# 假期社会实践报告3000字(6篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2024-07-04

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!假期社会实践报告3000字篇一在实习前，我不断的想不知道实习会是一个怎么样的生活...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**假期社会实践报告3000字篇一**

在实习前，我不断的想不知道实习会是一个怎么样的生活，公司怎么样，同事好不好相处，会是收获满满，满载而归，还是一无所获，不如不曾经历过，这一切的一切都充满疑惑和未知。问了一下我认识的师姐和师哥，答案却是千万种，一切都是未知数。虽然我对自己前去实习不是信心满满，但我相信我将会有所收获、有所成长。想锻炼一下自己，早晚都要面对毕业就业，到不如尽早地适应环境，有什么不足的地方回到学校还有办法弥补。

回顾三个月以来，作为公司的行政文员，在公司领导的关心指导和同事们的支持帮助下，我顺利地完成了顶岗实习，也顺利完成了实习期间的各项任务，自身在各方面都有所提升，但也有不足，需要将来不断学习、不断积累工作经验，运用所掌握的知识弥补自身还存在的缺陷。

自学能力

在学校时，老师总强调我们要培养自己的自学能力，参加工作后才能深刻体会到老师的良苦用心。我担任的是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的的。所以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。

工作辛苦

由于自己是实习生，所以要早早的到办公室打扫卫生，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。虽说是实习也不能随心所欲地不想上班就不来，每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着接电话发发传真什么的，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。犯错遭领导责骂时不能扔脸色更不能赌气说不干就不干。

现将这三个月的实习、工作情况总结如下：

一、踏实的工作态度：三个月以来，我坚持工作踏实，自觉维护公司企业形象，妥善地做好本职工作，尽量避免工作中出现任何纰漏。

行政文员是属于服务性质的工作，且比较繁杂。

（1）每天我都认真做好各项服务工作，以保障部门工作的正常开展。

（2）文员日常的工作内容比较琐碎，需要细心、谨慎，且不能疏忽大意，更不能马虎潦草。

（3）建立当日备忘录。我将当天的工作列入到备忘录里，一项一项的去完成，以免出现遗漏现象。

二、尽心尽责，认真做好本职工作和日常事务性工作，协助领导保持良好的工作秩序和工作环境，使各项档案管理日趋正规化、规范化。同时做好后勤服务工作，让领导和同事们避免后顾之忧，在部门经理的直接领导下，积极、主动的做好本部门日常内务工作。

1、日常接待工作：接打电话时，使用文明语言，说话和气、热情，礼貌地接待工厂及国外客户来访人员，对于遇到相关问题来咨询或者要求帮助的人员，我都会尽我所知给予解答或及时转达相关领导给予解决。

2、物资管理工作：制定公司日常办公用品购入和领用表，做好物资的领用管理，根据部门领用情况，进行领用登记。

3、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格、文档等，同时完成各部门交待打印、扫描、复印的文件等，对公司所发放的通知、文件做到及时上传下达。

