

# 最新大学生暑假返乡社会实践报告(模板9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇一

说实话我个人还是非常庆幸这个暑假上天的安排，我到了武汉tcl空调器有限公司，刚来的一个月是上夜班，对于一个每天10:30必须与周公约会的我来说的确是一个非常大的挑战，前五天最难熬，每天晚上站着工作11个多小时，期间不能打瞌睡，由于给暑假工定产了，所以就连期间半个小时的休息时间都不敢休息，因为产量没达到就不能下班。

第一天晚上上班的情景仍记忆犹新，记得那天晚上特热，我戴着三层手套，一层不的，一层塑料的，还有一层棉线手套（做的蒸发器和冷凝器上面有毒——挥发油），油的味道很难闻，当时的感觉很不好，想吐由于不出来，后半夜脚后跟开始痛，但我没有放弃，还是不断地心理暗示自己：既然来了就要坚持、我可以的.....就这样慢慢的我熬到了下班，后来的一个星期我也就是这么不断地暗示自己，然后坚持过来了。

后来慢慢的我就认同了这份工作，也开始对我工作的流程进行了思索，当然也包括我的手痛啊、红肿啊、脱皮啊，想知道蒸发器和冷凝器有啥作用，最重要的是空调的制冷原理，使用挥发油的成分，也许你会问，上班这么累为啥你还想这些无关紧要的问题啊，其实是我看到了和我一起做事的阿姨们，她们除了工作还是工作，手上就一直重复着一件事（将铜管穿到翅片里去），眼睛没有神采，表情也很僵硬，我想

他们已经都被这工厂桎梏了，以至于不会再想别的事情了，想想这都是生活所迫啊，而我呢，我是在读大学生，我觉得自己不能向阿姨们一样，这样我也就会失去工作的意义。

一次在食堂吃饭，我遇到了以为已经在这工作了快xx年的阿姨，闲谈之间我问了阿姨是否懂得空调的制冷原理（阿姨每天和我一样做蒸发器和冷凝器的），然而阿姨却摇摇头，这样的人结果令我很惊讶，想想阿姨日复一日，年复一年不断地重复这一个动作，可对于自己我从事的工作一点都不了解，这让我很遗憾，我决定我虽然是暑假工，做这工作是将也就两个月，但我还是得弄清楚这个制冷原理，我们每天排产几千不同型号的两器的到底有何作用，如何达到制冷目的。我想的是“冷凝”肯定是制冷的吧，那“蒸发”不也就是将液体蒸发成气体吗，直接将铜管插在铝片上就可以通过通电就可以将热空气换成冷空气么？我不知道我的想法是否正确，后来我上网查了一些资料才知道空调的制冷原理是：利用沸点很低的制冷剂的相态变化过程所发生的吸热和放热现象，借助于压缩机的抽吸压缩，冷凝器放热，蒸发器吸热，不停循环来达到制冷的目的。

在工作的时候，我也很想念爸爸妈妈和弟弟，当然罗，也很怀念学习的生活，怀念网络营销学院的好朋友，怀念我们的胡琼老师，怀念英语协会的学长和学姐们，虽然每天的工作都很累很累很累，但只要想到他们，我就觉得再多辛苦都没关系。

在7月15拿到工资的那一刻，眼泪都快掉下来了，抬头看着天空，让泪流到了心里，让汗水流到了工作服上，我要学会坚强，在工作上我也正真体会到了一种叫做“能力”的东西，生活也是若此，特别是在这个21世纪，在学校我们都把生活想得太过与美好，然而现实却很残酷，劳筋骨、饿体肤、苦心志，在这里虽然人很疲惫，工资也挣得不多，但我看到的、体会到的、懂得的确实用金钱买不到的，再见了tcl再见了我人生中最后的一次暑假工。

如今已经开学，暑期实践已经结束了，我想尽自己最大的努力，在新的学年里，学到知识，拿到我想拿的证件，实现我的生活目标，每天过的充实而满足，未来，期待，加油.....

