

最新暑期做家教社会实践报告 大学生暑假社会实践报告(精选9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

暑期做家教社会实践报告篇一

随着社会不断地进步，大家逐渐认识到报告的重要性，报告具有双向沟通性的特点。那么报告应该怎么写才合适呢？以下是小编整理的大学生暑假社会实践报告，希望能够帮助到大家。

这个暑假，我参加了xx镇20xx年大学生社会实践的活动。时间飞逝，很快，一个月的社会实践活动就结束了。在这一个月里，我学到了很多的东西。在许多方面也有所提高，例如，在交际能力上，我比以前开朗了，更加主动的去认识朋友，跟同学们聊天等等。在这一个月里，镇政府组织了很多活动。例如，组内交流活动，由各小组组织一个内部活动；大学生志愿服务活动；社会调查活动；兴趣培训活动；第一桶金活动。

组内交流活动中，我们“三黄组”组织了一次打羽毛球的交流活动。我们组织组员一起去打羽毛球，促进各组员的感情。在活动中，我们有说有笑，玩得不亦乐乎~！玩累了，我们就一起去麦当劳填饱肚子。在其中，我们各自说说在大学里的生活，对大学学习的看法，交流交流一下我们的经验。这次的组内交流活动，使我的交际网扩大了不少，认识了很多同学。

接着，7月25号这天，我们进行大学生志愿服务活动。那天，

我张文乐，陈勇同学和志愿者黄先生去探望孤寡老人张老人。据张老人说，他5岁的时候就盲了，现在已经86岁了。可以想象他这81年的不见天日的生活有多么的困难，有多么的艰难。那时，我觉得张老人真的挺可怜的。他住的屋子很残破，很旧。我想为他做点什么，但是，我又不知道我能够做些什么。我真的真的不知道。我也只能在这里和他聊天，说说话，为他的生活增添一点色彩。我听黄先生说，政府每个月都会组织一些志愿者来探望这些孤寡老人。的确，他们最需要的就是社会的帮助。我由衷的希望，随着社会经济的发展，我们能够为这些孤寡老人做更多更多的东西，使他们都过上幸福的生活！

在兴趣培训活动中，我参加了交谊舞培训班。因为培训班里，我们男生比女生还多，所以，我们的舞蹈老师何老师就交我们跳叉叉舞。虽然，我们只有三天的学习时间，但是，我们每一个人都十分认真的学习。我知道，我们参加了这次活动的学生都对舞蹈有一定兴趣。在这短暂的`三天里，我们学习到了如何和别人更好的配合，更加增添了我们男女同学彼此之间的认识。从中，我也变得不再那么的羞涩，能主动的邀请女同学一起练习舞蹈。

在社会调查活动中，我觉得这是我们比较辛苦的一次活动了。在这活动的几天里，我们在我们住的三条村的工厂里和到镇上的一些企业里询问。因为，我们的主题是有关企业等单位使用什么样的人才。在活动中，我们当然会遇到一些困难。例如，企业领导并不想见我们，或者只跟我们聊了几句就走了等等的问题。但是，我们并没有气馁，因为这是考验我们能力的时候。我们也只能继续坚持。最后，我们终于完成了我们的调查活动。虽然，我们在社会调查汇报会里面，发现我们的调查工作和其他组还有一定的距离，有一定的不足，但是，我们并没有灰心丧气。因为，我们从中学到了很多东西。无论在勇气方面，吃苦耐劳方面，还是在应变能力方面，我们都有了一定的进步。所以，我们是获益不浅的。

