# 社会实践报告600字(15篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-27

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。社会实践报告600字篇一 我们的课题是“感悟生活，感悟...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**社会实践报告600字篇一**

我们的课题是“感悟生活，感悟社会。”记录了我们一天义务发传单的经历。一天的工作，留下的，是我们对对生活的感悟，这个社会的感悟。

成员： 周盼恩 陈怡 叶莹莹

地点：华莱士——永中分店

时间：xx年2月2日

1. 早上8点永中邮电局门口集合。

2. 集合后在永中寻找工作。

3. “华莱士”的店长同意让我们在他们店里工作一天。

4. 我们开始工作了。

5. 我们的社会实践暂告一段落，对我们的工作还算满意。

万事开头难。今天早上，天下起了蒙蒙小雨，注定这不会是很平常的一天。我们制定了多个方案，对于这次社会实践的顺利开展，我们信心满满。计划一，邮电局。我们到了邮电局，结果却被工作人员委婉的拒绝了。虽然我们一脸尴尬，但是我们也知道，万事开头难，便淡然地走除了邮电局去下一个地方。计划二，新华书店。我们本想在新华书店为顾客引导，可是被其他同学捷足先登了。我们只能失落地离开了那个地方。我们经过多次失败，抱着试一试的心态走进了新开的“华莱士”。里面的服务员姐姐是个大学生，也是和我们一样来实习的。她有些为难，因为店长不在，她不能做主，我们觉得这是委婉的拒绝，谢过之后，又去别的地方找了找。多次碰壁之后，我们终于感到现实的残酷了，那些刚踏入社会的学生，在竞争这么激烈的社会，要想找到属于自己的工作真的是很不容易啊。我们再次回到华莱士，在我们的苦苦哀求下，店长终于经不住我们的软磨硬泡，同意让我们留下来了是我。我们长吁一口气，都说“万事开头难”，这个头也开的太难了。

艰辛知人生，实践长才干。我们正准备大干一场，可是早上店里的顾客还不是很多。店长拿来一叠传单，说让我们先去发传单。理想很丰满，现实却很骨感。我们满腔的干劲一下子就泄了下来。店长语重心长的说;“这种事要胆子大点的人才可以干，如果胆子不够大，就不敢发了。这个可以锻炼你们的胆量。”有活干就不错了。我们自我排遣道。可是茫茫人海，我们不知从何开始。望着来来往往的人群，那一张张陌生的脸，没有一点温度。我们攥着手里的传单，低着头，就是不敢发。后来，我们想想，这份工作来之不易，这些传单无论如何也是要发出去的。我们说好，只有有人走过来就发。我们看到一个小朋友迎面走来，我们弯下腰，露出一个笑脸，把传单递给小朋友，在一旁的大人说：“快跟姐姐说谢谢。”他甜甜的说了声：“谢谢!”这句话给了我们勇气。当那一个个陌生人伸出手，接过我们手里的传单时，我们心里的那份恐惧，不安，害怕，都渐渐消失了。尽管他们呢也知道那只是广告，但是看到我们，还是会伸出手。有时候，真的是发自内心的对他们说出了那句“谢谢。”他们接受的不只是一张小小的传单，那更是对我们的一种鼓励。可是，并不是所有的人都是那么的热情。当我们微笑着把传单递出去，他们瞥了一眼后，便匆匆忙忙的走过，或是避开我们。第一次遇到这种情况，伸出去的手顿时僵住了，笑容也凝固住了。不过，经历的多了也便看的开了。挫折可以打击我们;但不可以击败我们。对于那些事，我们选择一笑而过，因为还是有许多事情温暖着我们。我们穿行在大街小巷，就像那些为生活而奋斗的人们一样，我们很努力，很认真。不觉间，手里的传单已经渐渐少了下去，看看手表上的时间，已经过去好几个小时了。

回到店里，我们已经身心疲惫了。店长对我们的工作还是挺满意的。我们带着疲惫的满足感结束了今天的实践活动。临走前，我要了一杯可乐当做今天对自己的慰劳，想要付钱的时候，店长说，不用给了，我请你们。

**社会实践报告600字篇二**

正式进入暑假了，我们都各奔东西，寻找自己的社会实践单位，迷茫的我刚开始不知道从哪下手，俗话说万事开头难，这句话让我明白了做什么事刚开始是不好做的，但我坚信只要我努力，一定会找到一份属于自己的完美实践单位!!

终于在我走南闯北中遇到了适合自己的工作了，北京中关村卖笔记本电脑，因为我是一个暑期工，所以他们对我要求不是太严格，以下是我在工作中的一些工作经历!!!!!

今天是上班的第一天，高高兴兴的来到公司，还没来得及吃饭!点到了，好紧张，点到我了，脸稍微的红了一小下，感觉和上学老师点到一样!点到后下去开始上班了，看着那么多样机头好晕，也好羡慕，她们每天都能碰这些上千元的东西!摆好样机后，店长叫我开始招揽顾客了，可我却张不开口，不知道这第一声怎样说，更没勇气去说“欢迎光临华硕专卖”!就这样，在犹豫中度过了一天，中午只吃了个“公婆饼”，名字挺好，但不怎么好吃!!

第二天到了，点到没感觉了!到了店面还是不能主动招呼客户，店长开导了我，让我一定要脸皮厚，不怕碰壁!照店长的话做了，第一声说出来挺紧张，慢慢的发现也没啥，谁也不认识谁，直到招呼客户自如了!可是这第二天比第一天比就不好受了，腿开始疼的厉害，因为总是站着，小腿开始吃不消了，总店长发现了这个情况，让我坐坐歇歇，可是我却不是那么想的，自身认为别人能做到的我一样可以，所以我选择了全天站着，一天下来真的好累，想起在学校真好，想坐就坐，想溜达就溜达一圈儿!这一天下来收获不小，工作是那么的不好做，无论处在哪种行业，多做事少说话是真理，其中更重要的就是要专心做好每一件事，要有超强的抗压能力!看着他们专心的谈客户真棒，想象自己要是能那样就可以了，我相信我能行，俗话说“人不狠站不稳”，所以我会对自己“狠”，这样才能学来真本事!

