# 最新大学生暑期社会实践调查报告驾校(十七篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-08-03

*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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧大学生暑期社会实践调查报告驾校篇一受浙江知识产权局委托，...*

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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇一**

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调查报告驾校篇二**

一、 实践主题：

走进公司,参观厂房,了解节能产品

深入社区,贴近市民,宣传低碳生活

二、实践目的：

1.通过深入社区，大力普及环保知识，提高市民的环保意识，培养社区居民和学生关注社会发展的责任感，热爱社会公益事业的品质。

2.在宣传教育别人的同时，不断提高自己的环保意识水平和知识水平，让我们彼此教育，负起环保责任，全面提高环境与发展意识，树立正确的环境价值观和环境道德风尚，从身边点滴做起;

3.建设绿色家园，弘扬社会道德风尚，发扬义工精神，促进社会和谐发展。

三、实践形式：

1. 对各年龄段人群进行询问。

2. 在小区草坪捡拾树叶垃圾。

3. 去公园社区进行实地访问

4. 上网查询资料,制定宣传策划

5.环保展板宣传：首先制作环保知识宣传展板，在会场展示，人们自由观看义工在旁边讲解;

6. 环保游戏：以游戏的形式进行宣传，吸引人们注意;环保知识有奖问答，根据展板内容提出相关环保问题，答对给予环保文具、环保小布偶等奖品;

7.问卷调查：用问卷调查的方式了解人们对环保的认知程度和环保观念;

8.邀请电视新闻媒体参与环保宣传活动，小组成员与居民、学生交流环保宣传心得。

四、实践时间：

\_年7月11日到\_年7月20日

五、实践地址：

南京市\_光伏发电产业有限公司 河海大学校本部 鼓楼市民广场 绣球公园

六、实践人：

河海大学赴南京\_伏发电产业有限公司暑期社会实践小组

七、实践过程:

低碳环保一直是一个社区，一个城市，一个国家，以及整个地球都需要关注的一个十分重要的大问题，它关系到我们人类的存亡。而我们发现，有不少组织起来的关于宣传低碳环保的活动都不能真正得到落实和实践，所以，这次暑期社会实践活动，我们低碳研究社就选择了宣传低碳环保，带头低碳环保的目标并进行了落实，在7月11号，社长和我们一起进行了讨论，并分成两组，明确了各自活动的内容和目标。

前期活动具体实施：

1.编写绿色社区低碳环保宣传活动策划及方案;

2.整理低碳环保资料，设计低碳环保展板;

3.制作低碳环保展板，横幅

4.编写低碳环保问卷调查;

5.设计低碳环保有奖问答试题;

6.策划低碳环保游戏。

7.赶赴南京联系中电公司,与其谈判,商量食宿等问题

a组五人先行赶往南京，与中电公司谈判，解决团队在南京食宿交通问题。b组五人先留校制作展板，调查问卷，横幅及宣传单。团队成员精诚合作，紧锣密鼓，一丝不紊地准备着活动。

随着与公司谈判的顺利完成及展板等宣传工具制作完工，所有团队成员都按计划抵达南京，正式开始低碳宣传之旅。

我们的第一站，南京中电公司。在那里，公司专门派工作人员向我们悉数介绍公司节能产品-光伏太阳能电池及干式变压器，使我们更加深入了解了南京中电公司成长的风雨历程及所取得的辉煌成就。

在公司宿舍休整一天并完善宣传计划后，我们来到了第二站，河海大学校本部。第一次来到校本部，印象最深的就是那些古老的树木，漫步曲径幽深的小路，耳边缠绕鸟语蝉鸣，尽情感受这座老校的沧桑。在这里，我们向河海学长学姐介绍低碳知识，宣传工作取得初步成功。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇三**

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调查报告驾校篇四**

为了在暑假中争取一次社会交际能力的锻炼机会，培养自己独立自主的办事能力，并能为以后步入社会打下一个良好的基础。在20xx年暑假，我在粗茶淡饭酒店参加了实践活动。这期间，我不仅通过不同的实践作业得到了充分的锻炼，也在于指导员的交流与合作中学会了很多有关餐饮方面的知识。

粗茶淡饭是位于博山区火车站附近的一家中型酒店，具有良好的经营理念与独特的餐饮特色，博得了广大消费者的爱好。我的暑期实践是从20xx年7月23日起截止到20xx年8月3日。在这段时间中，我平均每天被安排在不同的工作岗位，学习新的东西。每天的工作时间长达9个小时。7月23日，因为我刚到实践地点，对各方面多不熟悉，所以我被安排在了后厨做食物粗加工工作，掌握食物的制作流程，以便在以后工作时可以更加的高效快捷。7月24日我负责帮助面点师打点，在这段时间里我目睹了面点师的工作全过程，从和面、打蛋到造型、烤焙，师傅讲每一个细节安排得头头是道，没有一点时间上的浪费。

在这一天的实践中，我总结出无论在做什么事，只要是你事先动脑做一下安排，任何事都将更加高效。7月25日，我进了切菜间，参观了出事的精湛刀工及雕花的绝技。最最让我叹为观止的就是雕花与叠花了，原材料只是臃肿的萝卜，但在他们的手中，却降生了栩栩如生的花、虫、鸟、兽。我曾尝试着去做一个，但是师傅说我没有耐心，我总是没有他们那样娴熟。我想，做一件事情的时候，必须保证有一种坚毅的态度，才能将一件事情做好。7月26日，今天并没有做实质性的工作，主要是自己体会一些东西，自己熟悉博山筵席的上餐流程，了解博山的饮食文化。