最后，我们进行最后的一个活动————第一桶金。第一桶金，为期10天，在这10天里，我们各组成员都发挥出了自己应有的水平。我们卖的东西都得到了广大人民的一致好评。为什么这么说了？因为他们都光顾了我们的每一个摊位。而且还不只一次了。这次活动，是我们这次社会实践活动中最辛苦的一次活动了，为期10天，下午早早的就在公园正门摆好摊。面对着炎热的太阳，热得满身大汗。虽然辛苦，但是我们都没有过多的抱怨，因为，这是我们第一次做生意，第一次挣钱，我们要全力以赴，做到最好。第一桶金活动，使我明白了做生意的艰难，明白了挣钱的不易。虽然总体上都不错，但是，我们付出了这么多的辛苦，才挣到那么一点点钱，有些组的比我们的还少了。现在，我明白了父母的辛苦，父母挣钱的不易啊！也真正明白了“一粒一滴汗，粒粒皆辛苦”的含义。以后，我要更加节省的发钱了，挣钱不容易啊！

这次为期一个月的社会实践活动，使我学到了很多东西，使我明白了很多道理，使我在许多能力上都有所提高。我真的感到很高兴。

暑期做家教社会实践报告篇二

继四年级手工制作纸花系列和五年级上学期剪纸系列活动之后，本学期我们班手工制作特色项目为彩带编织。本人现将本学期活动情况做如下总结：

我们班学生比较活泼，对手工制作比较感兴趣，尤其对彩带编织，大多数学生兴趣都比较浓厚，因此，自开学初制定手工特色计划和动员之后，在学生家长的大力支持下大多数学生都去购买了彩带，并跟随我练习制作了一系列彩带编织作品。

1. “蛇”

制作要领：

(1) 截取4根长约40厘米的彩带

(2) 分别取其中的两根彩带编织“蛇”的上颚和下颌。此步骤难点在于彩带的上下顺序、对折的方向和穿插的次序。

(3) “蛇”的上颚和下颌的组合编织。此步骤难点在于“乱中有序”，即能抓住拼接后的四条相对固定的彩带，按照先后顺序进行编织，在编织的过程中调整、拉紧。

学生制作情况：

学生制作“蛇”花了比较长的时间，许多学生卡在了步骤2和步骤3。步骤2的反复失败在于有学生没注意观察我示范讲解时彩带的上下顺序和对折的方向和穿插的次序。步骤3反复失败在于学生未能抓住拼接后的四条相对固定的彩带，或未能按照先后顺序进行编织，因此出现抓得过紧而不知所措的情况或者抓得过松而“散架”的情况。但更多的学生失误在没有足够的细心和耐心，操之过急。

在反复的讲解和示范，手把手教之后，许多学生都制作出了自己的“蛇”，而且他们体验了这彩带“蛇”的有趣，“蛇”真的“咬住”了他们的手指。

2. “花粽子”

制作要领：

(1) 截取9（或15、21、27……即6根的倍数增加）根长约40厘米的彩带，并分别折中对折，压扁定型。

(2) 取3根彩带“两两相交”形成三角锥。

(3) 分别取2根彩带在三角锥的三边穿插“堆砌”。此步骤

难点在于穿插时“包于被包的关系”。

(4) 9根彩带分别拉紧。

(5) 延锥角线捏扁，直至“棱角分明”。

(6) 取一根铁线据“花粽子”的边长折出一个三角框，用三角框做“花粽子”的边角线“骨架”，穿插固定剩出的彩带（只留一个口子），确保“花粽子”不散架。

(7) 剪掉穿插后剩出的那些彩带头。

(8) 用笔插入剩余的口子将“花粽子”撑开。“花粽子”最终成型。制作完成。

学生制作情况：

大多数学生制作“花粽子”时被步骤3难倒，因为他们观察我示范穿插彩带时对“包于被包的关系”眼花缭乱。最后还是通过手把手教和半成品的继续制作，完成“花粽子”的制作。

暑期做家教社会实践报告篇三

随着夏日的来临，我们的暑假也开始。为了增长自己的社会经验，提高自己的社会阅历，使自己在毕业后能够更快的适应现代社会的挑战，因此在暑期，我选择了能够直接接触到更广大消费人群，更贴近顾客的服装销售行业。