今天是我认师傅的一天，在我们的店面有位属虎的大哥，人特好，特聪明，他就是我的师傅——滕国春!无论你问他什么型号的机器，配置、主频、价钱、类别……他都能一字不差的说给你听，今天他给我的任务是必须背会所有样机的型号，并且在第二天要熟练的背给他听，价钱也要会!他说“只要我带你就别闲我管的多、管的严，也不怕你背后骂我，虽说你是实习的，但我不会因为这个对你放松!好好干!”

x月x今天是一个难忘的日子，记不清别的事了，在脑海里只记得今天是个挨说的日子!今天像往常一样开始了一天的工作，还是和刚开始一样，什么都不会，只会样机的配置、价钱，只会招呼客户，感觉自己是多余的、是没用的，就这样迷迷糊糊的又过了一天!可是到了下午发生了一件让我在这个实践中难忘的事!一天都是客户不断，我却没谈一个，很自卑，到了下午5点快下班的时候，以为没客户了就靠在柜台上歇了会儿，这一歇不要紧，总店长看见了，让我坐那歇会儿，我本以为是好意，可后话让我害怕……我说不用，别人都能站我也能，她却说那就别靠着，在这是可以坐但不允许靠着的，吓了我一身汗!从此在我心里就没有靠柜台的词了，下定决心以后无论在怎样累也绝对不靠柜台待着了!!!!!

最近这几天也不知道是咋回事，就是背不进去配置，师傅这几天也不怎么管我，想想自己也是的，干嘛非要别人管才肯学习，我要自力更生，人活着不能靠别人一辈子!看着别人利用专业知识谈客户真棒，心里幻想着自己谈客户的情景……“您好，欢迎光临华硕专卖，两位今天想看看多大尺寸的?对cpu和显存有要求么?主要做什么用?多少价位…….”正想的带劲，不料店长看见了，“干什么呢?走神，快点卖机器”。又挨说了，下次不走不就行了，还用那种语气，但是站在公司的角度想想挺对的，靠着会影响公司形象，形象都不好还怎样去做生意，为了不给店长带来麻烦，为了不给自己母校丢人，以后我不会再靠着了，一定要做一个好榜样，让他们看看秦皇岛人的毅力！

真是个好日子，前两天谈了个客户，本以为给张名片就不会回来了，嘿嘿……好事被我撞见了，回来买了台机器，今天是我最开心的日子，自己一个人卖了我工作第一个机器，这样记机器配置想记不住都不行，整个过程让我记忆犹新，应该是我这一个暑期得到的一次成长经历吧!成就感占据了我幼小的心灵，让我在虚荣心上得到了极大满足，但我不会因此骄傲，这只是我实践生涯的一个小小的开始，不能因为暂时的小成绩影响我的情绪，我是一个不满足现状的人，因为等自己步入社会以后生活的保障就是挑战未来的勇气和能力，所以我要做一个成功者愿意付出常人不愿意付出的努力，我一定行！

只有尝试过，努力过，坚持过，才能有收获。一分耕耘，一分收获，只有努力了，才能绽放出成功的花朵。只要功夫深，铁杵磨成针。我相信，只要我朝着这个理想努力奋斗，坚持不懈，那么，我就一定会成功!

这是我人生第一次离家这么远，也是自己第一次工作，想想舍不得离开他们，但我毕竟还得上学，谢谢大家这一个月对我的照顾，谢谢师傅，但我没好好学习，给您丢人了，希望你在以后的日子里开开心心!!带着满脑子的机器回家了，这段时间真的学习了不少东西，例如做事钱一定要有清晰的思路，那样既节省时间又能迅速做好，人无完人，但我相信没有更好只有，我就是的……

**社会实践报告600字篇三**

打工只是一种磨练的过程。对于结果，我们应该有这样的胸襟：不以成败论英雄，不一定非要用成功来作为自己的目标和要求。人生需要设计，但是这种设计不是凭空出来的，是需要成本的，失败就是一种成本，有了成本的投入，就预示着的人生的收获即将开始。

小草用绿色证明自己，鸟儿用歌声证明自己，我们要用行动证明自己。打一份工，为以后的成功奠基吧!

不经风雨，怎见彩虹，没有人能轻轻松松成功。

在现今社会，招聘会上的大字板都总写着“有经验者优先”，可是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的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚。所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了总之，这个寒假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。……作文

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，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。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，二十四天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。作文

在这次寒期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**社会实践报告600字篇四**

20xx年中国人经历了前所未有的磨难，大雪封路阻挡南下打工族回家、汶川大地震一夜之间让一座美丽城市变为废墟、山西连绵不断下雨损失不小等，简直就是一波未平一波又起，弄得人心性惶惶，值得欢呼的是北京奥运会举办成功，让人心里感到心慰，心回原野去看大自然，我觉得每个人似乎变的很渺小，它总让我们在灾难和希望中穿梭，但是我们始终相信心心相连、团结力量一定会战胜它，感动画面时常脑中显出，时常不经意感动自豪。

1998年亚洲金融风暴，20xx年再次光顾我们，转为国际金融危机，美国的先消费后还款的制度是引起了这次次贷危机的源头的之所在，一个发达国家的经济衰退，使周边的国家也不同深浅的损失，今年是是.个经济最代迷时期，国内很多中小型企业频泯倒闭，这种情况的下，众多的外出劳动者面临着失业，出现了人才供过需求，晚上看新闻播报里看到，有人因为身上钱财用光，又不想让家人担心，忍饥饿、睡在大街上，当有记者.访他们的时候，显得是那么的无敕，眼里写满了迷茫，想到这些我不由为自己开始担心，很快我们就要毕业了，面临就业问题，虽说天生我材必有用，但是遇到这样的情况的还是给自己的自信打了折扣，知道现在这个社会可是高端人才地盘，和他们相比我学的知识变的那么微不足道了，跟同一个频率的相比，他们由于自己好学，涉世人群中脱而出，经验比我多，一个人时常坐在房间，想想自己到底有那些法宝，可以拿出来使用，脑中闪出离开家门去外面世界去创荡一番。

学校读书的时候就听到身边人说，外面的世界很精彩，那时带着一份期待，希望早点毕业，为社会做点贡献，同时描绘自己未来是多么的美好，不想因为这样的时局，就这么放弃梦想，因为我还没有去行动，心中有太多的不甘心，让自己去实践一下，促使自己的自信进行升温，变的开心起来。一直深信这句话：“世上只有想不到，没有做不到。”它使我拥有完全的选择权。人有了梦想才显的特别，有梦想的人如船上舰行驶就有的..。

去年的寒假，去到远方的亲戚家里寄宿，告诉她我的想法，她说年轻人就应该有像我这样的冲劲，但是不能盲目行事，必须把梦想去放大，那些方法可以去实现，结果怎么样，突然有点听不明白这其中最后一句意思，只是认为只要自己努力去做，一定能够成功，其它就没有想太多，她教我用逆向思考，假如努力跟结果不一样该怎么办，听了之后很慌张。很多时候结果并不是很重，关键是过程才有自己去体会。

