋些元素严重超标，空气质量中也经常有酸臭味，不能起风，否则真的要戴防毒面具了，因此这里的脑血栓等疾病的发病率极高，政府部门虽承诺搬迁都好多年了，但迟迟不见动静，有条件的人能搬走的都走了，剩下的只好在这住下去。我在网上也看到很多关于xx市污染的报道，但都没有引起政府部门的重视，人们群众的反馈没有起到任何作用。

再来说说居民生活产生的污染，一般也就是垃圾和污水。垃圾堆到处可见，有的堆的有二层小楼那么高，但没人知道接下来该怎么处理，有的人是直接把它点了，但因为有塑料等物品，产生了难闻的烟。居民污水与工业污水相比真的算不了什么，但也需要引起人们的注意啊。xx市其他各镇因少有工厂，倒也有大面积的田地，葱郁的树林，成群的鸟儿。而xx镇虽然离黄河最近，却由于大肆修建工厂，占据了大量土地，这里没有大面积的田地，只有披了一层灰的树，很难看到成群的鸟儿，工厂与居民村庄也仅仅是一步之遥。

通过这次社会实践调查，锻炼了我们团队合作的精神，还让我们看到了环境污染问题的严重性。保护环境刻不容缓，希望通过这次活动可以引起人们的深思，引起相关部门的反思，引起政府的重视。总之，希望大家可以一起参与到保护环境的队伍中来，保护环境，保护我们共同的家园!

**社会实践报告8**

又是一个天色朦胧、略带些寒意的早晨，空气格外清新，我们都早早地摆脱了在被窝里的温暖，出来外面集中，不仅是为了呼吸这清新的空气更是为了到那熟悉的地方去做有意义的事情。

经过一个多小时的车程，光华学校这四个大字就映入眼帘。这次我负责教的是初一的数学、初二的语文。虽然我不是语文专业的，但经过前些天精心的准备，觉得应该是可以教好的，所以心情格外平静。

首先是七年级的数学课，我一进教室，他们就跟我说：“老师，我不喜欢学数学，数学太难了。”我就跟他们讲解学数学的方法、举出生活中哪些问题是要用数学才能解决的也就是学数学的重要性。经过一番讲解后，好像他们顿时有了兴趣。在以下的讲课中他们都很认真地听，完成课堂习题，并且积极地参与课堂的探讨，有时他们提出的问题连我也霎时间反应不过来，感觉整个课堂都让我处于紧张状态中。这也让我明白了一个教训，上课之前一定要对各种问题的各种答案都考虑周全，设计题目由浅到深，有梯度的练习。他们虽然基础差，但思维能力很好，接受知识较快。

接着是八年级的语文课，主要教他们阅读技巧和作文技巧。虽然那些概念有些抽象，但每个概念我都会举出相应的、他们熟悉的例子，深入浅出地讲解，令我最感动的是有部分听得津津有味，并且说我讲的很好，想一直都是我教他们语文。这说明了付出总有回报的。

这次的支教令我感触很深，真心的感到了我是他们的老师，他们也是我的老师，我能从支教中学到很多东西，我爱支教!

**社会实践报告9**

寒假到了，又远了。

作为一名当代大学生，同时作为一名90后，走入社会是一件必然事件。虽说我还是一名大一的学生，可是，我认为我还是应该借用在大学里的合适的机会，实践一下，试着去触摸这个我还一点都还未知的社会。

同很多同学一样，我也想在学习以外，充分利用业余时间，锻炼自己，获得社会实践，拓展人脉关系，找到合适自己的工作，并获得丰厚的收益。

我想，寒假是一个不错的实践机会。

在假期如约来临之前，我就在心里想：一定要好好的利用这段时间，来锻炼一下自己。

之前，知道现实和理想之间有一定的差距，然而，如今是体会到了“现实与理想之间存在差距”。

或许，基于我爱乱想的天性。在去广东的路上，我就在心里琢磨着，这次的实践会很完美，甚至，还在脑海里如梦的勾勒出一幅实践蓝图。那幅蓝图里，有我理想的工作岗位，有我理想的成就，有我理想的收获，有我理想的……

然而，那些“理想的”终于还是活在理想的国度，现实毕竟还是现实。

我是在20xx年1月24日中午到达广东的。24号那天下午，我踩上单车，去看了看曾经就读过的小学以及初中，那些沿途的风景，牵动一些思绪，想想那些懵懵懂懂的日子，觉得自己似乎又长大了许多。想想曾经，有过的叛逆，有过的烦恼，有过的思绪，有过的成长的道路，有过的求知的道路……或许，我们就是这样，审视现状，总觉得自己没有长大，没有收获。然而，当我们回首时，才发觉，我们一直都在不断的长大，不断的收获。

回想点点滴滴，似乎很多人，很多时候，都会有一种曾经似乎仍历历在目的感觉！我想，这并非是因为人的记忆力非常好，而是，每一个人都有念旧的时候。谁叫人是感情丰富的呢！

我想大部分新闻专业的同学都想找一份与自己专业相关的寒假工，当然，我也与众多同学同列。然而，现实就是这样，由于很多方面的原因，我想其中也有我本身能力的因素，我并没有找到那样一份“比较理想”的工作。可是，我也同样在自己去找到的那一份工作中收获了很多，学会了很多。

在这个我并不熟悉的工业化城市，加之语言方面的问题，我并不能找到一份很好的，与专业相关的工作。可是，不管怎样，说是经济方面的原因也好，说是想获得一些社会经验也好，我都非常非常想有一份寒假工作，无论它是怎样的一份工作，只要它合法没有道德方面的纠结。

