# 2024年大学生暑期社会实践工作报告(十八篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-03

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。大学生暑期社会实践工作报告篇一...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**大学生暑期社会实践工作报告篇一**

我，一个金融专业的学子，放弃了有关金融方面的暑期社会实践，选择了留在一间琴行实习。

理由有三：

1、暑期是一个学习与实践并行的好时期。选择琴行，很重要的一点就是它给我提供这样的平台，学习再实践。

2、生命曾可贵，爱情价更高，若为自由故，二者皆可抛。在琴行，时间是自由支配的，我可以按自己的需要规划每一天的任务。

3、有朋友与无朋友在的地方，其他条件都一样，那么，我会选择有朋友的地方。选择琴行，因为两个大学最好的朋友也选择那里。

小平同志说过：实践是检验真理的唯一标准。此话甚好，事实说明我当初的选择是真确的。在琴行的一个多月的实习中，用白岩松的一本书的书名来说，就是：痛并快乐着。

先说痛吧，不得不说这一个月的生活就是“人间地狱式”的生活。我要学吉他弹奏了，这对天生五音不全的我而言就好像旱鸭子要学游泳了。事实也胜于雄辩，第一节课，我是在神游太虚的状态下解散的。老师讲得出神入化，我听得满头露水;老师对我那是信心满满，我那是快到绝望边缘。但是，万幸的是我天生自学能力还是很不错的，下课后，凭着一股不服输的牛劲，我拼命练习。可能是皇天不负有心人吧，我我的付出得到了回报，我学会了第一节课三分之一的内容。而此刻，夕阳西下，我实习的第一天，第一节课，结束了。

然而，痛还在继续。实习的第一个夜晚，我荣幸的当上了“厅长”。那一夜，我一夜无眠，我睡在沙发上，数完星星，数羊羊，直到黎明到来。望着窗外蓝蓝的天空，我突然觉得身心疲惫，很有种想回家的冲动。我很惊讶我会萌生此种想法，要知道我是农村土生土长的娃儿，我的血液里应该流淌着吃苦耐劳的特质。所以，很快我就打消这一想法，继续我的实习生活。

其实，最痛的还是跑业务时的一次次失败。当初选择来琴行就是因为在这里我可以学习业务知识。然而，学是学了。每天，老师都会教我们一些业务知识，教我们如何跑业务及其一些注意事项。

每次，我都把老师教的东西牢记于心。“千里之行始于足下”。当我听完老师的传道，我就和我的搭档去把这些知识技巧付诸实践。但是，每次都是以失败告终。我记得有人说过：跑业务就像泡妞，前九十九次失败了，第一百次成功了就可以了。可是，我们别说第一百次了，第一千次也失败了。这让我不得不怀疑我的能力与运气。我的心情也一下子跌倒了谷底，整天浑浑噩噩，如同行尸走肉。

暴雨过后是彩虹，痛过之后是快乐。回首，快乐无处不在，无时不在，点缀整个暑假就像繁星点缀整个星空。一个多月的苦练，我学会了弹吉他。虽然，技术还不够炉火纯青，但是，弹唱是没问题的了。回想刚开始的学习，再看看如今的成就，心中难免为自己倍感自豪。另外，我的业务能力也在这个月中大大的提高了。从开始的四处碰壁，到现在的百分之几的成功概率，虽不多，但够了，很满足。有句话：水果不仅需要阳光，也需要凉夜。寒冷的雨水能使其成熟。人的性格陶冶不仅需要欢乐，也需要考验和困难。是呀，只有经历困难，我们才能体验人生的酸甜苦辣，我们才能磨练心智，我们才能更好更快的提高自己各方面的能力，这就是一分耕耘一分收获。同时，也告诉我们：成功是在你要放弃时多坚持一会儿，向前多走一步;面对困难要有勇气，恒心。人生最幸福的时刻是苦尽甘来的那一嘴角上扬。

快乐之浓浓师生情。从小我就对老师特别没好感，经常跟老师斗嘴、吵架，觉得老师特别虚伪。但是，来到琴行，跟里面的老师相处了一个多月，我暂时搁下了原先对老师的这一观点，而是觉得老师真的很好。教我们吉他的是黄老师，他给我的第一感觉就是谦虚，老实厚道，很有绅士分度。我们和黄老师一个多月的相处，大家的关系除了师生关系外，更多的是兄弟情。黄老师不仅教我们弹吉他，更教我们一些为人处事的道理，我想这是一个老师最应该做到的，而黄老师做到了。当然，黄老师身上也有我不喜欢的一些东西，比如，他身上有一股香味，这让我很反感。除了黄老师，阿英姐、阿芬姐也相当不错，我们常常一起去吃宵夜，去玩。

在琴行，我们要是犯错，她们总会为我们求情。我想这样的老师，值得我尊敬。从师生情也反映出另一个立足社会的重要因素：人际关系。没错，人际关系，这在当今复杂的社会里至关重要，堪比金钱、权利。我一直认为：大学除了学习，就是人际关系和社会实践了。在这一个月的实习里，我的人际关系不得不说又上升了一个台阶，结识了琴行里的老师，还有跑业务时认识的一些成功人士。我很高兴把我的人际网拉宽拉长，这为我以后走入社会，立足社会提供了强有力的保障。

**大学生暑期社会实践工作报告篇二**

我在酷暑中迎来了作为大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气炎热，烈日当头，我毅然踏上了社会实践的道路。想通过这次经历,亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。自从走进了大学，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，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢?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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我来到北京大兴区赢海镇城管分队作一名城管协管员

7月14日我开始工作.工作比较复杂巡逻排查与协助其他部门工作

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人会告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自已的努力做到最好。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自已的能力!记得老师曾经说过大学是一个小社会，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的身份。接触那些成刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到;而在实际工作中，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。

回想这次社会实践活动，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，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种.种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

**大学生暑期社会实践工作报告篇三**

本着一颗不为利益，只为在实践中磨练自己，在实践中寻找自己的不足，更为在实践中能成长自己的心，我开始工作，深处其中体味了一下这份工作的酸甜苦辣。

一、社会实践经历

工作第一天，领班把任务分配了一下，大家便开始了新一天的劳作。孰不知我这个新手什么都不会，似乎大家都认为是约定熟成的东西了吧，我向别人求助了一下，拖地时，但我还使尽浑身解数努力去拖，总算是干净了，擦擦额上的汗珠，我真感到累了，不光是拖地，像擦杯子整餐具，这些活儿跟我们平时干的都不一样，看这些老手们干的都是有板有眼的。虽然不是很上手，但我觉的很欣慰，让我懂得了，生活中琐琐碎碎的事很多，但他们中都隐含着各自的规则，需要我们去遵守，去感受，不容一点的忽视懈怠，只有这样，我们才能收获许多，成长更多。

我欣喜地感觉到，通过社会实践的磨练，让我变得更加成熟、更加自信，我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动!

二、社会实践主要体会

刚来的前两天是给我们培训的，别认为服务工作是一份简单的工作，为了让我们熟悉饭店的基本工作流程和熟悉菜品，所以我们干起了传菜。虽然传菜部基本上都是男生，我们证明了女生也可以干的一样好。开始练我们端盘子，男传菜员两手各拿一个端盘，我们也不例外，端着盘子来回来去，有的菜品也很沉，就这样走，一走就是一个小时，走的腿都酸了，酒店还给我们发的小跟鞋，想从来没穿过跟鞋的我们，更是一种煎熬啊!工作时我感觉很累，而且很不适应，觉得有些坚持不下来，但最后还是咬牙挺过来了!

宝贵的经历胜过我们在课堂里埋头于课本里绞尽脑汁，尽管这样的实践不能代表什么，但却能使我们感受到走出象牙塔后危机四伏的压力，有了这样的体验过后，当我们真正面对困难的时候，我们会发现自己比别人多了一份的淡定和冷静，千万不要忽视每一件事的细微之处，因为往往事情的结果就在这样一个不起眼的细节处决定成败。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。

这家饭店是一家四星级的商务涉外饭店，每一个饭店都有好几个岗位，各个岗位的要求不一样。这家饭店岗位主要有前厅、餐饮、客房、酒吧、商品部、康乐等，而各岗位中又有小小的岗位组成，我的主要工作是餐厅服务员。

餐厅是饭店中的一个重要部门，是客人用膳的主要场所，也是饭店获得最佳经济效益、弹性最大的部门之一，它的服务特点是服务员直接对客人提供对面的服务，个量大，时间长，需求多，为了满足宾客的不同需求，必须做到美味佳肴，令客人吃得满意。工作很苦很累，明天都要忙到晚上九点之后，但是我却从中学到不少书本上没有的知识，也顺利的将所学充分运用到实践之中，做到了理论和实践的结合。

每天上班时间不固定，每周都会给我们排班，有早班，中班还有晚班。上班时开会领班就会给我们介绍菜名及价钱和今天的工作日程，还有今天客人订好的包间，哪几个传菜员去哪几号包间服务上菜等等。11点开始站岗了，迎宾在门口等待来临的客人，中午十二点到两点是客流高峰期。4点半过去又开始打扫卫生。晚上五点到九点又是一个客流高峰期。

在服务中，有不少礼貌礼节和仪容仪表是应遵守的，餐厅服务员主要的职责是负责菜肴的传送工作，在服务中要做到精神饱满，并且热情和蔼地面对顾客们，耐心的满足顾客的所有要求，急顾客所需，这样才能让服务传递到顾客心中，让顾客觉得物有所值，给顾客留下美好的印象。

在这一点上，我丝毫没有马虎，它让我在面对顾客需求等其它服务时，能够迅速而准确的完成，而且在动作、表情等细节上也做到了精益求精，给领班留下了很好的印象，也让顾客十分满意。

由于我们饭店的假期工比较多，因为社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。社会实践是一种动力，在祖国需要的时候，我会无条件地把所学的知识和一切奉献给祖国和人民。

走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。在实践中我们才能真正的知道自己有半斤两，我们需要虚心的向前辈向同行请教，不断的充实自己壮大自己。

三、社会实践的感想

经过这次实践的经历，让我深刻的认识到，不管做什么事情都一定要认真仔细。学习也应如此，决不能走马观花，尤其是在一些看上去不起眼的小事，更是不能马虎的，正所谓细节决定成败。过程难免有忽略的时候，但这时的我们应该抱有学习的态度主动求教于他人，不放过任何一次学习的可能，因为再细微的工作都存在着它自身的价值和意义。

这次假期的社会实践让我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，领悟人生的真谛，创造人生的价值。树立正确的人生观，价值观。学习职业道德好职业活动中的法律知识，提高职业道德和法律意识，锻炼实际履行职业道德规范和法律规范的能力。正确认识当前我国的就业形势，树立正确的择业观和创业观。

以上就是我在假期的社会实践，它给我的身心带来了很深的感受，对我以后的生活产生了很大的影响。通过这次的社会生活体验，我真的感触颇深，不论是老人还是小孩，不管是工人还是个体户，都应该热情对待，更应该牢记“诚信”两个字，真正做一个诚实守信的人。

**大学生暑期社会实践工作报告篇四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有10多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过,,人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。

促销过程中的体会及感触：

促销通过,,我实践我觉得就是通过,,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费(第一范文网)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过,,自己来了解产品。另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。