每天我都和大多数人一样，一个上午都人才市场里，看那些工作自己能够去做，而又能从中学到一些与学校不一样的东西，这是我一直期待的工作，接下来一次又一次让我的心从崖上跌到了深谷之中，接下来不知道自己该如何是好，经常一个人静静的在房间里，回想自己来深圳里程中，遇到的困难和挫折，发现现实跟.想差距太远，让我如此负累，影响着.个神经，决定用思想转移法，跑到书店看书，无意之中读到这样的一句话，“现实是此岸，.想是彼岸，行程中的遇到挫折好比湍如的急流，行动是就是架在上面的七彩桥，你做好准备要过吗”？突然自己感觉有一股动力从血液中流动，激活了每一个快要枯萎的细胞，认真看完这篇文章，神.飞扬走出来，心想不管做什么事，都要经过一翻折腾才有意义，经常不是有人说：“不经历风雨，怎能见彩虹了”其中必有它的用意，只有把这里面最难解迷团打开，一切方可付诸实行。

开始改变&方^案范%文.-&初始的想法，制定新的计划，兴致勃勃的来找工作，没隔多久就如愿以偿找到了，尽管它不是我.想的工作，但是这给我了足够的信心，什么事都是从最简单开始做起，成了汽车美容服务部一名普通的工作者，以前自己认为洗车是一件很容易的事，就用清水冲洗干净在拿抹布擦干就好，没有想到实际上没有那么简单，自己动手时显得那么笨拙，同事们都没有因为我的不懂而嘲笑，这让我很是欣慰，工作中如有什么不明白，虚心向他们请教，都是很乐意帮我一一解答，主动把相关书藉借给我看，这又推倒在来这里之前一个认知，“深圳这里的人都很冷漠的思想”，一切刚好相反，对以前听的话有所置疑，重新用自己所看，所悟眼光去看这里每一个事和物。

因为自己是生手，要想很快接手工作，必须对车有一定的了解，每天都会抽出休息的时间来看相关的书，同事经常夸我是一个很好学的人，总是说这都是最基本的东西，初来乍道，还请各位行业中的高手多多关照，拉近同事之间的感情，增添生活的中一点乐趣，渐渐我们之间很像一家人，他们教我在外面为人之道，这都是在学校里无法学到，有什么帮助都会尽力做，兄弟之间就又多了一份信任。

为了给客户提供优质的服务，每个人都很用心做事，车的美容效果让客户称好，这是给我们最好的回报，所有的付出都会在这一刻觉得值。

时间犹如弹指挥间，来这里工作了快半个月，感觉昨天才进来，时间过的有些让人无法接受，从一个生手变为一个熟手，过程中带一些快乐的回忆，希望它能过的在慢一点，不想那么快回去，对这里仍然有所依恋，再过十天我就要返校了，一直都没有跟他们说我还是一个学生，接下来这些天，都很认真的工作，想让自己在这里的工作画上一个圆满的句号，下班之候，回到属于自己的小天地，发现自己跟刚出来的心境有很大的差异，思想慢慢接近成熟，同时也很交了这么多的良师益友，这也许就是缘份吧。

实践已经接近尾声，在这次实践锻炼过程中，丰富了我的实践经验，提高了我对自己的信心，使我通过这次实践更加了解社会，给我的以后再次涉世有更好基础。

**社会实践报告600字篇五**

人总是很羡慕那些得不到的东西。作为学生，我曾经很渴望上班一族那种自己挣钱，自己花钱的日子。而当自己真正开始利用暑假的时间挣钱的时候，才发现一切都没有自己想象得那么简单，这个时候我总是很怀念学习生活，总是很想快点开学。

回顾暑期打工生涯，只能用一个字来形容：“难”。这种困难不同于学校所遇到的，我个人觉得比学校遇到的难题更上了一个层次。

首先，找到一份工作都很难。想想也是，谁愿意找一个没有任何经验，而且还是想做短期的学生呀。我找过贴有“招聘启事”的店面。谁知道，当我说出我的原意后。本来笑面相迎的老板来个180度大转弯，冷冷回应一句“我们这里已经找好了人”。鬼才信他的话，那启事明明是新的，而且店里面就他一个人，哪来的新人?陆续还找过别的工作，我甚至找过中介，但都失败了。最后还是通过朋友找到了一份比较适合的工作。

打工过程中，遇到很多十几岁的小弟弟，小妹妹。开始，只恨自己“出道”太晚了，和他们比起来，好像我都老了。但是，慢慢的，我感觉到了世事的艰难。难以想象那些十几岁就开始面对社会的年轻人是怎么承受的，或许每一个青年都会羡慕还在上学的同龄人。现在我很知足，二十几岁还有一个比较良好的学习环境，有机会接受高等教育。我一定要利用这个条件，路还掌握在自己的脚下，前面的路还很光明，我有信心走好以后的路，也一定会的。我很珍惜现在拥有的一切。

第一天上班，就面对种种规定。什么理成平头，什么穿工作服，什么把胡子剃了。如果在学校，就算是执行也会打些折扣。而工作中，这就是命令。执行也要执行，不执行也要执行，除非你不想干了。虽然，领导也会说什么不要当面顶撞，私下可以单独解决，可是有用吗?现实吗?这些大多数都是空话。领导喜欢那种溜须拍马的人，而不是喜欢忠言的人。得罪领导意思的话很少有人说。

在工作中办事情还要处处小心，虽然不至于溜须拍马，但是，说话还要谨慎。工作中遇到的一件小事，我会终身记得的。那是在总经理的办公室里，我坐在总经理的椅子上。这时，一位姓于的经理走了进来。我故意拿总经理的腔调说了一句：小于，随便坐。我当时并没有意识到这句话有什么不妥，但事后，那位于经理和我说，当时我弄得他很没有面子，祸从口出，如果我对别的经理说的那话，或许，我会惹来一些是非。想想也是，毕竟，他是我的上级，又有老总和几位经理在场，这样称呼很是不好。还好，于经理没有追究。

上下级关系，也完全不同于师生关系。我的实习经理说过一句话，我现在还记得很清楚“世上没有那么多公平的事情。”如果是一位单纯的学生，无论如何也不会理解。其实，事实就是如此，遇到多么不公平的事情，每个人都要有应付的能力和毅力，都要坚持下去。在学校中就没有这种情况，有一次我们竟然和老师关于如何考试讨价还价起来了，想起来可笑。也可以从另外一个方面理解，老师是真正的关心学生的实际情况，而不是毫无情面的执行某些死的规定。这也是为那些对领导的话言听计从的人，所不能理解的事情。