4、招聘工作：查收邮件阅读简历，预约安排应聘人员进行经理面试以及总经理复试。

6、商务会议及展会行程安排工作：制定出差计划表，确保出差人员的行程正常进行。

7、财务工作：办公用品费用、快递费用的核对及申请，确保及时支付相关合作公司的月结费用。

8、快递工作：做好寄件登记和签收递交工作，定期上dhl、aramex网站跟踪查询客户签收情况，如发现有不正常的快件，及时反应到对外业务人员和相关领导。

三、实习所学知识：

1、学习正规化的文档管理、规范的公文写作、灵活的接待技巧、公共关系中的礼仪形象等。

2、学习基本的知识、快递的运费核算及成本控制、基本的网络维护及电脑方面知识、复印机和打印机的保养及维修。

3、英文软件及学习方法的提供，还时刻提醒我加强英文的学习及锻炼等。

4、photoshop的正确使用及公司存档文件的简单封面设计。

5、：学习在工作中有条理处理事情的方法。

6、费用申请单的规范填写、存档文件的正确装订方法。

7、整理及归档方法，加强英文阅读能力。

8、internet的广泛运用，用心做好每一件事。

9、认为是对的事情，就放胆努力去做，就算最后没有成功也没关系，至少曾经努力过。

四、主要工作职责如下：

（1）日常文件、材料的收拾整顿、归档、保密

（2）坐班接待来访、对来访者进行指引、疏浚沟通

（3）电话接听、记实，重要信息的转达

（4）计算机网络的使用、维护、电子信息的查收

（5）办公耗材的保管、使用、发放、登记存案

（6）证照印契的使用及治理

（7）员工考勤、及考勤设备的维护、治理、使用

（8）对本职工作泛起的题目，提出公道化建议，进行修正

（9）案牍工作、部门后勤工作

（10）会务铺排、筹备，部分沟通、关系协调

（11）辅助公司领导及部分负责人，与各个政府职能部分及社会权力部分沟通、协调工作，办理各类政府批文。

（12）公司和直属领导交办的其他事务、配合其他部分工作等。

五、20xx年度需要努力的方向及感想：

先就业，后择业。我现在要好好锻炼自己。再好好学习，之后相信自己通过努力一定会找个好工作来回报父母及其所有的老师的。别的没有什么奢求的，现在当然是把磨练自己放在第一位，更何况现在的待遇还不错。在这一个多月中，我学到了一些在学校学不到的东西，即使都明白的事，可是刚开始有时还做不好。现在做事，不仅要持有需心求教的态度，还要懂得取长补短，最重要的一点就是“忍”了也就是坚持不懈。现在，我工作的时间虽然不久，可是我发现自己真的变了点，会比以前为人处事了。

人生难免会遇到挫折，没有经历过失败的人生不是完整的人生。在秘书这个职位上，技术性的劳动并不多，大多是些琐碎重复的工作，因而秘书在工作中所会遇到的挫折主要可能发生在：[1]与上司沟通不好；[2]上司给的某份工作感觉吃力，难以胜任；[3]对琐碎重复的工作感到怨烦；[4]与上司发生争执；[5]情感方面。

针对文员这个职位的特点，具体到挫折时，不妨从调整心态来舒解压力，面对挫折。古曰“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，增益其所不能。”遇到挫折时应进行冷静分析，从客观、主观、目标、环境、条件等方面，找出受挫的原因，采取有效的补救措施。树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，要认识到正是挫折和教训才使我们变得聪明和成熟，正是失败本身才最终造就了成功。学会自我宽慰，能容忍挫折，要心怀坦荡，情绪乐观，发奋图强。

善于化压力为动力，改变内心的压抑状态，以求身心的轻松，重新争取成功，从而让目光面向未来。复印、传真、公文处理等文秘工作我都基本熟练。文秘管理要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且各级秘书人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，秘书人员在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数。准确，是对工作质量的要求。文秘管理的准确性是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准备性。文秘管理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，并且把它结合实际的经济生活中。面对许多非常棘手又无奈的问题，通过过去大学里所积累知识的，是远远不够的，因为那只是理论而已，我体会到了实际的工作与所学知识是有一定距离的，与应用知识的距离就更为遥远。今后需要针对处于实际环境进一步学习相关的知识。特别关注现在的趋势，也许别人机会当作陷阱，但是自己一定要理智。我感到对自己感触最深的是，提高自己交际能力，跟别人合作。一支真正的团队是一个能够真正为他人付出汗水的而不是虚伪在表面上做功夫。交往的目的是得到他们的认可与他们的信任。如何做到呢？这些完全取决于自己的言行之中需不偏不倚，需以身作则，需修身养性。因此待人要真诚，时时为人着想，处处为人行事。能够把自己溶入群体。要想立于不败之地，要吸收新的思想与知识，不断更新观念，趋于完善。这样才有利于思想与实际行动真正地结合，只有在思想演练，才能在最短的时间里把自己要从事的行业中处于的地位进而起着不可替代的作用，因为我将会为它比其他人付出更多创造更多价值。我也应该得到我应得到的报酬与珍贵的经验。

行政文员对于我来说是公司赋予我的一个新的挑战以及肯定，希望能通过近三个个月内的学习，努力提高工作水平，适应新形势下工作的需要，在不断学习的过程中改变工作方法扬长避短，踏实工作，力求把今后的行政工作做得更好。