本次社会实践总结：

不管做什么事，态度决定一切。

做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。

明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生暑期社会实践工作报告篇五**

电子信息学院暑期社会实践课题组，6月29日，我校电子信息分院大学生实践“\_”小分队一行10人在老师的带领下，结合“\_”指导思想,前往安吉市地铺镇三官村针对当地村民自治问题展开调查，现将课题组对三官村民主选举、民主管理、民主决议、民主监督四方面情况的调查总结如下：

一、民主选举是村民自治的基础问题，关键要克服瓶颈制约，找准平衡基点，整体推进。

村委会民主选举是一个复杂的系统工程，诸如选举的理念、选举的功能、选举的技术、选举的程序等构成了一系列民主选举中的理论和实践网络。据三官村村委会领导介绍，三官村村委会由全体村民选举产生，经“海选”产生候选人，然后进一步选举出村委会领导班子成员。但是，调查问卷显示，村民虽然都对民主选举这一举措表示赞成和肯定，但村民的法律意识普遍较差，民主选举的主动性和优越性并没有完全体现出来。在调查过程中，该村表现出来的问题主要反映在以下几个方面：

1、民主选举中的瓶颈制约：

(1)法律规定的前瞻性与文化传统的滞后性矛盾。一般说来，法律规定总是建立在社会实践基础之上的，与客观现实需求相适应。我国的村级民主选举，本身是一种法治民主的助推剂，它既是对广大农民的培训，也是对整个社会的培训。正是这种自下而上的、带有一定超前性的民主选举制度，推动着我国社会的民主进程。然而，这种推动作用是个渐进过程。一方面，在我国，农村政治、经济和社会结构发生重大变革的情况下，客观形势亟需法治民主的深化;另一方面农民的民主参与意识的滞后性有着较深的传统文化根基。反映在村委直选中，不少选民对村委班子成员的选择并非出于他们的主动，而往往是被“塑造”出来的。对候选人要素重要性的认识远远低于对利益分配的关注或者政治象征背景的联系和与自己的亲疏远近。《村委会选举办法》规定的三种投票形式，流动票箱投票仅作为一种辅助形式，应限制在一定范围内。但在具体实施中，大多数村没条件进行大会集中投票，而不少村民又不想去固定的投票场、投票站投票，有的地方甚至还出现“卖票”现象。因而，村级民主选举的规定与选民本身的需求明显地相背离，选举中投票率的高低并不能完全反映选民民主意识的强弱。

(2)法律规定的有限性与实际操作的复杂性矛盾。我国农村的民主法治化进程与改革开放同时起步，各种社会关系处于不断变化之中，具有不确定性，这一环境下形成的民主选举制度还是初步的，它需要一个逐步完善的过程。因此，《村委会组织法》对民主选举的条文规定不可能顾及全面。虽然地方法规的《选举办法》能给一定配套，但也有不少局限性。在法律法规与实施细则，原则规定与具体措施之间的空隙较大，有的规定过于原则，不便操作;有的虽有行为模式，但没有法律后果;有的内涵模糊，不好统一理解等。这里仅列举几点，以见一斑：一是村委会成员候选人标准难把握。《村委会组织法》十二条规定“年满十八周岁的村民，不分民族、种族、性别、职业、家庭出身、宗教信仰、教育程度、财产状况、居住期限，都有选举权和被选举权。但是，依照法律被剥夺政治权利的人除外”。《村委会选举办法》第十三条对候选人的推选条件作了细化。如果选举委员会资格审定时，认为虽有被选举权但不符合推选条件的人被海推为候选人后，他可否被确定为正式候选人就比较难把握，尤其是在选举委员会与选民有较大意见分歧的情况下更是如此。二是选举中的“拉票”现象难处理。拉票行为，既有正常、合理的行为，也有不合理，甚至带有“贿选”等痕迹的行为，同时又会有两者兼之的。如何界定它们之间的区别加以妥善处理，法律依据不足就带来了选举中的杂音。三是选举结果的有效性难认定。在一些细小环节上难免出现偏差或不妥，有的可以即时得到纠正，有的却事后难以操作，一旦选举结果产生后，如何认定其有效性就缺乏明确的法律依据。

2、民主选举中的平衡基点：

村民直选法律运行的整体功能的有效发挥，关键在于其在适应社会发展的变化中求得自身内部结构的相互协调。因而，在实际中应重点把握以下几个方面的关系：

(1)需求与可能。任何社会关系都需要相应的社会规范加以调整，以维护正常秩序。村委直选的有序性也必须根据农村的客观需要，在“收支”平衡的运行中加以实现。一方面，村委直选具有通过一定法律规范实现广泛的利益需要。另一方面，乡村客观现实应具有支付法律运行成本的能力。因此，在规范民主选举过程中，应当充分考虑农村社会需求的各个要素对法律规定的制约作用及相互关系。有时候，就当地当时的经济、政治、文化条件而言，具有规范某个法律行为的需要，但不一定具备其相应的成本支付能力。

(2)效益与成本。在社会支付能力相对不变的情况下，法律的运行成本越低，那幺它的效率越高。村级民主选举的法律效益，应以最低的运行成本来获取最佳的选举目的。使一大批素质较好、群众信赖的农民走上村委会工作岗位，是民主选举最直接的目的，从而来辐射农村经济的发展、社会的稳定，以实现长远的整体效益。在村级民主选举的法律运行中，如何求得成本与效益的相对平衡，有不少方面值得进一步探讨。

(3)周密与简便。于法周密和于法简便相结合的原则，是农村民主选举中法律运行的内在要求。村级民主选举的整个过程必须一环扣一环，法定的程序不能变，规定的步骤不能少，不能怕麻烦，图省事，更不能走过场。但是受农村客观环境和村民文化心理素质的影响，从选举实践看，能达到同一选举目标，村民更乐于接受简单易行的选举方法。在有些地方推行的无候选人直选，之所以受到农村群众的欢迎，并且取得成功，组织严密、形式简便是一个重要的原因。

3、整体推进——民主选举中的对策措施：

(1)在引导与磨合中，强化村民的参与意识和参与水平。增强村民的参与意识和参与水平，是农村民主自治的软环境。没有广大农民群众的这种理念与思想，再好的民主选举的法律规定也会走样变形。不断丰富的村级民主选举实践，是营造民主法治环境的大课堂。对于广大村民来说，只有他们认识到自己由权力的对象不同村里不同的条件所决定。对于实行民主管理，首先要坚持和完善村民会议或村民代表会议制度。通常人口少且居住集中的村采用村民会议，而人口多且居住分散的村采用村民代表会议。明确规定村民代表会议的人员组成及其条件、职责、权利制定议事内容和议事规则，确定活动方式，活动程序和活动时间，并按规定严格执行。其次，要按照国家的法律法规和政策，结合本地实际，明确规定民主议事的内容，凡属村务管理的重大事项以及农民关注的热点、难点问题的处理，都应先召集党员大会讨论，再分别提交村民会议或村民代表会议讨论，征求党内外群众意见，按大多数人的意见实行民主决策，坚决纠正不顾群众意愿而由几个干部自行其是的做法。要实行民主管理，还要切实加强群众对村干部的民主监督。

调查中发现，三官村在自治方面做得比较好。一走进他们村委会的办公室，就能看到整整齐齐挂在墙上的各种规章制度，就如治保调节委员会成员，治调干部规定，治保调节信息员职责、帮教小组及其职责、护村队及其职责、禁毒禁堵宣传小组及其职责等等。从这上面来看，确实三官村的自治制度是比较完善的，而且操作起来还是比较规范。村里的负责人对我们介绍了他们平常的工作方式，方法。三官村是一个很大的村，总共有600多户，共2800多人，整个村的座落是比较狭长的。正是由于这个原因，要召开村民大会是很不容易实现的，因此村里决定什么大事情就通过召开村民代表大会来参考。三官村总共分成16个小分队，每一个小分队的队长要管理人员几十致上百人不等。队长是从他们队下由村民推选上来的，这点做得很民主。村里决定或是传达事情就是通过村长，书记等向队长们来共同探讨，具体的再由队长去负责实施他们队里的细节工作。在三官村村委会的外面有一个醒目的村务公开栏，上面详细具体的把村里的各项计划以及许多村里的开支，收入公布在上面。

为使我们的调查更加完整，我们用问卷的方式从村民口中了解一些情况。通过这个问卷，增加了村领导所采取的一系列做法的真实可信程度，同时也从村民的看法中发现一些存在的问题。调查的一些数据如下：

(1)有42.1%的村民说没有开过全体村民大会，有36.8%村民不清楚这点,其它的说开过一两次。

(2)有58.8%的村民认为开会的内容是传达中央文件，讨论村内大事，有35.3%的村民认为开会无实质的内容，走形式。

(3)有76.2%的村民不知道中央要求实行村务公开，民主管理的政策，只有23.8%的村民知道这一点。

(4)85.7%的村民认为没有乱收费的现象，只有14.3%的认为有乱收费。

(5)农民遇到不合理的负担项目，有50%的人士向上级领导，部门反应，有38.9%随大流，有11.1%选择了拒收，几乎没有人知道会向法院起诉。

(6)村民比较愿意统一搞，占了44.4%,另外还有33.3%愿意干部群众干部带头，农民志愿，有22.%的是乡村起头，农民志愿。实际上的时候有一些看法与这个基本相近。

从以上的这些数据可以表明，农民对村里的村务公开等等有很多不明白的地方，甚至还有些人不知道。以后应该是农民们对这些事情多了解了，也是有很大的好处的。总体上村民对本届的村委会还是挺满意的，唯一不足指出，要多对本村，以及中央及地方的文件精神进行宣传，使村民更加的了解其内容，从而可以更好的进行村民自治，取得更好的效果。

三、民主决策在村民自治体系中起着关键作用

党的\_大报告指出：“坚持和健全民主集中制，增强党的活力和团结统一”。实行民主决策，是民主集中制在党委决策上的本质体现;加强民主决策，是坚持和健全民主集中制这个重大课题中应有之义，只有提高党委民主集中制的质量，才能更好地贯彻落实\_大精神，促进各项工作的落实和经济建设快速发展.

