

最新井下员工素质提升培训心得体会和感悟(精选5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

大学生社会实践报告篇一

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。

短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。

打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。

这些经验是一个大学生所拥有的“无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。

大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。

因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只

读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。

大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。

通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。

因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

面对日益严峻的就业形势和日新月异的社会，我觉得大学生应该转变观念，不要简单地把暑期打工作为挣钱或者是积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的创业和社会实践能力。

现在的招聘单位越来越看重大学生的实践和动手能力以及与他人的人际能力。

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。

这次的认识时间是一个开始，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。

作为一名在校学生，能在大一期间参加社会实习，是一次难得的机遇。

使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。

巩固学习成果。

同时，在大三学年，能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。

这是学业上的优势。

更为可贵的是，我们在实习中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。

由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。

在这次酒店实习中，困难时刻严峻的考验着我们。

通过这次实习，我比较全面地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

而作为一名还未走出校园的学生，我深知自己要学的东西有很多很多，对即将踏入的工作岗位又有着太多的陌生和神秘，在这种矛盾心理的促使下，我满怀着信心和期待去迎接它。

初来酒店我就被它神秘的色彩、清新的空气、幽雅的环境所深深吸引，为能有机会在这个地方实习而感到庆幸。

来到酒店安排岗位，我才发现自己并没有太多的优势，学校所学的理论知识和现实还有很大的差距，一切都需要重新开始学习摸索，为此当让我选择岗位的时候，我选择了收银员这一岗位，因为它接触客人比较多，工作时间也比较紧凑，这对于我来说是一个绝好的锻炼机会。

在工作中，虽然我只是充当一名普通收银员的角色，但我的工作也绝不仅仅是收钱那么简单，其中也是一系列的复杂程序。

在这一个月的工作中，我发现要能自如的做好一项工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，要用积极的态度去完成我们

的每一份工作，而不是因为工作量比例的大小而去抱怨，因为抱怨是没有用的。

我们更要做的是不要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。

因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。

工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

序言：这是一份实践报告，可我感从心来，就以此格式述之，若有不妥，莫怪。

至于暑期，可谓“阅历丰富”，继而在写作之夜做一总。

要写一份暑期实践报告，我开始寻思着这应该算一份暑期日志抑或是社会活动的总吧。

校方要求每人最后交出一份3000字的报告，写文章我倒是不怕，可3000字的还是第一次，但对于一个两个月的假期的实践总，这个字数不算过分，更何况，我已是大二学生，这个能力还是有的。

说到大二，时间总是在不经意中走过，突然意识到自己都快大三了，隐隐地感到一种压力。

我在写作之日，还为我这个“多变”的暑假发笑，笑它的行动方式、时段分布、地点以及情感的转变，这着实是个“丰富”的暑假。

且让我用有点感性的言语记录我的暑期行径与感受吧。

其一：暑假的开始———上海的旅途

放假前，每个大学生都会作出自己的暑期计划，并在放假前着手准备。

我和几位好友约好一起外出打工，可后来的遭遇真把我给“现实”了一回。

暑期打工，这不是某一个人的专利，早被大多数大学生青睐，但工作的种类因人而异我和同学外出打工不光是为挣钱，但若是挣得些钱来自自然是好事。

我开始了紧锣密鼓的网上寻觅，最终我们确定一家名为庭辉劳动服务的中介公司。

于是我们几个充满信心地来到中国第一大城市上海。

可当我们看到那家公司时，我们被彻底的打击了：一间破门面，一张破招牌，两张堆满东西的电脑桌，三三两两小青年，男男女女刺纹身。

接下来，便是在受过打击后几个疲惫的“大小孩”身负沉重包裹的漫漫苦行。

但令我们欣慰的是我们还可以欣赏这美丽的城市的风景，我还第一次乘坐了地铁，第一次看到黄浦江东岸的夜景：被江风吹拂，望着对岸的东方明珠，更是在党90周年的生日的晚上。