**假期社会实践报告3000字篇二**

从学校毕业不久后，就来到了科技开发有限公司做电话销售工作，电话销售是现在主流的一种销售方式，因为大部分公司都不喜欢在上班时间，有上门销售的人进来，所以电话销售得到了普及，而且越来越广，从我做为一个刚毕业的大学生来说，找工作不是很容易，所以社会上那些电话销售、保险就成了我们的首要选择，刚开始，我以为这份工作应该很容易，只是打打电话而已，可是当我真正从事这份工作时，我才了解到其中的不易和艰辛。

公司主要做的是农产品资讯信息服务的，记得刚来这家公司时，发现它与别处的不同之处在于，公司规模大，有一百多人，办公区域的面积也大，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由两个部门组织，一个是电话营销部，就是我所在的这个部门，大约有快一百人了，另一个是技术部，主要做的是信息，如：掌握国内各大粮油期贷市场的价格信息，国外各地大豆、粮油的市场价格变动，国内各地市场价格信息等。

而我们主要负责的是，连系客户，让他办理我们网站的会员，一年费用是7000元，我们可以给他提供全国各地的粮、油、棉花等农产品的价格报价和市场行情分析。一般的工作流程是，我们通过网络查找相关农产品企业，拨打电话联系负责人，向他推销我们的服务，并且给他提供一个免费的用户账号，并让他试用一个星期。如果客户满意的话，双方就进行合作，他出钱办理会员。

刚开始工作时，我们这些新来的员工，会被分批集中到会议试开会，主要由人事部经理给我们讲解公司的一些制度，和奖处罚决定，因为刚来这家公司，所以我们都要先进行一个星期的试用，如果合格的话，公司会与员工签署一份一年期的劳动合同。会议结束后，我们被安排到各个小组，就这样，我正式开始了自己的电话销售工作。

当我进入到小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份对话单，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先问，“请问，您这是公司吗”。对方回答是的话，我们会介绍自己：“您好，我们是科技有限公司的，主要是给您提供粮油咨询信息服务的”。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份对话单上都做了说明，让我们这些新人进行参考。而第一天的工作就是，拿着这份用来参考的对话单，把电话表上的电话全打完，我精略看了一下，电话表上有大约100多个电话呢。而我的办公桌上只有一部电话，我只好先把对话单看了个明白，然后，拿起电话表打出了第一个电话。电话接通时，难免有些紧张，嘴巴有些发抖，说话接接巴巴的，但好在我及时控制住了，把要说的话都和对方讲了，但是和我预料的一样，对方说他们公司目前不需要，很有礼貌的谢绝了我。

打完了第一个电话，我绝的有了些底气，于是又照着电话表打了下去，这其中有的电话打不通，或者是空号，这种情况很多，或者就是电话号是别的公司的，估计是以前的公司不干了，网上的信息又没有更新，这种情况也很多的，还有的就是对方客服人员接电话，可能她们经常接这样的电话吧，所以总是想法设法的敷衍你，把你打发掉，比如：他们说领导没上班，或者经理出差了，当我说要找别的负责人时，她会说所有负责人都出差了，总之，就是想尽快的把你打发掉。还有的就是对方的负责人态度比较恶劣，我想，应该是经常接这样的销售电话，可是也不能用这种不好的态度对待我们呀，但是这种情况还是少的，因为大部份经理负责人还是很有素质的，他们会比较友好的拒绝你，或者暂时先试用你的服务。

我们组长对我说，每天要尽可能的多打电话，这样潜在的客户就能发掘出来，就会有收益了，她让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且把钱给你汇过来，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。

同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务，所以我们每天都要打超过100个电话，工作强度非常大。

每天来到公司后，我们都要从组长手里拿最新的电话单，在全天打超过100个电话，有时候会突然觉的好无聊，因为感觉电话单上的东西，很有点虚无缥缈的感觉，你不知道什么时候才能有客户会与你合作，而这个时期也是最难渡过的时期，组长对我说，“今天工作不努力，明天努力找工作”，只有拼明的工作，才能在公司生存下来，并且为公司创造的利益，是啊，我想了想，组长说的很对，于是我就重新鼓舞起斗志来了，和客户聊天、唠家常，总之让客户对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到出单，为公司创造经济利益的同时，也为自己增加了收入。

