

大学暑期社会实践文件 大学生暑期兼职 社会实践计划(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

大学暑期社会实践文件篇一

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。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。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弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

结论与建议：

“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个文明建设的有益补充，具有重要的现实意义和长远意义；作为一名大学生，如果能引导大学生将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为责任，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会责任意识，应该说不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；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。参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，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。现在

大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

大学暑期社会实践文件篇二

二, 调查目的：现在，大学生通过利用课余时间找份兼职或在假期参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓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中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

三, 调查对象：这次调查就选择了湘南学院在读大学生50名，分别为大一学生10名，大二学生20名，大三学生20名。

四, 调查内容：本次调查通过对大学生是否参加过兼职、暑期工或是实习，主要内容是大学生参加兼职活动的目的，从事的工作，以及获取兼职信息的途径，所参与的打工或实习是否与所学专业相关，家庭意见，在兼职中遇见的困难障碍以及学到的经验。

五, 调查方法：此次调查采用发调查问卷的形式进行，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附件）

六, 调查结果分析：

(一)、从事兼职活动的人数比例

在接受调查的50名同学中，其中有67%的同学做过兼职活动，而男、女生各占50%，有33%的人没有进行过兼职活动。

(二) 参加兼职活动的目的

从进行参加兼职活动的目的调查中发现，有37%的人分别是为了提高个人能力和增加社会经验，为将来工作做准备；而有20%的人是为了赚钱的，只有10%是随大流或者满足好奇心而从事兼职活动的。

(三)、从事职业的调查

1、职业类型

在接受调查的学生中，38%的选择做家教，28%选择餐饮服务工作，28%的选择发放传单，42%选择做促销工作，18%的选择其他类型的工作。

通过上述数据可以初步得出，家教和促销工作是在校大学生主要选择的兼职工作。家教工作比较固定，比较适合大学生这种知识群体，同时工资也比较可观，不浪费过多的学习时间，深受大学生喜欢。但是毕竟家教工作不是很容易找到，机会不多，所以更多的学生选择了从事促销工作。促销工作市面上比较多，而且工资相对较高，同时所在单位的信誉相对较好，所以更多学生选择促销工作。

许多大学生都认为兼职是大学的生活一部分，通过兼职可以学到许多有用的东西。无论什么职业，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，发传单等以前不会是大学生的从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。这种工作随即性比较大，工资相对较低，所以选择的人相对较少，有18%的人选择其他一些类型的。

2、职业与专业相关度

在调查学生中，只有4%的同学选择的兼职工作是与专业完全相关的，30%是完全不相关的，66%的是部分与专业相关的。

对于大部分学生来说，在校的专业理论性比较强，在社会中实践的机会不多，而且想要找到一个与专业相关的工作真的很困难，社会资源限制。同时很多专业性比较强的工作，社会上的人也不会把机会给没有任何社会经验的学生来做的，没有更好的机会能够给同学们机会去实践自己的理论知识。大部分的兼职选择就是考虑到时间和工资的问题，很少考虑与专业的相关度。

3、获取兼职信息的途径

通过此次问卷调查，62%的同学选择朋友和同学的介绍，有46%同学选择通过学校的一些兼职社团或者组织来获取信息的，有32%的是选择自己外出寻找，只有24%的是通过学校随处可见的那种小广告。

这些数据充分说明了同学们对外出兼职还是存在很大顾虑的，往往是通过相对于比较可靠的途径来获取兼职信息的，很少通过一些广告宣传。大学生做兼职最大的隐患还是安全问题，通过朋友或者学校一些相对熟悉的机构，安全性比较好，可能有时也会出现上当受骗的情况，但是机率相对于小广告小的多。

大学暑期社会实践文件篇三

(四)、兼职与学习的关系

在上课与兼职冲突时如何选择的调查中，有40%同学选择上课，放弃兼职，有40%的选择是课程的重要程度而定，只有20%的同学选择逃课去做兼职。

作为学生，最重要的工作还是学习。大部分的同学还是能够做到把学习放在第一位的，只有少部分的同学为了兼职而放弃学习的。其实我们做兼职很重要的成分是为了提升自身能力的，然后为自己的学习服务的，如果我们不能把学习放在第一位，那就是本末倒置了。我们要合理安排我们的时间，尽量不要是自己处在两难的境地，要敢于做出取舍，只有这样才能更好的提升我们的能力。

(五)、家长对兼职的看法

在调查家长对学生做兼职的看法中，46%的家长比较支持子女在校从事兼职活动，以此来提高自身的能力，增加社会实践的能力；有36%的学生家长反对学生做兼职，认为学生最主要的还是学习，不应该把时间浪费在做兼职上；而有18%的家长对子女是否做兼职不加干涉，由学生自己决定。