挣钱难，就算你认真的工作，合理的得到你的劳动所得都很难。老板总会想方设法的尽量少开给你工资，上班迟到扣钱，上班吃东西扣钱等等，这就是小老板的一个发财之道吧。这使我想起了《雷雨》里面的情节，周老爷为了不发给工人工资，竟然制造工难使工人丧生。这样的事情不会发生，但是，类似的事情却始终没有断过。

资本主义初级阶段，资本家为了获取更多的剩余价值是通过延长工作时间;提高劳动强度。我总觉得自己不是活在21世纪的社会主义国家，而是在一个人剥削人的旧社会，我是处于底层的劳动人民，我也处于资本家的剥削之下。老板尽可能的延长员工的劳动时间，还会给一个经理一份工资的情况下，安排不止一份工作，最大限度的榨取他们的价值。难以想象如果始终这样过下去，我会怎么样去承受;难以想象那些同事是如何熬了一月又一月，一年又一年;不敢想，也不再想。毕竟，我不会是这个岗位的人，我还有时间，有机会去奋斗，去争取自己的新生活。

工作中遭人家白眼，甚至受训，也是有的。人与人之间为什么只能有利益的关系呢?为什么这种关系就那么明显呢?有的时候，当我遇到这种事情，一时冲动真想不干了，或是找几个朋友收拾“仇人”一下。可转过来想想，我能干上几天，能忍就忍吧。就当成提前去适应这个社会一次机会，用一点孔乙己精神胜利法，全当成儿子训老子就算了。但还是希望以后我的工作生活不会这个样子，人们之间很多事情都是可以很平静的解决的。

每天只是单调的上下班，没有很多的节假日，这使本来就很厌倦的工作变得更加无聊，也许工作就会是这个样子。现在学习期间每周休息，以后工作就不一定会是这个样子。在无聊的工作中寻找乐趣也是一种能力，现在只会抱怨一天八节课很烦，可这又算什么呢?最多只是一天吗?有的是时间去调整，去适应。

很不适应工作中称呼的改变，从“同学”，“海超”，变成了“师傅”，“小庄”，不久以后就会是“老庄”。这样一变，使我从一个的学生，变成了一个体力劳动者。很是纳闷，为什么有名字非要直呼其姓呢?同姓的人很多，同名的人却很少。直呼其名不是很亲切，又不易混淆。难道人们只是因为称其姓方便才会这样做吗?只要稍微用一点心把对方的名字记住，称其名，一定会使对方感觉到很温暖。反正，别人叫我的名字，而不是姓的时候我会感觉很亲切，很温暖。我也尽量成别人的名字，拉近和他人的距离，这也是一种交往之道吧。

其实，工作中也会有欢乐。因为不是在家里，要学会满足。领导的一个微笑，同事的些许关心，都会使人感到无比的温暖。要想得到别人的关心，首先要注意关心别人，给与别人温暖。给与和收获是成正比例的。不管是苦，还是累，暑假都已经过去了。重要的是，在暑假的实践中，我学到了以前不懂，而且在学校里不会学到得知识，并且增强了自己的能力。这些对我以后的学习和工作是十分有利的。

这次实践对我的帮助实在不小。感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会，感谢实践中给与我无私帮助的人。我会在以后的学习中更加努力，朝着自己的目标不断奋进。

**社会实践报告600字篇六**

今年暑假时大学的第一个暑假，同样，也是人生第一个二十岁的暑假。因此，我想让他变得充实而有好处的。

刚在家的前两天，替妈妈做了点点家务活。其实不干还不知道，零碎的东西越难搞定!总算体验到爸妈劳动的辛苦了。于是，我决定出去找点事做做，毕竟整天窝在家里也不是个办法呢!昔日的伙伴们吧，学车的学车，旅游的旅游去了，打工的为生活发奋去了，瞧着没，都个为生活上色呢，我也不能这么庸庸碌碌呢!

找了我以前的同桌瑶妞，她姐夫是开娃娃厂的，或许能够找点事做呢，果然，他们厂这两天缺人手。我心想，做娃娃是何等的容易的事啊，塞塞棉花，剪剪线头的事吧~我爽快的答应下来了。五毛钱一个娃娃，我做一百个能赚五十也不定呢!刚踏进厂房，我的梦想转瞬成空!巨热的空间，看着一个个忙碌的身躯，脸上的汗水，好似地域一般的地带，空调是虚设!我一时后悔我将要在这个地方工作?我疯了吧家里那么舒服的空调床，都没了、回到现实，只有硬着头皮往下走了~~问题是，这个娃娃比我想象中大好多!还有，线头真多，无奈了。装棉花，一点点的装着，。旁边的阿姨笑道：“像你这样装到晚上还不知道有没有十个呢?”我顿时苦笑了一下。手越来越疼了，想妈妈了。一天的工程总算结束了。第二天早晨，整只手像残废了一半。在妈妈的劝阻之下，我结束了娃娃厂的工作。真的痛苦而难忘的经历啊!

我第二个打工点是教育机构，是私人承办的学校，就租了很多的商品房上课，我们去就是助教类的咯!教的是低年级的弟弟妹妹们，但是，越小越皮，我就没撤了!怎样都奈何不了小孩们!我料想做几天就会脑充血的!有个三年级的男孩，问他25+3=?他一个劲的摇头!于是乎，我就忍不住小骂了他一下，这下好了，老班指着我鼻子大骂，真受不了，委屈死了我!但是日子长了，也发现孩子们的天真可爱，和他们打成了一片，以另一种心态与他们交流，快结束时孩子们舍不得我呢~~我还感动~。

回想起来，自己确实是学到不少，这也是我做这些事的初衷，能接触到社会的种种，觉得很知足很开心。

后面的日子，每一天都在家里和家人在一齐，享受天伦之乐，这个夏天不觉得再有遗憾!