工作之余，我请教了一些比较资深的工作人员，向他们学习了很多东西。我知道了博山菜是鲁菜系的重要发源地之一，享有“鲁中美食城”的美名，博山菜独具风格，讲究汤头。在博山菜的宴席中，有一种名为“四四席”的标准宴席，她3无论从内容还是程序上都比较讲究，特别是大件前的每一道程序，都配有相应的“喝头”，即什么菜配什么酒，而且第一大件是宴席的菜式名，若第一大件是鱼翅，则此宴就叫“鱼翅宴”。在于他们的交流中，我了解到了很多，今天在课外知识上，我获益匪浅。7月27日，灶边服务工作。

由于我并不了解流程，在工作时带来了不少的麻烦，所以与他们进行交流与默契配合将是我今天学习的主要内容，我平时不善言谈，这次将是对我一次很好的锻炼。今天我注意到了一个问题，在台边工作的厨师们的帽子都有高度的差异，之后我才了解(!)到帽子的高度代表他们的等级，帽子越高，等级越高：厨师工帽10.5公分，厨师帽25公分，厨师长帽29.5公分。7月28日，我有幸进入原材料库进行学习，这里有专人负责物流管理。无论是蔬菜或是海鲜的进出库都得经过签单才可以。我原本以为一个酒店的后厨也就是需要厨艺精湛的人就行了，原来内部管理上还有那么多的条条框框。

7月29日，我来到从那听学习服务，也是第一次与客人面对面的开始。今天很是紧张，在工作上绝不能有半点马虎，要不会影响到酒店的形象。这一天没有平时那么顺利，而且还很累，毕竟整一天都在高度紧张中度过。我已回到了工作的辛苦。7月30日，我在包间站地服务。今天要学会与客人交流，讲话要学会藏拙，虽然在我的旁边有一个领班的指导，但我还是弄得满头是汗，好在没有碰上太能问的顾客。7月31日，到酒店后院帮助带私家车的顾客找车位。

我没有做过类似的工作，所以很大的车场也让我弄得一团糟，并不能准确的判断出车子占据的空间，甚至还遭到有些司机的埋怨。我真想不干了，但是我既然选择了，就得做好，不能那么不负责。再说做事情得学会忍耐。今天我再总结出：任何事做起来多得用大脑，用心做。8月1日，负责高脚杯的擦拭，看似简单的工作，做起来却没有那么简单。看来我要改改我的眼高手低的坏习惯了。8月2日，帮忙收拾冷库，就是把暂时不用的半成品分类贮存。那里的负责人教我如何判断事物的新鲜程度，我要及时清理出东西，还不能在贮存的时候引起串味。负责人说得考虑到多方面菜能把这项工作做好。8月3日，是我本暑期实践的最后一天，我学会了一道鲁菜系中的招牌菜——葱爆海参。

在历经十二天的时间里，我学到了很多。不仅是从饮食知识上学到很多知识，感受到了家乡饮食文化底蕴之深厚，更重要的，我自身的各方面素质也得到了锻炼，社会交际能力得到了提高。因为时间的关系，我对很多的工作也只能是浅尝辄止，即使是这样，我已经是感受颇深了。然而，在这十几天的实践中，我也尝到了一些苦头，体会到了工作的辛苦。有的工作是在与客人面对面的场合下做的，就不允许有半点疏忽，否则不仅会给单位带来不好的影响，自己还会被经理训斥。

在这仅仅是十二天的时间里，我就已经感觉到了在社会上生存下去是那么的不容易。有几次我曾试图放弃，或是发泄。但回头一想，我是来锻炼自己的，我不能失去了这次机会，我忍耐着坚持了下来。在这个沧海横流的社会上，要想有立足之地只靠专业知识是不够的，有好多的东西需要自己去琢磨，去体会。更有一些东西是在失败中学会的。在粗茶淡饭的实践中，我发现好多的人都有很强的交际能力，应变能力，他们在这个酒店里往往是领班的。最最重要的，我学会了忍耐，很多的事情是不能由着性子来的。只有低调做人，用全面的素质来武装自己的人，才是真正的强者。论文网

通过本次社会实践，我衡量出了自己在社会上的地位，发现了自己的好多不足之处。在开学后，我将以全新的态度去学习，去发展，针对自己的那些弱点，争取打造出一个完美的自我。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇五**

踏上寻梦的旅途，迸发满怀的激情。

即使是炎炎夏日，也阻挡不了我们前进的脚步;即使是口干舌燥，我们也要继续高声呐喊;即使是前方荆棘丛丛，我们也仍然有破万重山的信心。

七月二十号的这一天，我们一行八个人，坐上了开往河南巩义的火车，我们要在那里洒下我们的汗水，留下我们的足迹。火车旅途的辛劳并不能吓倒我们，也不可能击破我们顽强的拼搏精神。

下了火车仅仅经过一个晚上的休整，我们便开始投入到我们的三下乡实践活动中去，我们本着奉献的基本原则，去服务于当地的农民。我们按照我们事先计划好的流程，一步一步的去完成本次活动，活动的事前各项准备、去和当地政府以及相关媒体见面并沟通、活动的前期宣传、调查问卷的发放和回收以及奥运知识的宣讲和体育运动的教学等每一项活动，我们都进行得有条不紊。在此次活动期间，我们没有感受到在异乡的不适，我们所得到的都是当地百姓的热情，他们的积极参与和支持是让我们感动的。我们大学生暑期三下乡社会实践活动来到这里，是想运用我们所学的知识，为当地的百姓做些实际的事情。虽然这当中有艰辛和委屈，我们仍能让困难之花开得更加绚烂。