我还深情的在微博中写到：建党90周年，我在上海许下心愿。

小：人都说大学是半个社会，可我看差远了。

上帝创造了复杂的人，人组成了更复杂的社会。

此上海一行，让我尝到现实的“残酷”，理解了钱，难挣，世，难处。

我们不能在没有张齐牙齿时去吃肉，一个没有足够能力的人，即使出世啦，也不可避免到处碰壁，一个不事先做好充分准备的人就像在雨天忘记带伞的人，注定成为落汤鸡。

这就要求我们首先要学会强化自己，用我们的努力、智慧来武装自己，做到处世游刃有余。

其二：暑期的延续———家乡的颜色

在上海的旅途之后，我被迫战略转移，由发达的城市转向落后的农村：我的家乡。

我是安徽亳州人士。

在中国，安徽算是落后的了，可在安徽，亳州算是落后的。

我有时感觉，落后是一种悲哀，是一种让人心生怜悯(有时鄙视)的东西。

但我身为农村人，并不为农村的落后悲哀，相反，我到觉得如今城市的虚伪更让我鄙视。

在家的这些日子里，我深感农村的辛苦(虽然我干的农活并不是很多)。

家乡的人每天很早就起来务农，绝非古人所谓的日出而作，日落而息，而是日出前而作，星出时方息。

夏季，西瓜收获的季节，要忙上一阵子，还不一定买个好价钱；棉花，需整枝打杈，除草杀虫；大豆，也是要除草杀虫的。

这也许，在一些人看来并不是那么的苦，只是累了点，可我

却深有感触，当你刚从中国最富有的地方转而是到非常贫困的地区时，你就不会再认为农村生活挺好的了。

当你看到城市人的衣食住行，再看我的家乡，就不会不为之动容了。

我家人外出。

所以田里只是种植些大豆，我也好管理，活，也不算累。

倒是拉土填补宅边洼地是把我累的够呛，除此之外，也无其他大事，我便在家，补习一下我的英语，和软件学习。

(其中英语，着实让人头疼)可暑期，学习也不能怠慢，要时时学习。

小：不外出打工，在家也能做好多事情，来充实自己。

既然别人在外打工挣钱，自己虽无钱可挣，也要用他人没有的机会来用学习充实自己，也不会落后于他人。

既然意识到落后，就应该进去，就应该用自己的一份力量去为家乡的建设而奋斗，让中国这个特有的民工不再出现在将来的. 社会里。

只有努力拼搏，积极进取，方能强我社稷，兴我家乡，富我人民。

其三：假期的完——他乡实践

在家几近一月多，出去农活之外，便是学习、看电视、运动等，日子也算充实，可唯一缺少的就是没有许多伙伴来聚玩。

于是，我便被一省外的表亲接去耍上几日，可谁知，几日的快活之后，便由几日变为十几日。

远亲的家是在市区的一个小区里，我是8月3日到的，直到21日方才回来的。

在别人家住总是不习惯的，即使是亲戚，总感觉处处都要麻烦别人，更何况要呆上十几日才离去，好在，我能在亲戚自家开办的小超市里打杂，也能出些力，帮些忙，不至于那么惭愧。

每天清早起来，都来到超市市，帮忙搬运货物，把物品摆在设好的物架上，也能给客人导购一番，或是到仓库那些货物，清点一下商品等等之类的。

表亲对我很好。

平日里我也是那么对顾客的，也因服务好，超市的生意方才好些，我就别放了几天假，和老表参加了一个志愿者活动，也是这项活动才让我觉得这才是社会实践。

因亲戚家在湖北省孝感市，故活动在当地进行。

首先，孝感是一座美丽的城市，我在来的前几天就已经领略了它的风采，着实是一座让人流连忘返的地方，这可能也是我本打算住几日便离去却住了十几日的原因吧。

记得，那是一天的早晨，因被放假，故和老表一起到市区去逛街，在一条街口处，我们看到有一志愿为市铁路段的绿化服务的活动，于是，我们便报名参加了。

我是学习园林专业的，我想绿化也应该是分内之事吧，便欣然去了。

这段铁路是武汉铁路局汉西车务段，原来已有布置完好而又合理的绿化带。

我们一行人便身着一色制服，有的人手拿修枝剪，有的人手拿铁锹，还有的人手拿扫帚，我们就这样浩浩荡荡的来到汉西车务段，开始了我们的志愿活动。

因是夏天，所以有点酷热，每个人脸上都挂满了汗水，可没有人的脸上是不情愿的表情，大家都乐意去为铁路绿化出一份力。

那天，焦阳正烈时，我们一行人排着队来到这里，看到铁路两旁的绿化带，其中的植物(当然，若是专业点，那应叫作绿篱)已是参差不齐，绿化带两边的行道上也有许多枯枝落叶，这下我算明白我们的志愿活动是什么了。