我国有八亿农民，实现村民自治是农民当家作主的一种体现，而民主决策在村民自治体系中起着关键作用。首先，决策关系重大，决策失误带来的损失最大。在市场经济条件下，影响决策的因素更为复杂，民主决策可以将决策失误的风险降到最低点。民主决策对农业更具特殊意义，农产品的生产周期长，往往是一着不慎，几年难翻。其二，决策是群众关注的热点。需要民主决策的事，一般是比较重大的问题，不可能把一些琐事拿来“民主”一番。既然是比较重大的问题，没有群众民主参与，村民自治就失去重心。其三，民主决策影响其它三个民主。决策是否民主，是对民主选举质量高低的检验，所选的村委会成员素质高，决策一般会民主，反之，民主决策就会走形;民主决策是民主管理的先决条件，民主决策才能使决策科学，而科学的决策是有效管理的前提;民主决策是民主监督的重点，如前所述，民主决策对重要事项的决策，当然就是民主监督的重点了。

在这次社会实践活动中，我们对安吉县三官村随机抽选的60位村民做了问卷调查。对“民主决策”所问的5个问题中：

(1)知道本村开展过村庄规划的占53%，其余对此不了解;而对村镇规划75%的村民表示满意，19%村民不满意，其余的则表示无所谓。

(2)对于村里的重大决策应该如何做出?有39%和35%的村民认为应该有村里的领导决定或由全体村民讨论后由领导人决定：另有17%和9%的村民认为应由村民代表或全体村民决定。

(3) 在74%的村民眼中在乡村工作的干部是最有影响力的，其余则认为有能力在外面的人。

(4) 48%的村民觉得自己在村里的地位一般;38%的村民认为没有地位;另有14%的认为有一定的地位。

(5) 50%的村民偶尔被邀请参加村里的重大问题决策;14%被经常邀请;有36%的村民从未被邀请。

应当指出，农村的村务决策均已在一定程度的民主基础上运作，但离有关法律制度规定的民主决策的要求和原则还有一定的距离。这主要表现在两个方面：

1、村民群众对重大村务决策的直接参与远未达到法律和制度规定的要求

首先，按有关法律和制度规定，村民群众拥有自主决定本村重大事务的权利。以上数据表明，并非所有重大村务都由村民群众直接参与决策。在村级事务决策的实际运作过程中，重大村务事实可被区分为二类，并分别采取不同的决策方式。一类为重要村决策，主要由村社区领导集团集体决策。另一类是特大村务决策，分别以不同的方式、一定程度地吸纳了村民群众直接参与议决过程。但是，这种参与的机会不多，而且对决策的实际影响程度非常有限。其次，根据国家制度规定，村民会议和村民代表会议是村民直接参与本村重大村务民主决策的主要形式。但在村务决策实际运作过程中，无论是村民会议，还是村民代表会议，均没有实质性的决策权力。村民会议特别是议决重大村级事务的决策性全体村民会议，因各种不同的原因基本不召开，当遇到与全体村民利益密切相关的特别重大、复杂的村级事务，往往通过召集村两委会和村民小组长、自然村长联席会议，或村两委会和党员联席会议，有时也召集村干部和村民小组长、全体党员联席会议进行决策。

2 、村领导集团决策村务对民主决策制度原则有一定的偏离

从村领导集团决策的形成和倾向看，未能充分反映村民群众的意愿。按照有关制度规定，村领导集团应在广泛吸纳村民群众意见的基础上进行决策。从村领导集团决策的实际状况看，首先应当肯定，其中有相当一部分的决策确实是以村民群众的意愿为基础的。然而，从决策形成和决策倾向的角度进行分析，村领导集团的决策是各种机构、组织、群体或个人交互作用和影响的结果，其所作的每一项决策总是代表着一定的利益倾向。不可否认，现实中相当部分的重要决策并不一定反映和代表多数村民群众的意愿和利益。

村级民主决策是村民自治的首要环节，但是，正是我们在前面所分析的，村级事务决策的实际运作总是在具体的村治环境中进行的。受环境因素影响，村级事务决策的实际运作难免发生对民主决策制度安排的偏离。在现阶段，中国农村的村级民主决策，多数表现出“集中指导下的民主”的特点。村级事务的决策权实际上主要掌握在少数人，特别是村第一把手

(一般为书记)手里，与民主决策的制度要求尚有一定的距离。这种决策机制或许有利于提高决策效率，但有可能因决策权过于集中而容易出现决策的重大失误、决策脱离群众。笔者认为，现阶段中国农村的村民自治基本还处在“干部治理”或“精英治理”阶段，离“群众自治”还有一定距离。村民自治有一个从干部治理——精英治理——群众自治逐步演进的过程，要实现真正意义上的农村基层群众自治目标，需要一个相当长的时期，需要创造一定的基础和条件。如果在条件不成熟的背景下主观、盲目、强制性地推行“群众自治”和民主决策，极有可能造成危害农村政治稳定与社会发展的各种负面影响。

四、民主监督的重点是人民群众对各级领导干部的监督

党的\_大提出，发展社会主义民主政治，建设社会主义政治文明，是全面建设小康社会的重要目标。发展社会主义民主政治，最根本的是要把坚持党的领导、人民当家作主和依法治国有机统一起来。人民当家作主是社会主义民主政治的本质要求。党要领导人民,当好家、作好主，必须进一步发扬民主。加强民主监督，必将促进社会主义民主政治的发展，更好地实现人民当家作主的权利和根本利益。

人民民主监督是民主监督的重要方面，包括法律监督、行政监督、舆论监督和群众监督等，以此加强对各级领导干部权力的制约和监督。为进一步对农村民主监督问题进行调查，充分了解农村村民自治现状，我杭州电子工业学院电子信息分院暑期社会实践小分队举行“三下乡”活动，到安吉市三官村展开以村民自治为主题的社会调查。

据文卷调查结果显示，81%的村民对现任村委会表示满意，对村委会干部表示相当的信任和支持。与此同时，数据表明，在三官村有61.9%的村民对当前的村务不太清楚，47.6%的村民不清楚村里是否有村务公开栏或村务公开室。而据村委会干部介绍，村里有相应的民主监督政策及举措，实践分队的同学们也在村委会办公室的楼下看到了内容详尽的村务公开栏，这一现象从一定程度上反映了农村民主监督存在的问题。民主监督是村民自治制度的重要内容，调查结果显示，目前村民民主意识、监督意识有待进一步的提高。

目前农村现状显示，村民委员会所具有的集中管理权，与分散的监督权呈现出非对称性，而这种非对称性往往又导致管理者权力意识的膨胀，引发与民主制度背道而驰的一系列问题。虽然，农村基层党组织肩负着监督的职能，但是这种监督在党支部与村委会关系在理论和实践上有待于进一步理顺的现实情况下，其监督作用的发挥是受到一定影响的。针对这一现状，农村民主监督的发展应抓好村务公开的普遍实行、村民民主理财小组的积极作为、村民罢免权的切实行使及对村委会成员实行工作过失追究制度等。从三官村村民自治现状来看，民主监督已经从抽象的“纸上权利”变成了实际行动，对于制约村干部的用权行为起到了一定作用，在此基础上，提高村民民主意识、监督意识，使民主监督进一步深入人心，使加强农村村民自治的重中之重!

**大学生暑期社会实践工作报告篇六**

冷假到了，新年快要到了。我们终究能够快乐过一个完美的假期了。但是，我们怎样才能过一个健康快乐的冷假呢在重视素质教育的这天，假期社会实践作为增进学生素质教育，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长成才的重要举措，作为培养和进步学生实践、创新和创业潜力的重要途径，一向来深受学校的高度重视。社会实践活动一向被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。冷假期间社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推动素质教育进程的重要手段。它有助于当代学生接触社会，了解社会。

同时，实践也是学生学习知识、锻炼才华的有效途径，更是学生服务社会、回报社会的一种良好情势。所以今年过年，为了锻炼自己的自主创新潜力和实践潜力，同时培养自己的吃苦刻苦精神，宏扬中华传统美德，不断进步自己的综合潜力与素质，使自己的大学生活更加充实而出色，因此，在大学第二个冷假期间进行了一系列社会实践活动，其中最有感慨的就是在面包店里卖面包的这份工作。特有以下心得体会与感悟。

一、实践目的：

社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好情势;是培养锻炼才华的好渠道;是提升思想，修身养性，建立服务社会的思想的有效途径。透过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

二、实践资料：

透过在店内以零工的情势锻炼自己的潜力，体会社会事务，工作辛劳。

三、实践结果：

透过在店内工作的将近一个月时间，不但透过自己的双手赚到了来之不容易的工资，更透过这次实践，亲身体会到了父母工作的辛劳，收获了很多在学校里没体会到的酸甜苦辣，增长了自己的社会经验，获益匪浅。

四、实践总结与体会：

1.挣钱的辛劳。天天辛辛劳苦重复一样的工作，谨慎翼翼的进行平常工作，才能够得到工资，这次的体验确切让我真逼真切感遭到父母的钱来之不容易，一分一厘都来自于没日没夜的辛苦工作，挣钱确切是个很艰巨的进程，需要全心全意的付出。

2.人际关系。在这次实践中，让我很有感慨的一点就人际交往方面，大家都明白社会上人际交往十分复杂，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.才能有深入的感受，大家为了工作走到一齐，每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很多技能，就看你怎样掌控了.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.假如还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中把握了很多东西，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务必在工作中勤于动手渐渐揣摩，不断学习不断积累。碰到不懂的地方，自己先千方百计解决，实在不行能够虚心请教他人，而没有自学潜力的人早晚要被企业和社会所淘汰。

3.具有随机应变的潜力。要具有随机应变的潜力是由于在销售的进程中，总会碰到各种千奇百怪的人和事，假如没有随机应变的潜力，只晓得拘泥于一般的原则而不晓得变通，有可能会致使交易失败乃至给自己带来没必要要的麻烦。因此，必须要有随机应变的潜力。

4.微笑应对每位顾客。对人友善，肯定会取得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。由于微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应当养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种轻易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何本钱，也无需努力，但它令人感到舒适，乐于理解你。相对面无表情乃至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、熟悉来源于实践。一切熟悉都来源于实践，实践是熟悉的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是其实不排挤学习间接经验的必要性。实践的发展不断增进人类熟悉潜力的发展。实践的不断发展，不断提出新的题目，促令人们往解决这些题目。而随着这些题目的不断解决，与此同步，人的熟悉潜力也就不断地改善和进步!马克思主义哲学夸大实践对熟悉的决定作用，熟悉对实践具有巨大的反作用。熟悉对实践的反作用主要表此刻熟悉和理论对实践具有指导作用。熟悉在实践的基础上产生，但是熟悉一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，应用到客观实际中往，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那末所学的就即是零。理论应当与实践相结合。另外一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

五、概论与综述：

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感遭到社会实践的重要性，也感遭到人生需要奋斗，我们都需要从此刻就开始把握必须的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生出色而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应当是我这次做社会实践最大的收获。

**大学生暑期社会实践工作报告篇七**

七月十六号，放假一个星期之后，我再次来到了中国电信寿光分公司(以下简称寿光电信)进行了为期一个月的学习实践工作。进入公司后，我进入市场营销部，主要接触个人家庭客户的业务，并负责了其它暑期实践学生的校园市场培训工作。

前期我主要接触了个人家庭客户的业务宣传及促销。利用课余时间自学的phtotshop软件，制作了全市小区的楼层贴，得到领导的肯定，制成实物共计6000余张。之后，在公司王经理和牟经理的带领下，我们9人完成了全市的张贴工作，宣传效果十分明显，楼层贴张贴完毕后，咨询热线不断，营业厅方面接到的宽带及固话订单显著增加，业务同比去年增长174%。

中期我接触的是小区的宣传工作，我们分组行动，在各小区悬挂横幅“中国电信，入宽带豪礼相赠，交年费，升两兆，送手机”，派发宣传单页，现场答疑，小区居民的热情让我们感觉都有点照顾不过来。活动时间我们选在了午下班高峰及晚下班高峰，人流量相当客观，并且在晚上，我们组织了电影放映，居民在外出乘凉的时候既看了电影又了解了我们的业务，可谓“双赢”。当然，我们也有些不顺利，比如：有的小区物业不配合，也有不少用户把我们认为和网通是一家，说了半天业务才知道他原来用的网通的线，很是郁闷在电影放映刚开始的时候，人很少，但是几天之后小区空地都满的坐不下人，这使我明白到前期宣传的重要性，客户如果不知道你的优惠，再便宜又有什么用呢?

在小区的宣传工作也取得了很不错的效果，寿光各大小区统计电信专线小区，怡园花都增户54部，圣城中央花园增户47部，啤酒厂小区增户41部，新华园小区增户41部，其它小区共计增户210余部，统计结果出来之后，我和我们组的人自豪的说，我们没有白拿工资!