通过宣传，我学到了与人沟通和交流的技巧。

在活动进行的第二天，我们对本次活动的整体框架进行了一次大型的宣传。在大街的一个十字路口挂上我们的队旗，宣传也正式拉开了序幕，面对来来往往的行人，我们首先要有勇气走上前去对他们讲述我们的活动，当然面带微笑是我们与人交流的前提。在和当地的农民沟通的过程中，我们要讲求我们说话的方式和语气以及对待他人的态度。沟通成功与否的关键在于你是否懂得尊重他人和有礼貌。

通过做调查问卷，我学到了分工与协作的重要以及对待每一件事情契而不舍的态度。在我们做调查问卷的时候，即使遇到一些不理解我们的百姓，我们也仍不放弃。虽然一天下来，每一个人都很辛苦，但是通过我们的共同努力，我们取得了很好的成绩，也从中学到了许多东西。

通过与同学进行交流，我学到了他们那种质朴的品质以及好学向上的精神。

奥运的到来，是我们整个中华民族的骄傲，当然农村的孩子们也不例外，相反他们更加的关注奥运，奥运给予了他们奋发的力量。他们那一张张纯朴的笑脸我相信任何一个人见到后都难以忘记，也许这真的应了那一句话“人穷志不穷”。农村的教育虽然比不上城市，但是他们把城市孩子用来玩的时间也用来学习，所以这也是为什么许多农村孩子比城市孩子学得更好的原因。他们用行动教会了我要想赶得上别人甚至超过别人，就要付出比别人更多的汗水。

每天的共同努力，让我体会到了一个团队的重要性;每晚的加班加点，让我品味到了劳动的辛苦与收获的喜悦;每天的早起，让我沐浴到了晨光的明媚去迎接每一个美好的明天。因为我的付出，我收获到了很多，也感受到了成功的喜悦。在这活动的几天当中，我们一起讨论，一起做事，一起总结，一起面对困难，一起超越困难，我们同奋斗，我们同欢乐。因为这次实践活动，我们更加团结，也懂得了集体的力量永远比个人的力量大。作为一个集体，我们就应该齐心协力，把要做的事认认真真的做好，把要完成的任务一丝不苟的完成。做一次活动，既要有能领导大家的同学，为整个活动出谋划策的同学，也要有心细懂得照顾人的同学，以及擅长写作、擅长摄像和计算机的同学，我觉得我们的“欢豫微尘”小分队在团队的组队方面很好的掌握了这个要求，把我们每一个人的特长都发挥得很好。

如果说我没有见过社会的本质，那么这次实践活动给了我一个认识的平台。

如果说我还是一个一无所长的学生，那么这次实践活动给了我一次磨练自己的机会。如果说我还是认为每一个人都享受着幸福的话，那么这次实践活动给了我一次心灵的感悟，让我看清了世界的本质。

感谢这次的实践活动，它让我成长，它让我成熟，它让我懂得播种爱。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇六**

暑期的一个多月我很庆幸的成为上海君瑞实业有限公司一员，被贵司录用为销售助理一职，虽然和我现在的专业不搭架，事实做下来我还是收获不少。这是我第一次正式与社会接轨，来了一次零距离的亲密接触，社会现实的可畏，人际关系的复杂!让我尝试了社会的酸甜苦辣!

第一天上班，感觉还不错。因为家离公司比较远，所以早早的就要起来，哎，还真有点不习惯，但是想到第一天上班，久违的兴奋感一涌而上。国家规定的8小时制，当能我们公司也不例外。中午在公司用餐，晚上5：30下班!时间过的真快，晃得一下8小时就过去了，还真不过瘾!这就是我一个多月的两点一线的社会实践日!

我主要负责的工作流程，客户发询价，用我们自己的抬头做一个word表格，再找我们的供应商报价，接到供应商报价后在乘我们的系数，加运费再报给我们的客户，报价后在跟踪，听取客户意见，尽力满足客户的所以要求，在接到客户订单后，先签字并盖章回传!之后再下单给我们的供应商，管理好供应商一定要在规定的交货期内交货，在近交货期的时候要打电话给供应商，看看工厂生产情况。收到货后当天把货发到我们的客户工地上!在送货期间要跟踪货运情况!客户收到货后再听取客户的反馈!

接到客户询价的在做word表格的时候，因为我是个马大哈，所以经常做错，还因为对产品的不熟悉，所以经常把材质，标准和备注弄错了，材质弄成标准，备注忘了备注上去!看似简单的事情，做起来竟会是我的一大通病!这是我在做表格的一大失败，所以会经常被领导批评!哎!只有在这时我才发现我马大哈的缺点。又因为对公司产品的第一次接触，客户都是用英语表示的，专业术语的难度，也只有在这时我才能发现学历诚可贵，知识价更高!在那时我暗暗的下定决心，在琼台的最后一年，我一定要好好的学习英语，抓紧最后一年的时间努力学习最宝贵的知识，珍惜在琼台所有一切的一切!