这是我进入大学以来第一个暑假。在这个火热的暑假，我很想暂别象牙塔中舒适的生活，带着青年人特有的蓬勃朝气，走入社会，了解社会，深入社会。我第一次有了要外出打工的念头。在我妈的说下，我和另一个好朋友一齐进了一家韩国料理当服务员。就这样，我开始了人生中的第一份工作。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的潜质”，课本上学的理论知识用到的少之又少。在这样的状况下，我更是能深刻的体会到其中的内涵。当服务员真的是辛苦的，每一天工作12小时，就中间休息2小时，那往往是我们每一天都翘首盼望的两小时。我责的主要是点餐，端盘子，对于从来没有做过家务活的我来说，这样的工作已经是一个挑战了，它要求速度，灵活，形象，态度，每一项都很重要，可我每一项都做得那么不尽人意，东西总是丢三落四，好几次客人点的东西都不能全部送到，还总是正因要赶时刻而撞到别人，但是老板的宽容，朋友的鼓励都让我信心满满，我竟然从没有萌生想要放下的念头，要是以前那个我，早就受不了，拍拍屁股走人了，但是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每一天到家我都几乎累瘫了，但是那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

**社会实践报告600字篇七**

(一)前言

作为一名大一新生，对缤纷多彩的大学生活充满了好奇。在大学的第一个暑假里，我期望能与以往有所不同。我要自己找工作，自己上班，自己实践，一切都靠自己，我不想总当温室中的花朵，被别人保护着，我要独立。

这是一种磨练，对我来讲，实践的机会真的是很难得。在中国的教育里，我们学的都是理论知识，真正用到的却不多。理论加实践才是最科学的学习方法。而且能在社会上实践所学，这才是教育的目的。

这次实践是在饭店做服务员，只有我一人，实践的时间是从07月13日到08月12日为期一个月，主要资料有刷盘子、点菜、上菜、收拾餐具、摘菜、洗菜、拖地等等。现将本次实践活动的有关状况报告如下：

(二)基本状况以及工作体会

我能找到这份工作完全是凭运气撞的。正在我准备打包回家时，意外的碰到了我们的老板——一位可亲的阿姨，是她给了我这次实践的机会，而且对我照顾有加，我真的很感谢她。

刚开始工作时，那真叫一个乱啊。自己什么都不会，什么都做不好，每次手忙脚乱的忙半天，却总是做不对。和我一齐工作的有个比我小四岁的小姑娘，她做的是那样井井有条，我都怀疑自己这二十多年白活了，竟然连简单的刷碗拖地都做不好。好在，那里的人都很好，慢慢教，我也算虚心求教，经过几天的学习，我慢慢适应了。

工作确实很累，每一天九点开始上班直到晚上十点，擦桌子、拖地、摘菜、洗菜、等客人来、点菜、上菜，还要查看菜的样貌，刷碗，中午三个小时的休息时间是我最舒服的时候，只有那时，脚是离地的，它们才能够放假，但是起床时，它们都要留意的下地，因为它们好疼。在时间快要结束时，我还不留意摔了一跤，把腿都摔青了，但还要坚持上班……

但是在那里还是很开心的。首先，那里有一帮和我同龄的年轻人，我们在一齐工作，没事时还能够聊会天，大家相处的很好。其次，在那里我也算接触过一些人，形形色色，上至唐山市教育局局长、唐海市税务局局长，下至普通食客以及民工等，和他们打交道也很锻炼人啊。还有，我们那里有一位好老板，她待我们真是没的挑，有时感觉她象我妈妈似的，好喜欢她。

(三)实践感悟与心得体会

这次实践，我只是想接触一下人们口中总提到的社会，总说大学生接触不到社会，我想自己体验一下社会到底是什么样貌，一个月下来，还是有所收获。

1、在社会上要善于与别人沟通。经过这一个月的实践工作让我认识很多的人，也让我了解到与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前，我与别人对话时不会随机应变，总是想说什么就说，谈话时从不注意别人的想法，这是很让别人厌恶的。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，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取，耐心、虚心地理解。

2、在社会上工作要有自信。我刚工作时，总认为自己什么都做不好，就养成了不耻下问的习惯，干什么都问好，一开始大家还有耐心。然而当我慢慢熟悉后，还是改不了这个习惯，大家边有点烦了。之后，同事说“你能不能有点自信，自己作主啊”，我才意识到，这是缺乏自信的表现。在以后的工作中我尽量自己作主，让自己有点自信。不论你以后做什么工作，肯定会又要自己做主的时候，所以，自信一点，自己作主。

3、工作中也充满学习的机会。像我在饭店工作，那的厨师很好，我站在旁边，他还教我炒菜呢。虽然学生不是太好，但也还是受了点熏陶，回家后妈妈还夸我做菜好吃呢。还有，我也经常和同事说我们学的东西，讨论我们都看过的书，很有意思。其实，生活中，工作中，到处都是学习的机会，只要肯抓住，不必须要在学校学习。

(四)本人存在的问题及思考

在实践过程中，我也发现了自身存在的一些问题：

第一，本人的人际交往的潜力还欠佳，这还应在日后的日常生活、交际中有待加强和学习。

第二，缺乏社会经验，在为人处事方面尚还不太成熟，处理事物的态度和方法往往有时不得当。

透过参加社会实践，我认识到，在生活中吸取周围人的经验和阅历，掌握一些社会礼仪的技巧是极为必要的。充分发扬本人自身的优点，取长补短，总结经验，吸取教训，使自己对将来充满信心，也为以后真正融入社会奠定坚实的基础。

(五)本次社会实践的问题和推荐

1、在待人接物上应以真诚为主，只要你真诚对待周围的一切，他们会以同样的行动回报的。只有你对人家好，人家才会对你好。

2、期望能有更多的实践机会，这样我们才能摆脱温室中花朵的称谓。我们需要的不是保护，而是充足的磨练机会。

最后，很高兴能有这个实践的机会，虽然只是短短的一个月，但我觉得挺充实的，至少让我的暑假过得有好处。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得更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面，让自己能早点融入社会，这个每个人都务必应对的问题。

**社会实践报告600字篇八**

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我潜力培养的一个重要方式，所以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，提高自我潜力的重要的机会。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状况，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就应有一个明确的目标，为自我制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自我、提高潜力。

所以，为了更好的了解社会，锻炼自我，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我的实际状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，基本上到达了自我的目的。短短的工作让我体会到了就业的力，自我潜力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比欢乐，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，透过，，人与人的沟通，能够了解一些跟我们专业相关的知识，比如可是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，应对顾客时的语言组织，仪容仪表等。接下来就是正式的工作。每一天早上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。每一天工作7个小时，在午时工作完后还有个务必的程序一天的工作总结。经理、主管及促销员一齐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：

促销透过，，我实践我觉得就是透过，，自我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我，同自我的言语、形态让他人了解自我。所以对于一个优秀的促销员来说务必具备以下素质：

一、要有良好的专业素质

当我们促销一种产品时，首先我们务必对产品的相关知识及厂商的具体状况要有一个明确的认识，超多的相关知识的贮备能够使我们能在促销过程中应对顾客的一系列问题，透过，，自我的介绍能够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潜力及与陌生人交流的潜力