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇二

6月30日，下午四点。我们实践团以“地方教育发展状况”为主题，来到xxxxxxx地区贡xxxx农村实验中学。为使接下来几天的计划能顺利进行，我们跟学校方面进行商讨了对计划的安排及调整，并定下了后三天的安排，包括参观学校、听课、晚自习的上课和辅导以及调查问卷的准备等，所有准备在队长的合理分配和校方的全力支持下圆满完成。

7月1日，按计划在学校相关领导的带领下参观学校。在参观校园前，我们一行十一人被分配了解学校有关教学管理不同方面的内容，我被分配到的领域是安全管理，我在参观途中对此有意观察：消火栓在每层显眼处安放，每一期墙报贴心地宣传各类安全防护知识，教室外墙不起眼的小电箱门上贴着手写的“请勿触摸”字样，从这些细节可以看出学校在安全管理方面做得十分仔细谨慎。

当天下午，我们参观了学校的办公楼，兴趣楼，综合楼等，兴趣楼内开办英语、藏文、音乐、美术等兴趣班，综合楼内设生物、化学、物理实验室与计算机房。虽然条件远不如内地的学校，但我们从未听到抱怨，更多的却是老师们不求回报的辛勤以及学生们对知识的渴求。听老师们讲述，刚办校时学校条件非常艰苦，连给孩子们烧水做饭的柴火也不够，老师们为解决孩子们的吃饭问题决定上山砍柴。当时学校几位老师每天都要上四节课，结束课程后老师带孩子们上山砍柴，孩子们捡柴，就是在如此艰难的环境里，老师们坚持了下来，这才有了如今设施较为完备、成绩傲人的贡xxxx农村实验中学。在参观过后，我们更坚定了要做好这次社会实践为学校为地区教育状况的改进尽一份力的意念。

7月2日上午九点，我们已经以两人一组的形式安排进不同年级不同班听课。我们分别听了英语，政治，语文，藏文，数学等课。我被安排的是初一5班的英语课，课程内容汉语到英语的翻译，注重单词的拼写，知识点的通读。老师循循善诱，同学们也都十分积极认真。当天晚上的晚自习便是我们期待已久的上课和辅导时间。

上课前十分钟，怀着兴奋又忐忑的心情走进教室，便是一双双羞涩又有神的眼睛迎接着我们。在一番简单的介绍后，我开始跟他们进行学习生活问题上的交流，我了解到同学们普遍英语和数学较差，于是在第一节课我主要讲解了有关英语单词的各种变法和规律。同学们一个个把手背在身后，丝毫不敢疏忽地念着黑板上的单词，接下来进行的英语对话也十分顺利。四十分钟的时间很快结束了，下课瞬间同学们就把我围了个水泄不通，各种关于学习和生活的问题迎面扑来，于是第二节，就变成了半节辅导课半节答疑课。我跟他们描述北京灰瓦红墙的胡同、讲学校里各种各样的社团活动等等。同学们听得津津有味，反应感受颇深，我们在这期间建起了良好的情谊。下课前几分钟，我们在各自班级分发了共一百张学生的调查问卷及二十张老师的调查问卷。这一晚结束的很快，却最让人难忘，下课后很多同学围绕着我们，很不舍得跟我们道别，气氛变得有些悲伤。

当我途径你们的盛开，想用我所有的阳光和雨露，使你们更加灿烂地绽放。

此后校方进行安排了总结大会，会上我们实践团全体成员报告了这几天实践活动的行程安排、实践情况、成果，以及我们实践团对校方提出的一些建议，我们对校方给予的帮助和支持表示了衷心的感谢，总结会后我们团在贡xxxx农村实验中学的实践也圆满落幕。从贡xxxx农村实验中学教育状况我们看到地方教育主要在积极向信息化教育发展，地方教育状况在发展好普通教育的基础上正不断提高多元职业专业教育的发展状况，教学设备也总体上有一定的发展，发展前景较

乐观。

这是一场短暂的旅行，但它在人生路上却是很长的一段；

它让我相信，

所有的美好都从无限困苦中升华而来；

所有的等待在一直坚信后会获得回答；

所有的希望因不尽编织才得以实现。

我们看到完善的教学设备下优良的成绩，

更看到曾经资源困乏下不放弃教学的精神；

我们看到不断飞跃的脚步，更看到还能改进的道路；

我们看到老师们的不抛弃，更看到学生们的不放弃。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇三

### 办公实习

通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

xx.7.10 — xx.8.20

保险股份有限公司支公司

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司xx支公司进行

了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司xx支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据(中华人民共和国公司法)注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌；市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者；随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者——中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系；其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司xx支公司是xx县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿xx支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

(1) 保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2)通过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