再者就是管理好供应商了，找供应商的时候，我便只身成了采购，用俗话说好像是个有钱有权的人要买东西似的!可事实并非如此!找供应商是一件简单的事情，但是要真的找一家好的供应商就不简单了。又是一大难事，找到一家好的供应商，首先要具备的是物美价廉!价廉是要在至少三家供应商比价之后才可以知道的，但是物美，怎么比呢?不可能要三家的供应商给我看好样品之后再决定啊，到那时煮熟的鸭子早就飞了，这样就永远也拿不到客户单子!只能看供应商网站上的东西，诚信，设备，产品，证书~~~~!再对比决定!但是在报价的时候还不可以报三家最便宜的价格，要报中间价，这样至少我们就不亏啊!这便是采购的一大麻烦事!

从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角，老师变成经理，同学变成同事，相处之道完全不同。它让我看到了企业和人与人之间的残酷的竞争。我在公司的职责就每天联系我的客户，满足他们的需求。客户有的是需要我们的钢管·齿轮等等，而我公司必须要清楚他们需要多少，发货和到货时间，还有货的价钱。这时我要做的就是做excel来规范他们的订购，还有报价单也是必要环节。近40天的时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人的，做事的，做学问的。

暑假的社会实践是每个大学生必须拥有的一段经历，它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，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。由于我所工作的地方是一家私企，所以我刚开始的工作并不忙，没有感觉到很累。只是每天都要守在电话和电脑旁边，接电话，在电脑上记每天的销售，制作一些简单的报表```很耗时间。但是渐渐的习惯了。现在在办公室，有闲的时候就会看一些工厂货物的名称。在此期间，曾有几次想过干完一个月不干了。也许我是刚开始工作，有时受不了同事和经理给的“气”， 自己心里很不舒服，就想辞职再重新换个工作得了。但静下心来仔细想想，再换个工作也是的，在别人手底下工作不都是这样么?刚开始，就应该踏踏实实的干好自己的工作，毕竟又没有工作经验，现在有机会了就要从各方面锻炼自己。不然，以后干什么都会干不好的。我现在的工作，相比其他人来说待遇挺不错的了，也不是和其他人比，工作也不是很难，很容易进入工作，关键是学习对人怎么说话、态度及其处事。现在才明白，在校做一名学生，是多么的好啊!早晚要工作，早晚要步入社会，早晚要面对这些避免不了的事。所以，现在我很珍惜学习的机会，多学一点总比没有学的好，花同样的时间，还不如多学，对以后择业会有很大的帮助。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了少许的英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少。我担任的是文员一职，平时在工作时只是打接电话联系客户，或者是做表格，几乎没用上自己所学的专业知识。。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，我们必须在工作中勤于动手动脑慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行则虚心请教他人，没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰!

由于我没在自己家里，和朋友住了一个小房间，离公司还是有一段距离的，所以每天7点就得起床，洗漱完后随便吃点早点就要踩着电动车去上班。，就算天气再恶劣，只要不是休息，都得去上班，有时候公司业务繁忙，晚上或周末得加班，留给个人支配的时间就更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候偷着逃课，自由许多。

给我印象最深刻的就是 7.25这天，那是一个周六，本来我周末时休息日的，可是由于客户的时间关系，我必须要在贵公司规定的时间内把货准时发出去，于是我的经理要我在这天加班，。早上9点开始，我的司机到我家来接我，我拿着一些被遗漏的货开始了我一天的奔波。首先是要去南汇区打一个被漏掉的钢印。接着还去过嘉定区·闸北区· 普陀区，最后一个就是宝山区，也就是我们公司的仓库，到取走了发放到兰州和青海的货物，然后到达发货中转站时，我又必须得把货从车上卸下来，告诉他们每样货的发放地点，和清点货是否对数，最后交易的就是发货费。一直忙到下午17：30，我终于圆满的完成了我加班的目的。现在想起来，当时是很辛苦，可是现在还是觉得蛮有成就感的，至少我成功了，没有辜负经理对我的期望。

针对文员这个职位的特点，遇到挫折时，必须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。”树立一个辩证的挫折观，经常保持自信和乐观的态度，应该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。我们遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错误领导责骂时不能赌气就辞职。复印、接电话、做销售表等文员工作我都基本熟练。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。比如说每天都要记一些销售，顾客打来电话需要的货物，记下这些东西时，用词要准确，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。

踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会像同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，刚出校门的我们很多时候无法适应。一般公司的任何一个员工，他们都会很注意对自己客户资料的保密，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个其乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。我认为我能做的就是“多工作，少说话”。而在临近毕业的最后一年里，我会应该更加珍惜与同学间的相处。

针对这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将在报告中首先讲述我在实践期间积累的这方面的认识和经验。 通过在职的一个多月里，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，需心求教。相信自己会在以后的工作中更加得心应手，表现更加出色! 不管是在什么地方任职，都会努力! 通过这次的社会实践，让我体会到管理公司的难度有多大;在老师那里和书本上有很多精彩的谈判案例，似乎轻而易举，但经过身临其境、亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。通过实践，让我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多的是希望自己在工作中积累各方面的经验，在今后的学习中更加努力地丰富自己的头脑，为将来自己毕业后的创业做准备。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇七**

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。

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调查报告驾校篇八**

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调查报告驾校篇九**

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这也就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。 来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就投入到另一种生活当中去了，说是辛劳却也充实，说是疲惫却也会觉得那是一种享受，是啊，付出劳动后并有所得，心总是会感到些许欣慰吧!不再多言，且说这个暑假我是如何度过的吧!