于是我们便行动起来，因我是学此专业的，故我要求要做修剪绿化带的工作，修剪，这我在学校就已经学做过的了，因而，这次也好上手。

而其他人有的修剪，有的扫地，有的捡枯枝落叶，我们分工合理，干劲儿十足。

这期间，领队的也没闲着，她一女子却搬着沉重的一捆瓶水，来一瓶一瓶的发给我们每个人来解渴，当然这瓶水正如雪中送炭一样来得及时。

小：首先，这个活动是十分具有意义和价值的。

当今大学生虚度时间的现象十分严重，我们组织并参与这样的活动是对自己的一个锤炼，生活在严格教导系统下的我们，对于社会、责任、实践，甚至对于报酬是怎样得来的，还一无所知……发起这项活动，既贡献了自己身上的一份余热，也进步了自己的人生经历。

其次，通过这次活动我们也很好的实践了“大学生职业生活教导”中提倡的激发大学生自我实现的需要，造就积极上进

的人生观;增进大学生建立明确的目标和理想以及加壮大学生在环保绿化方面的号召力。

为我们今后的发展供给了很大的赞助。

在这次志愿活动中,我认识了很多,并和他们成为了好友,当然领队也在其中。

这使我认识到,社会交往的重要性。

人立于世,首先要学会和别人交谈、和别人合作,我们都不是独立的人,都是和他人联系着的社会的人,而这种联系在我们以后的生活中发挥着不可忽略的作用。

总:暑期,我们总不能在时间的无聊的叹息中度过,也不能在整日的电视节目和网络游戏度过。

首先,我要明确我的身份,我是大学生(虽然我的大学不是最好的,可她绝对是最可爱的),我应该明白自己的责任和理想,在这物质文化日益丰富发年代,我身在农村的人,更应该用自己的努力拼搏来砌成我通往美好未来的道路,用我的理想来装饰我人生的殿宇。

暑期里,我虽没有像他人那样打工挣钱为家减轻负担,可我明白暑期的额外的学习是另一种更有意义的收获。

人的一生,不是在为富有而奋不顾身、日夜兼程的埋头工作,而是为了心中的那最纯洁、美丽的向往而劈风斩浪、力挽狂澜的拼搏。

大学生社会实践报告篇二

首先介绍一下我的实习单位：滕州市级索水泥厂。该厂位于山东省西南部、鲁南大煤田之中，是一家地方国营企业，主要生产“鲁力”牌p.o32.5强度等级普通硅酸盐水泥等产品，产品主要销往江苏、安徽、河南、济宁地区，年产量可达50万吨，产值八千多万元。该厂于xx年通过iso9001□xx质量管理体系认证，产品多次在省级、部级的评比中获奖，深受广大消费者和用户青睐。

自7月12日起，在一个月的工作中我参加了该厂的供销实习工作。实习可以分为两个阶段。第一阶段该厂领导安排我在厂的供应科工作，主要是组织收购原材料。通过对这一阶段的工作使我知道了一般生产水泥的原理。水泥是由石灰石、无烟煤、煤矸石、硫磺渣等原材料经过粉磨成生料，然后经立窑煅烧成为熟料，再加入石膏、炉渣由粉磨机磨制而成。我参与收购的原材料是煤矸石，跟随几个经验丰富的采购员去附近的众多煤矿进行采购。级索水泥厂利用附近煤矿多的优势，大量利用其长期作为废料的矸石代替黏土，既降低了能耗，减少了污染，又提高了效益，是节约型企业的典范。水泥行业作为微利行业，为了降低成本必须要以一个较低的价格买入原材料，那就要了解、分析市场上的收购价格，作好记录，而且要兼顾长期联系的老顾客、运费等因素，最后购买了还要作好验货、入仓等工作。虽然在供销科的实习只有两周，但相信对我今后的`学习和工作尤其在供销方面有了一个很好的开始。