在24号傍晚以后，我就跟着父亲去问了很多亲戚，问他们厂里是否收假期工。几乎访问了所有的认识的人，然而，终究没找到任何一份工作。也不知道为什么，我并没有感到任何的失落。

25号，由于24号到达后并没有睡觉，以及很想睡一个懒觉，于是，快到中午了我才起床。中午的时候，父亲和母亲仍然没有帮我打听到任何与寒假工有关的消息。然而，却听二舅说，前一两天，他骑摩托车经过一家厂时，看见那家厂贴了招工单出来，那家厂就挨着我母亲上班的厂。我想，我是可以去试一下的。

吃午饭的时候，我跟母亲与父亲商量了一下，决定下午去试一下。起先，母亲叫我早一点去，说她陪我一起去，然后她就可以去上班。可是，她的提议被我拒绝了。我想自己独自去，不想总是脱离自己，依靠着别人。将来还有好多好多的事情，都需要自个儿去面对，去承担。所以，我在心里提醒自己：要习惯“一个人”才行。母亲说，好呀，那就你自己去吧！母亲同意了。然而在她“放飞”我的语气中，我仍然听出了她的顾虑与担心。我想，母亲那种想放飞我们，却又担心我们受伤的心情，我们是无法理解的。

下午两点钟，我便去了。

去到那里，我并没有看见与招工有关的信息。于是，我问了问那个门卫，这里是否招收临时工。他用带着强烈本地口音的普通话跟我说，你等一下。他拿出一块贴了招工的牌子：“是不是这个。”我告诉他，是的。于是，他热情的领我进办公室，并把我领到一个阿姨面前。后来，那个阿姨叫我去生产车间看一看，看我是否愿意做。那是一个配线车间，车间不是很宽，但却很长很长，环境不是很差，除了有几台加工机器很吵，其余的我觉得都还好。从车间里出来，我告诉那位阿姨，我愿意做。再后来，她叫我明天早上七点半去上班。

可是，从那里回来以后，我并不觉得那份工作满意，也并不觉得满足，甚至有些许不愿意向那样一份体力活“投降”。于是，我踩上单车，搭上我的妹妹，以我几年前在这里的记忆里的新华书店为目的地，去寻找一点点希望。

虽说几年前在这个城市居住过几年，大部分街道也都没有变，然而，这个城市仍然让我觉得陌生。我不想进工厂工作，当我在这里读初中的时候，曾经就在假期期间，进工厂工作过，那时就觉得，工厂的活并不能给予我什么。记忆中，它就是靠体力赚钱，并不能锻炼其它的什么能力。所以，我努力的向热闹的地方“靠拢”，而非工厂“地带”。

有追求，不一定能追求得到。有理想，也不一定有成就。在这个于我既熟悉又陌生的地方，兜过很多很多的路，我却没有找到我想要的工作的范围内的任何一份工作，更是没有找到记忆中的书店。就这样，我满怀热情的出去，同样满怀失落的回来！不过，我还是在心里告诫自己：既然找不到想要的，那就好好的把那份自己看不起的工作做好好了，看看自己看不起的工作是否能被自己做好，倘若做不好，那我又怎能看不起它呢。于是，我就这样决定了。

26号早上七点半，我准时到达车间，昨天那位阿姨叫我先坐在车间靠里面的一个位子，将台面的一些导线穿入细长的纤维管里，然后50条扎成一扎。接着，她跟一位年轻的戴着眼镜的大约三十岁的男士说了几句话，似乎要把我放在他的管理下似的，然后走了。我想她应该回办公室了吧，可是，我却觉得自己处在了一个完全陌生的环境，双手虽然在做事，然而，心里却不知所措。每个人都忙着自己手头的活，我想，现在应该有很多很多为生计奔波的人都和他们一样在自己的岗位上忙碌吧。每个人都忙着，没有人来搭理我，似乎我只是一个过客，虽然事实是这样子的。这样，那几台机械发出的声响，让我觉得这里很是安静。

当我做完手头的工作，我真不知到该干嘛，临时工是计时的，然而，我周围的暂时同事似乎都是计件的\'。这时，我看见了那个“眼镜”，他正坐在他的办公桌前写东西，于是，我走过去问：“师傅，那些线都穿完了。”他似乎有一点吃惊的望着我，然后回过神来，点了点头，说了一声：“哦。”接着，他领着我到一个正在工作的师傅面前，跟那个师傅说了几句，然后指了指我，再指了指那个师傅手头的工作，最后，走掉。这样子让我觉得我似乎并不受欢迎。我走进那个师傅，他很耐心的教我操作我面前的那台名叫“自动端子接着器”的机器。随后，他叫我慢慢来，然后，走掉。不过，后来他来检查我的“工作”的时候说：“不错，学得蛮快的嘛！”这样我很高兴。当我们的工作得到师傅的认可时我们是快乐的，难道不是吗？

我的寒假工生活一直持续了两周，直到车间放假。在今后的整整两周的日子里，或许因为我是临时工吧，车间里的大部分零碎的活我都做过。那些看似不太容易“接近”的同事，相处久了就发现了他们的热情；看似简单的工作，做起来才发现，其实未必；不起眼的活，同样也有它的“技术含量”；……