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了(也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧)。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。 一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧!因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工?我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的!最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好!不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。 到那儿之后，工作并不是当售货员，而是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。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生摸样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。 他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢?就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢?怎么个换发呢?传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是?!”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊!这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧?但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作! 那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱?对!大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多?”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧?不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦!”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢?看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

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。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“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”，而帐篷上也挂有横幅“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。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀!我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。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，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，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。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。 纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的!

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!

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十**

七月，是一个努力奋斗的季节。为了响应学院的暑期社会实践的号召，营销134班的同学们在暑期开展了“艰苦奋斗，自强不息”的活动，主题是以调查当代大学生暑期社会兼职的情况。在本次活动中，同学们认识到了艰苦奋斗、自强不息的良好作风是一个大学生在思想上、精神上的一面重要旗帜。

在准备的过程中，同学们积极参与，由郭亮、陈丽等5位同学参与了本次的活动。走进无锡肯德基店内，你会听到响亮的喊叫声“可乐一杯”，你会看到清晰的声影、灿烂的笑容。没错，这就是我们今天调查的对象—大学生。营销134班的同学们事先拿出了准备的调查问卷，对他们进行了问卷调查的形式，还有的就是现场访问，对在店内就餐的社会人进行了采访，比如“你在这里兼职了多长时间”、“你利用节假期兼职，家里人知道吗”、“您对大学生暑期兼职有何看法呢?”等一些问题，肯德基店的店员们也积极的配合同学们的工作一一回答。最后，大家以一张合照圆满的结束了本次的调查。

通过本次的活动，同学们认识到了许多方面的清晰认识，

一、认识到了父母的不容易，父母每天辛苦在外的赚钱，所受的那份罪是我们这些做子女所不能体会的，利用假期兼职，可以为他们减少一份负担，也同时增加了自己的生活费。

二、更能锻炼能力，许多人都说90后是娇艳的花朵，打不得、骂不得。可在肯德基店内，更多的90后充分的证明了90后不是花朵，成长也是一点一滴换取而来的，流下的更多是泪水与汗水，沉默的是更多的委屈。没有这些基础，哪来的明天喜悦，拿来的人生第一桶金。

三、更能充分认识到社会上的艰辛。没有规矩，不成方圆，无论在学校，还是在家里，所受的一切苦难，都由父母来替你承担，解决后顾之忧。可当你走进社会，你学会的是看清社会上的黑暗，受委屈了，你只能忍。因为社会就是这样，只有你看不到的，没有你想不到的。在肯德基店内，有许多大学生在兼职。在工地上，有许多大学生在做工。在酒店内，有许多服务员，那都是大学生。。。。。。

随处而见，你都能看见一群大学生在兼职，他们的年龄平均不到20岁，他们也是青春的朝阳。在他们身上，我们更能读懂的是“艰苦奋斗，自强不息”的精神。他们是新一代的榜样，是我们这些还未走出大学校园的榜样。

同学们，让我们站起来吧!在大学里，不要虚度光阴，我们要汲取海洋中的知识，传承优良的美德、自强不息的精神。只要我们保持了艰苦奋斗、自强不息的良好作风，才能一点一点美化世界，让我们生活的环境变的没有瑕疵!

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十一**

这次暑假我有幸参观了xx市公路段管理的公路工程。所有的施工工序都有序的进行。一到工地，就看见工地的生活区域。施工区的门上也写着不带安全帽者不得进入施工现场，当然在公路两旁的防护网上也写着标语：“安全责任，重于泰山”。于此可见在建筑施工当中，首先要注意的问题就是安全问题。过去由于生产企业不重视民工安全造成了很多工伤和死亡事故，这些事故给工人和企业带来了很大的损失和伤害。同时，为了确保施工顺利的进行和施工的安全，正在施工的公路都是封闭的，只有建筑施工的各种车辆和内部人员才可以出入。

跟着项目负责人在工地观看，看到钢筋焊接那么复杂的工序，想到了每一座坚固的桥梁基础都是由这些钢筋和模板组成的，钢筋笼很密，可见要承受完全没有强度的混凝土板和梁需要很大的支撑力。

看着那些那些已经完工的道路和桥梁，可自己却什么都不懂，问负责人为什么要用这种材料，作用是什么，是不是每一条道路的基础都是这样的，随着时间的推移，问的问题就愈加多了起来。回过神来想想自己快大学毕业了，学的也就是自己专业的知识，对生活的中的基本常识几乎不了解，想想真的很惭愧。我不知道这是个人问题还是大家都一样。

接下来，我又去看工人现场搅拌混凝土。通过对混凝土的学习和了解，我大体知道了一些讯息：混凝土是现在世界最主要的土木工程材料之一。在我们的生活中，无时无刻不看到混凝土的存在。

从拆迁的房子里，维修的公路上，或是正在建造的桥梁中，都能看到混凝土的踪迹。听负责人讲，混凝土是由混凝土是由胶凝材料、水和粗、细骨料按适当比例配合、拌制成拌合物，经一定时间硬化而成的人造石材。针对为什么公路要维修和养护，负责人作出一下回答：我们常常见到有的道路有裂缝，这主要原因就是温度梯度的影响；再者就是寒冷地区温度骤降也易形成裂缝。所以对混凝土的保护是对防止表面早期裂缝尤其重要的。混凝土的早期养护也尤为重要。