感谢中国人寿保险股份有限公司xx支公司给我这个难得的实习机会！

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇四

大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手。跨出学校的大门，融入社会，这是一个质的飞跃的过程，其中的辛酸苦楚只要自己体验过才知道。走进社会，需要一份勇气，

需要一份睿智。

经历了艰辛的找工作的过程，我精疲力尽了，想放弃了，老板要么说没有工作经验，要么说暑期临时工不招收。折腾了好一阵子，我们附近一邮政银行招大堂经理的助手，我兴致勃勃地去应聘了。我把我个人的基本资料 and 在校的情况详细地向行长介绍了，或许是我运气好，或许是行长觉得我挺可靠的，我被录用了。那个开心劲儿，甭提了！工资待遇什么的，我都没什么要求，只要能录用我，给我一个锻炼能力的平台，我就心满意足了。

第二天我就开开心心地去上班了。早晨八点到了邮局，我就开始拖地，擦凳子，打扫打扫，好让整个大厅干干净净，给所有人一种舒适的感觉。邮局正式上班了，陆陆续续地有顾客来办理业务了。我满带着笑容迎接每一位顾客，让他们先坐下，然后等到叫了自己的号再去办理业务。在工作的过程中，也不是一帆风顺的，有时面带微笑询问顾客有什么需求时，顾客只顾一个劲儿的走上前台办理业务，也不搭理我。这时我只能耐心地和顾客讲解。有时我也有做的不周到的地方，有一次一位先生拿着自己的号到前台去了，我微笑着走过去，轻声说：“先生，不好意思，您前面还有一个人，下一位才是你。”他瞪着我，一脸不耐烦地说：“刚不是叫到我的号了吗？明明就是我！”我陪着礼：“对不起啊，叫到你的号了，我误会了。”这位先生又转身白了我一眼。那种尴尬，那种滋味真的不好受呢。每天都会遇到形形色色的人，有的人看我像个学生，表现出赞赏的样子，能和我温和地交谈，有的人看我是个学生，对我的热心服务表现出满不在乎，无所谓的样子。不管怎么样，我都要求自己，我是服务大众的，我就是磨练意志，锻炼能力，我要微笑待人！工作一整天下来，真的很累，站的腰酸背痛，晚上下班时，我还要再打扫一遍大厅，然后才回家，真的好累！

社会实践报告《大学生暑期社会实践报告：邮政银行大堂经理助手》。在邮局做大堂经理助手的一个月，我每天早出晚



归，觉得还有节奏感，我过得很充实。在工作中，我运用我在学校已经掌握的电脑操作技能完成简单的邮局业务方面的操作，这就更好地将理论运用于实践了。在与顾客的接触中，我学会了笑以待人，热情地帮别人解答疑难问题，这很好的锻炼了我的胆量，使我的交际能力大有提升。在和邮局员工的相处中，我得到了叔叔阿姨的关心爱护，他们支持我，鼓励我，使我对未来充满信心，带着一份信念踏上寻梦的征程。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇五

从初中毕业我们就于童年做了告别，更别说高中毕业后走进大学的我们了也就是说我们是成人了，我们肩上的责任日趋增加那么我们就要勇敢的扛起，这才是21世纪的新青年。对于初来乍到的我们社会经验不足就需要学习，假期社会实践是最好的机会。我去了参加社会实践长了很多的见识，下面是我的感受。

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。

这次事件让我学到了很多的东西，值了。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇六

不知不觉，历时一个月的实习过程已经结束。为了给自己的实习工作作一个交待，我特别拟写了以下这份xx实习报告。

大学的最后一个暑假，我往xx实习，时间是从20xx年x月x日至x月x日。实习期间努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导和检察职员交办的工作，得到院领导及全体检察干警的一致好评，同时也

发现了自己的很多不足之处，以下是我的毕业实习报告。

此次实习，主要岗位是审查起诉科，因此主要实习科目是刑法和刑事诉讼法，也涉及一些其他私法科目。在实习中，我参加了几起案件的开庭审理，认真学习了正当而标准的司法程序，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致的了解了公诉起诉的全过程及法庭庭审的各环节，认真观摩一些律师的整个举证、辩论过程，并把握了一些法律的适用及适用范围。跟随干警提审，核实犯罪事实，探询犯罪的心理、动机。真正了解和熟悉了我国的公诉程序及法庭的作用和职能，同时还配合公诉职员做好案件的调查笔录和庭审笔录，做好案卷的装订回档工作。