那些日子，那些零零碎碎的事情，那些没有过的心情……那些种种都或多或少教会了一些东西。那些日子，让我收获了一些东西，学会了一些东西……

**社会实践报告10**

一、实践目的：

本次实践的单位是目前以代理低温新鲜食品和饮料为主的xx行商贸有限公司，主要代理的品牌有：光明酸奶、卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等低温产品，主要客户为沃尔玛、北京华联、南城百货、优购、华润、人人乐等大型ka卖场和连锁超市。xx行商贸有限公司成立于XX年6月，是个新兴的小代理公司所代理的产品有限且其主要代理的产品光明酸奶的知名在区内不是很高，与其他酸奶相比销售量会相对小，之所以选取该公司作为实践单位一者是想了解公司在起步阶段的运行状况，二者是想挑战一下自我，试试在品牌知名度不大的状况下自我的销售潜力如何。第三在不断的学习与实践中提高自我，融入社会，体验就业，为将来的走出社会打下良好的基础。

二、实践概述：

本次暑期实践分为两个阶段，试工阶段和正式上班阶段。

(一)试工阶段：

试工阶段是三天，地点在华润万家购物广场，试工阶段主要是学习有关产品知识、公司文化以及产品的相关销售技巧，同时也是公司的一个考核期，看我能否胜任此份工作。由于卖场比较大，各个产品都有相关的负责人，我被安排销售光明酸奶，由卖场的促销小组长带领，因为之前都没有经过任何的培训，直接到卖场实训，所以试工第一天有点不知所措，主要是熟悉卖场结构格局，听、看促销主主管怎样跟顾客介绍产品，到达一个熟悉环境的目的。第二天，直接开始介绍产品，在学习中实践，实践中学习。可是实践的第二天犯了一个很大的错误，我把一瓶巴马利琅矿泉水还有一根火腿以及一瓶王老吉带进卖场放在员工柜子里。结果促销主管开柜子的时候吓出冷汗了，要是被查出来要被罚钱还要被超市公告偷商品。当时就被吓傻了!只明白顾客不能把商品带进商场，没有思考到员工也不能。之后偷偷的拿出去还好没事。第三天，光明酸奶的产品知识基本掌握，试工阶段也结束了!

(二)正式上班阶段：

正式上班时间是7月14日，地点是在太阳广场人人乐超市。来到上班地点之后才明白公司只安排了我一个促销员在那里，那里的所有事物全权由我负责，并且不像在华润有人教我相关的流程，第一天空上班仅有一个即将辞职的促销员告诉我我要负责的事物具体有哪些。相对于华润万家来说人人乐超市是个比较小的卖场，公司只安排了我一个促销员，不存在人员的分工，所有的产品都是我一个人负责。除了要促销产品以为还务必收获、上货、退货、申请产品的免费品尝所有这些流程我都务必在很短的时间内学会。上班的第二天我就有点力不从心了，首先是我在试工阶段只学习了光明酸奶的销售，其他卡士酸奶、万威客肉品、养乐多、伊都日式拉面、凡凡屋日式乌冬面、高丽农庄韩式泡菜等都没有销售过，也没有相关的培训了，怎样介绍这些我没有销售过的产品成了个难题。至少介绍的时候底气很是不足。其次，超市的产品摆放位置不是按照各个单位的产品摆放的，而是按照产品的种类摆放，由于对公司产品种类的不熟悉，晚上顾客多的时候分不清哪些是蒙牛产品，哪些是伊利产品哪些是我们公司的产品。再次，我的主要工作的是晚上超市的顾客多的时候摆台给顾客免费平常产品，介绍顾客购买，由于是免费品尝的产品，需要申请免费品尝标签，一

共需要三个超市管理人员签字确认，而这三位领导都没有固定的办公地点且我都不认识人。这样当天的工作效率自然很低，销售量也很低。

第三天，公司送货来，我需要负责收获，由于收获程序有点复杂，公司的业务员过来教我，有她在我似乎没有那么紧张，叫我怎样做我就怎样做，只是动作有点慢，第一次收获我没有感觉收获的困难，只是觉得程序复杂了点。随着时间的推移，在人人乐的各个方面也逐渐熟悉了，周围的环境和人员都开始熟悉了，其他产品的促销员也大都是暑期工，大家都是同龄人交流起来也方便多了。7月20日公司来货，这次不再有业务员在身旁指导了，其实收获远远没有我想象的那么简单，我一个人要找人签字，要点品种很多我又不熟悉的货物将其分类，还要找出质量检验报告给收货员看，质量检验报告是所有产品的都在，一连好几页，一页一页翻看，最主要的是我们的产品都是冷藏收获务必迅速，收获部的员工每一天都很忙，没有人有时间来慢慢教别人。第一次自我收获足足用了三个小时(16点开始一向19点)。由于刚来需要一个适应的过程，所以这个过程中销量一向不是很梦想，再者7月下旬一向都在下雨，超市附近新开了一个华联超市，顾客相对来说少了很多。总的来说7月份的销量不够梦想，有主观原因也有客观原因。从公司开会回来我认真总结了一番，找出我做得不到位的地方，争取在八月份把销量提升上去。八月份刚开始的3号，真的另我极其的难忘，因为那天我哭了。按照常理说来了大半个月了对收获的流程就应很清楚了，可是那天由于既要退货又要收获，先退货才能收获，可是之前没有退货的经验，程序一点都不懂，全都乱了套，收货部的其中一位收货员当天情绪也是很不好，狠狠把我骂了一顿，加上质量检验报告频频出错，我急得就哭了。可想而知当天的销量下降了一半。下班回家的路上我好好想想了，确实是有错在先，所以我决定今后找人帮忙收获。因为其他的促销员都是公司派人收获，所以他们相对来说就比较闲，于是我平时有时间的时候就帮石埠牛奶的促销员上货，然后公司有货来的时候我就请她帮忙一齐收。事实证明在接下来的日子里我们合作得很愉快。