促销是促销员跟顾客以产品为媒介的一种陌生的交流，所以语言表达务必合理得当，说话要有条理同时应让他人感觉你的亲和力。要透过，，自我层次清醒的说明，把产品介绍给顾客。同时要用自我的魅力吸引顾客，让他们透过，，自我来了解产品。另外在应对具体问题时我们应持续良好的心态，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

促销每一天会应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一样，会使工作中遇到很多问题。

**社会实践报告600字篇九**

1个月的实践结束了，我在这一个月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个月的实践做一个工作小结。

首先介绍一下我的实践单位：电脑城。电脑城位于商业中心：紧邻商场、百货大楼、钟楼商厦、五金城、女人世界、大慈阁商区等，客流量大，商业气氛浓郁，是经商者的黄金之地。电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。

电脑城与居民小区层层相拥，随着xx城市建设步伐的加快，市民的居住条件也迅速得以提高，以电脑为中心的双彩小区，永北小区、裕华小区、中华小区、民族小区、金昌小区、帅府小区、北唐、南唐小区等，住宅条件提高优势必带动电脑及其它高档电子产品的消费潮。电脑与河北大学、华北电力大学、河北农业大学、河北金融专科学校、师范、邮电学校等多个大专院校遥相呼应，与一中、二中、三中、四中及十七中重点学校毗邻，更加使电脑城增添了一分活力，获得一份激情和动力。身处电脑城更加使你感受到的是一份悠远的古文化氛围，邻近的直隶总督署、古莲花池、大慈阁钟楼、红二师、淮军公所等，厚重的古城文化景点越发使人们感到科技的进步所带给大家生活的日新月异，促使人们加快追求高科技、新事物的脚步。

自9月20号开始，公司安排我进行了四个阶段的实践。第一阶段为搬运，其实这一阶段没有什么技术性。完全是做劳力。把各种产品都归类放入库房。比如mp3放在一块，而各类品牌又放在一块，纽曼货最多，出货也最快。有些品牌由于知名度不高，所以凭借价格优势也很难突破销量的增长。也有些比较知名的品牌由于质量的缘故销量不断下降，比如清华紫光。同时也有一些新拼牌进入。这样由销量的变化，公司的销售部门不断打出清单来调整品牌的进货数量。

干了几天搬运工后公司安排了我第二阶段的实践。当然在这期间我也认识不少品牌的电子产品以及它们的产地和运货渠道。我的第二阶段实践是对mp3有关知识的培训。主要熟悉其主要功能及各品牌及其型号的独特功能也即优势。由于喜欢数码产品，主要功能熟悉的很快但其特种功能却费了一番尽，比如ipod的品质非常好，而纽曼有些型号收音机功能，清华紫光的有些机型具有双空间功能（一半具有隐蔽性）在这个过程当中有些时候感觉有些不舒服，有些机子质量很差功能也不具备，但负责人却不让把实际情况告诉消费者，所以这一过程学的比较慢。

经历了第二阶段的培训后，我进入了实训阶段。第三阶段负责人安排我到门口促销mp3，“苹果”新品牌，因为“ipod”不具“苹果”这样的中文商标。当顾客走过发现“苹果”mp3及其非常“优惠”的价格和打出的促销的字样时。会非常惊喜驻足欣赏。并且不停的问我为什么这样便宜时，我只好吞吐的说这是两个品牌。脸上表情变化的迅速，我知道这单“生意”又要黄了。心情的失落感但愿不要影响了他们逛里面的商场。

几天的促销活动过后我也转回了里面去站柜台——“小丫”。这是我实践的第四个阶段。主卖“纽曼”和“清华紫光”两个品牌，纽曼是个很好的品牌，卖的也快，很少有顾客回来找“麻烦”，但“紫光”的却麻烦不断，十个就有九个有问题，有些换了好几次都有问题，而每次都会是一个“身”和“心”的考验，卖主让找售后售后又推回来，而每次都是一场口水战。有些顾客强硬，会比较容易的换个新的（当然在保质期内）。有些却没那么幸运了，折腾了好几次都没结果。其实我们这些销售人员也很苦恼，有一次和我一起站柜台的大姐对一学生说：“以后打死你都不要买清华紫光的”。最后没办法买了四天的mp3回去返场了。

其实在这期间我也去了售后，确实不怎么样连个牌子都没有，在劝业市场西门二搂的一个角落里，几台旧电脑和三个人。说句实话确实不敢恭维（当然我没有资格说，但确实看不出有太多职业精神）。

在为期1个月的实践里，我象一个真正的员工一样拥有自己的工作卡，感觉自己已经不是一个学生了，每天7点起床，然后象个真正的上班族一样上班。实践过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实践使我懂得了很多以前不知道的东西，对电脑城也有了更深的了解，通过了解也发现了该公司存在一些问题：

（1）由于受市场影响的客观因素和主观努力不够，产品质量不够稳定，使销售工作陷入被动，直接影响工公司的较好运转。

（2）销售业务工作管理还不够完善，领导比较多，有时不知道该听谁的，比较乱。

（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

（4）售后服务太差，有时候会出现欺骗消费者的行为，缺乏有利的监管。

实践是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实践是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗？

最后衷心感谢电脑城给我提供实践机会！

**社会实践报告600字篇十**

一、实践目的：

炎炎夏日烈日当头，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看自己能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的假期和去年大致相同。其实学校要求我们参加社会实践，无非是想让我们提前接触社会，了解社会，这样才不会在真正走上社会的时候找不到生活的重心，于是我决定再次真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。

二、实践内容：

假期的第二天我依然来到相约台球俱乐部担任收银员，作为会计系的一名学生我想能参与和自己专业有关的职业是再好不过的。可能因为去年假期的时候就在那里工作过，稍微看一下便能操作，和我一起工作的其他员工也很快熟悉，看着眼前的一切是既熟悉又陌生，我不敢耽搁，尽快地投入工作中。收银员看似轻松可实际上不只是收钱，还起着领头的作用，台球厅里的大小事情都要注意到，遇到任何事及时处理并负责其他员工的监督等。工作时间是八小时，两批人换班，一周白班一周晚班。在那里上班的都喜欢上白班，上午九点开门营业，打扫卫生收拾一下，但上午一般没人，下午两三点人就开始增多，直到五六点是高峰，白班五点下班，基本不忙。晚班五点上班，刚上班人就超多，晚上饭点人就逐渐少些，十点就会再增加。按正常说晚班一点下班，可实际比较灵活，如果十一点的时候台球厅没有客人，我们就可以停止营业关门睡觉，如果有的客人一直玩，即使超过一点我们也不可以赶人，还要好几个人等着，开着空调和音响。我上晚班就经常熬夜，大多数是两三点，熬夜多了就头疼。