接下来的第二阶段我被安排到销售科工作。为该厂联系销售业务，推销该厂的主要产品：硅酸盐水泥。对于我这个丝毫没有实际工作经验又没有业务联系的学生来说推销一种商品确实很难。所以刚开始那两天真的无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。通过一个星期的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该厂产品主要是销往苏、豫、皖等地区，在我们本地由于生来源于<http://>生产厂家较多，竞争压力过大，因而市场接近饱和，而且自己工

作时间短，经验少，又没有很广的交际面，在本地推销是难上加难。不如去大力开拓农村市场。

“皇天不负有心人”通过努力我终于在最后一个星期里做成了两档生意。虽然有一档是推销到自己亲戚的门市部那里但生意成功总是值得高兴。另外一档就是自己努力的结果更值得骄傲。这档生意是一间建材商店。为了这档生意我做了很多功夫：背熟资料，市场调查，打听该店实际情况，总结前几次失败原因等等。通过这两个星期的推销实习使我深深明白到推销的重要性和搞推销是一件很辛苦的事，根本不是读书时想象的那样简单。同样也使我深刻体会到在学校学好专业知识固然很重要，但更重要的是把学到的知识灵活运用到实践中去。

在为期1个月的实习里，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。实习过程中遵守该厂的各项制度，虚心向有经验的同事学习，一个月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西，对级索水泥厂也有了更深的了解，通过了解也发现了该厂存在一些问题：（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，直接影响工厂生产的正常运转；（2）销售业务工作管理还不够完善，资金回笼有时不够及时，直接影响工厂的正常运转；（3）市场信息反馈较慢，对发展新客户的工作作得不够细。

大学生社会实践报告篇三

作为祖国未来的事业的继承人，新一代大学生应该及早树立自己的历史责任感，提高自己的社会适应能力。假期的社会实践总结就是很好的`锻炼自己的机会。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总结提高自身能力的机会。许多学校也积极激励大学生多接触社会了解社

会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践总结中去，提高各方面的能力；另一方面可以累积工作经验对日后的就业大有裨益。

进行社会实践总结，最理想的就是找到与本专业对口单位进行实习，从而提高自己的实战水平，同时可以将课本知识在实践总结中得到运用，从而更好的指导自己今后的学习。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，所以我选择了打散工作为第一次社会实践总结的方式。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。通过短短几天的打工经历可以让长期处于校园的我们对社会有一种更直观的熟悉。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是环绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的x总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践总结一走进x市x餐厅。

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，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，天天9点钟一下午2点再从下午的4点一晚上8：30分上班，虽然时间长了点但，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今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告

诉你这些，你必须自觉地去，而且要尽自己的努力做到，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

在这次实践总结中，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情况。兴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，有些问题有了在课堂上认真地消化，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，应该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重到社会实践总结，社会实践总结必不可少。究竟，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，为了锻炼自己成为一名合格的对社会实用的人才。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，献出自己的一份力量，我们应该在今天努力掌握专业知识，明天才干更好地为社会服务。虽然这次的实践总结惟独短短的几天，而且从事的是比较简单的服务工作，但是通过与各种各样的人接触，还是让我学会了很多道理。

将自己这短短的几天实践总结同理论相联系，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，克服艰难的能力也较差，经常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采

纳人才的两个新标准。大学生参与社会实践总结是促进大学生素养教育，加强和改进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，培养创新精神实践总结能力和动手操作能力的重要途径。

实践总结出真知，社会实践总结活动是大学生活的重要组成部分，培养当代大学生的历史使命感社会责任感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践总结育人的作用，提高大学生的综合素养，也是检验所学理论知识的标准，社会实践总结不但为大学生提供了一个发挥自我才干，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合能力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。

大学生社会实践报告篇四

从19xx年开始，随着我国高等教育由精英教育向大众教育的转变，国度已不再负责大学毕业生的分配，毕业生完全进入市场自主择业。分外是xx年高校扩大招生规模以来，由于短期内毕业生增幅巨大，导致就业市场竞争日趋激烈。20xx年底，教育部在连气儿多年作出“就业形势严峻”的判断后，再次发出了“20xx年更严峻”的重要提示。在金融危机对实体经济的影响日渐显露之后，大学生就业难成为民生难题。据教育部统计，20xx年，全国普通高校毕业生达559万人，比20xx年增加64万人，增幅为12.9%。而xx年毕业大学生实际就业率不到70%，也就是说，超过150万高校毕业生不能顺利就业。xx年，我国高校毕业生总量达到610万，就业情势不容乐观。