八月份的销量在九号的时候有了一次突破，到达了七、八月分最好的一次，而在14号的时候又有一次突破，这次得到了公司的表扬。8月17号公司派了接替我的新促销员，最终我决定教她两天，把我在超市学到的一些技巧还有相关的程序教给她以便她少走弯路。8月18日22点我结束了为期一个多月的暑期实践。

三、实践总结：

在实践的过程中，不管是自身、公司还是超市本身都存在着一些需要解决的问题，总结有以下几点：

(一)自身:前期学习不够，对公司的了解不深入，导致正式上班不能很好的应对各种突发的事件，解决问题的潜力有待提高。另外销售方面的技巧也有待提高，理论的基础还是够扎实，相关的销售心理学还有推销的技巧各个方面的理论知识都需要有进一步的提高、

(二)公司的业务员办事效率有待提高，尤其是质量检验报告的打印和发送，几乎每次都会出现错误，检验报告一旦出错货物就不能收进仓库，冷藏的货物容易变质。一连串的问题都会出现，影响销量。

(三)太阳广场的人人乐超市销量与其他的人人乐超市相比销量一向不是很梦想，其实很大一部分原因是员工的管理上存在的问题。例如，同样一个超市各个部门的员工都不和睦，果蔬区的拉货车即便是空着也绝对不会借给急着找车子拉货的其他员工，赠品的申请程序过于繁琐，浪费员工的很多时间。超市的货物格局也是很多不合理的地方，零食区分成了两个，一个崽二楼一个在三楼，不能满足顾客的需求。另外，超市本身的员工分工就很不合理，没有把任务分配清楚，各个区的职责没有落实好，导致出现了问题找不到负责人。

(四)实践体会：

本次暑期社会实践感慨良多总结有一下几点

(一)要想做好工作，良好的沟通是关键。

无论是与同事还是顾客，沟通都是很关键的，尤其是工作之初，很多事情都需要良好的沟通，掌握良好的沟通技巧是提高工作质量的保证，沟通不好，事情解决不了，影响情绪，销量就会降低。人与人相处是一门很有学问的艺术，人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自我的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自我去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

(二)顾客是上帝，领导也是上帝。

相对于服务行业来说顾客就是上帝，只要把顾客伺候好了，一切都好办。这句话真的一点都没错，在工作的过程中有时候难免遇到比较麻烦的比较刁钻的顾客，可是只要我们语气缓和点顾客还是比较满意的，黄氏牛奶的促销员就是因为说话语气重了点，结果有一位顾客在超市里大喊着要投诉她。我虽然也遇到过类似的顾客，可是其实我们能尽量满足他们的要求，顾客还是很不愿意惹出事端的。再者，领导也是上帝，这是我从伊利酸奶促销员被赶走的事情中领悟出来。领导是就是领导，作为领导工作上就要尊重他，服从管理，与领导绝对不能有正面的冲突。

(三)努力、努力、再努力!

虽然是短期的实践，可是暴露出了我学习很多不足之处，比如销售心理学，懂得这门学问的话我相信我会做得比此刻更好。在接下来的学习中要不断的学习和摸索，不断的总结经验，学好课本知识的同时也掌握谋生的手段。期望下一个暑假实践会有所提高。

(四)最终，十分感激xx行商贸有限公司给了我这次实践的机会，也感激那些在工作中帮忙我的超市员工和促销员。

**社会实践报告11**

距离第一次社会实践结束已经一个多月了，现在回想起来，那真是一段忙碌的日子。相比起现在的轻松，想想那段时间，每天都要早起奔赴活动地点，回来后还要抵抗住电视的诱惑写通讯稿和总结，也别是一般滋味。

我们的活动主题是“探千年沉淀，寻煤都风采”，这个是主题是我们队员冥思苦想大半夜才出来的成果。翠绿的条幅和旗子，鲜红的学院大旗，还有踌躇满志的我们，就这样浩浩荡荡的从杭州来到了阳泉——这个从牛牛最终说过无数次的地方。虽然到来之前她一直强调阳泉的小和破，可到了我才知道，她一部分是错的哦~~呵呵。

为了弄清楚煤碳从开采出来到应用实践的整个环节，我们分别选取了具有代表习惯的企业和厂子进行了参观实习。在这里，要尤其感谢牛牛一家人的全力帮助，给我们的活动带来很多便利。在五矿矸山，震撼我的是那一车车的煤矸石最后都能成为种庄稼的沃土，那不辞辛苦的种草工人，那朴实的话语和笑容，以及目送我们离开的情景。在神堂嘴瓦斯发电厂，令我佩服的是带领我们参观的工作人员，扎实的专业知识，敬业的精神，耐心的回答我们的提问。那先进的机器和完美的工序，让我由衷赞叹。在这里，我也第一次戴上了安全帽，像个专业人士一般出入厂房。激动的我们纷纷合影留念。在国华第三发电厂，有那位叔叔的热情招待，只可惜带领我们参观的工作人员似乎有些业务不精，对我们的提问有的没能回答上来。但在大热的天能陪我们一起参观，也是真的要谢谢。在兆华铝厂，以前在化学课本上背过五无数，在理综试卷做过无数次的电解铝方程式，它的应用真的就出现在我们眼前，而在进行这一步前，还有那么多的准备工作。我也终于知道，纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在五矿选煤厂，厂长的亲自接待并耐心讲解和带领讲解，我真的是获益匪浅。那么多复杂的机器，那么多要考虑的因素，在整个程序中都要考虑到，真的是没有想象的简单。