实习期间，我利用此次难得的机会，努力工作，严格要求自己，虚心向领导和检察干警求教，认真学习政治理论，党和国家的政策，学习法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识，把握了一些基本的法律技能，从而进一步巩固自己所学到的知识，为以后真正走上工作岗位打下基础。

纸上得来终觉浅，尽知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到学无止境的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的法学教育和实践的确是有一段间隔的。法学是一门实践性很强的学科，法学需要理论的指导，但是法学的发展是在实践中来完成的。所以，我们的法学教育应当与实践结合起来，采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好三个关系：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步

调进展。

在实习过程中，也发现法律的普及非常重要。我国政府为推进法治建设而进行的多年的普法教育活动，取得了很大成就。人们的法制观念、法律意识都有了很大的进步。但是在普法的深度与广度上还有一些不足。比如有些时候，人们对有些法律条文是知道的，但却不知道如何适用它，以至于触犯法律；有时候人们对两个以上不同法律对同一题目的规定不明白，不知道该适用哪一部法律，有一个案件就是这样的，被告人原是某村会计，后来在改选中落选，这样一些会算帐簿、会计凭证需要移交，但是他一直以为《会计法》是规定的要等帐目清算后再移交，所以就坚持不交出，结果被以隐匿会算帐簿、会计凭证罪逮捕。这一个案例就说明我们的普法活动不能只做表面文章，要深进实际，真真正正的让人们了解法律、法规的含义。并在这个基础上，逐步确立人们对法律的信仰，确立法律神圣地位，只有这样法治建设才有希看。

再有一个题目就是青少年犯罪。在实习中所接触的案件中，有很大一部分案件的被告是八十年代以后出生的，甚至有两个犯有抢劫罪的被告人是八七年的。不考虑被告人家庭和自身因素，从社会大环境来说，我觉得社会也有一些责任的。从八十年代初改革开始到八十年代末，这是一个重大变革的时期。这一段时间对精神文明建设有些放松，也就是说，有些犯罪人在童年时期就有可能已经沾染上了一些不良习气。所以说，教育从娃娃抓起，不能只是一个口号，要真正落到实处。

千里之行，始于足下，这近一个月短暂而又充实的实习，我以为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。这一段时间所学到的经验和知识大多来自领导和干

警们的教导，这是我一生中一笔宝贵财富。这次实习报告总结也让我深刻了解到，在工作中和同事保持良好的关系是很重要的。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的题目。

对于自己这样进社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓三人行，必有我师，我们可以向他们学习很多知识、道理。学习法律的终极目的是要面向群众，服务大众，为健全社会法治，为我们的依法治国服务的。高等法学教育在推进法治建设过程中担当着重要的角色，其培养的具备一定基本理论知识，技术应用能力强、素质高的专业技能人才，将在社会上起到重要作用。现代的社会是一个开放的社会，是一个处处布满规则的社会，我们的国家要与世界接轨，高素质法律人才的培养必不可少。因此，对人才的培养，应当面向实际，面向社会，面向国际。法学教育本身的实践性很强，所以采用理论联系实际，理论与实际相结合的办学模式是比较可行的，大学的法学院应当与公、检、法、律师事务所等部分建立良好的关系，定期安排学生见习，让学生更好的消化所学的知识，培养学生对法学的爱好，避免毕业后的眼高手低现象，向社会输送全面、合格、优秀的高素质法学人才。

以上是我的实习报告，谢谢大家。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇七

白天，头顶骄阳，我们走访了xxxx地区两个村落，汗水不觉中湿了队衫。当夜晚降临，我们也不敢就此松懈。这是“知行威海”实践团队深入农村，实地调研的最后一天，也是数据分析、成果汇总的第一天。