对于我来说此次社会实践的首要目的是锻炼自己，学会取人交往。大学四年的学习生涯已过去了一半，暑假将至及至，为了提升自己的技能水平，开拓自己的视野，增长见识，为迈入社会及以后的工作做准备，我选择了切身的投入社会，锻炼自己；同时通过自己的社会实践工作可以赚取下个学期

的生活费，补贴生活，为家庭减轻负担。

我工作的地方就在我们学校里面的奥林羽乒中心，工作的大致时间是每天早上的八点至晚上十点半，日常的主要工作是陪来此锻炼的人打羽毛球，并且负责清理打扫馆内的卫生，另外对初学者进行指导示范。四十三天来的社会实践工作，我干的大多是体力活，每天工作量都很大，记得刚开始的一周每天晚上回去后胳膊都会累的酸痛，浑身软软的无力气，但是我告诉自己这是过度期，过了这几天就会好了。为了节省时间提高效率，打工没几天我就买了一辆二手的自行车，虽然破点但是还可以。；老板给我的月工资是一千一，其中的提成要看你自己的本事，每多教一个学生月工资就会随之增长，我很幸运一开始我便收了两个学生，每天在固定的时间给他们讲要点做示范，我很喜欢跟他们在一起打球虽然他们都是初学者。

每天都过着两点一线的生活，从住所到馆内再从馆内回到住所，每一天累并快乐着，我的球技也有所增长了，我现在可以熟练的掌握运用左手打反手球，每一天我都努力提高着，我一共收了七个学生，老板把我的月工资涨了三百，我很高兴，现在每一天我都过的很充实虽然累点，休息的时间少了，但是我感觉我获得更踏实了，我可以自己挣钱了虽然不多，心中有说不出的喜悦。

在我的七个学生当中有一个上小学的，年岁也就十二三岁，他妈妈送他来时说他眼睛不是很好，我特意留意了这个学生，他长的很清秀白皙，但是却显得单薄瘦小，记得那天我又和他打球，不知怎么了发球他老接不到，即使我发很简单的他也是接不到，我莫名的感到生气，就说了他几句，谁知道他却眼睛红红的，我的心像扎了一下是的，看他这样我很心疼却什么也没说，快下课了他妈妈来接他，我看到他赶在他妈妈来之前去洗了洗脸，我感到很不好意思，像是犯错了是的。

以后的每一天我都耐心的教他，我显得很疼惜他，他眼睛不是很好，每次打球时我都缩短用眼时间，教他技术要点，慢慢的它可以跟我连打十几个回合了，我很高兴那天。打工的几十天是很单调的，但是我却深刻的感受到现在的孩子真是幸福，我教的那几个学生都是在蜜罐子里长大的孩子，生来无忧无虑，脾气却很大，不能说，他有很多理由在那等着你。打工的这几天很累，每天早上都要打扫卫生，还要打扫厕所，但是不可否认的是我变得成熟了，我学到了很多的东西。

四十三天虽然不是很长，但是却让我学到了很多的东西。在日常生活上，我真实的体会到了挣钱的不容易，我学会了节俭，怎么做可以最省钱，买到物美价廉的食物取东西，不该花的就尽量不花，我一会到了“粒粒皆辛苦”第一次那么深刻的感受到挣钱真的好辛苦。我住的地方离馆很远，为了工作方便，节省时间提高效率我买了一辆二手的自行车，为了节省几元钱我跟卖主大费口舌，要是以前我会直截了当的给钱拿车，是实践工作教会了我节俭。

在工作上，我更加深刻的体会到了责任感，不管我们以后做什么工作，责任感是任何一个人做好工作的条件，虽然我干的都是体力活会很累，但是每一天我过的都很充实，在陪人打球的过程中我既锻炼了自己又提升了自己的耐力，为我以后更好的工作做了很好的准备，我很喜欢这份工作；在人际交往上：在这里打工每天都可以和不同职业，不同年龄，不同性格的人交往，我更加的坚信对人真诚的重要性，己所不欲勿施于人，换位思考，都是我们大学生迈入社会所必须要学会和拥有的，每一天都用真诚的微笑迎来每一个来此锻炼的人，然后用诚挚的挥手向每一个人告辞。

