

最新暑期社会实践报告(汇总5篇)

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，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

暑期社会实践报告篇一

姓名□xxx

学校名称□xxxxxxxxxx

系别：工商管理系

专业：人力资源管理

班级□xxxxxxxxxx

学号□xxxxxxxxxxxxxxxx

实践单位□xxxxxxxxxxxxxxxx

实践时间□20xx-7-19——20xx-8-19

前言

社会实践是大学生全面素质提高的重要环节，是学生将所学知识应用于社会的重要过程。它既是学生学习、研究与实践成果的全面总结，又是对学生素质与综合能力的一次全面检验。

主动问我愿不愿意去她的单位实习打杂。这是一个很好的机

会，我怎么能错过呢。于是我果断答应了。十几年来，我们在父母与学校的庇护下成长，就像温室的花草。外面的社会如何复杂与纷扰，我一点都没概念。所以对自己说，好好珍惜这个实习机会吧，收获多少都是一笔财富。姐姐大概向我介绍了他们单位的基本情况，那是来宾市一家来宾市丹凯劳务有限公司，她在公司的工程管理部门里工作，职务是资料文员。于是，我坐上快班车，三四个钟头后，便从学校返回到了我的家乡——来宾。

来宾市丹凯劳务有限公司是经政府有关部门批准成立的、来宾市规模较大、实力较强的专业劳务公司。

公司以人力资源开发和利用为从业背景，主要从事企业事业劳务承包；建筑劳务承包；劳务派遣；劳务事物代理；物业管理；绿化维护；环境保洁；家政服务；商务信息咨询；室内外装饰装修；房地产营销代理等业务。

公司拥有一支经验丰富、干练的专业管理团队，能按照客户的要求迅速组织大量劳动力进行各种劳务事宜，为企事业单位降低风险，降低管理成本、节省税费、福利费的支出，避免劳动合同纠纷，从而大大提高客户的运营效率，打造核心竞争力。同时也更好的保障了务工人员的权益，使劳务人员能安心作业，提高劳务效率和工作质量，为客户创造更大的价值。

可、赢得了广大合作伙伴的支持和信任，事业蓬勃发展、业务蒸蒸日上。“不止步，唯进步”，丹凯劳务公司愿与社会各界真诚合作，用我们的热情和实力为广大客户提供更优质的服务，努力实现多方共赢、客户价值最大化的目标！你用工，我管理，省钱省事又省力！你打工，我介绍，众多企业任你挑！

暑期社会实践报告篇二

今年暑假，我有幸来到安徽省第一建筑工程公司参加大学生暑假社会实践活动，通过参见实践，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。为期八天的实践让我从中领悟颇多。以下便是本次实践活动的具体内容。

安徽省第一建筑工程公司始建于1966年，系房屋建筑工程施工总承包一级，市政公用工程总承包一级企业，同时具有机电安装工程施工总承包二级资质，建筑幕墙工程专业承包一级，建筑装饰装修工程专业承包一级，地基与基础承包一级，钢结构工程，消防，预应力，起重设备安装工程专业承包二级包施工能力，具有对外劳务和商品经营权。

一、建筑施工测量工作

建筑施工必须有个完整的操作方案，这个方案需要由工程施工测量前准备工作来完成，它包括准确的选择测量仪器，认真地对图纸校核，施工现场调查和详细的测量方案编制。测量的设备有DS3微倾型水准仪DJ6型光学经纬仪，三脚架，塔尺，半圆仪，测纤，直尺，50*50图纸等。

二、水准测量的原理

水准测量是利用水准仪提供的. 水平准线，借助于带有分划的水准尺，直接测定地面上两点的高差，然后根据已知点高程和测得的高差，推算出未知点的高程。

三、工程施工测量

1、对该建筑群体定位，埋设相关的坐标和高程点

2、再对单位工程放线，确定单位工程的轴线，并在施工中逐层传递

3、提供个单位工程各层标高点。

4、必要时设置沉降观测点，进行沉降观测。

四、实践心得

“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认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。

暑期社会实践报告篇三

一、实践单位：

__机械补偿设备有限公司

二、实践时间：

20__年8月16日

三、实践目的：

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。不要简单地把暑期社会实践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。并且发挥中华民族传统美德，乐于义务劳动与培养无私奉献的精神面貌。