通过一段时期的电话销售工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高，我会好好努力下去的。

**假期社会实践报告3000字篇三**

实习小结：

由于刚进入大学学习建筑方面的知识，对建筑上的知识可以说还是了解不多，而且我认为今后要想在建筑工作上游刃有余，仅靠在书本上学习的知识和理论是远远不够的，所以我决定在我还没毕业之际，应该多多去了解和实践。一方面是为了增加自己的实践能力，另一方面，是为了更好的积累自己的专业知识，所以，我寒假来到了桂林利源水电建设有限责任公司进行实习。

通过这次水利工程实习，我收益匪浅，不仅学到了许多书本上没有的知识，而且还从老一辈的工程专家那学到了许多做人处世的道理，现将实习以来的>心得体会总结如下：

由于我是在学校学到的是建筑工程技术专业，因此这次实习非常具有针对性和实践意义。由于我只是刚进大学，刚刚接触建筑方面的知识，只学到了最基本的专业基础，所以我不管是工作阅历，还是知识累积，都是不够丰富的，然而通过这次短暂的实习，使我充分地了解了很多知识，进而在今后的工作和学习中更好地掌握和运用专业技能。

首先，通过这次实习，使我更深刻地了解到：大学三年在学完专业基础课和专业课后，具有了扎实的专业知识是非常重要的，在校期间所学的内容都是理论知识，除上课学到的专业知识外，在运用已学理论知识还远不够。通过这次实习，我对以前学习中存在的问题和不足有了正确的认识。

我们在课本上学的知识都是建筑工程中最基础的内容，所运用的模型，器材和原理也是最简单的类型。但随着我国建筑行业的日趋规范和完整以及人民群众对建筑物安全、合理、经济的更高要求，工程上很容易出现各种问题和疑惑，如何快速正确地处理好这些问题？我想，那便是运用我们所学的知识和原理，根据问题具体找出“瓶颈”所在，找到突破口去解决好。其实，这些基本知识和原理很多我们都学过，但如何将他们联系起来，用于解决和、工程中的实际问题，则需要我们在实践中不断学习和总结。定能够更好地解决问题。

其次，通过这次施工实习，使我更清醒地意识到施工管理的重要性。无论是从事设计还是施工或监理工作，我们都应该注重提高施工管理效率然而在通过这次实习，我懂得了如何的运用全站仪，和水准仪去测量，外加一些对工地的测量规范。积极参与到工地当中，参观中控室，放样，收集有关的数据。我觉得这次施工实习的工地，他们的先进管理理念和方法都值得我们学习，使我感受特别深刻。

水利工程施工管理要考虑的内容多，范围广，所要安排的工作任务量更大，但这直接关系到工程的进度和效率。通过在工地上的实习与见证，利源水电建设有限责任公司工作人员各司其职，各项工作开展的有条不紊，工人们在工地上忙碌但有序，施工员、安全员、监理员也是在施工现场步步不离，认真将施工工作效率提高到最佳，而项目工程负责人则在工地现场指导。因此各项工作都在计划进行中。

通过这些引入先进管理模式和科学管理方法，施工效率有了很大提高，这样十分有助于施工的连续性和可续性。

最后，通过这次施工实习，使得我更全面地明白了今后的努力方向。其实，在这么短暂的施工实习中真的很难学到更多的知识和技能。但是，在这几天的施工实习中我从更全面的角度认清了今后所从事工程工作所需努力的方向。正如在学校老师所说的：“毕业后从事土木工程工作，需要的是谦虚和学习”。

的确，从大学毕业走上新的工作岗位后，我们所面临的如同一张白纸，一切都是新的，一切都在等待我们去努力。另外，在这次实习环节中，我也发现自己存在的一些不足和缺点，主要有以下两点：

一、专业知识掌握的不够全面。尽管在学校认真学习了专业知识，但是当前所掌握的知识面不够广，尚不能轻松胜任自己的工作，因此，尽管在不久的将来走上工作岗位，但我应该将所从事的工作看作是新的学习的开始，只是在实践中学习，才会掌握更多专业知识和技能。

二、专业实践阅历远不够丰富。由于专业实习时间较少，因此很难将所学知识运用与实践中去，通过实践所获取的阅历更是很短缺。所以，今后我们在工作岗位上，一定要抓住机会，多向从事水利工程的前辈学习，同时要转换学习方法和态度，改变以往过于依赖老师的被动吸收学习方式，应主动积极向他人学习和请教，同时加强自学能力和驾驭解决难题的本领。