和社会上的人交往还让我开拓了视线，使我可以更好的了解社会，学会如何做事，怎样做人；在自我成长上：这次打工使我更加清醒的认识到了自己目前的位置，都说大学生毕业就面临着失业，我真的感受到了，虽然我干的都是体力活，但是我的工资待遇并不高，毕业后要想找到一份舒适的工作

并不容易，现在我更应该好好利用剩下的时间为自己充电，努力提高自己的技能水平，同时这次打工也使我认识到学历差别以及地位的高低，每天打工都眼看老板的脸色，这使我更加有了奋斗的动力，我坚信努力就一定会有收获，劳动创造美好未来！

四十三天的打工生活结束了，虽然很辛苦，但是却是累并快乐着。静谧的湖面练不出强悍的水手，温室里培育不出茁壮的花朵，人是需求磨练与锻炼的。四十三天我的假期生活，既紧张又充实，我增长了很多见识，和社会有了更进一步的接触，我更加坚信，劳动创造美好未来，付出一定会有回报！

大学生社会实践报告篇五

随着社会一步步向前发展，大家逐渐认识到报告的重要性，写报告的时候要注意内容的完整。一听到写报告就拖延症懒癌齐复发？下面是小编帮大家整理的大学生社会实践报告，欢迎大家分享。

夏日里长长的暑期激起了我要在暑假参加社会实践的决心其实自己老早就有这种想法了我想依靠自己的双手和大脑来赚取自己所需的生活费，当然更多的是想通过亲身体验社会实践让我自己更进一步了解和认知这个社会，以前总是在爸妈的庇护下长大不知外界社会如何现实。我也希望自己能在在这次实践中增长见识，更为重要的是想检验一下自己是否能够融入这个社会的大家庭并想通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距，临近放暑假的时候，我们班开完班会，班长给我们每一个人发了一张大学生暑期实践活动登记表，要求我们利用暑期的时间投身到社会中去，目的是要我们从现在开始积累社会经验，暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸也是推进素质教育进程的重要手段，可以有助于大学生接触社会，了解社会同时实践也是大学生学习知识锻炼才干的有效途径更是大学生回报社会的一种良好形式。

拿到实践活动登记表的我们兴奋不已，纷纷参与讨论暑假该干什么，有的说去大城市里打一个月的工，他们说这样才叫真正的进入了社会能更快的了解并认知社会，有的说去当家教，这样也可以过一把当老师的瘾同时也可以巩固自己的知识，大家都显现出空前的积极性，其实我们早就对学姐学长们能够利用学习之余的时间去做兼职佩服的五体投地。

首先是找工作。由于社会上有人利用学生求职心切的心理发布虚假广告骗人骗钱的传言，开始时我选择了一家正规的中介中心注册，这样就可以免去受骗的后顾之忧。本以为暑期工作会非常好找，可一连等了好几天都没有合适的工作，不是单位要求是毕业生就是工作时间跟自己作息时间不符。另外还有一些工作时间长而待遇低的工作也被我排除在外了。

找不到工作的日子里我的心里开始急躁，情绪也变得不稳定，老觉得自己有种想发火的冲动，这时我才明白为什么失业和待业的人情绪那么不稳定。于是自己开始有意识的调理情绪。后来觉得中介信息更新太慢，就去看街上店门前贴的招聘广告，始终也没有合适的。在我开始找工作起的第九天里，终于等到信息再次更新，找到一份加油站里做业务员的工作。至此，我的求职生涯才算告一段落。

紧接着就开始了我的工作。第一天到加油站报到心情是兴奋而忐忑的，兴奋自不必说，忐忑是因为我只有一的工作经验，也不熟悉加油站的经营方式，更不必说职员的工作范围和要求。在经理简单介绍了我要做的工作后，我就换上工作服开工了。第一次工作，第一次跑业务，一起都是那么陌生，但既然想要经验也就只好硬着头皮上了，反正凡事都有第一次。但理想与现实的差距又一次真实的摆在我面前：第一天我的业务量为“0”！这无疑是一次沉重打击！但我知道这时候退缩是没用的，只有努力去改变这个事实。第二天我期待的第一份订单终于如愿的到手了，我当时是那么激动，但在客人面前我还是克制住了。从此我信心大增，开始虚心向老业务员们请教经验，对自己的方式加以改善，慢慢地我的业