居民关于环境的调查问卷和面向矿工的煤矿安全知识问卷调查，真的是耗费了我们大量的人力物力。不厌其烦的向过路居民发送问卷，讲解，统计，真的体会到和人打交道的不易。那些刚刚从八百米深矿中走出的矿工，更是给我深深的震撼。那深深的地下，应该是另外一个世界吧。不同于地面的压强，光线，空气，每一步都是在挑战生命吧。

作为娱乐活动的狮脑山之旅，呵呵，唉，大家深有体会。年轻的生命活力竟不如年过七旬的牛爷爷，大家要增强体质锻炼啦！！

我应该不会忘记每次做活动回来我们那些脏脏的脚，那些个用划拳来对洗澡进行排序的场景，其中奸诈的熊也多行不义自毙了，而我，每次还都是有好运气伴随。牛牛一家的热情款待，真的让我很感动，做尽了地主之谊，深深的说句谢谢！！

第一次社会实践，我们遇到过问题，也想办法改正，有的改正过来了，有的却没有。每次经历都是经验，相信以后的我们在参加类似的活动都会成长很多！！

谢谢队长，谢谢队友~~

**社会实践报告12**

一、实践目的

作为新时代的生存方式，网络生活正变得普及，它让我们置身于信息的海洋，随时参与社会的变迁。而作为时代的骄子，未来社会的主人，大学生是如何运用网络，如何在寒假这段时间享受网络生活的呢？这两种新势力的碰撞又将给我们的社会带来怎样的希望与担忧呢？了解大学生的网络生活状况对于更加准确的把握时代前进的方向十分重要，所以我们在此将其列为实践报告的主题，调查了寒假期间部分大学生的上网情况。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

二、实践形式：

1.对各个年龄段人群进行询问。

2.去公共场所进行走访调查。

3.上网查询资料。

三、实践时间：20xx年1月20日到20xx年1月26日

四、实践地址：xx省xx市xx县周边地区

五、实践人：

调查时间安排表：

1日期

日程

1月20

准备工作在网上搜集相关资料

1月21日

拟定计划查目的地

1月22-25日

数据和拍摄

1月23-26日

分析数据撰写调查报告并修改漏洞

1>关于上网频率和用途的调查

调查显示，大多数大学生在寒假期间都会上网。上网频率一般以几天上一次网居多。上网的时间一

般控制在2-5小时。看新闻、查信息、收发邮件、下载软件或资料、制作主页、跟帖灌水、交友聊天和娱乐休闲等为大学生进行的常规上网任务。据有关资料显示：前三者的比率较高，分别占到66、67和68；上网目的只为完成上述内容的某个单项或双项者占24，76的人上网为完成上述3项以上的多重任务。人均电子邮箱个，每周人均收发邮件封。做过版主和建有个人主页者的比率分别为10和15。而在调查的大学生中，男女生的上网情况又有所不同，以下是详细数据：

男生女生上网人数情况百分率差异表

上网频率（天/次）用途

0 1 2-6 7 30 30以上了解信息娱乐学习联络

男生

女生

平均

从表中我们可以看出，男生上网的频率普遍比女生频繁，大都集中在1-7天一次。而在用途方面，了解信息两者大体相同，虽然女生在娱乐方面比男生还多,但在学习方面却比男生高，这似乎体现了女生的自律性更高些，而在联络方面，女生的`爱嚼舌头’’与``重感情’’是众所周知的,因此,百分率比男生高也在意料之中。此外，调查显示男生和女生中从未上过网的概率是零,而经常接触网络的占半数以上。这说明网络生活在大学生中已经得到相当的普及。

纵观平均百分率，在用途方面，据首位的不是获取信息，也不是学习，而是娱乐。这也难怪，在这个充斥着诱惑的花花世界里，有太多太多吸引人的东西，作为新一代的我们，还未经历人生百态，世事沧桑，我们所拥有的阅历还不能够使我们在诱惑面前有张有弛，有时宁愿选择娱乐，满足一时的身心放松。但这也不是说我们对娱乐的态度应该一见就嗤之以鼻，适当的娱乐是必要的，毕竟娱乐能放松一个人的身心，它的作用不是其他东西轻易能替代的。但世事万物都遵循着一条不变的道理，那就是过犹不及，娱乐不应该占主导，这就像网络并不是单单为娱乐而发明的，我们始终都得记住网络存在的意义是为了方便生活，方便信息交流。

**社会实践报告13**

两年的大专生涯转眼即逝，我们即将走入社会。根据学校本专业社会实践要求，为了加深和巩固在校所学的理论知识，训练和培养学生实际工作能力和学以致用，在实践中熟悉和掌握计算机应用的内容、步骤和方法，提高实际工作能力和业务素质，学校安排了社会实践教学环节。就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘人员条件都写着“有经验者优先”，可对于我们这些即将走向社会的学生，社会经验又会拥有多少呢？因此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，能够更好的在社会上发展，能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们必须参加社会实践。于是，我走进了一家服装店，开始了我的社会实践活动。