总之，我会好好体会这次实习给我带来的成果，我相信这对我今后的工作中是极其有帮助的。

**假期社会实践报告3000字篇四**

暑期社会实践归来已经好些天了，享受着家里空调、西瓜的清凉，摆脱期末熬夜复习复习的阴影，卸下实践时的疲劳，如今提笔来记录它，5天的生活犹如电影画面般在脑海中一一浮现，5天的生活于我是一笔宝贵的财富，永远珍藏。

听山东本地的同学说那里夏天基本不怎么下雨，日照“相当”充足。可是，我们当抵达那里就下起了磅礴的大雨，让我们一时没有任何心理准备。在5天的实践过程中，天气也是时晴时雨，雨水冲刷了陆地，使得我们所到之处都泥泞一片，这对我们的出行可谓是不小的挑战，但是这份来自上天的考验不正是磨练我们的最好机会吗？雨水浇不熄我们对支教的热情，也冲刷不了我们所有队员的坚定信念。越是困难，我们越是要克服，这是我们身上肩负的责任。

都说我们是生活极其不规律的80后，如果不是在学校，很少有人能做到一日三餐正常吃吧，很少有人能做到12点前一定睡觉吧，来到这里后，刚在考试复习的噩梦中缓解过来的我们一下子还真的很难适应这样的健康生活呢。

都说上海是最不适合人居住的地方，压力大，物价高。然而这里的一切都让我们眼前一亮：10个人吃早饭，用了不到10元；一顿小饭馆的家常小炒，平均每个人6、7元；3块钱就能买到满满一袋的新鲜水果……这让我们一群学生们感到激动不已。最让我记忆犹新的就是那些可口的农家菜了，听说他们那里的菜虽说也是从集贸市场统一买的，但是相对来说都是比较“原始、绿色、有机、健康”的天然食物，入口就有一股清新之感，虽说与上海菜特有的甜、酸口味相比，这里的菜明显口味比较重，也偏咸，但这丝毫不影响我们的胃口，每个人都吃得津津有味，就像动漫里吃到美食时的夸张表现，那种满足感就是幸福吧。

xx年是奥运年，是值得所有中国人骄傲的一年，而我们也把这份运动激情传递到了当地，在那里举行了一场篮球比赛。而我们的对手正是官庄武警支队的我们可爱的军人同志，这着实让我们的队员吓了一跳，但是奥运精神的体现就在于永不放弃啊，即使再强的对手面前，我们也绝不会退缩的。球场上，大家你争我夺，尽情挥洒青春的汗水；球场边，大家齐声加油，尽情洋溢青春的朝气。我们是一个整体，虽然我们的队员来自不同的系别，不同的班级，但是此刻，我们有同样的名字——信息学院暑期社会实践队；我们有同样的使命；我们身肩同样的职责。有人摔倒了，伸出手，拉一把，这是队友间的默契；有人体力不支了，主动要求换人，递上水，这是队友间的关心。一场球赛，将我们彼此的心拉得更近，让我们更加了解彼此，让我们懂得了团结的力量。

皮影——断崖上舞蹈的文化精灵。她色彩斑斓，像一只只美丽的蝴蝶，在灯光柔和的映照下翩跹于洁白的幕布上；她小巧灵活，一举手一投足都是一门技巧，把观众带入她编织好的美丽而又精彩的故事中。

当我第一次如此近距离地接触皮影，轻轻地摇动人偶身上的竹条，我不得不惊叹制造者手艺的精湛，关节，雕花，镂空，每处细节都独具匠心，渗透着中华民族智慧的结晶和文化的底蕴。

伴随着老师傅婉转悠扬、神韵飘逸的曲调，我们仿佛真的进入了一个充满想象、充满故事的王国，在那里，我们看到了5个象征奥运五环的吉祥物福娃，看到了我国传统神话故事里的唐僧师徒四人，还看到了一些不具姓名的栩栩如生的人物造型。然而，这本该属于世界的民族文化却在面临着前所未有的危机。没有人欣赏她了，没有人愿意继承她了，在这个经济高速发展的年代，我们抛弃了弄堂口摇着蒲扇的乘凉躲进了空调房，我们抛弃了皮影选择了大投资、大成本的美国电影。