务量开始增加，不久也有了自己的一些固定的老客户，他们的支持更给了我莫大的工作动力。虽然到最后仍不能赶上老业务员的水平，但我对自己能做好这份工作有了坚定的信心，对自己的能力有了新的看法，这也是我这次工作得到的最大收获！

工作期间我也曾注意过老板的经营方式，但却不怎么认同。老板也跟我们谈起过他的经历。老板初中学历，初中毕业后就开始经商，他家本来也是做些小买卖，他离开校园后就跟着父亲的方式走，在商场租了个门面做箱包买卖。在做了七八年有了些积蓄后又开起了快餐店，直到现在承包了加油站。或许是思想意识的禁锢，他在乎的只是自己怎么做而不太在乎顾客怎么想，认为自己做的顾客都会喜欢。

在我们这批新业务员工作期间，我们负责的是去外面找客户，让他们到加油站去加油，在同行中我们的优势并不大，这也是我们最关心的问题。我们几个业务员为了提高业绩就经常去跟客户反馈意见而且对于我们新市场的开发也不利。这里就有了我们业务员跟老板之间看不见的矛盾。老板总希望我们能给他尽量多的交订单，而我们却不能不有自己的打算，一次两次拿到大订单不难办到，只要开发新市场就可以了，但我们必须考虑到我们的现实。想要有进一步的发展就必须要有自己不同于其他人的亮点我想我们必须承认并且接受两代人思想观念之间的差距，单纯作为一个临时的业务员我也应该尊重老板的意见，没有必要去破坏他已有的意愿，还有一个原因就是我以前从没接触过如何做生意，因此我的意见也不一定是对的，毕竟没有实践就没有发言权。

通过这次暑期社会实践，我总结了以下几点经验：

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。在欧时力实业公司工作时，因为是服装销售，与别人

谈话的时候变多了。如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客相体配又合适，使顾客接受你的意见和建议。与同事的沟通也同等重要。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、虚心地接受。

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。在多次的面试中，明白了自信的重要性。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

开始放假的时候，知道要打暑期工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。几次的尝试就是为克服自己内心的恐惧。如工作的领班所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。我工作中也体会到，因为我们特卖场收款处是用电脑进行，如果电脑停止运作真的会变成一团糟。不幸的事情发生了。因为公司的电脑主管不在，就需要自己解决。正因我在学校学过电脑知识，被人推去对其电脑进行检查。幸好我学的知识用得着，最后才得到解决。

总之，自己不去接触社会就永远不会知道社会的规则，依此类推，任何东西不去接触就永远不会了解它。在学生阶段的

我们需要了解的东西太多了，我们不能只靠书本去认识它们，这样的认识太浅薄了，不能算是真正的认识。我们需要尽可能多的去接触这个社会上的东西，俗话说人是社会的主人，我们要享有主人的权力就必须先了解社会，不然的话就很可能被社会所左右，那样的生活不会幸福安乐的，只会是痛苦和无奈的。

以上即为我本次社会实践的过程和感受。与社会更多的接触会给我们带来更多的认识和启发，多参加社会实践对我们有百益而无害，我是这么认为的。

大学生社会实践报告篇六

客服的工作虽然枯燥，但是正是在这份枯燥中，我学会了忍耐，从这份全新的体验中，我体会到了工作的不易。这次的工作虽然没在专业的知识上给予我太大的帮助，但是凭借着与客户以及同事们的对话，我更加的了解社会的生活，总的来说，收获也不小。以下是我在这次社会实践中的报告：

这次的工作是我自己找的，头一次靠自己去找工作的感觉真的很自由，但是因为网上太多的信息，反而有些不知道如何去选择，有的时候甚至想过去选一些看起来待遇非常高的工作，但是仔细的想想，现在这样大学生泛滥的社会，又怎么可能会有这样的简单的事情？在现在这样的情况下，对工作的选择也是个技术活。

在敬礼了严谨的挑选之后，我终于选定了一家比较靠近的公司，成为了一名暑假的临时客服。选择成为客服，先是为了挑战自己和人说话的胆量，再是为了能去真正的公司去体验一番。在来到了自己的岗位之后，我开始学习如何成为一名客服。