四、实践内容：

暑期社会实践对于我们大学生来说，是一件有着非同寻常意义的大事。而暑期社会实践应该采取何种方式进行一直是倍

受所有老师和同学所关注的。我们也希望通过暑假这个较为难得的机遇，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值，以及自我价值的增值！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。它有助于当代大学生接触社会，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，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

__机械补偿设备有限公司专业生产研制波纹膨胀节和伸缩节系列产品的专业厂家。是ts特种设备iso质量管理体系认证企业。__公司凭借一流的产品质量使产品被广泛用于热电、供暖、冶金、机械、化工、高炉、焦化、煤气、石油、水泥等行业，销售网络已覆盖东北三省、内蒙、晋、冀、鲁、豫、京、津等地。那天通过介绍，我来到了这家公司，进行最基本的参观与学习。我受到了良好的接待，非常兴奋真正深入工厂进行参观与学习。工厂井然有序，工人们耐心细致，设备先进。主要的实习过程并不是那么重要，因为我真的对实际理论了解的不多，此次简单的社会实践最有意义也是最重要的就是自己的心得体会。首先的看到的细节，工作技术，设备一流，管理体制，再一个是人，工作人员，老板员工，还有社会竞争，等等等等，对学习 and 技术的思考，对上下级的思考，对能力的思考，对现实社会竞争的思考，以及最重要一点是对做人和如何生活的思考。实践也教会我唯有工作一丝不苟才能实现每一个领域的顺利完成，对工作唯有认真对待才会有条不紊，才会顺利进行，形成周期的良性循环；在现实中要认识人性的复杂，只有了解人性，在生存的空间里才会游刃有余。当然，知识就是力量，唯有牢牢掌握，才能在人生的职场上春风得意。只有懂得多，识得广，才能胜任工作。

通过深入企业，增强了理论联系实际的能力，学到了先进的生产技术与先进的管理理念，积累了丰富的实践知识，提高了自己的学习能力。更重要的是通过亲身参加社会实践，我们深刻的了解了社会对于我们能力的要求，在实践中看到自

己的不足，这给我们自身的职业生涯规划奠定了基础，指明了方向。

以后我一定会很努力，去学习，去实践，学会做人再学会做事，让我这一辈子不能够白活一场，让人生没有遗憾！

暑期社会实践报告篇四

40岁以上

据报道，近日由中国出版科学研究所和浙江省新闻出版局组织的首次全国国民阅读与购买倾向抽样调查显示，读者最喜爱的十位作家全属文学作家。排名依次如下：鲁迅、金庸、琼瑶、巴金、冰心、老舍、贾平凹、古龙、三毛、王朔。

鲁迅的地位可谓无人能取代，自是来自于他的作品的广度和深度在现代中国无人能比。而巴金、冰心、老舍的入选，则应有两方面的原因。在读者心中，巴金最出名的小说是《家》、《春》、《秋》，都是大家庭里的悲剧爱情故事。虽然如今大家庭已不复存在，但个人屈从于传统伦理以及社会舆论的压力而放弃自身幸福的事件屡见不鲜。尤其是学生读者更在其中找到了“反叛”的文学凭据。贾平凹早前的商州系列确是写绝了传统文化高度集中的三秦大地的文化，可以说是余韵袅袅，至今不绝。

而十大作家中，台湾、香港两地竟占了四位，而且多是武侠小说爱情小说获青睐，则显示了港台艺文文化影响中国民间甚远。武侠言情均是永不过时的主题，琼瑶之于言情，金庸之于武侠堪称写到了绝顶，两人的作品看来还要继续流行下去，在书店里也定是畅销书。而古龙、三毛的作品不过是前两人的变种而已，很难说能流传多久。此次王朔与他先前所强烈抨击的港台文化的代表“大俗”金庸、琼瑶等同为最受欢迎作家之列，不知是何感想？但王朔作为文学史上“移风易俗”的人物，此次也是名至实归。

但这些作家仅仅局限在40岁以上的人群中，也许是他们的那个时代造就了他们对文学的爱好及见解吧。

40岁以下

关于当前受欢迎现代作家的调查

投票选项

百分比示意图

百分比

投票人数

郭敬明

40%

15%

明晓溪

15%

安妮宝贝

15%

张悦然

文学精神是文学的灵魂。古今中外流传于世的佳作，大都以深厚的精神被后人所称道。鲁迅先生说过：“文艺是国民精神所发的光，同时也是引导国民精神的前进的灯火。”然而

很长时间以来，谈文学精神，谈作品思想，谈作家的责任感，却为许多研究者所不屑。而本书依然认为，文学精神是文学存在的重要的价值要素。文学的成就与辉煌，离不开精神的张扬；文学的尴尬与彷徨，主要是精神的失落；文学的发展与进步，则更需要新型的精神的支撑。当然，这里所说的精神，并非陈旧观念的翻版，也不简单是时代的传声筒，而是在现代意识的烛照之下以一定的文学形式为载体的“灯火”。