中后期我接触并负责了校园市场的营销，我对这也非常感兴趣，寿光电信也破例送我到潍坊的市公司参加了培训，获益着实匪浅。作为在校大学生，我从学生的角度出发，分析公司政策的优劣，并提出了《关于校园t7套餐的认识及建议》，我的这篇《建议》发到了省电信公司市场营销部桑立新经理处，仅仅过了几天，省公司就更改了政策：省内新生手机终端放开，不必一定要购买指定机型不可。这件事不光令我自豪，不光是因为我仅仅一个大一学生就影响了全省的政策，更是因为了解到中国电信也不是高不可攀，只要敢有想法，有别人看不到的见解，我也可以!

当然，作为寿光电信校园市场的主阵地，潍坊科技学院才是重中之重，我把在潍坊市公司培训学习到的东西尽数教给了潍坊科技学院在寿光电信的实习生，他们是寿光电信在潍坊科技学院的种子，是寿光电信迎新的主力军。根据他们给我提供的建议，我给公司领导打了一份《潍坊科技学院迎新促销计划书》，领导也比较认可我的想法。

最后谈一谈这一个月的一些感受

首先，我觉得，不管是通过关系还是自己努力去得到了一份工作，就该踏踏实实，认认真真完成份内的工作，而不是挑肥拣瘦，想方设法的偷懒，付出了多少劳动就会得到多少回报;

其次，不要觉得我们现在做不了什么，同样是大一，我可以为电信公司设计全市的楼层贴(虽然没有奖金orz)，我还可以每天把营业厅的任务完成情况汇总，做维系报表，我甚至可以把我对电信校园套餐以及拦截营销的一些建议直接报给省公司，其中省内天翼手机的终端放开就是采纳了我的意见(自豪ing)，相信自己的能力，我们真的能做好多自己都不敢想的事情;

最后就是千万不要计较报酬的多少，不管给我600还是800，我得到了锻炼的机会，蹲下来是为了跳的更高，不是吗?

**大学生暑期社会实践工作报告篇八**

在晨曦行动的策划书中并没有计划到老人院慰问老人的。但是，没办法，志愿者嘛，所到之地少不了敬老院啊，孤儿院的，所以十九号上午九点在正副队长的领导下，除了上课六个人外，我们九个人加上带路的青梅一共十个人向敬老院出发。经过“坟墓路”度过“奈何桥”越过木头加工厂来到了神秘的带有点阴深深的老人院。

敬老院大门上写着上帅福利院，大门是紧锁的，喊了几声没人回应我们，以为没有人在。叫青梅帮我们拍了几张照片，原以为可以不用做事拍了几张照片就说广东技术师范学院校大学生志愿者暑期社会实践到上帅敬老院慰问老人的。在我们转身即将离去时，一位七十多岁的老爷爷拿着扫把扫地。青梅打过招呼后，我们进了老人院。首先大伙分工合作，扫地、拖地、擦窗等。我想在这说说刚进门的感觉。刚进门，映入眼帘的是桌上盆里的剩饭，似乎放了好几天，放上面一群苍蝇在群魔乱舞，旁边是一张粘满苍蝇的苍蝇贴，再旁边是一个不满灰尘的懒电饭煲，地面很脏很潮湿。整个房间散发出一种潮湿的霉味，尿味和吸了几十年的烟的烟酸味，有点呛鼻，但我们不能退缩，工作依旧进行。

清洁结束后，大伙和老人们聊了起来。在聊天中得知，这个老人院一共有七个人，都是没有子女的孤寡老人，而且都是男性。最年轻的是57，最老的是84岁。年纪最大的老爷爷走路时颤抖着的，迷惑的看着我们，他的眼神告诉我们，他不开心，他很孤独很寂寞，很想和我们聊聊天，只可惜他已经完全听不到我们的声音，所以他一直坐在门口看着我们和另外一位老爷爷聊天。最年轻的哪位，我想我不应该叫他爷爷，因为他也就比我的父母大几岁，我应该叫他大伯吧。五十七岁的那位大伯很少和我们说话，期间就一直坐在楼梯间看着我们说话，傻傻的笑着，那所剩无几的大黄牙配上凌乱的头发和那笑声，有点恐怖，我不敢与他对视，但我心中更多的是同情，我想和他多说说话，但是你会觉得不知道说些什么。所以基本上我们整个过程都是和那没七十四岁的了老爷爷聊的。一位七十三岁的老爷爷坐在角落看着我们，无神的眼睛里透露着忧郁，他渴望和我们说说话，似乎几十年没看过这么多人在自己的面前，似乎几十年没有人和他静静地坐在一起说说话啦!在怜悯之心的驱使下，我坐到他旁边，看着他吸一口自己卷的烟草，看着他吐出的白烟在空中缓缓散去，我问了他的年纪，可惜老人家太老了，耳聋啦，听不见我说什么，只是呆呆的看着我，用我听不懂的语言回答着他听不懂听不到的问题。那位七十四爷爷告诉我们，这位爷爷七十三岁，已经在这住了十八年啦，耳聋啦，听不到啦!天啊，很难想象在这里这十八年是怎样度过来的。

和七十四岁爷爷的聊天中，我们了解到了他们大概的生活状况。他们一天有三块钱的伙食费，一个月有十块钱的生活费用于购买洗衣粉油盐等生活必需品。当然我们知道这十块钱是远远不够的，那么不够怎么办呢，没有怎么办，就那样咯，没油就不用油咯，没盐那么做菜就不用盐咯。政府会派写米给她们，菜的话就自己种。爷爷告诉我们，他们是每个人自己种菜自己煮自己吃的。前面一大块空地就是他们的菜园，那块油麦菜就是七十四岁爷爷的。也就是说七十四岁爷爷每天的菜都是油麦菜，至于有没有放油盐就不知道啦。当我问他为什么不七个人一起仲裁一起住一起吃，那样菜式就多啦，爷爷说刚开始是这样的，但是有人不做事啊，后来就分开啦，各自种各自吃啦，懒的人没菜吃就吃酱油饭咯。有人问到过节有没有加菜，个人觉得这是个没意义的问题，平时的温饱问题都解决不了，何来的加菜呢。政府一年回来两次，那就是过年和中秋，每两年会有一套冬装的衣服，但是没有夏装的，那么他们的衣服哪里来的呢?有没有的穿都是个问题!

他们每个人一个房间，在二楼有一个公共电视，顺便说下，楼梯间没有灯。若是房间里的灯坏了也要自己买自己装，天啊，七八十岁的老人自己装灯，万一摔了下来呢，后果难以想象啊!我们在菜园的角落发现有人搭了一个棚，爷爷说，那是个私人厕所，因为没有肥料施肥，所以就搭了个厕所。

既然老人们无子女，那么政府们是不是应该做点什么呢?当问到有没向政府反映要求增加补贴时，爷爷说肯定是有的啦，但是反映没有用啊，还是这样。

也许你们会问老人家们平时吃完放是不是下下棋听听收音机啊的，错了，上面说了只有一个公共电视，除此外没有其他的任何娱乐工具，老人们的生活是极其单调孤独的，平时八九点睡觉，早上六七点起来，吃完饭就在街上慢慢地移动着，也就是所谓的散步，从街头移动到街尾再移回家，就这样过了一天。

虽然我们大家都很伤感都想为老人们做点什么，有人说给他们钱，但是，我们给的这一点钱也不能有什么用，我们不能长期供应他们，后天我们就离开这，他们的生活还是那样的。我想我们能做到的就是建议中小学每个月组织一次活动到老人院慰问老人，建议政府提高补助等，只可惜这一切我们都没能做到。最后我想到的是，这一代，下一代，男女比例如此失调，能够找到自己的另一半的，那么就好好珍惜好好相处好好生活，不管怎样，至少到老的时候，有人相伴，有子女孝敬，不至于孤孤单单一个人在老人院孤独寂寞的生活。

**大学生暑期社会实践工作报告篇九**

不知不觉中马上要开学了，这一个半月的暑期社会实践也即将结束了，回想这一个半月以来我所经历的，真的是让我受益匪浅。我可以感受到打工的艰苦，但我更能体会到一些我所不能触及到的人们的生活，他们或多或少的活在他们不幸的生活里面，有说不出的艰辛、说不出的苦衷，但社会的现实不得不让他们这样苟且的活着，因为要生存、要吃饭，他们不得不每天工作12个小时，甚至更长。我所能体会到的也只不过是一些比较肤浅的艰辛，其实很多人都像我一样，只是知道一些他们表面的艰辛而已，他们的苦衷也只有他们自己知道，在夜深人静的时候舔嗜自己的伤口……

这个暑假，我不是为了社会实践而社会实践的，也不是简单地为了完成暑假作业而打这份实践报告的，我只是想把我这个暑假所能体会到的写出来，告戒自己，让自己以后的生活不在虚度。

记得上初中的时候我的班主任说过一句很经典的话，他说：今天读书不努力，明天努力找书读……因为这句话我记住了这个老师。而后我将这句话改了，我想工作也是一样，“今天工作不努力，明天努力找工作”，所以在这个暑假的社会实践中我努力地做好了自己的本职工作，并且做得出色，令很多人刮目相看，但其实我也知道自己有很多不足之处，有很多地方都要向别人学习，有很多地方是要长辈来指导的，不是所有的事情都只是一个人所能完成的，人和人就这样成了一个个的整体，彼此相互扶持、相互学习和鼓励。我很庆幸自己在经历了很多事情后仍能找到一分自己满意的工作，其实工作在很多人眼里是不起眼的，但我依旧是做得很好，不管别人是怎么说的，我只管做好自己的本职工作，因此我做得很开心，并且收获了很多在大学课堂上学不到的东西，在高兴之余我也时常在想，怎么样在这个竞争这么激烈的社会中立足、怎么将自己的业绩提高一点、怎么让自己的老板对自己好一点、怎么让经理注意有这么一个人的存在……我想了很多，并因此付出了很多。我的付出是有目共睹的，我的业绩开始在我的努力下增长，老板开始打电话向我询问销售情况，经理开始和我闲谈并告戒我一些需要注意的事项，对此我感到荣幸，因为我正在融入这个环境、适应这个工作。

上班伊始我总是找不到适合自己的位置，我盲目地面对每个顾客、每个同事，我总是自顾自地做着自己认为应该做的一些事情，但后来我发现很多事情我做的是错的，我在工作中学习，在学习中成长，学着与顾客、同事相处，和他们的接触其实并不是一件简单的事情，要让人接受自己其实是建立在相互的信任中的，以诚待人。我很庆幸自己在很短的时间里和同事们建立了很好的关系，很和谐、很愉快，他们都很乐于助人，总是告诉我一些我不知道的事情，告诉我一些我应该注意的事情。

上了一个星期的“c班”后，我开始正式上我的“对班”了。一开始的一个星期我只是在一边学习，或者说是实习吧!上了对班后，我才发现自己要独自面对很多东西了，我要一个人做自己的销售，没有人帮忙，所有在我职责范围内的事情我都要保质保量地完成，并且有条不紊，不允许有一点差错。时间冲淡了一开始的手忙脚乱，我慢慢地熟悉了所有的工作，并且在这份工作上做得很好，我从容地面对所有的人、所有的事情。

回想这份工作，有过辛苦，有过质疑，有过被投诉，有过遇见小偷，但都过去了，我挨过了辛苦，走出了质疑，回避了投诉，巧妙地赶走了小偷。回想地时候总是会会心一笑，毕竟自己懂得了许多，关于工作、关于朋友、关于前途及我所触机不到的世界。