在上班之前，我是个粗心的女生，什么事情都不懂思考和计划，直到犯错才狠狠记住教训。那天我上晚班，台球厅每天十一点停水，而正好人很多并且有几个走的晚，差不多三点了，我当时熬夜也很累，关门之后没有检查也没有督促其他员工检查便去睡觉了，第二天还没睡醒朦胧听见保洁阿姨叫喊，连忙起身去看，三楼地板上铺满一整层水差点顺着楼梯往下流。原来前天晚上停水后不知哪个客人洗手发现没水也没关水龙头，第二天六点来水后就一直流，幸好保洁阿姨及早发现。老板知道后告诉我凡事要谨慎和富有责任感并没过多责备，自己的疏忽大意犯了错，给他人带来麻烦，我心里还是很难受，至此我以后都没再犯这种错。

我还记得那次正好老板在那，还给我们几个人买了水果，我自己也不知道怎么了，有人来结账，我稀里糊涂地就给人关了一台球桌，没想到关错了，不是要结账的那台，我已经关闭的还有客人正在玩，当时我就意识到犯错了，脸一下红了，等客人走后老板指出我的错误并且告诉我一定要谨慎，这不只是钱多少的问题更是态度问题，我点点头。在台球厅，老板和其他员工都对我特别好，尤其是老板，他总悉心教导我，包容我的错误。收银员接触钱最多，兑账兑货都不能疏忽，实际中找错钱而少钱的不多，经常是货物饮料和库存不符收银员自己补钱，还要学会鉴别纸币的真伪，这些都要认真细心。可能有些人认为台球厅是比较乱的地方，我理解，娱乐场所人员流动性大，可不代表台球厅就是个乱地方而在那里上班和去那里玩的都是坏孩子，或许真的只有亲自尝试后才知道。

三、实践结果：

在实践中让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂我想也很难说清楚，只有经历了才能了解才能有深刻的感受。大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是在交际中既然我们不能改变一些东西，那我们就学适应它，如果还不行，那就改变一下适应它的方法。在社会实践中掌握最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。我同样认识到自身很多的不足，社会实践使我成长，要认真细心，富有责任感，学会计划，周密安排事情，不能感情用事，要以大局为重。

四、体会：

暑期参加社会实践，我更加明白中学生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。一个多月的社会实践，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。我在实践中得到多的感悟！

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的交际能力。作为一名大学生，只要是自己所能承受的，就应该把握所有的机会，正确衡量自己，充分发挥所长，以便进入社会后可以尽快走上轨道。在这次暑期的工作中，我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大程度上的启发。我相信经历将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

**社会实践报告600字篇十一**

我在酷暑中迎来暑假，我也要经历一次社会体验。对一个高中生而言，敢于挑战是一种基本的身体素质。虽烈日当空，天气炎热，我也要去忍耐。我是通过给父母帮忙来体验社会，来更一步了解社会。要在实践中增长见识，锻炼本领，培养自己的韧性，通过社会实践，增加自己的各项能力。

我是在门店帮父母干活，虽然有电扇空调，但是在夏天，稍微动几下，汗就会不自觉的流出，在这个暑假，汗流满面是很平常的事。有时为了给客户要求，我要骑上电动车顶着烈日去仓库带货;为了是客户放心，需要把电器都给装起来再试一下才可以;为了推销商品，要要费上大量口舌，就是为了挣那微薄的利润。

记得有一次，客户要点儿货物，而商店里却没有，我便骑上电动车就上路了。正值中午，那天气热的就像是从天上掉火似的，为了节约时间，我沿着一条正在维修的路，小路崎岖，还偏偏有很多大客车，然把本来就不宽阔的路给堵得严严实实的，我没法超车，只好跟在车后边，客车荡起的尘土飘飘洒洒，我给熏得眼都睁不开，好不容易到了仓库，钻进去找货物，仓库不透风，里面极其闷热，不一会就满身大汗，衣服都给蹋湿了，就像刚打过场仗似地，找到货后又急急忙忙的给搬到车上，沿沿着原路返回，路窄，我还带着货，而且是逆行，就像闯关一样骑回商店。到了商店，才发现晚了一步，人家已经等不及走了，半天的辛苦白费了。

又是我和爸爸去给别人发货，是几大盘电缆，电缆盘大，还极占位置，有的物流都不敢收，要么就是价钱太高。从市场跑到万客来，又跑到东郊的金象物流，这一瞎折腾就耽误了几个小时，去了给开票的人递了几瓶水，才把价钱开的低了点，不过开的低了点要自己给电缆装上去，电缆虽说但也绝对不轻，我们两个再加上送电缆的司机三个人忙活着把卸电缆。忙了半个小时才装好，但那个车主却赶了过来说着非要加钱，无奈，只好又加了几十块钱，这样算下来，还不如直接开完票让他们卸货，累了半天，吃力不讨好，出了一身汗。也让我对社会的了解更深了一层。(通过这件事你的对社会了解什么?)

有时在商店里瞌睡的要死，来一个人，你也要去为他介绍商品，不管他的态度再怎么不好，脾气再怎么大，你也得好好给他说。有一次我在写作业，来了个女的，要买插座，我便去给她一一介绍，她就是询问了一下价钱，比较了一下，便买了一个，这是我自己做成的第一笔生意。

在这两个月的实践，我学到了许多，也想了许多，在现今社会，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。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，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。实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

在实践的这段时间内，我们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!

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。

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。

**社会实践报告600字篇十二**

第一次参加社会实践，我明白中学生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，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，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!