文学精神有着广阔而又丰富的内涵。它既有哲学观念上的古典主义、人文主义、启蒙主义、人道主义等等，也有文学理论上的现实主义、浪漫主义、悲剧精神、喜剧精神等等。这种种精神，有时相辅相成，联助互动，也有时表现出矛盾乃至冲突。作家们在进行创作的时候，往往是把相互关联的精神融汇在一起，形成自己独具个性的精神追求。在意识形态失去了权威统率的情况下，文学的各种精神就容易出现不均衡发展现象。20世纪80年代后期到90年代末期的文学精神便是如此。

据调查，大多数40岁以下的青年和学生都被当前的现代作家所吸引。

5. 不同年龄段的人对图书的喜好

中国人读书的基本情况，性别对读者阅读图书时间的影响不大，但近几年有微小的变化。他们的阅读时间在不断发生变化，不同年龄段读者的阅读时间增减情况差别较大。可以说，收入和工作性质直接相关，不同收入读者和不同职业读者对于图书的喜好表现。

许多儿童现在只是一味的学完老师课堂上的东西，课后不是进入各种辅导班就是被电视、电脑所吸引。这对他们未来的发展十分不利，应该培养他们养成良好的阅读习惯。

学生族大都喜爱当前的青春文学，这种文学通常很无聊，只

是为消遣所用。

老年人很多都喜欢看报刊杂志，拓宽自己的视野，并跟上时代步伐。

四、当老板的体会

我觉得，当老板也不是那么容易的，要操心的地方很多。要自己安排所有的日程以及工作。做老板，开创一番事业，也有“锦囊”的。

1、要从事你有兴趣的行业。

2、创业是实现自我价值的愿望促成的，如果没有这种愿望，还是为别人工作较好。

3、人才、人才、人才，找最好的人才。

4、如果你无法把产品销售出去，千万别创业。

5、注意财务管理。有些公司因为太成功，往往忽略了财务管理而出轨。

6、成长速度千万别超过本身可以控制的能力，当你要控制成本时，这点尤其重要。

7、开业以后，找出有专长的人，雇用他们，授权他们。

8、每件事的代价，都比你想像得高，做事要留点缓冲时间，成功是不能讨价还价的。

9、所谓危机，就是危险中还有机会。

10、坚持到底最重要。

这“十要”之中，最后一要“坚持到底”最难做到。不少创业者，往往都是不能支撑到最后而失败的。

另外，“不熟不做”的原则，也为一些创业者所忽略。恍若盲人，认为有钱赚即乱投资，其结果必以失败告终。

创业从来就不是请客吃饭、花拳绣腿那么简单。创业是一种个人的革命。革命是要付出重大代价的，其过程可能惊险纷出，险象环生，非有坚强的意志支持不可。

五、结束语

社会实践结束了，有很多体会，和以前都不一样的，最深的感触就是关于人与人之间的沟通。通过调查让我体会到了：世界其实是一本书，人类终究离不开缘。

暑期社会实践报告篇五

暑假伊始我就要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，心里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！

今年暑假也真的放的够长，整整两个月的时间，不光你想要做什么工作时间也都绰绰有余的。放假回家后，我把这个消息告诉了爸爸和妈妈，他们非常支持我，希望我尽快找到好工作尽快融入到社会中去，而且还亲自帮我打听，终于，在我们的共同努力下，放假后的第七天就找到了一份令我们都非常满意的工作，那就是在离我家非常近的大型超市里面的药店打工，当时是我妈的同学在那个药店，恰好我也和老板商量了一下，表明了我是为了积累社会经验才来找工作的，不在乎工资的问题的目的，而且我在学校的专业也正是与药有关的，而且还是中药，所以老板很快就答应了。第二天，我就开始了我的社会实践。

药店的位置还是挺醒目的，虽然面积不是很大，但是相当的正规，每位药品销售人员都穿着白绿色的工服，头后面都盘了一个发髻，总是面带微笑的为每一位顾客服务，桌子旁边摆着一个醒目的牌子，上面写着“可刷医保卡”，可以说是“麻雀虽小，五脏俱全”呀。