混凝土的早期养护，主要目的在于保持适宜的温度条件，以达到两方面效果。一方面使混凝土免受不利温、湿度变形的侵袭，防止有害的冷缩和干缩。一方面使混凝土水化作用顺利进行，以期达到设计的强度和抗裂能力。在这期间我还学到很多不曾接触的知识。

正所谓，实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，我近距离的观察了整个道路的修建过程，使我能够同施工人员面对面，看他们如何施工，如何将图纸上的模型变为漂亮的道路，与此同时，我也学到了很多很实用的施工知识，而这些知识又是我在学校从未见到，从不接触的。

尽管观看公路工程仅仅一天时间，尽管所获得的知识并不像书本得到的那么全面，但是所获得的实践经验对我是终身受益的，这正应了那句古语“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”。

作为一名学生来讲，我想学习的目的并不是在于通过每一次大小考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说就是为了能适应社会的需求，通过学习完成将来的的工作，为社会尽一份力量。然而走出象牙塔步入社会是有很大落差的，能够用实践来作为缓冲，对我而言也是一种幸事。通过实践了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也是更好的。

在实践后我发现，知识是相通的。事事精很难，但是想要有大成就，事事通是必要的，所以在以后的学习中，尽量拓宽自己的视野，完善自己的知识储量，为以后的工作打下基础。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十二**

我短暂的三天无偿社会实践到今天就结束了 ，虽然惟独 短暂的三天，但是在 这三天 中的收获却是在 学校所得不 到的。请原谅我做如下的平铺直叙吧!

我这次的实践单位是一个个体工商户，在 偌大的城市 中像这种小门市 小单位数不 胜数。我认为惟独 深入基层才干更深刻体会基层工人的生活，了解他们的心理状态，了 解他们的需求，进而激发我们这些未来的技术人员的研发技术的努力方向。

在 这三天 中，我的主要任务是送货和开货单。关于送货，我想我就不 必多说了 ，要害是熟悉路，别送错地方就ok了。关于开货单，这是我这三天来最头疼的一件事了 ，也是最令我痛心的问题了 ，这也是在 我仅有 的任务 中一个和我专业多多少少有 关系的任务了 。开货单不是单纯的在 打印机上打印一张有 字的纸，而是通过某一软件找到货物，并在 这个软件上输入个数 单价等一系列操作后打印。这个软件可是很厉害，各种操作功能应有 尽有，就如大闹天宫的孙悟空，想干什么就干什么。可是这个软件的弊端也就是在这里，我的老板只会这软件上的几种功能，对其他的功能却是一无所知。老板每次使用软件的时候，他都依次点击早在 他脑袋里记住的点击顺序，每一次都是那么的小心翼翼，生怕一不 小心点错，坏了整个软件的数据。(曾经因操作失误软件瘫痪过)我想这个软件制作者扩大软件使用范围，牵强加大它的兼容性，目的无非是提高它的经济效益。但是我想说，我们的技术不是为人们谋便利，更好的为人们服务的技术吗?一味的追求经济效益你能推动社会进步 发展 引领社会风尚吗?单纯为了经济效益这也是自私的表现。好的目标，可以让我们更勇敢 更具创新力

突然想起市面上的八核 四核智能手机，众所周知，八核四核分别是八个cpu，猛的一听，八个cpu，好高端啊!八个cpu一定比四个cpu贵，事实也的确如此，在市面上，同款手机八个cpu的确比四个cpu的贵。其实，厂家在 出厂同款手机的时候都是八核的，至于为什么会呈现四核手机，这也只是销售策略罢了 。又如房地产……在这里我就不 多说了 ，相信略微专业点的都应该知道销售内幕吧。

我认为，为了 利益而致力于事业，非常的不 好。虽然你赚的钱越多，代表你为国家做了 更多的贡献，像提高就业率呀，拉动经济增长啊等等，但这些都不能成为你成为利益奴隶的借口。以人为本，不 应该只成为政府的政策，更应该深入各个行业 中。望我守住本心，用我微薄的力量传递一股正能量吧!

三天的无偿社会实践虽然很短暂，却足以让我思量我整个人生。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十三**

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调查报告驾校篇十四**

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生就应及早树立自我的历史职责感，提高自我的社会适应潜力。假期的社会实践就是很好的锻炼自我的机会。当下，挣钱早已不是打工的目的，更多的人将其视为参加社会实践、提高自身潜力的机会。许多学校也用心鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面能够把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的潜力；另一方面能够积累工作经验对日后的就业大有裨益。进行社会实践，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自我的实战水平，同时能够将课本知识在实践中得到运用，从而更好的指导自我今后的学习。但是作为一名尚未毕业的大学生，由于本身具备的专业知识还十分的有限，所以我选取了打散工作为第一次社会实践的方式。目的在于熟悉社会。就职业本身而言，并无高低贵贱之分，存在即为合理。透过短短几天的打工经历能够让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的认识。

实践过程：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，锻炼和提高自我的潜力，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，我开始了我这个假期的社会实践-走进赣州市金源休闲餐厅。