一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面， 大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

四：自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难!”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

五：认识来源于实践

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。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六：专业的重要性

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”,企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

**社会实践报告600字篇十三**

加强和创新社会管理的目的是达到最大限度激发社会活力、最大限度增加和谐因素、最大限度减少不和谐因素，从而实现社会的和谐与长治久安。统一战线由于其特殊的职能优势在加强和创新社会管理实践中具有几大优势。

一是引领团结优势。大团结大联合是统一战线永恒的主题，通过统一战线能够实现各党派、各团体、各民族、各阶层的大团结大联合，能够调动一切积极因素和创造活力，最大限度地把各方面的智慧和力量凝聚起来，形成建设中国特色社会主义事业的强大合力，为经济建设创造良好的社会政治环境。

二是利益规范优势。统一战线能够协调政党关系、民族关系、宗教关系、阶层关系和海内外同胞关系这些政治领域和社会领域中的重大关系，使各方面成员的利益诉求得以有序表达，使“五大关系”内部和相互之间的利益机制合理规范，从而理顺情绪，化解矛盾，凝心聚力，促进和谐。

三是示范带动优势。统一战线通过在民主党派、工商联、无党派人士中开展践行社会主义核心价值体系活动，在非公有制经济人士中开展争做中国特色社会主义事业建设者活动，在民族宗教界开展“民族团结进步创建”等项活动，使各族各界代表人士起到示范带动作用，引领各自联系的统战成员共同为社会发展进步贡献力量。

一是在建言献策中突出社会管理。引导民主党派、工商联和无党派人士在参政议政中把视野投向社会管理、把触角伸向社情民意。我市每年组织民主党派、工商联和无党派人士开展专题调研，在关注经济建设的同时，积极关注社会管理和社会事业发展，先后调研了我市医疗卫生体制改革、环境保护、食品药品安全等。我们还进一步加强了政府对口联系和特约监督工作，推动政府相关职能部门与民主党派、工商联就劳动就业、社会保障、安全生产等共同调研，开展民主监督，为推进社会管理创新和社会事业发展献计出力。

二是在完善机制中促进社会和谐。积极探索和构建统一战线参与社会管理、促进社会和谐的工作机制。首先是协调联系机制，进一步加强我市多党合作和政治协商的制度化、规范化、程序化建设，形成了政治协商、情况通报、对口联系、特约监督、联谊交友等一系列制度规范，确保参与有序；其次是牵头协调机制，统战部受市委委托定期召开民主党派、工商联主要负责人联席会、民族宗教工作联席会、非公有制经济人士座谈会，沟通情况，协调工作，确保同步推进；第三是应急处置机制，通过建立统战系统社情民意、统战信息、重大事件报送及反馈机制，及时了解工作动态、回应相关诉求，维护社会和谐稳定。

三是在服务社会中关注民生。发挥统一战线的智力优势、人才优势，积极参与社会事业和民生工程。支持新农村建设，争取上级统战部门和民营企业的援助，落实社会基础设施建设、产业发展资金达1亿元；开展“百企联百村帮千户”感恩行动，先后投入资金3000多万元，慰问“老干部、老党员、老先进”300余人；为汶川、玉树、舟曲、汉旺、清平等灾区捐款捐物5000多万元；关注就业，举办“民营企业招聘周活动”，为高校毕业生、农民工和下岗人员提供就业岗位上万个。

四是在搭建平台中融入社会实践。我们通过海外联谊会、光彩事业促进会等具有统战特色的社会团体，为统一战线成员了解社会管理现状、深入社会管理实践、掌握社会管理规律搭建平台，并以此为依托组织考察经济社会建设、培养选拔代表人士、参与城乡环境综合治理等中心工作，进一步激发了统一战线成员融入社会管理的责任感和使命感，使统一战线成员成为加强和创新社会管理的重要力量。

加强和创新社会管理是一项复杂的系统工程，与统战部门的基本职能联系密切，统一战线能够在加强和创新社会管理实践中更好地履行职责、发挥作用，为促进经济社会和谐发展与长治久安作出新的更大贡献。

**社会实践报告600字篇十四**

时间飞逝，转眼间，寒假社会实践已经结束了。第一次参加社会实践，我明白中学生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，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，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!

一：挣钱的辛苦

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊!好辛苦啊!在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易!

二：人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面， 大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起， 每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们!要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异!

四：自强自立

俗话说： 在家千日好，出门半 招 难! 意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护!那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立!凡事都要靠自已!现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立!

**社会实践报告600字篇十五**

这次为期五天的实践，让我这个生活的在校园里不谙世事的学生增长了不少见识。虽然短暂，过程遭遇不少问题。但是对于我们8个人而言却是一般难忘的回忆。

首先在拜访兰田村的过程中让我感触很深，他们的生活的在逐渐改善。但相较于其他人而仍是不太乐观。在参观兰田小学，康美镇兰田村南音班，老年活动中心的过程中让我看到了兰田村对于教育，以及丰富精神生活的和文化生活的的重视。在参观南音班时，小孩们的热情与优美的歌声和乐声感染了我们实践队。也给我们带来震撼。而走进兰田小学时，映入眼帘的是因扩建而一片狼藉的操场。从校长的口中得知。兰田这几年的发展，人口有了大量的增长并吸引了村外的学生来就读，于是现在正在修建校舍。从兰田小学的例子我深刻体会到别人对自己的肯定才是最大的成功。而从老年活动中心经过时没能进去参观是一个遗憾。但也反映出了不管是小孩亦或是老年人，他们仍然有丰富自己精神生活的和文化生活的的权利和待遇，或许这是许多人遗忘的地方。

后来来到农民素质培训学校，在这里遇到了一个对于兰田小学村的发展有重大贡献的人，即潘春来。他致力于新农村的建设，他研发出一套为兰田村量身订做的发展模式。他深刻地告诉我们每一个贫困地区的情况的及具体缺陷不同。所以应根据其具体情形来为其制定发展模式。而兰田村便在他的带领下走出了一条世纪之村的新道路。而这条专属于兰田村的发展道路正引领兰田村走向富裕强大。潘春来同志对兰田村的发展投入了大量精力。并希望我们大学生能够跟随他的脚步为新农村的发展做贡献。而这也是我们努力的一个的。服务于群众，服务于社会。

潘春来同志的事迹吸引了许多人的眼球。深刻地告诉我们社会需要发展，社会需要像他这样的人。而中国的发展也一样。要根据中国的国情走一条适合中国发展的道路。

而兰田村的例子正说明，发展是硬道，只有人们过上幸福，舒适的生活的，社会才会安定，才会和平。兰田村因其独特的发展模式而被大众所宣扬。但是最重要的使农民的心声。在走访农户的过程中，体会到了纯朴的农民们的生活的得艰辛。不管是谁，他们对于他们这群初出茅庐的小孩的热情与宽容让我们极为感动。停下手中的农活，不顾劳累地向我们诉说他们的感受。而这也确实地明白了，兰田村的发展对于他们而言是如何，每件事多有两面性。很多人确实地融入了世纪之村这个大家庭，但仍然有一些人因文化教育程度的限制，仍无法灵活地运用世纪之村这个平台。

这次的实践让我收获很多。虽然只是短暂的几天，但是走访兰田村的过程中还是有喜有悲，有惊有叹，或许这才是让我们开眼界的最好的方式，没有人能够完全地告诉你所有的东西，除了自己去实践去体会，而过程中的酸甜苦辣会教会你所有的东西。

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