第一天上班，心中不免会有些许紧张，站在柜台前，看着王阿姨在那里给顾客取药，介绍，最后卖掉是那么的耐心和细心，心想这就是所谓的“冰冻三尺非一日之寒”呀，确实熟能生巧，任何事情都是从不会到会的，需要的只是时间和毅力，这一天才是一个开始，虽然这一天基本上是从站立中度过过的，但是我看到了，我学到了，我感受到了，这也算是很大的进步吧！

第二天上班，我起得非常早，吃过早点后就骑车去了药店，我以为我是第一位到的，谁料想王阿姨更早，看她在整理药品，我急忙上前跟他打招呼，接着换上了我的工作服，开始第二天的战斗。今天不知道怎么的药店的人特别多，王阿姨说因为我的到来给他心理上减少了许多压力，我只是笑着说“哪有”，阿姨那边人特别多，一位老太太看那边人多，就拉着我的手让我帮他拿药，我顿时既欣喜又担心，害怕给人家拿错药，因为要一旦拿错，如果产生什么后果都必须自己负责的，但是老奶奶这么信任我，我不能让他失望呀！于是我就凭着我在学校里学的理论知识加上这两天从王阿姨升上学到的知识，给老奶奶取了药，刚好阿姨那边也不是很忙了，于是他过来帮我仔细看了一下，对我说你取得非常对，在他说这话之前，我的心里非常的没底，说完之后，我才安心地放下心中的石头。那位老奶奶也鼓励我让我好好干，一下子，我觉得帮到了别人心里特别高兴，我微笑着目送老奶奶出去了，心想在学校的三年没有白上，关键时候还是很有用的呢！

这一天我，阿姨为了锻炼我共让我取了五次药，只有一次有一小问题，其他的都好着呢，他还夸我学得快呢，被人表扬的滋味真好！

第三天上班，和往常一样早早的去上班，阿姨说有顾客来的时候我们只要上前向他推荐介绍一些顾客想要的药就可以了。但是药店的药有那么多，而我们又不能胡乱的推荐药，所以想要卖药就要先了解并且记牢每种要的功用和禁忌，而且绝对不能有丝毫的差错，万一出错的话那将是人命关天的大事，所以一开始，我必须在一边学习和了解各种药的功用以及一些药店的流程。学习的工作很辛苦，还要来回药店和家里，所以每天都过的很累，虽然很累，但是过的却很充实，因为我有一位好师傅，他会毫无保留的把他所知道的倾囊相授。

第四天上班，还是在继续熟悉和了解各种药品，看着超市的形形色色的顾客，对于第一天来时的新鲜感和好奇已经基本消失了，但是最起码的热情还是有的，还有脸上永远不变的笑容，因为“顾客是上帝”是服务行业的宗旨。就这几天，我从中学到了好多有关中药的知识，因为我本身就是学习这个专业的，这里的药材，如麻雀般五脏虽小，应有尽有，即使一些偏僻不常用的药，也会准备一点，避免不能按方配齐，让顾客失望。有的药如附片之类，由于其有剧毒必须用特殊的炮制方法，所以我们一般会特别地反复交代，最值得一提的是：我们药店还在药方上每一味药下面都注明价码，不论是名贵的参茸燕窝，还是几分钱的甘草都是如此，真正做到言不二价，童叟无欺。我觉得一个药店如果真的一直能这样做下去，那还担心会没有上帝的眷顾吗！真的只有亲身经历才能体味出这种坚持的不易。

有时，休息的时候，我也会主动找我的阿姨和其他同事姐姐虚心地向他们请教和学习，他们为我指出了工作中的很多错误和缺点，同时，也赞扬了我许多东西，领导还对我说，我看一个人怎么样并不是看他学历、文凭怎么样，关键是看此人做事是否勤快踏实。你一定要好好学习在这段时间内。你跟我们的一些同事不一样，你是受过高等教育的，应该多利用时间不断地学习，不断地充实，不断地提升自己，年轻就要活出样，年轻人不要怕吃苦，年轻人就要挑大梁，年轻人的时候不吃苦，难道到老了再吃苦吗？一些员工也很热情，

纷纷和我交流，使我了解到他们学习生活中的事情，是我从中借鉴，取长补短，给了我很大的帮助。