(六)、兼职中遇到的障碍和困难

1、在兼职过程中会遇到各种各样的困难，首先就是获取兼职信息的的问题。通过调查显示同学们获取兼职的信息的途径比较单一，而且大部分是私人性质且专业性不强，没有任何公共机构为想做兼职的同学提供信息及其他帮助，在这种环境中同学们需要花费大量的时间去获取信息，而且信息的准确和真实性也不能保证这位同学们的安全，这些给兼职带来了极大的不便。

2、在兼职过程中还存在上当受骗的可能，而作为大学生，社会经验不足，更加容易受骗，同时在受骗的同时往往不能很好及时的解决问题，这也是大学生兼职的一大困难。

七、调查报告总结：

丰富多彩的大学生课余生活给了我们无限的激情，满腔的热情，更重要的是的兼职经历。

通过调查，同学们大都希望在大学期间从事兼职工作或者已经从事过兼职工作，家长们基本同意子女兼职并予以支持。没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。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。从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，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必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。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弃了专业知识的学习，结果是得不偿失的。在兼职过程中同学们遇到了各种各样的困难，由于缺乏经验和社会阅历，不知如何应对，甚至有些同学还被欺骗过。但也有一部分同学具有一定的特长，善于交际，能力突出，能够将兼职工作做得十分出色。

另外，从调查可以看出，学校应该成立专门的兼职指导机构，鼓励指导同学们从事兼职，使大家在丰富课余生活的同时，既锻炼了能力，又获得了一定的报酬，为以后的就业做好准备。

大学暑期社会实践文件篇四

今年暑假，我在重庆市红鼎豆捞餐饮公司应聘上了服务员这一职业，并进行了为期一个月的实践工作。作为一名大学生，第一次参加工作，进行社会实践，与社会零距离接触，虽然时间短暂，但感触颇多。在这一个月中，我增长了见识，让自己的性情得到了磨练，增强了韧性，没有卑微的工作，只有卑微的心态。

暑假工作兼职了27天，回望过去，时间过得真快，自己竟然能熬过来，就这样一个月了，可过程却异常艰难，特别是最后几天，简直度日如年。其实任何事，过程中的感觉都是漫长的，时间仿佛停滞不前，每天都盼着那个点下班，天天面对同样的事，无聊，辛苦，可事后回望，也不过如此。任何人都是从平凡的岗位做起，重复是在所难免的事，哪个工作又不重复呢，要用心，有所获，贵在坚持。原来，只要我们坚持下来，一切艰难困苦不过尔尔，没有什么大不了的，坚持就是胜利，挺过来，任何事都显得那么渺小，甚至苍白，不值一提。

刚开始，那是与世隔绝的日子，从早忙到晚，几乎没有多余的时间去关注外面的世界。没有报纸，没有新闻，天天背菜谱，背价格，站岗，迎客。后来，我认识到，我们获取信息的渠道有很多，不仅仅限于报纸，电视。每个人，或者说每个顾客都是活生生的新闻直播，从他们的穿着，你可以了解最新的时尚潮流，从他们的言谈，你可以了解最新的新闻资讯。世界上没有封闭的新闻，只有封闭的嘴巴，只要你会交流，会沟通，没有什么事你会不知道。

在做这个工作时，因为以前从未接触过，什么都不懂，一问三不知，眼看着别人忙前忙后，自己只能傻傻的.站在旁边干看着，帮不上忙，最怕的是帮倒忙，别人烦，自己也烦，恨这样的自己。所谓师父领进门，修行靠个人，这话一点不假，师父没有义务为你的错误负责，也没有义务对你倾囊相授，他有他的脾气，修为在个人，很多时候需要我们自己慢慢探索。任何一个人进入任何一家公司，都是从新员工起步，一个公司的工作流程并不是从一开始就能掌握跟了解，必须多向别人学习，三人行，必有我师，善于观察，看别人怎么做，而不是等别人来告诉你怎么做，不要依靠任何人，相信自己，最最重要的是相信自己能搞定。勤动手，勤动口，不断琢磨，不断学习和不断积累，吃得苦中苦，方为人上人，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦暑来，相信自己，依靠自己。

在这个小小的餐饮店，你会发现，人没有三六九等，但顾客的素质却参差不齐，说话要注意措辞，素质是自己的，借不到，别人也强加不了。在交往中，如果我们不能去改变什么，我们就要采用各种方法去适应。要知道，他们的出现和存在是为了让你了解，原来世界上有这种人，而幸好，你不是这种人。