我们相信：真实的数据是最有力的证据。在历时七天的实践过程中，为保证调查数据的全面性、真实性与随机性，在原本敲定的小疃村之外，我们又多走访了两个邻近村落，一共

获得了两百多份样本数据。在xxxx的最后一晚，我们匆匆吃过晚饭便回到了住处，每人随机分到二十份问卷，人手一台电脑开始录入调查数据。

在调查过程中，我们就已经从当地老人的回答中发现老人们养老金的缴纳水平与领取金额基本相同、平均收入及存款水平较低等现象。后期将数据汇总分析并进行图标制作后更直观的体现了这些问题：一小疃村为例，其缴费人群和领取养老金人群数量大体相当，保持均衡。家庭总收入的主要来源分为三类——农业、房屋出租以及外出打工收入，并以农业收入为主。参与调查的村民中，57%的人年收入在10000元以下（月收入在800元以下），82%的参与调查者年收入在30000元以下（即月收入在2500元以下）。低收入意味着低存款与较高的养老压力。即使小疃村已在中老年群体中普及养老保险、中青年已部分加入社会保险，农村的养老压力却并没有得到有效的缓解。相较于城镇居民与职工来说，面朝黄土背朝天的农民收入低，年满60后每月能够领取的养老金也十分微薄。70元在十年前也许真的减轻部分养老压力，但是在这十年间物价飞涨，如今70元已经无法真正地改善农村老人的生活质量。由此可见，目前的农村养老保险已在普及率上有了保证，其真正需要改进的方面是保险的“质量”，比如加强政府补贴力度，提高养老基金运作的收益率等等。此外，我们从调查结果中发现，农村子女赡养老人的负担越来越重，赡养老人的观念越来越淡薄。长期以来，中国社会最主要的养老模式是家庭养老，“养儿防老、积谷防饥”是沿袭多年的至理名言，也是现阶段广大农村的现状，这就决定了老人的赡养主要依靠子孙。然而，数据反映老人们的养老金多为自己缴纳，仅有4%的老人由儿女代为缴费。甚至许多老人为了贴补家用，即使已有六七十岁高龄仍旧下地劳作。在自己的父母年老之后要竭尽全力赡养父母，尽“反哺”义务是中华的传统。由此可见，我们需要宣传的不仅仅是养老保险的政策，更应是中华传统美德中的孝道。

在录入数据的过程中，一份份问卷与访谈笔记让我们回想起

这七天中遇见的淳朴村民们：严肃的村支书、在村口接孩子  
的热情阿姨们、儿女不尽孝的大妈、被商业保险骗了的前村  
长夫妻.....这一次深入农村，实地调研的经历不仅让我们  
收获了知识，更令我们体会世间人情冷暖。淳朴的村民们用  
他们质朴的话语回答了我们的问题，言语背后隐藏着老人们  
对拥有一个幸福、安乐晚年的期盼。我们希望在不久的将来，  
中国城乡养老二元化的结构能够打破，让每一位老人都能富  
足的生活，安然享受儿孙绕膝的天伦之乐。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇八

今年暑假，我在某xx店做促销，考虑后我就答应下来。因为  
这是第一次能较长时间连续上班，即使工资低些我也愿意尝  
试一下。由于正式促销员回老家过年，店里此品牌就由我一  
人负责销售。在整整十五天里，我感觉收获颇丰。

对待顾客，尽全力为顾客做好服务工作。有了积极的态度，  
我的工作就变得充实而快乐而不是以前那样偏激。当小朋友  
经过我的柜台时我会主动提醒他到服务台领取赠品；当学生  
来选购时我会给他推荐质优价廉的手机，同时结合手机功能  
介绍一些学习方法，比如下载学习资料等；当老年人来选手  
机我则帮他选一款简单实用的，并耐心地教他操作。总之，  
我在销售的过程中尽量让顾客满意，把快乐传递给他们。

其次，我意识到和谐的工作环境和人际关系是工作顺利的保证。  
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，不敢冒进行事，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。

最重要的一点，就是我认识到自己性格上的一大缺点：易于自卑。刚到店里的前三天都是零销量，看着周围没什么文化的同事都精明能干，我很自卑，甚至怀疑多年来为教育付出的时间，经历，金钱是否值得。然而朋友的一席话让我茅塞顿开。我分析了失败的原因有以下三点：首先，销售不是我的强项，我也未经过专业培训，更没太多实际经验，而且社会阅历少，和各类人交流过程中把握不好对方心理。其次，我和那些在社会上打拼的人的差距也许就在于此：他们早经历了我今天才遇到的挫折和困难，相比之下，我还是不成熟。而且社会角色不同，生活压力不同，对自己的要求也不同。这份工作对于他们来说也许是一家人生活的保障，也许是还贷的需求，也许是子女教育的来源，而对我来说却是对社会的初探，当然我没有那样大的动力。再次，我对产品不熟悉，无真机演示等这些客观因素都直接导致销量低。分析了原因之后，我便下定决心尽自己最大努力去弥补差距。第二天我从公司配了主推机型的演示机，利用午休时间去周围大型手机卖场学习，以顾客身份亲身体验，到同品牌柜台前“取经”。晚上回到家，我便上网查找本品牌企业概况以及营销技巧。平时在卖场虚心向同事请教，取长补短。而且时刻进行积极心理暗示，及时调整心态不急不躁。在短短两天里，我觉得自己像变了个人似的，自信多了，推销起来也如鱼得水一般。在接下来的几天里，我不断积累经验，销量稳步上升，甚至超过其他品牌。我这时意识到，要永远坚定地相信自己，因为我还是有很多优点的，比如态度端正，做事认真负责。