好在，也有着越来越多的人，特别是当代学生，他们意识到了这文化的危机，他们主动走进皮影的故乡，学习皮影，用他们的力量将皮影传播到大城市，让更多热爱民族文化的人传承她，星星之火可以燎原，这属于民族文化的火把将代代相传。

我们这次是社会实践和以往的有所不同，因为我们此次是将实践的重点放在了支教上，所以连续5天我们都为那里的孩子进行了上课、辅导、答疑等一系列的支教活动。

孩子们的热情是给我的第一印象，他们拉着我的手要和我合影，要我的联系号码，还给我吃泡泡糖，折纸送给我，这一切都出于他们单纯的童真，孩子们是简单的，用最明了的方法表达他们的感情，记得那个孩子王，全班属他最调皮，但在最后一天抱着我们的队员哭得很伤心，不舍得我们的离开，其实我们也很舍不得你们。

那里的孩子在教育上没有很好的条件，但是问及他们的理想，很多人的第一反应是“想要干活”，我又追问“你不想读书吗？”他们又会回答“想”。每当听到这样矛盾的答案时，不免让我们心酸，在大城市里，多少生活在富裕家庭的孩子享受着最好的教育，有着最好的学习条件，但是仍然有很多人不懂得珍惜，相反，在这里，读书变得这么奢侈，他们小心翼翼地维护着“读书”这个美丽而又易碎的梦……

5天里，我们学习了英文字母，简单的单词，背诵了古诗，学了歌曲和舞蹈，而这一切远远不够，我们多希望把自己会的全都教给他们每一个人，可是这也是我们美丽而又易碎的梦吧……

我很幸运地参与了这次的实践，虽然很苦，虽然很累，可是我依然乐在其中，因为我成长了，我收获了，满怀着累累精神硕果，我回来了，但是实践的精神会依然教导我，无论是在以后的学习和生活中，我都会以全新的角度审视一切，珍惜所拥有的。

**假期社会实践报告3000字篇五**

xx年暑假，我带着学校的暑期社会实践介绍信来到郭大寨乡镇卫生院，开始了我为期一周多的暑期实习的旅程。对于我这个只有半年学医经历的学生来说，根本就还没有涉及任何有关医学的专业知识，应该从医院中最基础的护理工作开始。来到卫生院，我对一切都感到新鲜和畏惧，即使自己曾以病人的身份到过此地。

院长了解我的情况之后，觉得我应该全面的对医院的各种科室进行了解最好，所以我先后在外科、药房、护理…各方面进行了不同时间的实习。镜中的我，穿着干净洁白的白大褂，想想自己第一次穿着白大褂的那份自豪，心底的那份坚定与自信犹然而生！不过话说回来，身上还觉得多了一种承载不了的负担。

带我护理方面的是一个卫校毕业的实习生，可他的各项操作都看起来都游刃有余，我在一旁不禁感慨。看起来很简单的护理工作，让我开始有些手忙脚乱。原本的自信荡然无存。我开始虚心向护士学习，紧紧地跟着护士，寸步不离，年轻的护士耐心地给我讲解着关于护理的知识。慢慢地，我穿梭在各个病房，了解了她们的护理术语和一些日常工作。终于在时间的磨练下渐渐地开始“快”起来。

环境熟悉之后，我协助护士接诊病员，做好四测（测血压、测体温、测脉搏、测体重），跟她学习了血压及体温的测量方法，接触配液环节，在严格坚持“三查七对”（三查：操作前查、操作中查、操作后查；七对：对床号、对姓名、对药名、对浓度、对剂量、对方法、对时间）的原则下，并为病员配液。给我印象最深的是哪个医生一直在给我强调“无菌操作无菌观念和规范化操作”。在外科实习这段时间，每个老师都强调无菌观念，因次，我深刻认识了无菌观念，操作中便不自觉地去遵守。而规范化操作也实在是个很保守和安全的做法！至于新办法，创新思维，那也得熟悉情况了再说吧。说不准以后的医学改革可以把那些繁琐的操作改进一下，呵呵！