其实很多人都知道，一份简单的兼职工作并不是重要的，重要的是要在一份兼职工作中学到东西，并试着让自己的付出得到回报，这种回报不单单是金钱，而是一些人对自己的肯定，一个个认识的朋友，一份份朋友的情谊，在认识朋友中扩大自己的人际交流圈，让自己更好的走进这个社会的各个阶层，了解他们的生活，深入他们的交际圈，认识你可能永远不会认识的人，只要是对自己有用的人，都有必要去认识，有必要去结交。有句老话说“朋友多了路好走”，这句话真的不假，认识的朋友多了，自己以后的路也就宽阔了，在这工作里你要认识一些可以为你提供下一份工作的朋友，对自己有好处。但朋友也不是那么好认识的，这就需要每个人的个人能力，要善于与人交往，有些朋友并不是一句话、一顿饭就能结交到的，所有我依旧是坚持自己的观点：以诚待人。

“钱不是那么好赚的，班不是那么好上的”这是我上班以后得出的结论。上班必须严格遵守公司的规定，这不像上学时可惜懒散的，因为懒散就可能带来损失，不单单是个人的损失，还包括公司的损失、顾客的损失，以及由于自己个人的损失带来的一些不必要的麻烦，所以上班时要严格按照规章制度办事，不能有半点马虎，对待工作要一丝不苟，这是我所学到的东西，是在上班时积淀下的。一开始我要熟悉公司的规定，以避免不必要的失误，也让自己懂得珍惜眼前的工作，因为工作来之不易，要好好珍惜，要严格规范自己。其实有些事情说起来容易做起来却很麻烦。大道理可能都懂，但等到自己去实践、工作时，却又是麻烦不断，因此要让自己明辨是非，脚踏实地地工作，爱自己的工作，认认真真。

每天早上要提前半个小时到达自己的岗位，不能刚好到，更不能迟到，因为公司有严格的制度，时间以为着金钱，上班的时间规定让我充分领略到这一点。每天都会有经理检查今天的到勤状况，看看是否有人违规，他们会一一记下，日后好开会批评，并按规定扣除你一部分的薪金，这些是关于上下班的时间问题。上班后，也就是到岗后，你要做的就是做好你柜台的卫生，要周而复始地把自己柜台的卫生好好地做一遍，每天上班后的半个小时我都在做卫生，其实没有人告诉我应该做卫生，因为我看到所有柜台的销售人员都在做卫生，我就也做卫生，于是我在上班没多久就得到了经理们的一致好评，因此我上班时他们也会对我好点，这点我很是庆幸。一开始我做卫生做得很卖力，方方面面俱到，到后来马虎起来了，我以为没人会发现，但事实证明我错了，值班的刘经理在一次卫生检查中发现问题，并在第二天的晨会上很是批评我一顿，那次我记得很深刻，完全不顾及什么，发现什么就说什么，然后就是检查你的卫生工作，我得看经理的脸色做事，要不然，我会吃到不好的果子，我知道得罪经理是件不好的事情，所以我尽量把自己的分内的事情做好，那样经理就会对我好，我做到了，经理也经常对我慈言善目，我很高兴自己将自己与经理的关系处理得不错。这也是在工作中慢慢积累下的。

在后来的几个星期里，我感到很轻松，因为我已经熟悉了自己的工作，熟悉了这个工作的环境，熟悉了这里工作的同事，我很好地跟他们成为了朋友，我在摸索中成长，在成长中学会了承受、学会了忍耐、学会了很多很多东西。这些东西可能在一些人眼里算不了什么，但在我看来，在这里学到的这些东西将是我一生的宝贵所得，是我在校期间的一种锻炼，将伴随我成长，随着时间的流逝、光阴的掠夺，这段实践经历算不了什么，而对于我，这是一次收获。

人生景遇千百回，蓦然回首，才方知生活是真，虚幻是假。认真做自己应该做的才是一个人一生的追求，不起眼的工作也会做出很出色的经历。没有谁会强求一个人去完成某一项任务，目标是自己定的，也要自己去独立完成，我依旧要做最完整的自我，在学习中、社会实践中成长，努力并且出色地干好自己应该干的事情，完成应该完成的。

事情的经过不重要，事情的结束也不重要，重要的是要在事情中学到什么。我学到了什么?我学到了很多……

在这一个半月的社会实践经历里，我知道了什么是爱岗敬业，知道了怎么样成为一个好的销售人员。我会在自己的销售工作中学到很多东西，也会在别人的销售工作中学到很多东西，学到在小小的工作岗位中领悟很多大道理，学到一些为人处世的道理。

既然做了，并且有诚心想做好一件事情，就会始终坚定不宜地做好，我就是这样一个人，我要求自己做好自己应该做的，完成要求完成的，不要上级多废神，在学校学生工作中我是这么要求自己的，在现在的工作中我也是这么要求自己的，我不求什么完美但也做到了事事有条不紊、办事干净利落、有效率。这就是我做事的原则，并一直坚持着。

不被社会所接受的人，必定是一个不完善的人，不能适应这个社会的人，也必定是不完善的。我努力让自己适应这个社会，从大一开始就参与社会实践，我正一步一个脚印地走向自己的那条正确之路，做最好的自己。印证了学校的那句校训：厚德笃学 求实创新。

我将更好地面对人生路上的挑战，面对来自四面八方磨砺。让自己的人生在自己的奋斗中变得辉煌。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十**

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。

虽然实践的一个月，并不能说算得上是酷暑，可以说是比较幸运，因为我担任的是大学生勤工俭学所担任的最普通的工作之一—家教。在过去的一年里，我一直不敢尝试，原因之一，我一直对自己缺乏自信，不相信自己的实力，总害怕误人子弟。原因之二，求学在外，家长一直也不放心。所以迟迟不敢迈出第一步。所以，这次我不能再让机会悄悄溜走，不管有多艰辛，我都要坚持下去。因为我知道这就是考验，这就是体验，这就是奉献，我为之无怨无悔。

在这短短的一个月中我碰过壁，受过累，流过汗，但是我却成长了，我帮助一个初中小孩儿学习英语，刚开始，我精心准备了三套学习方案，但是教完第一节课时，我的计划一一泡汤，他英语基础比较差，词汇量很少，基本句型掌握不扎实，最重要的是，他对英语学习没有兴趣，为此，我尽量减少学英语的枯燥与乏味，充分调动他学习的积极性，课下，我们还讨论我们的理想，追求，并且还传授我的学习心得和体会。孩子儿在不断的学习，我也不断的成长。通过社会实践活动，我深入学习领会了“三个代表”重要思想，继承和发扬了大学生勇于实践的光荣传统，树立和落实了科学发展观。用实际行动赢得了社会的认可和好评，也通过走进基层、走进市民了解了更多现实问题，树立了正确的成才观。做家教的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是生活吧。我不知道多少人有过这种感觉，但总的来说，这次的家教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，一个月的家教生活，所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。同时，在这次社会实践中，我充分的体会到了父母们“望子成龙”的殷切期盼，更体味了父母的艰辛。

在这次学习过程中，我得到了学生家长的肯定，他们的支持给了我极大地鼓励与支持‘同时，我也发现了自己的不足，有时，上完课，回到家，我会通过不同途径寻找答案，在这一过程中，我也学到了很多以前没有接触的知识，对自身学习也有了一定的认识与提高。

社会实践期间，在提高实践能力的同时，我还学习到了人际交往和待人处事的技巧。人与人的交往中，要看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你自然会得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，要相互理解，包容，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。不论做是事情，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。相信别人。

或许有人会说我这个暑假没有赚到多少钱，仅仅七百多元而已，可是我们在这个现实的社会中懂得了该怎么样生存，该怎样去感恩，感谢那些支持你、帮助你的人，该怎样去回报父母。我想这个才是最重要最值得我们追求的东西。

暑期虽然只有一个月时间，在这段时间里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得面对学习，面对走出校门，面对找工作.不过，让我们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”，为以后走向社会，起到一个桥梁的作用吧。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。

暑假的社会实践，对我来说，是一个开始，也是一个起点，也希望这个起点能让自己更好的融入社会，不断的学习、不断地成长。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十一**

一、调查目的

受浙江知识产权局委托，赴公司进行专利问卷调研，了解企业或个人对于专利的申请、运用和保护的情况，鉴于此作为国家专利政策的实施方向。

二、调查对象

宁波市慈溪市指定被调研企业及个人

三、调查方式

携专利问卷前往指定的不同企业找到公司的专利负责人做问卷调查并留下其联系方式，盖好公司公章。个人问卷要求填写相关真实信息。

四、调查时间：\_年7月20日――――\_年\_月\_日

五、调查内容

专利问卷分为a与b卷，分别为企业专利权人信息和专利信息，主要针对公司对于专利的申请、运用和保护的情况。

六、调查结果

问卷完成率在95%左右，成功地完成了老师规定的完成率，靠自己实践奋斗而获得社会经验和锻炼的能力。

七、感想

第一次参加大学的暑期社会实践活动，我明白了大学生社会实践是引导我们大学生走出校门，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，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。近一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，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!

今年的暑假注定不平凡，因为从我们暑期专利调研慈溪小分队接收到指导老师的下发的129份企业以及个人专利调查问卷起，我们的为期一个月的调研任务就开始了。我当选了我们组的组长，负责这项暑期实践项目在慈溪的工作任务。7月18日我从慈溪乘车赶到宁波市区，开始了这艰辛的历程。刚开始几天，我先分配相应的问卷到我们小组成员手中，让他们着手完成自己的任务，介于公平，我根据每人的现实情况分配了问卷，小组总共7个成员(包括我),在一个星期之内每人都接收了任务，至此，我的分配工作结束，期间我还发邮件短信，打电话联系老师，及时通知我们组的问卷分发状况以及其中出现的问卷错误问题。

从问卷下发的第二周起，我开始落实自己的任务。因为我先选择了几家附近的几个镇的企业，所以我骑车去做了调查。一周后，我乘公车又去了较远的几家公司和个人住址。期间碰到不少的冷漠拒绝，但我一次次登门，一次次请求，最终在老师和科技局的帮助下坎坷完成了大半任务。调查中，我要感谢王宇华和廖红老师，她们帮助我解决了很多调查中的难题。我也会在每周三周六询问每位调查成员的调查状况以及出现的问题，向老师汇报工作进度。老师发来的相关文件都认真阅读，具体落实里面补充的要求。在调研期限的最后一周，我们小组分组进行远的镇的调查。当然组队任务的问卷数目是根据实际情况划分到参加此次任务的每位组员完成数中。炎热的天气，漫长的道路，不可预料的冷遇，一次次打击着我们组员的信心，磨练着我们的意志。为了确保每份问卷的完整性和准确性，我们在当场进行问卷后，回去仍然要根据规则检查几遍。有时一天下来，人晒黑了，又受到冷漠的待遇，在没有交通工具的条件下行走十几公里就是为了寻找可能已经不存在的公司或个人，疲惫得竟然可以在回家途中的大巴车上美美地打个瞌睡。

以下是我在这近一个月得出的关于实践的结论：

关于钱。对于一个即将或已经走上社会的人，生活的物质来源基本是用钱买的，此次调查是有偿调查，可是你减去你所花的成本，你获得的收入只能说是辛苦费了。相对于钱的微不足道，我却在这个月得到了无法用钱换得的东西。我进一步了解了我们这个小城市的经济运行状况，企业分布情况，经济重心的落脚点，特色产业的发展趋势，尤其是作为中国小家电城，我们的不足和优势都很凸显。在调查专利这一方面，慈溪的企业有做得好的也有待加强的，我们主要是贴牌生产，创新方面不是很好。虽然有很多企业专利拥有量也不少，但是横向纵向比较，还是存在后劲不足的危险。你在其中真的会发现许多我们平时很难看到的现象，你学到的社会经验才是无价之宝。