许多人说娱乐圈是个大染缸，各形各色的人都有，其实餐饮业又何尝不是呢，或者说，又有哪个行业不是呢，无论是什么地方，什么样的人都会有，大家为了工作，为了生活，为了不同的目的走到一起，每个人都有自己的思想，个性，脾气，要想与他们搞好关系，需要许多技巧，为人处世之道在于隐忍，少说话，多做事，管好自己，尽量不做有损他人利益的事。我信奉人之初，性本善，也不否认人都是自私，关键在于如何把握一个度。不可忽视，小觑身边的任何一个人，无论是什么时候，任何情况，都要真诚对人，热诚待人，不要求别人有所回报，只要求自己问心无愧，只要自己是真诚的，我们的心就会是殷实的。

这一个月的兼职生活让整日呆在象牙塔的我，尝到了社会的现实，生活的不易，或许，这种真切的体会，才是最宝贵的收获。

大学暑期社会实践文件篇五

很早以前，我就有利用假期进行社会实践的想法了，我现在已经长大了，高中让我生活独立，大学里生活除了尽量做到勤俭节约，减轻父母的经济负担，在保证不耽误学业的同时，也要尝试做一些兼职什么的，趁早为将来毕业参加工作积累一些经验。大一上学期间课程比较满，再加上有些小懒惰的心理，不想花费时间做廉价劳动力，所以兼职的事情就一直被搁置了。时间过得真快，转眼便到了进入大学以后的第一个暑假，我的打算就是做一个月的兼职，再回家陪家人一个月，锻炼会慢慢进行，以后的路和爸妈还有弟弟在一起的时候

间将越来越少，两者我都想把握好，珍惜当下。

前进的道路总是要经历一些挫折的，我是希望暑假的兼职工作最好是与专业对口的，可现实往往不是尽如人意的，没放假之前，学校图书馆前面的中心广场有一次校园招聘，很不幸那天上午有课不能及时去，到下午去看时就只剩下类似到广州等地去做12个小时(甚至更长时间)流水线这样的工作了，我想了想觉得不妥还是放弃了，最终联系上我在宜都的表姐，表姐帮我打听后告诉我有个房地产公司招资料员，我说我目前还没有深入学习到我们专业的专业知识，这个职位我无法胜任，后来在表姐的帮助下找到了广东星艺宜都分公司，由于我没经验，而且只能做一个月，公司说不收兼职，实习倒是可以，我思考了一下答应了，最重要的是在实践中积累经验，懂得现实社会生活的不容易，为以后适应社会生活打下良好的基础，其他的暂时放在一边。

刚开始进公司时有点象傻瓜一样，笨笨的，虽然会主动和同事们微笑问好，但话并不多，其实很想和他们多说话，尽快了解自己所处的环境，融入到这份工作中去，可就是心里过不去坎，不好意思问太多，毕竟我和新同事还没有认识多久，我对他们每个人的性格都一无所知，不过我还是有些小幸运的，同事们看我有不懂的会热心教我，渐渐地我也就放得开了。人际关系是人生的必修课，校园里的生活还是较单纯的，以前我在人际交往中尽管比较被动，但身边还是有好朋友陪伴，也就并未发现有多大问题，现在不一样了，不是所有的人都会主动对你伸出援助之手，哪有人会一直幸运，日子不是侥幸着过的，我们要懂得主动出击，掌握主动权，在工作中把自己分内的工作做好固然重要，和一起工作的同事相处融洽也是不容忽视的，谁都不能十全十美，我们的成长都离不开身边人的帮助，常怀一颗感恩之心，善意与人交往，互帮互助，我们才能走的更远。

谈到把自己的工作做好，我就更坚定这次暑假实习的意义了，没有经验，初出茅庐，庆幸在没有结束我的大学生活之前就

提前体会了最初工作时我将面临什么，我将遭受什么，我将继续什么。电话营销，在没有自己亲身接触之前，我对它的印象是不怎么好的，当我被客户冷淡地一次次挂断电话后，心情是有些受挫的，果然，在每个行业工作的人都有他们的不易，对每个工作者都尽量友善些吧。我面临着从未碰面的陌生人，想法设法拉近我们之间的距离还要不至于引起对方的反感，遭受笑脸相迎还是被泼冷水的尴尬，我还是要继续，这就是工作，不是说你不想做就可以不做的。不过看和我一起电话营销的玲姐过程中，我有发现一个小细节，玲姐是宜都人，房主也大多都是这边的人，玲姐与他们用方言沟通比我用普通话沟通效果显然好了很多，我想，应该是方言比普通话显得亲近一些吧，我不会说这边的方言，所以我要更努力才行，勤能补拙，笨鸟先飞说的就是这么回事。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)