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，使自我所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时光的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不一样，接触的人与事不一样，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每一天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在餐厅里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做传菜生，每一天9点钟-下午2点再从下午的4点-晚上8:30分上班，虽然时光长了点但，热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在餐厅里虽然我是以传菜为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说这天做些什么，明天做些什么，但在那里，不必须有人会告诉你这些，你务必自觉地去做，而且要尽自已的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不一样的评价。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。而那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的潜力！记得老师以前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，学生还终归持续着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去应对我从未应对过的一切。记得在我校举行的招聘会上所反映出来的其中一个问题是，学生的实际操作潜力与在校理论学习有必须的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。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状况。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学得这么吃力呢？这是社会与学校脱轨了吗？也许老师是正确的，虽然大学生生活不像踏入社会，但是总算是社会的一个部分，这是不可否认的事实。但是有时也要感谢老师孜孜不倦地教导，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一部人具有更高的起点，有了更多的知识层面去应付各种工作上的问题，作为一名新世纪的大学生，就应懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，3年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自我成为一名合格的、对社会有用的人才。

很多在学校读书的人都说宁愿出去工作，不愿在校读书；而已在社会的人都宁愿回校读书。我们上学，学习先进的科学知识，为的都是将来走进社会，献出自我的一份力量，我们就应在这天努力掌握专业知识，明天才能更好地为社会服务。

实践心得：虽然这次的实践只有短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是透过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不一样的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的责怪，而当你走上了工作岗位，那里更多的是由于自我内心的一种职责。这种职责是我学会客服自我的惰性，准时走上自我的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自我的职责，并努力加强自我的时光观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的只是小小的一家餐厅，但是从点单到制作到递送到结帐这一环环的工作都是有分工的，只有这样才能使整家店的工作效率都大大的提高。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，必须会要牢记这一点，将自我融入到群众中，和大家一齐携手走向辉煌。

再次，这次打工的经历也让我的心理更加趋于成熟。在餐厅里每一天应对形形色色的客人，重复着单调的工作。让从未涉世的我还是有那么一点点不适应的，但是坚持就是胜利。打工毕竟和在家是完全不一样的概念，我们学会需要忍耐，需要学会承受，需要学会坚持。

将自我这短短的几天实践同理论相联系，我了解到当代大学生与以往的大学生相比较，求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，意志往往比较脆弱，克服困难的潜力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的职责意识日益成为社会关注的热点问题，职责意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践潜力和动手操作潜力的重要途径。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时光，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生务必投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高潜力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建，为了打工影响甚至放下了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

实践出真知，社会实践活动是大学生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会职责感和用心向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生带给了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合潜力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。社会实践活动，这样能够使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在行动，把行动变为职责，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会职责意识，就应说不仅仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。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潜力的发展。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，人的认识潜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此刻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，能够对实践进行指导。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生就应用心参与实践，使实践与认识相结合。大学生能够透过调查研究了解实际状况，结合所学为政府部门带给决策参考是一件十分有好处的事情，既提高潜力又服务社会，这是一种双赢的选取；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会职责感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十五**

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调查报告驾校篇十六**

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，应对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选取了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时光里，我们却能够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明白“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潜力。透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潜力要依靠实践的经验和锻炼。应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生就应转变观念，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我的创业和社会实践潜力。

此刻的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手潜力以及与他人的交际潜力。作为一名大学生，只要是自我所能承受的，就就应把握所有的机会，正确衡量自我，充分发挥所长，以便进入社会后能够尽快走上轨道。

虽然实践的一个月，并不能说算得上是酷暑，能够说是比较幸运，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，我一向不敢尝试，原因之一，我一向对自我缺乏自信，不相信自我的实力，总害怕误人子弟。原因之二，求学在外，家长一向也不放心。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。因为我明白这就是考验，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，我帮忙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，充分调动他学习的用心性，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。透过社会实践活动，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，也透过走进基层、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。我不明白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。此刻想来，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。

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，我也发现了自我的不足，有时，上完课，回到家，我会透过不一样途径寻找答案，在这一过程中，我也学到了很多以前没有接触的知识，对自身学习也有了必须的认识与提高。

社会实践期间，在提高实践潜力的同时，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。但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，要明白给予比获得更令人开心。不论做是事情，都务必有主动性和用心性，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，但是我们在这个现实的社会中懂得了该怎样样生存，该怎样去感恩，感谢那些支持你、帮忙你的人，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光，在这段时光里，有时过的真的很难受、很憋屈，可生活还得继续，还得应对学习，应对走出校门，应对找工作。但是，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。应对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生就应转变观念，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我的创业和社会实践潜力。

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

**大学生暑期社会实践调查报告驾校篇十七**

7月13日，我们沈阳工业大学管理学院学生会的部分成员，前往于洪区杨士敬老院为老人们做义务劳动，与老人们共同分享他们心中的甜美与苦闷，为老人们的生活增添欢乐。

今天天气很好，进到敬老院便看到了老人们一张张慈样的脸庞，院长热情地接待了我们。由于早已经有了明确的分工，队员们顾不上休息，便风风火火地行动起来，打扫卫生，擦玻璃……想到自己的劳动将为老人提供平坦的小路、明亮的房间、舒适的环境，大家干活都非常卖力。同学们跟老人们热情地打招呼，逐个房间向老人们嘘寒问暖，尽力去了解老人们在这里的生活。有的同学陪老人们聊天，虽然有些老人因疾病和年龄的原因导致言语不清，思维混乱，但同学们还是耐心地与他们交谈。在跟老人们交流过程中，我们发现老人们是很渴望与别人交流的，他们并没有失去生活的信心，同学们耐心地听他们说话，他们的努力给老人带来了喜悦、幸福和满足。看到老人们脸上洋溢的笑容是那么的灿烂，队员们也笑了，整个敬老院充满了欢声笑语。愉快的交谈，很快拉近了同学们与老人的距离。同学们似乎面对的不是素不相识的老人，而是自己的爷爷奶奶，亲切而熟悉。经过两个半小时的打扫，敬老院焕然一新。到了中午，我们终于吃到了自己包的饺子，那样的滋味是美滋滋的。接下来，为爷爷奶奶们呈现的就是我们精心准备的一台文艺汇演了。全体同学表现得非常积极和热情，老人们平时的生活非常单调，能够看到这样一场载歌载舞的节目，非常高兴，对我们的精彩演出给予了充分的肯定。最后，在此活动即将结束之际，我们祝愿所有的爷爷奶奶们开心快乐，健康长寿!离开敬老院之前，参加活动的同学们一起与老人们握手惜别，老人们与同学们手拉着手恋恋不舍地惜别。