关于人际交往。在这次调查中，我有一个人去或者组队去，都碰到了很多钉子。其中，你会发现一开始你就错了。想想自己怎么自我介绍的，怎么面对面地谈话，言行举止的得体，对会对对方留下印象，而且，你遇见的大部分是公司老总，恭敬是必须的，因为毕竟你是在求别人办事。人家很忙，你要学会等待;人家出差，你要联系好时间，即使跑去几趟也是没办法的;人家拒绝，那就得说明一下调查的严肃性，实在不行只能联系老师或者当地科技局了。我们有时在门卫一步就卡住了，我们不光要说明来意，而且要笑颜以对，即使在他们对你冷淡时，还是那句话，别人没收你什么好处，你凭什么要求他通知领导，放你进公司?公司跟政府一样，都有各自的规矩。还有，现实就是现实，你不能把它带到梦里，大白天做梦的也不是凡人了，而前提恰恰是你是凡人。学会尊重，在合理情况下，别人也不会为难你的。

关于公司的管理。二十天左右的时间里我去过大大小小二十来家公司，他们的管理模式大同小异，都是部门化管理。很大的区别是大公司的工作人员素质一般较高，给人印象好，厂房布置也很得体，具有一套完整的管理程序;相反，小公司之所以做不大，除了资金问题外，人员配备，工作人员素质，管理方式，生产模式都做得不够好。思考下，为什么人多的企业生产效率高，人少的反而效率低呢?我遇到一家家庭式五金生产公司，老总态度恶劣，到我调查结束我也没能完成此份问卷，指导老师也联系了很多次，我也跑了好几趟，工作人员强硬拒绝。我很恼火，老师也是，但最后通过邮件方式解决了。看下，老板对政府工作的不支持，工作人员的不友好的态度，一切都在说明这家企业很难做大做强，缺少与政府的交流，与外界的联系，公司只能接接小订单了。虽然管理细化，但我发现集权现象很严重。一般调查的企业都是私人控股，表面上有很多部门，但部门负责人仍需请示上级，而且对于专利的不重视体现得很突出，大部分公司没有专利部门，都是大的领导负责专利，而他们却对于调查的专利了解很少，棘手的问题又出先了。在联系过程中，部门之间推来推去，从管理部、人事部、公司办、财务部又重回到了管理部。有时打电话你就像在绕圈子，公司内部的电话转接不停，最后无语的是还是没有结果。

关于学习和实践。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和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。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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

总结。这个暑假挺充实，因为有相同的经历，才有了相同的语言，我和我们小组的成员经常打电话交流经验和技巧，更多的是互相安慰，因为几乎你出去做调查就会有抱怨，心里郁闷气愤都十分正常，做到心理平衡的及时调整，迎接更艰巨的任务，才是我们当务之急。最后，还是很高兴磕磕碰碰走完了这条弯曲的路，基本完成了目标问卷(有些是无效问卷)，辛苦没有白费。我作为一个小组长，没有辜负老师的交代，自己也认为对得住了我们小组的每个成员。最后的最后我只是想再简单感谢我们小分队的各位组员还有不辞辛劳帮组我们完成问卷的老师们，真心说声谢谢!

**大学生暑期社会实践工作报告篇十二**

20xx年7月xx日，我们教育学院关爱农民工子女服务队来到xx市xx区xx镇，开展大学生暑期\"三下乡\"社会实践活动。在xx区xx镇，我们开展了许多活动，例如“大手拉小手”未成年人思想道德共建行动，与农民工子女进行互动交流，游戏等，关注他们的心理及身心健康;开展大学生和小学生“话理想”活动，进行优秀儿童影片、歌曲的放映，优秀青少年书籍、学习用品捐赠活动;开展大学生和小学生“话理想”活动，进行优秀儿童影片、歌曲的放映，优秀青少年书籍、学习用品捐赠活动。在农村里，我们学到了好多书本上学不到的东西，同时也看到了一些问题。这是我第一次如此热衷于农民工子女教育问题和农村问题，并且如此深入地思考这些问题。现将在活动过程中了解到的一些情况做以下汇报。

镇现状

1)xx镇简介

xx镇是xx年7月由原xx镇与xx镇合并而成，位于xx市主城近郊，属东部新城建设组团，渝黔高速公路、上界高速公路横穿其境，距市中心18公里、江北机场32公里。镇域面积84.26平方公里，城镇建成区面积2.1平方公里，总人口5.1万人(常住人口为4.4万人)，非农业人口1.4万人，辖区内有18个行政村、3个居委会，123个合作社。

xx镇旅游资源丰富，有南温泉和樵枰山两大风景区，风光绮丽，自然条件得天独厚，不仅有林、瀑、洞;还有古寨文化、陪都文化、解放战争遗址、明清时代民居群，是久负盛名的旅游胜地。南温泉景区以丰富的温泉和厚重的文化底蕴著名于世，为xx市旅游“十佳”风景区和都市短程旅游最佳线路。

xx年上半年完成地区生产总值(gdp)2.7亿元，比上年同期增长24.5%;固定资产投资完成3.01亿万元，比上年同期增长564%，其中实际利用区外资金2.96亿元，比上年同期增长740%;企业总产值完成4.24亿元，比上年同期增长10%，企业总收入完成4.21亿元，比上年同期增长18%，本级财政收入完成513万元，比上年同期增长130.7%，完成年度预算的88.45%;二、三产业占地区生产总值比重为83%。

区委、区政府高度重视开发建设，组建了专门机构对实施整体开发。整体开发规划范围20.69平方公里，分为工业、旅游、生态居住、新市镇四大功能区。

其中核心旅游区用地1.14平方公里，以“欢乐、浪漫花溪”为主题，以打造“国际温泉之城、中国温泉之乡”为目标，以温泉主题旅游休闲度假为主要功能，内设五星级酒店、温泉文化广场、特色温泉精品酒店、陪都时代风情街、河滨公园等综合旅游、休闲服务设施，创建温泉主题公园和综合性主题游乐园。

工业区规划用地5.8平方公里，重点发展机械制造业、生物制药业、电子工业等高附加值产业为主。

生态居住区用地7.27平方公里，凭借优美的自然环境打造以中档住宅为主、经济住宅为辅，建设xx市真正意义上的生态居住区。新市镇规划用地2平方公里，以政府治所为中心，强化居住、大型商业功能，打造未来整个区域的经济文化中心。

2)xx镇的孩子

这里的孩子虽家境贫寒但都十分懂事，他们活泼热情，尊师守纪，在学习上也表现突出。近年来，学校学生参加全县各类知识竞赛有26人获奖。学校成立有文艺演出队，书法组，绘画组，以及篮球队，乒乓球队等。同学们都是德智体美全面发展的。但却存在一个令人震惊的现象。据了解，孩子们在念恩读完三年级后，就要到下甲乡中心小学去继续完成小学。可从山里出去的孩子，大都遭受到这样一种遭遇，那就是到中心小学后被当地的同学欺负，被人瞧不起，有些孩子被打得哭着回家，有的被剪掉裤子、烧掉头发，甚至有些孩子害怕再次被欺负而辍学回家。这些情况虽和当地的领导反映，但似乎却没有任何回应。我们不得不为这些孩子的教育问题而担忧啊。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十三**

一、新农村建设调研

20xx年7月14日，我们怀着无比激动的心情向位于陕西南部的汉中地区进发，途中我们在隶属汉中市的勉县和宁强县开展暑期实践活动，每到一个地方，我们都通过发放传单和调查问卷以及面对面和农民同志交流，认真了解当地人民的生活习惯、并拍摄照片，记录在新农村建设下的农村人民的生活状态。

汉中民风淳朴，环境优美，号称西北小江南，向来以发展旅游业为振兴汉中经济的主要来源。但由于地理缘故，汉中交通不便，尤其是属于山区地带的宁强县，是20xx年陕西省的地震重灾区。因为人才资源稀缺，所以汉中市的科技，教育，文化等诸多方面都落后于与之毗邻的安康，宝鸡等市或地区。

1、扫盲工作仍需继续开展

在我们开展调查问卷的过程中，我们发现部分农民朋友竟然不认识汉字，当我们把调查问卷发到他们手上时，有一位农民朋友说：“你们发这些，我不认识怎么办”。这句话对于我们大学生来说是很震撼的，国家对新农村建设高度重视的，新农村建设要求农村人民利用国家的优惠政策积极开展农村生产，不管是国家下达的重要文件，还是国家给与农村的科技技术支援，都需要农民朋友们具备一定的文化素养，如果部分农民不能识字必然对新农村建设的实质内涵不了解，对国家给与他们的新技术新思想不能接受，从而影响到整个村子乃至整个乡镇的新农村建设的进展。

2、农村也要加强思想教育

在我们调查问卷的过程中，当我们问及是否了解国家近几年对新农村建设政策时，许多人摇头表示不知道，当我们举例说到关于农村房屋建设，以及国家免除农业税等方面得话题时，他们才能意识到这些原来就属于新农村建设的政策，只是他们平时都没有系统的了解过国家的新农村政策。

通过这些事情也让我们意识到，作为中华人民共和国公民了解国家政策是我们的权利，也是我们应尽的义务，生活在国家的政策之下，如果连国家的基本政策都不了解，我们很难在国家框定的社会秩序下顺利的工作学习和生活。

3、及时获得最新的农产品买卖渠道

这次新农村建设调研，我们在宁强县高家坪村签订了大学生村镇挂职锻炼基地，我们从宁强县的多个村子了解到，很多村子原本有自己的特色产业，但是当人们怀揣热情投入到新型农业生产并得到劳动果实之后，却苦于找不到宽广的市场需求，或者因为外界的收购价格过低打消了再生产的积极性。作为国家最先进的人才队伍，我们大学生应当积极发挥自己的主观能动性以及自己的特长，把网络和计算机引入农业生产环节，利用网络和计算机帮助农民群众获得更多的市场需求以及更多的先进农业生产技术，使他们发展新型农业的积极性得到增长，为增产增收提供强有力的保障。