刚开始的学习很艰难，我有一堆的东西要去背牢，还要熟知

公司的产品问题。虽然都记载在手册里，但是要求就是要全部记下来，而且要准确。毕竟客户不可能等着你去翻找手册。

正式的开始工作是一段时间之后了，在期间我们一直在学习，和做一些杂事，当我们熟悉了工作之后，才开始正式的上手。期间除了做客服的工作去解答顾客的问题，我也在经理要求下做过统计数据，整理资料的事情，都是很小的事情，但是其中却可以看到很多的情况。看着自己和同期的暑假工最近的数据对比，我也知道该更加的努力。

工作的日子就这样日复一日的过去，每天都能在同事那里或多或少的学到新的东西，有的时候犯些小的错误也会被及时的点出来，到了后面的时候，我也差不多适应了工作，成了一名勉强合格的客服员工。但是，这个时候我也差不多该走了。

这次的体验说不上多深奥，但是学到的都是些在社会和工作中使用的东西，也正是因为学会了这些，所以我才能在这段时间工作下来。在今后的学习和生活中，我也会更多的去接触社会，多学习这些来自社会的知识。

大学生社会实践报告篇七

一年一度的暑期又开始了，由于这个暑假有点长，我决定在这个暑假里去体验社会，进行一次社会实践。

由于现在一般的私人企业都很少招短期工，尤其是学生，所以几经周折我才找到一家药店，而我在药店的工作是收钱。

这个药店是一家比较大的药店，收钱是要两个工作人员互相交班的，营业员有十个左右，这就是大概工作人员，收钱并不是简简单单的收钱，我的任务是吧电脑合计打印，有打印机输出的账单(每个买药者在营业员那里买药的合计单)给撕得整整齐齐，并按总数收钱，可是这个看似简单的工作，对

于对钱不怎么敏感的我来说并非像说的那样简单。

在那里工作的时候，我每天去了要打扫卫生，并且还要保持我所管辖的范围卫生清洁，还要把进货用完的纸箱整理好，剩下的工作就是收钱了。诶，这个收钱所用的工具可是哭了本人了，那个可爱可气的打印机在不高兴的时候就卡纸，时不时的色带还会掉，诶，这就意味着，不仅要在前的真假多少上费功夫，还要会正确使用打印机和修打印机，因为打印机卡纸的后果可不怎么样，那将会出现一排人候在那把钱递给你，尤其是在每天的高峰期，那可想而知了。除了交现金，买药者还有另外一种缴费方式就是刷卡，刷卡倒是操作简单，可是有的年纪打的老奶奶和老爷爷，卡里钱数不清楚，所以你要在刷卡前后和他们说清楚，因为到时他们会说你多刷的，当然不会说你少刷的，呵呵。所以在分贝加大的同时，还要带着笑脸，以免被人认为不尊重老年人哦……在我工作的那断时间，多少也出现过错误的，呵呵，如果到了下班结账时，钱对不上，可要自己掏腰包的，我还补了几次呢，诶，心疼呢。记得有一次我少了七元多，而那天有有点累，回到家里我就哭了起来，那时候真的有点冲动的想和他们说，不干了，可是一想到自己之前的努力，而且这么大了，不能在由着性子来了，所以还是坚持了下来。所以我告诉自己要认真仔细，也许以前不在乎那点钱，但是自己辛苦赚的就心疼了……来药店买药的人也是形形色色的，有那些衣着华丽的，买了点不怎么很健康的减肥药就要花掉好多钱，而且还那么的不当回事，可是当看到一些贫困的老爷爷老奶奶们用积攒了很久的零钱买药时，心里就会觉得社会不公平，也影响了我以后生活中不能奢侈浪费。除了收钱，我还学会了一些关于药的知识，一些基本常识我都有学会。

休息的时候，我也主动找领导和同事们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点。领导还对我说，一个人做事要勤快踏实，应该多学习，不断充实自己，提升自己，年轻人不吃苦，难道要到老了再吃苦吗？领导和同事们给我的建议让我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。

确实，很多时候在学校里我们杰出的人很少，思想上也只是单纯的只要学习，在这次社会实践中，的确让我的思想认识有了更深一层的提高，某种程度上，给我指明了很好的一个努力方向。