做了平凡的事，却带来了不平凡的喜悦和幸福。这些爷爷奶奶是多么的需要关爱，是多么的需要这个社会给予温暖啊。他们为这个社会奉献了一辈子，有的老爷爷甚至还上过战场，身上还留着弹片，他们的晚年生活应该是幸福美满的!以后，我们应该多举行这样的活动，尊敬老人，关爱身边的每一位老人是我们大学生应尽的义务和责任。在回去的路上，同学们纷纷表示要永远用一颗感恩的心，用自己真挚的爱为使世界变得更加美好而努力。

四、管理学院暑期社会实践的收获

1.丰富了我们的大学生活

在现代科学技术迅猛发展的今天，许多高校正在努力探索教学改革，提出了文理交叉、学科交叉、增设选修课等措施，让大学生走到社会中，参加社会实践活动，成为大学生了解社会，接触社会的有效窗口，把在校学到的知识和形成的能力运用于社会，服务社会。社会实践对于我们毕业找工作是具有指导意义的，许多大学生参加社会实践后感到对于未知的社会生活有了更加深人的了解，因此这是我们开启事业成功之门的一把钥匙。另外，大学生在社会实践中，可以得到课堂得不到的第一手材料，学到书本以外的知识，在运用知识指导实际的过程中检验和升华课堂知识，进一步完善自己的知识结构。

2.锻炼了我们的心理素质

良好的心理素质是一个人在社会中良好发展的重要前提，是大学生成才的心灵保证。经过参加社会实践活动，我学到了很多，提高行为的自觉性，克服了懒惰、爱玩、不负责任等的性格弱点，也有效地增强了行为的自制力，克服犹豫、懒惰、任性等毛病。我想在这个人才激烈竞争的时代，这些在暑期社会实践中锻炼出来的良好的心理素质―心胸豁达、意志坚定、性格开朗、情绪稳定、兴趣广泛、个性完善―会帮助我在今后迈出学校，步人社会，乃至今后的社会生活中，起到极大的帮助。

3.锻炼了我们的社交能力

在当今社会，人与人之间什么是最重要的呢?我以前常常这样间自己，后来，在大学的生活中，我懂得了，人与人之间是通过沟通、理解和体谅这些主动或是被动的词语串联起来的，我们不是生活在自己的世界中，而是要敞开自己的心扉，张开自己的双臂去迎接他人对我们的关注，并将自己的思想有效地传达给他们。于是，我们应该锻炼自己的社交能力，学会交际和正确处理人际关系。通过这次的暑期社会实践，我深刻地感觉到，自己的社交能力得到了极大的提高，这些提高，将在我步入社会后的生活中有效地缩短我融人社会的时间。同时，我们作为在改革开放中成长起来的一代，普遍没有经历过磨难，这次实践活动，不仅对于我，而且对于我们整个团队来说，都是一种精神和人生价值的洗礼。

4.培养了我们的创新能力

如何去进行一次有意义的社会实践?怎样能在这短暂的社会实践中学到更多，锻炼更多?又如何能让自己在这短短的时间中迅速的成长?对于这些问题，我们团队曾进行过精细的研究和热烈的讨论，要有别于以往的实践内容，勇于开发新的项目，拓展新的领域，最终，我们确定去杨士敬老院。我们一致认为，在那里，我们能找到我们想要的知识;在那里，我们能得到我们想得到的经验;在那里，我们能够学到想要学到的能力。而就是这些研究、讨论、否定、建立、再否定、再建立的过程，培养了我们的团队能力和创新能力。在实践活动中，不断有新东西进人我们的视野，为我们视野、思想等创新提供了丰富的素材和检验的机会。而且在这次的暑期社会实践教育中，我们学着运用自己所学的知识和理论分析问题、解决问题，然后有所发现，有所发明，有所创造，有所收获：在这次的实践活动中，我们不仅证明和接受已有的知识和理论，同时又会发现新的现象和新的问题。这种通过我们学生感兴趣的社会实践方式来帮助我们广大大学生端正价值观，理顺个人与社会的关系，让其在自我建构过程中去体会觉悟，在行动中去反省、反思，重树社会责任感的方式是非常有效的。而我想，我们管理学院这个优秀的暑期社会实践团体所提倡的各种价值精神也可以感召每一个组织成员。让我们广大学生统统深刻反省自身，在为社会服务的同时，使自己树立科学的价值观。把科学价值观渗透到大学生日常学习、生活的各种环节之中，经过价值实践的反复强化，形成良好的判断能力，让我们在自我价值实践的过程中实现自己的人生价值，成为对社会真正有用的人。

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