二、大学生暑期教育调研

这次的暑期社会实践活动，我们作为学院首支到达地震灾区签订支教基地的队伍，签订大学生暑期社会实践基地是我们有一项重要的任务。之所以签订社会实践基地的原因有三。

一是每年暑假大学生应当积极参加课外实践活动，认真了解当前社会形态，了解国家的基本国情，这对于我们今后进入社会工作，能更好更快的了解社会打下一定得基础;二是在许多大学生眼里，他们并没有真正认识到社会实践的重要性，对于学院每年下发的暑期社会实践表格仅仅盖上签收单位的公章就算完事儿，当然也有的同学凭自己的努力找到了实践单位，但是对于大多数同学来说找到一个合适的实践单位，他们很难迈出这一步，针对这样的情况，学院应当提供社会实践基地，为以后的社会实践活动提供便利条件。让更多的学生更好的进行课外实践活动;三，就以往所开展的社会实践活动的效果来看，很多队伍到了当地后才联系实践单位，在实践的过程中由于没有了解当地的实际情况，因此他们的实践活动是在探索中进行的，但是大学生实践活动的时间很短暂，往往等到大家适应了环境，摸清情况准备好好锻炼的时候，活动的时间已经所剩无几了。为了有目的的开展实践活动，也为了使我们的支教活动准备的更充分一些，在我们签订实践活动的同时，我们积极与当地的学校沟通，比如在宁强县高寨子镇中心小学，我们与小学总务老师聊了很长时间，从谈话中我们了解到，该学校的硬件设施在整个宁强县来说是比较先进的，学校的每间教室里都配备了多媒体设施，这在小学教育来说是非常先进的设备，但是该小学懂得电脑技术的人员不多，很多老师宁可在黑板上多用粉笔画图也不愿意利用电脑授课，这样一来造成了资源利用率降低。我们学院对于学生计算机的要求很高，一些常用的办公自动化软件我们都能用到得心应手，因此结合高寨子镇中心小学的实际情况以及我们学院学生的特长，在明年的寒暑假支教活动中我们会尽可能选派电脑技术水平高的学生到这里实习，一来给学生讲述课外知识，二来帮助该学校的老师更好的掌握电脑知识，为他们今后的工作带来便利，也让学生的学习变得更加生动活泼。

不论是农村大人还是农村的孩子，他们都向往美好的生活，身处山区他们接受先进知识的机会很少，与生活在大城市的人们相比，在诸多方面他们都有很多需要改善和学习。农村人民需要先进的技术和迅捷的信息通道才能更好的发展生产，把自己的家园建设的更加美好。农村的孩子非常渴望新知识，除了在课本上学到的知识，他们更需要从不同的渠道获得不同的信息，开阔学生视野应当引起当地教育机构的高度重视，也是每个支教志愿者应当给山区孩子们培养的。作为一个山区孩子，上大学是他们毕生的梦想，在大学校园里，来自山区的孩子和来自大城市的孩子有很大差别，虽然都考上了大学，但是二者的见解思想，个人修养，思想素质有很大的差别，我认为原因就在于教育机会的不均等，二者接受教育的平台不同：大城市的孩子能够接触到更多的信息，虽然有的东西并没有深入学习，但其影响却是深渊的，这应当算是人生阅历的一部分。而山区的孩子没有便利的条件，弹钢琴、学画画，学电脑对他们来说都是一种奢求，有的孩子甚至没有学过英语。

我希望山区的孩子通过大学生支教能够获得更多知识，从科学文化素养等各方面全面提高自己，尽可能缩小自己与城市孩子的差距，也希望所有灾区的孩子都能够考上大学，将来把自己的家乡建设的更加美好。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十四**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有30多天时间，但我觉得受益非浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

电脑促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些跟我们专业相关的知识,也可以积累许多经验，为我们以后找工作提供更多的机会，让我们更早一步接触到这个社会。我的促销工作主要是促销电脑。

促销的一天基本工作安排：

促销前的短暂培训，了解电脑的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每天早上8：30开始上班，到达指定地点后做好准备工作，摆好宣传资料，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。每天工作8个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——一天的工作总结。经理、主管及促销员一起讨论一天促销工作中的战果及存在的问题。 促销过程中的体会及感触：

促销通过我实践我觉得就是通过,自己把厂商的产品推销给消费者，对于一个电脑促销员来说，促销产品的同时也是向别人推销自己，同自己的言语、形态让他人了解自己。因此对于一个优秀的促销员来说必须具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们必须对产品的相关知识及厂商的具体情况要有一个明确的认识，大量的相关知识的贮备可以使我们能在促销过程中面对顾客的一系列问题，通过自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题，能使客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达必须合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要通过,,自己层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自己的魅力吸引顾客，让他们通过自己来了解产品。另外在面对具体问题时我

们应保持良好的心态，不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态

促销每天会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的道德修养及素质的不同，会使工作中遇到很多问题。比如有的顾客会用各种方式刁难你，此时你必须保持良好的心态，不能跟顾客发生不愉快的事。有时候一天的工作可能收获不大，这时候我们不应气馁，要学会自我调节、自我鼓励，及时的自我总结，自我提高。

四、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈。

促销是一种比较枯燥的工作，每天站着用一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，要让自己在烈烈炎日下磨练。 本次社会实践总结：不管做什么事，态度决定一切。做一项服务工作，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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，用自己的热情去换取他人的舒心。明确目标，合理的设计规划自己。

我们现在要根据自己的实际情况合理的为自己规划，找到自己的发展道路。要通过,,社会实践切身的了解自己的专业，而不是一味的抱怨。要循序渐进的提高自己的能力，锻炼自己，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。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,不敢贸然行事,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。

“真理来源于实践，实践出真知”，我们只有在不断参加社会实践中才能将我们在学校所学的知识与社会实践相结合。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。短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练，我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，我想，只要我们有能力有信心我们一定会创造一个属于自己的乐园。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十五**

转眼间，一个炎热的暑期过去了。蓦然回首，不能不感慨光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当准备收拾心情，重整出发时，发现原来匆匆的假期里多了一份沉甸甸的充实。

经过了一个多月的暑假教学生涯，现在的我对于老师这个称谓不再陌生，当别人称呼我老师时，没有了昔日的逃避与羞涩有人说教师是太阳底下最神圣的职业。虽然我的暑期实践只是沾上了教师的丁点边，可我分明感到这两个字给我带来的豪迈感。然而当告别了教学职务时，原先最熟悉的称谓，瞬间只留下陌生的晕印，一圈又一圈。

20xx年x月x日下午考试结束铃声响起的一刹那，暑假也悄然来临，我没有小孩子的兴奋，没有毕业生的无奈，我有的是一脸的严肃与神往。因为进入暑假我就要去打工了，去xx县xx镇做陪读家教老师！踏上车，我一脸的严肃表明着我对教师这个称谓的神往与尊敬，还有的就是我感受到了肩上那份沉甸甸的责任。

我的学生是一名初三毕业生，由于基础不太好担心高中跟不上，所以由我给他补初一至初三的课程，数理化生还有英语。

作为他的老师，首先我了解他的基本情况，他是一个挺聪明的人，但是有点懒惰，上课容易走神，特别是英语总是他的弱点，无论怎么学总是不见起色，以至于到后来只要看到有关英语的东西就头疼。由于懒惰，他的成绩都不尽人意。父母对他抱以很大的期望，希望他能够考上重点高中，近而考入重点大学。而他现在的学习情况，让他的父母感到担忧。我可以感受到他父母心中那种望子成龙的殷切期望，也同时感到肩上的担子很重。虽然我是本科的大学生，但我毕竟没有任何实际经验，教好对我来说是一个挑战。

x号晚上我就连夜制定出了时间表和学习计划表，由于一天8小时所以就跟平时上课时间安排差不多。在第一天上午的4个小时的上课中，我尽量与他聊一些比较有趣的事情，当然是有关于学习上的。对于他这样的情况我觉得我应该从培养他对学习的兴趣开始。从一些趣味小故事，到比较出名的美国大片还有明星的名言等。我发现他的表情也变得鲜活起来。但是只要我一提到他的课本，或是一提到有关的东西，他的眼神又开始晃悠了。这使我有种深深的无力感和挫败感。上午的4小时家教时间很快就过去了，我跟他相处得还算愉快。

开始的几天，他听课时，时常会走神，一副心不在焉的样子。那时，我心里会感到很恼火：自己如此卖命地讲，他却置之不理。好在我很有耐心，每当他走神时，我都会提醒他，并耐着性子给他讲下去。

为了改善他懒惰和喜欢走神的毛病，我给他讲了我同学的经历，给他阐明了学生的职责和学习的目的。他似乎懂得了什么，不时地点头表示同意。此后，我也经常给他聊类似的事，不时地与他交谈学习体会。他的听课状态比以前有了很大的改观。因此，我在以后的讲课中，对他的要求渐渐严格起来，并经常给他讲解懒惰的害处。他虽然听得进去，但改观不大，其实我认为这是可以理解的。

在这中间休息的时间里，他会和我聊一些课外的话题，包括年轻人追捧的非主流，流行歌曲，以及他爱玩的网络游戏。对于他说的话题，我都认真去听，从这些我可以更多的了解孩子的心理。我和他一起分析这些流行文化，讨论发展的趋势和之所以能流行起来的原因，从中我发现他的见解很独特，同时在我的引导下，他也能有更多更正面的阐述。通过这些交流我告诉他，在分析一个事情时要从哪几个方面考虑才会更为全面，这些思路在文章的写作上是很有用处的。我平时会布置他用简单的英语写一些小随笔或是日记。他就在这段时间拿给我看，与我分享他的喜怒哀乐。我也就趁此机会修正他句子当中的错误，拓宽他的写作思路。平时呢，我也会利用身边的材料带他或者指导他做一些化学，物理趣味小实验，在放松心情的同时我看到了他脸上兴奋的表情以及放着光亮的眼睛，他开始喜欢这些了，开始让我多给他讲一些知识好来做跟多的实验，当然即使多我也会控制在他可以理解的范围内的，这样既能让他可以主动的学习一些知识又省的我又能顺便检测他的学习成果还能准确的发现不足并及时纠正。

就这样在几天的磨合中我找到了教学的方法他的成绩也渐渐有了起色。

转眼他就要开学了，我也结束了为期四十天的家教生活。他的学习态度比以前端正了许多，学习也知道勤奋了，以前的疑难问题基本得到了解决，写作水平也有了很大提高。他的父母很感激我这段时间对他的帮助，看到他的进步，我也很欣慰。这些天来，我把很大的精力放在了课程内容的安排和教授上，他的进步就是对我这么大努力的的回报就是我的喜悦！

这次社会实践，不仅为家里减轻了负担还让我有了很大的自信，自信自己很有能力，自信自己能独立去面对以后的日子，自信自己一定可以在社会的淘金机里闪出耀眼的光芒，当然这次的社会实践还让我的实践能力，口才能力，处事能力有了比较大的提高，更是体会到了老师的苦心。同时服务生的工作也让我的应变能力得到了很大的提高。我相信这些实践中的收获是在课堂上永远也学习不到的，它会让我受用一生！

**大学生暑期社会实践工作报告篇十六**

暑假，对于大学生来说，不仅是放松自己，休息调整的时间，也是培养能力，掌握技能的机会。现在，很多大学生都会在暑假这两个月做一些有意义的事情，比如去学习开车、去公司实习、去山区支教或者去做兼职等，为自己未来的就业增添一些砝码。我也是茫茫大学生中的一员，我为了让我的假期变得充实有意义，我高中毕业后报名了驾校，大一的暑假去做了兼职，而这些也的确丰富了我的经历，开阔了我的眼界。

在商场做促销导购不是一件容易的事，特别是对于男生。我是一个工科男生，而且我是第一次去尝试兼职，这对我是一个重大的考验，也是锻炼我的一个好机会。我一共做了一个月多几天的兼职，经过几天的培训会，我就正式上班了。开始时，我没经验，对着形形色色的人，我很紧张，不好意思开口，结果每天的收益都不是很好，虽然我没受到指责，但我的心里还是很惭愧的。后来，我偷学到“老人”的经验，并且渐渐大胆的放开，当我连续成功的卖出产品后，我很欣喜，也明白了只要能勇敢的跨出一步，世界就海阔天空了。