原以为找工作很容易，可是事情远远没有我想的那么简单。找工作的第一天就给了我当头一棒。记得那天我顶着火热的太阳，骑着自行车找了一整天。在现今社会，招聘的第一个条件都是有经验者优先，可是一直在校园里的我还没打过工，又哪来的经验之谈？还有就是他们看到我是个刚毕业的大专学生，怕我吃不了苦，所以都不打算录用我。我找啊找啊，跑了好几条街都找不到，又热又累又饿。怎么办？我该怎么办？难道我就要这样放弃了吗?这就是我的能耐了吗？不行，我不能放弃,遇到困难就放弃，这不是我的风格！然后我找了个商店，买了点吃的喝的，吃饱喝足后又开始了我的找工作之旅。终于，功夫不负有心人，我找到了一家服装店，这家服装店愿意聘我做店员，虽然这和我的专业知识一点都用不上，但我还是很高兴能找到一份工作。回到家，我吃了很多饭，然后早早的就睡下了，好保存体力准备明天的工作，加油加油！

第二天我很早就起床了，工作第一天不能迟到，要留个好印象给别人，吃完早餐，打扮好以后我便高兴的出门了。第一天上班，对初次工作的我来说有些羞涩，总觉得无所适从，当看到其他的同事忙得不亦乐乎的时候，自己却帮不上什么忙，真的恨不得找个地洞钻进去，心中无数次给自己打气说，有什么好怕的呢，但自己始终放不开，只好在门口招呼客人，以前逛街的时候，无数次经过专卖店，从来没注意那些站在门口的店员们是如何做好她们的工作的，可如今自己站在这个岗位上，亲身体会到了工作的滋味。幸运的是，同事们对我挺照顾的，店长给我讲解了许多招呼顾客的办法，有什么应付不了的，她总是和我配合，把工作做好。其他的同事，他们都会详细地给

我介绍各种款式适合哪些人穿等等。中间我学到了许多经验，譬如要有耐性，要学会随机应变，顾客是我们的上帝，顺随他们的脾气，像还价等不合理要求要婉言拒绝，作为一个小店员还要勤快，要始终面带微笑等等。

由于我的工作是向顾客推荐衣服，从早上8点到下午6点，除了有一个小时的吃饭休息时间，其余的都是行走在卖区里，同时还要不停的讲话，况且在卖区里，人声嘈杂，我们必须大声说话才可以让顾客听见，这使得我们嗓子难受，喉咙沙哑。刚开始的几天里我的脚是肿的，嗓子是哑的，再加上有压力的超负荷工作量使我越来越感到艰辛，到了第三天我真的都不想做下去了，但是想一想到了哪里还不都是一样，同时也越来越理解父母的辛劳，原来任何一个工作都是辛苦的。

刚开始几天，我不知道该做什么，像个无头苍蝇一样，衣服挂错，找不到正确的位置，顾客来了就只是一直跟着，不知道该怎样介绍，顾客试衣服，只会说：“嗯，好看好看”。更有的时候，给顾客搭的衣服顾客不太满意，失望的离开。当时我很苦闷，本来自己就遇到陌生人不太敢说话，甚至我想过还不如回家，想吃就吃，想睡就睡。不过，我还是没有离开，我不想我第一次的工作就这样无果而终。

我现在所工作的服装店是一个品牌服装加盟店，每天卖出去的衣服要按款号色号登帐，还需要在系统里每天进行收银的工作。于是，在我熟悉了店里的情况下，我主动要求做登帐收银的工作。登帐主要是运用excel表格，在学校的两年里，我的专业是计算机，对于excel我运用自如。收银需要进一个系统，由于进行过会计电算化培训，它们有同样的原理，所以这些工作对于我来说都没有问题。以往这些工作都是由店里的导购娜姐来做，她既要服务顾客，又要做这些琐碎的工作，所以每天她都要呆在店里很晚才下班。现在这些工作由我来做，减轻了娜姐不少负担，她给别人介绍衣服的时候心情也特别好，顾客也都特别满意。此时我感觉到了自己还是有价值的，这让我信心倍增。

在工作的过程中，我也出现过很多的问题。记得大约上班后的第三天，我给顾客介绍服装的时候，有一个顾客特别麻烦，换了好多件衣服都还是不满意，一边换一边说：“怎么都这么难看啊，穿这样的衣服简直浪费我的身材嘛”当时我就火了，和顾客吵了起来，最后店长过来平息了这场争吵且批评了我，她告诉我说做为一个服务行业人员，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。听完店长的话，我知道了我们的一切出

发点是为了顾客，处处要为顾客着想，顾客就是上帝。

当然，在我帮助导购娜姐进行收银的工作时，由于我的粗心也出现过问题。记得有一次，在给顾客找钱时，把系统上的找零数字1看为7了，所以导致给顾客多找了6元钱。到了晚上，店长过来结算当天的收入情况时，明显账目出现了问题。最终根据数据显示，是我给顾客多找了6元钱。所以最终的结果就是在我的工资中扣去了6元钱同时我也接受了店长的批评。经过这次的问题，我认识到了在做收银这方面的工作时，必须要时刻保持清楚的头脑，要十分细心的去做，不可以粗心大意。