还有一个外科手术，缝合伤口。看着医生慢慢的把伤口洗干净，再一点点清除淤血，最后进行缝合。其间如果任何一环节操作没有符合无菌操作的要求，后果将不堪设想。这让我想到了自己的如此不经意会是如此的严重。所以在接下来的换针水、拔针头的操作中我都十分的小心谨慎。忽然明白：在我的职业生涯中，不允许“万一”。

实习8天，让我感受最深的是：临床是理论基础知识的巩固基地，临床的实地见闻，实地操作，让我重现在校那些枯燥又顽固的知识时提出的种种问题。例如：每天面对着老师如鱼得水忙碌的身影，我心里只有怨叹，怨自己无法将理论应用于实践，怨自己在实习前没有好好学习，加上填鸭式的传统教育模式，被动的接受知识害惨了学生，更可悲的是，我们只能获得短暂的记忆，不能成为此时对抗疾病的材料，只要不断翻书，真有种”书到用时方恨少”的悔恨与喟叹啊。

每一个医院的门口都有各种“微笑服务”的宣传标语。这让我想到了很多。众所周知。建立和谐的护患关系，首先要做到将心比心。用一颗博爱之心，一种换位思考的思维去想象病人的疼与痛，矛盾与徘徊，将病人的疼痛看作自己的疼痛看作自己的疼痛，用心去体会病人的茫然与不知所措，只要你及时伸出一双温暖的手，病人就能感受来自你手心的力量，也许他们就会获取一份战胜病魔的决心与信心，疾病不攻自破，那该是医学界灿烂的风景。其次，擅于与病人沟通。

其中，微笑是一把出奇制胜的尚方宝剑。在这里，我看到的是笑容可掬的脸孔，也都觉得特别地漂亮与可爱，让我有种轻松与温馨舒适的感觉，如果我是一位病人，我会毫不犹豫地选择住在这里，因此，我也要求自己不把情绪带到工作中，每天保持阳光灿烂的笑容，让病人每天都能感受温暖，无论是寒冬还是炎炎酷暑，微笑总是一道美不胜收的风景。

**假期社会实践报告3000字篇六**

作为20xx级的大学生，已经是大二的学姐了，大学生活也过了一半了，马上也要踏上工作岗位了，因此，我想利用假期多多去体验生活，学习经验，我在购物中心的超市做短促，时间是一个星期。在经历一个星期后，我发现真的从这次工作中学到了很多，不是课堂上所学的到。感受工作的辛苦，感受了挣钱的不易，更感受到时代的要求。

在上班前，我的一位长辈就对我说：上班要多做事，少说话，说对话。当时我不依为然，感觉我是大学生知道该干什么，可还是点头说好的。一件事改变了我的想法：我刚开始两天总是看自己的货架，不管其他的，直到我的货架来货了，我自己弄不完，才知道完了。可是旁边的货架在大家帮忙下很快弄好了。我怯懦的说，大家好，麻烦你们帮帮我，可以不？很快大家投入了帮我的潮流中。这次经历，我深深的印在脑海里，让我一直反思。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗话：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自我，让自己处于良好的状态。

在这一次工作中，我深深的体会到实践的意义，为了以后总结了以下几点：

俗话说：无规距不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用摸布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然我在工作过程种很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心？?通过这些让我更深刻的体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学到更多的社会知识的同时我也认识到了自身存在的不足，但是我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

通过社会实践活动有助于大学生更新观念，树立正确的世界观、人生观、价值观、就业观，更好的把学校学到的理论知识与实践相结合起来。只有把自己内外都培养好了才能更好的适应社会。外在的包括：毕业学校、专业背景、学校成绩和外语能力。内在的包括：职业能力、沟通能力、交际能力、团队合作能力，发展潜力以及应变能力等。只有内外结合，才能更好的让自己处在良好的状态工作。顺应时代的要求，发展自我，展现新的舞台。

在社会实践活动中，更多的是觉悟和体会。只有真正的做到自己所体会的，才有所意义。事无大小，恭者必细，用心为之，能善取矣。大学生是未来的标兵，要有清廉公正的思想作风和行为习惯，学会为人民服务，掌握现代化建设所需的丰富知识和扎实的本领。修身养性，增强参与意识。在实践中，大学生受到不同教育，长才干，做实事，感受实践的内涵，重在参与。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

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