其实以前我一直以为兼职是个轻松的工作，因为我以前也看过一些朋友做兼职，工作类型也只是发传单、促销而已。但只有当我真正的去体会，我才发现工作的不容易与我自身的不足。实践是检验真理的唯一标准，当我走出社会后，我才发现工作可以让一个人成长起来，以前我在学校做一件事情时，不管结果如何，对我的影响都不大，而做兼职，我会开始总结和自我批评，会强迫自己去成长。天下没有免费的午餐，一分耕耘一分收获，在经历了兼职的洗礼后，我不仅赚到一笔钱，还获得了人生宝贵的经验。

在我的打工生活中，我也明白了许多：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，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。我发现人“老”成精，当人工作经验丰富了，他们就变得不简单了，如果你对待他们不真诚，他们对你也不会真诚，而你若诚心对待，他们也会投桃报李。

兼职的的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是兼职的全部吧。

这次的兼职是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，三十多天的兼职生活，我是乐多于苦的，因为没有什么比成长更重要的。作为一个大学生，我们需要的是学习的能力和不断前进的脚步，把自己各方面的知识和能力都提高了，我们才能成长起来，才能做一个合格的大学生。

处处留心皆学问，做任何事情，要学会思考与总结，只有这样才能真的把在课堂上学到的知识用到实践中去，我们只有把知识灵活地运用在生活、工作上，并且做多了用多了，才能够将它为我是用，才能锻炼出属于自己自己的经验。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。

在这次暑假的兼职中，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。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十七**

自从走进了大学，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，大学生暑期社会实践报告论文。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着有经验者优先，可还在校园里面的我们这郡学子社会经验又会拥有多少呢?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走入社会，能够及时适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，距离放假还有一个月的时间我就开始筹划自己的暑期生活，希望自己能够在暑假这两个多月的时间里得以锻炼。

通过朋友的帮忙，放假后我就跟朋友一块到了深圳，来到了(香港)深圳精裕塑料实业(制品厂)有限公司，简称精裕。精裕是一个玩具厂，主要生产应用于塑料玩具及其配件生产。紧接着于7月3日下午到公司去应聘作业员。虽应聘上了，但仍需等二天才能进厂，(每一位要进厂的都要先体检，拿到健康证!)不过还好厂里给我们这些暑期打工的学生提供了简易的住宿空间--12人一个宿舍。刚开始晚上不敢出门，因为听说深圳很乱，但最后在朋友的陪同下晚上一块出去买东西，发现事实并没有那么恐怖，只要你不去惹别人，别人也不会轻易地惹你。

我所在的地方是一个工业区周围全是厂房，一般买东西的都是一些打工者，在深圳呆了一个多月我也没有发现有打架的，也没有听别人说起过有杀人的。我想可能只是有些事情大家过于夸张了吧。带着些许兴奋和盲目，来到了厂里，开始了自己的打工生涯。在进车间之前厂里安排了两天的培训。首先带领我们来到了招募大厅，在那里我们上交了身份证、毕业证、健康证的复印件和两张照片，然后给我们统一配备了厂服。下午和第二天上午我们又参加了培训，老员工和带班组长给我们讲述了建厂历史以及公司生产的各类产品。7月5号上午在其他工作人员的带领下，我们进入车间，该厂共有a、b、c、d、e、f、g几个个厂房，每个厂房生产不同的产品。我被分到了g3厂房，刚进去的时候，感觉很陌生，车间有8条流水线，每条流水线上都有百十号人在那不停地忙碌着，没有人说话，只听到机器转动所发出的哄哄声。我被车间的组长也即是车间的最主要负责人带到了一个工作岗位，在组长的指导下，我很快学会了那项简单的工作。一工作就是十一个小时之后，中间没有空闲时间偷懒，一天下来兴奋劲没了，剩下的只是腰酸背痛了!虽然工作看起来挺简单的，但长达十一个小时的机械工作，对于我们这些过惯了闲散生活的大学生而言，根本就忍受不了，接下来的几天我换了好几个岗位，每换到一个新的岗位，都要学习半天或一天。一般都是坐在老员工旁边看他们如何操作，偶尔那些老员工会给你讲一下。若碰到不给你讲的，一定要勤问、敢问，把自己不懂的都要问清楚，不能模棱两可，不然自己做起工作来就会后悔的。这是我在那工作总结出来的。几天后我稳定到了一个工位，开始了正常的工作。一般进车间的都要先学习几个工序。

刚开始工作的时候，不熟悉那里的环境，不熟悉那里的人，一切都是陌生的!，虽然之前在学校里也做过一些兼职，但来到这里还是有些没来由的心痛，这时才感觉到大学生是多么的不堪一击!才明白为什么有那么多的大学生找不到工作。而且刚工作的时候，并不适应一天坐在那里机械地工作十一个小时，工厂里面的生活和校园生活真的是一个地狱一个天堂，自己所学的也都浪费了，本想着能够学到与自己专业相关的知识，但没想到来到这里只是机械地做这些手工劳动，完全没有与自己的专业挂钩，自己来到这里真的是一种浪费。在那时才感觉到学习知识的重要性，发誓一定不能再浪费自己的大学光阴了，要努力学好自己的专业知识!没有知识只能干这些体力劳动，只能干这些毫无生趣的机械工作，一辈子只能生活在别人的掌控之中，只能不停地为别人工作，而自己却得到那么一点可怜的工资!当时有一种想逃跑的冲动，但经过几天的思考，还是决定留下来，因为即使自己以后毕业了，到企业仍需要适应新的环境，现在何不抓住机会锻炼一下自己的心智呢?自己的专业知识没有学到，但这却是我毕业之前最后一次能够很好地接触社会的机会了，留在社会，我要学到更多的东西，带着这些渴望，慢慢地学会了与人交往，慢慢地学会适应厂里面的生活，最后我也是受益匪浅!由于时间的限制，我只在厂里工作了五十多天，这个厂有白班和夜班，每一个月倒一次，每天工作十一个小时，白班每天早上八点到晚上八点，夜班从晚上八点到第二天八点。一周上五天班，偶尔周末会加班，我在那里上了十天白班，每天早七点五十就得去做早操锻炼身体，但我发现大家都没有认真的对待，只是随意地伸伸腿胳膊，不知道为什么大家都不认真地对待，后来才知道打工时间长了，大家对厂里的活动都比较不屑，只顾干自己的事，即使有意义的活动大家也都是很少参与。公司每周一集合开例会，厂长都会讲一些厂里出现的问题，各车间的负责人都会及时地解决，同时各车间在上班和下班也都会把车间的所有成员集合起来开大约十分钟的会，这时组长会及时通知上面传达的事情，并针对车间前一天以及当天出现的问题批评教育大家。而且厂里面的规章制度特别的完善，对产品的质量要求也特别高，车间的走廊都张贴着要求质量的标语，如果哪件产品的质量出现了问题，都会追究负责那一道工序的员工，并会对那个员工做一定的处罚。各个车间的负责人也都是从员工中选出的有能力的人。

在那里工作了一个多月，我还是比较喜欢厂里的环境的，厂内有篮球场、排球场、羽毛球场还有图书馆以及阅览室，周末全天播放电影，丰富大家的生活。无论厂区还是生活区的卫生都是很干净的，非常适合工作和学习!我一直在思考为什么这个厂每年都能够取得较大的进展呢?为什么公司刚刚成立几年就分别在苏州、深圳建立了分厂，而且分厂的规模也是相当的大?工作了一个月后我终于知道了，因为他们有健全的管理规章制度，同时能够吸纳有用人才，公司的员工也都是能够尽职尽责。总之各方面的工作都呈现出一种蒸蒸日上的局面，这样的企业又怎会不兴旺发达呢?而这又使我想到我自己，如果我们能够像管理公司那样管理自己，我们的大学就不会虚度过去了，我们也就不必担心毕业之后找不到工作了!通过与员工的聊天发现，他们的年龄大都在十八岁左右，而且大都是初中、小学毕业。他们的圆滑事故与他们的年龄根本不想称，他们知道很多为人处事的道理。如果他们不说自己的年龄，不熟悉的人还以为他们都二十几岁了呢。他们大都满足于自己目前的生活，不愿意去改变，即使公司经常会在厂内部招一些助理、打字员等，但那些员工却不愿意利用空余时间去学一些基本的办工软件。甚至是厌烦学习，即使后来我跟他们说我是大学生，他们当中有一部分也没有表现出什么。他们大都认为对于他们而言，学习根本就不是他们的事。周末也只是和一些朋友一块出去吃饭、喝酒。

除了每天的上下班，生活没有多大的乐趣。在与众多打工者接触一个多月之后，发现自己在人际交往方面得到了锻炼与提高，学会了如何去与别人交往，也得到了友谊。我想只要我们真诚地对待别人，慢慢地你的真诚也一定会换来真正的友谊。在外面若没有朋友，你的生活就会增添许多遗憾，而你的精神世界也将是空虚的，所以在外要大胆地与人交往，用你的热情去融化世界，最终你一定有所收获!在一个多月的打工生涯中，发现在实际工作中不一定有太多地方用到专业知识，更多的是我们要耐心、细心一步一个脚印、脚踏实际的去工作，只有基本工作做的够好，才能赢得上级和同事的信赖，才有机会展示更多的才华。单凭专业知识不可能在工作上高枕无忧，更多还是需要脚踏实地做一些细微之事，而判断一个人的工作能力怎样恰恰是从一些小事上反映出来的，正可谓：一屋不扫何以扫天下?很高兴自己能有这次社会实践的机会,通过这样的实践，我真正学习到了社会经验,它为我积累了一笔宝贵的人生财富，它为我今后步入社会打下了牢实的根基。

**大学生暑期社会实践工作报告篇十八**

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进去再走出来 就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人 ，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇;你必须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工;做个有责任心的人，把自己的工作做好;当出现错误的时候，必须主动承担，敢于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做 第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的!如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票?好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏!不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的时候， 认识到自身的素质和业务水平离工作的实际 要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向 其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，在营业时身上不可带有现金,以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的 现象。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起 等候结算的顾客的不满与抱怨。

不可为自己的亲朋好友结算，以免引 起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便， 以低于原价的，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗\"现 象。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾 客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。员工不可任意打开银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对银员营 私舞弊的怀疑。 不启用的银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机 不结账就将商品带出超市。员工在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意银台前和视线所见的卖场内的情况,以防止和避免不利于企业的异常现象发生。员工要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提 问时随时作出正确的解答。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使 顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋;正方形或长方 形的商品装入包装袋的两例，作为支架;瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外 来压力而破损;易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方;冷冻品、豆制品等容易 出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物 袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾 客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中;超市在促销活动中 所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的 商品放入同一个袋中的现象;对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好， 以方便顾客提拿;提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在银台 上的情况发生。 (3)注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上;用链条将银通道拦住;将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随 身带走或交值班长保管;将离开银台的原因和回来的时间告知银员;离开银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的 顾客到其他的银台结账;并为等侯的顾客结账后方可离开。 以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。 要注意工作时候那些小小 的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象， 同时也为超市建立了良好的形象。 随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市 员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的 商品之后， 自行到超市出口处结账。 这时候， 超市银员的重要性就显现出来了。 我先前以为，银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际 上，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部， 不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员， 选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表 了超市的形象。因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的 重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须 配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市银员的工作职 责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

一、为顾客提供结账服务，此时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生， 以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。 二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。 在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。到最后。学会和别人合作。我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

工作中我们会和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗?相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗?答案是否定的。

因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的!你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。

做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要， 如果我们不愿意和对方合作，自己去做的话，结果还会用更多的时间去做。 团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难!把小事情做好，你有吗，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。

通过这次假期实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找