经过一段时间的锻炼和学习，我也成长了很多，学会了一些销售技巧。有一次店里来了几位高中学生，她们需要挑选一套跳街舞的衣服，她们想让我帮她们搭配一下。我在心里想这可太好搭配了，因为我和她们的年龄一样，我也是一个很喜欢追逐潮流的女生，在这一方面我的眼光可不是很差的。在经过我的推荐下，她们最终选择了一套很个性、很朝气蓬勃的服装，她们每个人买了一套。这是我来店中第一次卖出去这么多的衣服，心中很很高兴。晚上店长也表扬了我，她说：“不错啊，来了不长时间就可以卖出去这么多的衣服，以后继续努力哦。”我笑着点了点头。经过这次的事情，我明白了在给顾客推荐衣服的时候，最主要的就是按照顾客的所需、所爱、所想和顾客对衣服风格的喜欢来为顾客搭配衣服，这样才会提高销售量。

实践是检验真理的唯一标准，心酸苦辣说出来也不会有人真正理解，只有亲身经历才会懂其中的苦。经过一个月的实习，我拿到了第一笔工资，我并没有感到非常开心，只觉得全身心的累。回想这次社会实践，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。在社会上要善于与别人沟通，如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。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。经过这次的社会实习，使我与别人的交流能力有了很大的提高。

仔细回想我的实习过程，其实也有很多快乐可言，有同事的关照，有店长的教导，而且认识了很多的朋友，有他们的帮助和理解、支持，是他们教会我成长，让我有勇气坚持到最后，总体来说我的社会实践还是很成功的，学到很多东西，而且还赚到了钱。

其实在实习的这段时间，我觉得我所在的服装店在管理人员这方面有所欠缺，服装店中的衣服类型都是不一样的，我们店中的店员应该分为二大类，比如说：第一类那就是我们的收银员，收银员的工作就专心的收银就好了，这样就可以时刻保持清楚

的头脑，也不会在账目上出现问题。第二类就是店员，店员有二个人，可以根据她们两个人对儿童服装和成人服装的搭配了解程度，把她们分别分到儿童装专区和成人装专区，这样就不会太混乱，每个人也可以专心为顾客服务，而不至于一会儿跑到儿童专区，一会儿跑到成人专区这样忙碌了，每个人都有每个人该做的事情，这样可以使服装店有更好的收入。

以上就是我的社会实践总结，有了这次对社会的深入了解，我相信我在以后的发展路上会越来越好。

**社会实践报告14**

实习期间，在公司领导的强有力的领导和关心下，我在工作中里有很大的提高。现对实习期间的工作总结如下。

一、实习情景

为了更快的融入公司加入这个大家庭，也为日后工作打好基础，我从公司的企业文化开始了解，然后按照顺序填写基本信息。公司对每一个员工都进行了承诺，让我产生了一种归属感和安全感，也让我期待三个月之后从那里走出去时的我。同时为我能进入公司成为这团队的一员感到自豪，相信自我能在以后的工作学习中，严格自律，坚持履行公司的承诺。

在XX了解到公司里其他同事的基本信息，为工作生活上的交流做好必须的基础。然后开始了解公司的运作流程，主要业务，还有自我的工作资料，渐渐的学会管理自我的时间，安排自我的工作。在公司里我属于行政部门人员，主要管理公司里的业务报销、办公室的值日安排、负责采购办公用品、监督考勤，还有更新网站的相关栏目。在工作中，能够运用到专业知识整理统计业务报销表还有值日表，学会了修改排版、后台发布文章。

在工作中充分运用自我的专业知识，把理论变为实践，巩固所学知识。重视专业培训，积极参与培训聆听专业人士的指导，向同事请教学习，提高自我的本事。围绕本职的工作，学习相关知识，拓宽自我的视野，在实际工作中把理论知识化为实用技能。

认真做好本职工作和日常事务性的工作，做到手脚口脑并用，票据要及时报销，账目要清晰登记，协助领导建立健全的各项制度，坚持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理工作日趋正规化、规范化。认真完成办公常用品的购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料信息归类管理等很多的日常事务，保证办公室工作的正常开展。

二、存在不足

一是欠缺工作经验，尽管经过一个多月的锻炼有不少提高，可是还是缺乏实战经验；

二是事务性的工作繁忙复杂，一不细心就会出错；

三是工作中也不够大胆，总是不敢尝试走出第一步，害怕失败；

四是缺乏沟通，不能充分利用资源，不太敢表达自我的观点，虽然一向在学习中改变工作方法，却很难在创新中实践；

五是工作缺乏计划，由于工作没有规划好，工作目标不够明确，主次矛盾不清，常常到达事倍功半，把能够延后再做的事情花大时间去弄，而该完成的事却没做好；

六、专业知识面小，对公司的业务还是不很得心应手，专业知识少不能胜任工作。

三、改善措施

针对经验不足的问题，必须在日常的工作中锻炼自我，总结成功失败的经验，防备自我的不足。事务性的工作尽管繁忙复杂，但也存在必须的规律，根据规律做事，不懂就问，虚心求教。大胆的与人沟通交流，在人际交往中锻炼自我的胆识和语言表达，不要害怕别人的耻笑，要相信自我必须能行。

**社会实践报告15**

今年暑期我参加了第二十九届会的志愿者活动，负责海淀区宝鼎大厦站点的服务工作，在7月20日至8月四日这段时间上岗从事城市志愿者的站点服务。作为城市志愿者我们服务的基本内容是：信息咨询、语言翻译和应急服务三个项目。