有一天，一个法国人来到店里，那些平日里能说会道的店员都顿时成了哑巴。我则大大方方地用英语和他交谈，在我的帮助下他选购了一款称心的手机。在周围人羡慕的目光中我感到很自豪，他们能做的事我也能学着做好，而我能做的他们却做不到，至少短时间内学不会。我想这就足以回答我之前的疑惑了：多年来的教育，尤其大学教育，教给我的是学

习的能力，教我学会辩证地思维，而且最重要的是为我开辟了一条完善自我的道路。

十几天的实践很快结束了，虽然挣了不到一千块钱，却挣到了用一千块钱买不到的经验和生活。

## 大学生暑假返乡社会实践报告篇九

本站演讲稿栏目小编为大家收集整理了精彩的实习报告范文，供大家参考，希望对大家有所帮助！

今年暑假，我到xx有限公司-进行了xx时间的实践工作，通过它内部的人事部面试，我进入了氧化车间，岗位是下排。氧化车间的主要的业务流程是将挤压成型的市场铝材通过氧化，着色，磨砂，封孔，电泳等技术保护铝材。下排是氧化工序的最后一关，就是将氧化好了的铝材从排架上下下来放好，送到包装车间去。

没有实践，就没有发言权，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感觉。今年自己的暑假和去年有所不同，虽然去年也有过暑期找工作的经历，但那是家教，也没有什么挑战性，与社会的接触也不多。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，于是我才决定今年要真正的去接触社会，品尝社会的酸甜苦辣。才决定到企业里去体验工作的。

为了工作的更好，除了公司的培训外我还去找过了好几过老员工来教导，在这些交流中我深深感受到人与人交流的重要性，其实在生活中我们只要真诚的用心去放心去与别人交流，你会获得很多意想不到的收获。

记得打工的第一天，我不小心把一个老员工伤到了，我当时不知所措，连声的说了几声对不起，结果意外的让我感到惊讶，他却没有任何的感到不好，他却说这没有什么大不了的，



在这里干活很容易被伤到和伤到别人，以后自己要多加小心啊！我连声的说到谢谢，我会的。在这些交流中让我们感到很多的关心，也让我们学会怎么有去关心他人。暑假打工第一天的工作就在我的激情和疑问中结束。原来生活可以更加充实；原来“自力更生”是挑战与乐趣并存的。我敢保证从此我可以生活得比以前任何时候都好，都充实！

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到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。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，那么你一定不会交到很多朋友。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。不论做什么事情，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，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，四十一天的打工生活，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。

用一份日程工作来展示我一天的工作：

6：40在车间门外结合排队准备接班，等待车间主任，班长的安排。

7: 00正式接班(白班与夜班的交换)。

11: 30正式午餐。

12: 00开始工作。

19: 00结束工作(由班长检查当天的工作)。

上面是白班的工作日程，每周日都要进行白班与夜(!)班的交换。周日白天每个班都只上6小时，这样就刚好能将白班和夜班倒过来。下面我介绍一下夜班的日程：

18: 40在车间门外结合排队准备接班，等待车间主任，班长的安排。

19: 00正式接班(白班与夜班的交换)。

00: 00正式夜宵。

00: 30开始工作。

7: 00结束工作(由班长检查当天的工作)。

在这企业中没有假日，如果你想休息，你可以找班长请假，但是每月每人的假期不得超过3天，这些都是公司的规定。公司里还有很多的文件规定，在那里除了工作外，还得学习这些文件，以及一些技术性的文件。

现今，在人才市场上我们已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

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暑期打工。暑期虽然只有短短的两个月，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。

我们大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。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的能力。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。

这次的暑期实践是我真正的第一次独立外出工作，虽然有短短的四十天但给了我许多的锻炼机会，也算是初步社会。