我所工作的宝鼎大厦站点设立在会自行车赛的途径地——祈年大街沿途，临近天坛、前门、地下城、洪福胡同等多处旅游景点。此地还是休闲餐饮的繁华地段，处于新世界商场、崇文门饭店、哈德门饭店等饮食休闲场所的几何中心区域。这里同时也是交通中转枢纽区域，临近地铁崇文门站和汽车站。还是通往火车站的交通干道。因此这里自然成为人流密集的热点地区，信息咨询成为站点最为重点的服务项目。为了在能志愿服务期间高效快捷的完成信息咨询工作。我在未上岗之前的一周时间就开始关注和熟悉志愿者站点周边的道路交通，并进行了实地的考察记录，做到对当地交通和路况有一个比较系统全面的掌握和了解。以便在日后工作中能够加快捷的为行人解答疑惑。崇文区宝鼎站点除我们五名大学生志愿者外还由当地街道办事处派出一名熟悉路况的工作人员参与到站点服务中来。这就提高了我们工作的效率，许多难题都得以快速解决，这也推动了志愿者站点整体工作的顺利进行。

由于地处繁华，又位于交通的中间枢纽地区。因而有大批的行人、游客途径宝鼎大厦志愿者站点。其中不乏外国友人，他们时常会因道路交通问题向我们寻求帮助。这就使得语言翻译工作变得十分重要。虽然我的英语已达到四级水平，可以和外国游客用英语进行基本交流。但从事语言翻译工作时，还是出现了一些沟通困难的情况。有些外国游客并非以英语作为母语，对英语掌握水平有限；还有些外国游客说的英语带有浓重的方言色彩，这些多少给语言交流带来的一些影响。但通过运用中外文对照的双语地图并在团队的集思广益，共同努力下，我们还是很好的解决了这一难题。使外国友人的问题得到满意的答复，确保了外国友人出行的顺利。

作为城市志愿者的另一项基本工作是应急服务。这要求我们志愿者在面对突发状况时首先做到冷静，同时快速联系志愿者总部，对突发状况进行妥善处理和解决。我们小组在宝鼎大厦站点的服务过程中虽然没有遇到此类问题，但还是时刻牢记应急服务工作的纪律和准则，以“做好本职工作，妥善解决问题，”为服务的宗旨，时刻做好应对突发状况的准备，做到没有一刻松懈。除了做好志愿者的基本工作外，我们还向路人纷发会相关资料。宣传安全知识普及常识，为盛会文明、平安、成功的举办贡献一份力量。

伴随着盛会的全面展开，在志愿者工作中，我们在志愿服务工作良好展开的前提下，立足站点自身，进一步发掘创意和理念，积极开展新活动，为喝彩，为加油。

在我的创意和发动下，经过全体队友们的同心协力，一副由1000名群众共同参与完成的用大拇指印绘制的会会徽——“舞动的”最终完成。此次活动期间，我们除了在站点积极开展活动外，还来到王府井大街，征得当地警员同意，并在他们的支持和帮助下积极开展了这项活动，这项活动也受到中外友人的一致赞扬和好评。

日本一家电视台记者以及香港财经大学的学报记者在活动期间对我们志愿者进行了现场采访，将我们中国青年学院中文系志愿者对于会的祝福、支持和热情进行了报道。

在当天活动完成后，我结合现场拍摄的活动照片，对此次活动以图片新闻形式组织编写了新闻稿件《制作“拇指印会徽”》，并投给奥组委和青年报联合创办的志愿者报，于第71期志愿者报第四版报道了中国青年学院我中文系学生的此次活动。随后，河北燕赵晚报也刊登了我投写的新闻稿件“舞动，拇指传情”，报道了我校中文系学生此次别出心裁的志愿活动。由我和另一位同学共同完成的此次活动的另一篇新闻稿件“千人拇指祝福印，共绘舞动的”在本校的志愿者简报也进行了刊登报道。

通过此次活动，不仅传递出了我们志愿者对于盛会全力支持的热切呼声同时也使得中外友人看到了志愿者的热情和风采，我从活动中得到锻炼，经历了从策划，到组织，直至活动宣传、报道的全部过程。在获取了成功喜悦，汲取宝贵经验的同时也树立了自信心。组织这次活动使我感悟到：志愿者不仅仅是一种形式，我们要将服务的热情转化成一种行为的动力。只有这样才能收获志愿服务真正的快乐，这样才能体味到自我成功的喜悦。只有全身心的投入才会收获不一样的感动。

小立方，会城市志愿者的家园，也是路人寻求帮助的港湾。在这里工作的日子是充实而有富于意义的，虽然在夏日的午后工作给我们带来许多困难。但炎热的天气却不能驱散我们志愿者内心的欣喜。在这里始终洋溢着的会心的欢笑，无时无刻不释放着鲜活的。对我而言，在做志愿者过程中最大的收获就是明白付出其实也是一种收获，特别是精神层面上的丰富和提升，施助于人的幸福感时常会溢满全身。我们在帮助别人的同时自己的人格灵魂也在潜移默化的修养完善。与此同时我还感受到团队协作的力量，一个合作的团队才能产生不同凡响的创造力。

通过参与会志愿者的活动，我深切领悟到志愿者事业其实是在向人类传递一种呼声：不计回报的付出，尽己所能的做出一份贡献，这不仅仅是一份善举，更是一种对生命、对社会日趋和谐、日益繁荣的推动与贡献。再小的一份力量，凝聚起来也会造就不凡的成就和辉煌。我作为志愿者的服务工作虽然告一段落，但是作为志愿者奉献友爱的精神却深深植根于我的内心，它将是属于我一生的珍贵记忆和精神财富。相信第二十九届会会在众多志愿者的努力下必将创造出别样的成绩和感动。

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！