在我们的社会高速发展的背景下，人们的消费观念也在悄悄的变化。由七八十年代保守的消费到开放式消费，人们渐渐对服装有了更高的要求。从温暖到美观，从颜色搭配到风格品味，服装体现了人们对生活最直白的热爱。然而，从盲目的拼高价，我们渐渐转入理性的消费阶段。现在品牌折扣店和代卖店也渐渐取得了较大的市场，资源的多层次利用渐渐

取得的人们的认同。

漫天雨就是一个品牌折扣店。在经营模式属于加盟连锁店。因此，经营者风险较小。在销售过程中，每时段就会按时发送新品，并把销售不好的款式返厂，减少了经营者在服装成本上的投资，经营者有了较大的活动空间。主要经营几个牌子的服饰，包括菲尚等。在这里，销售利润主要体现在销售数量上。她与百货大楼同步经营，但同品牌的服饰要较便宜。由于是厂家直接供货，服装主要按数量行销，所以，在价格上有较大的优惠。并且，在产品质量上也有较高的保证。服饰材质上乘，款式也很时尚，不落后于潮流走向。服饰主要消费人群为时尚女性。她的风格随意，在与其他服饰搭配也比较容易。而且价格适中，适合广大消费人群。

在这段社会实践时间里，从与顾客的沟通中，我学到了很多与人沟通的技巧。当顾客进入店中，看见一张温暖的笑脸，会对产品有一个温和的印象。所以，服务行业的微笑，真的很重要。对于顾客的情绪，我们要从细节中推测出来，找到合适的话题，从而更进一步了解顾客的消费目标。这时候带着个人情绪工作，会很大程度的影响消费者的消费情绪。与此同时，我了解到“顾客至上”并不是一句空空的口号。

偶尔会遇见一些不愉快的事情，由于自己的经验浅薄从而处理不当。每一次，自己会静下心来反省，冷静的思考更好的解决办法，从而避免下一次的愉快。从屡屡出错，到渐渐娴熟，我感觉到自己渐渐地成长。

我时常记得团队的利益决定个人的利益，所以，当自己表现得好时，不仅会有获得成就的满足感，更能赢得合作者的认同，提升团队的收益。偶尔也会遇见冷清的时候，这时候，耐心是非常需要的。保持平和的心态不仅有利于工作，更有利于自己的身心健康。

实践的好处是真实的挑战，而真实的挑战意味着发生了就无

法改变，要求我们直接的面对，所以，在小心翼翼之余，更多的，是需要我们随机应变，要求我们对突发事件的处理能力。

假期结束了，离开的时候，除了恋恋不舍，也有满满的收获。但确定的是，对于未来，我多了一份属于自己的自信。

暑期做家教社会实践报告篇四

大学生社会实践是高校按照国家的教育方针和一定的目标要求，遵循教育规律，有组织有计划的组织大学生进入社会，充分发挥大学生主观能动性，依靠社会各方面力量完成的一种促进大学生全面发展的教育活动。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。在电子厂里虽然我是以组装电脑为主，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，你必须自觉地去完成，而且要尽自己的努力做到最好，工作的效率就会得到别人不同的评价。

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。而这里是工作的场所，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，以提高自己的能力！记得老师曾经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，学生还终归保持着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但我得去面对我从未面对过的一切。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，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。

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情况。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，有些问题有了在课堂上地认真消化，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，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意到社会实践，社会实践必不可少。

毕竟，一年之后，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、对社会有用的人才、一个月的实践，我感觉自己长大不少，终于认识到校园其实还是很小的，虽然它占地千余亩，但它仅仅是社会的一小部分，仅仅是一个引导人的机构。在学校，我们学的是理论，讲的是道德文化，而走出校门，步入社会，我们学的便是素质与能力，讲的便是气质与内涵，但两者还是相通的，为的都是顺利进入激烈的社会竞争，求的都是出类拔萃。

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！

一回到家乡在一家超市找了一份临时工，做促销员。挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。但慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比

想象的容易多了。

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿无所表现。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

这次亲身体会让我有了一些深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。

一、挣钱的辛苦：整天在超市辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好无耐啊！

二、人际关系：在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积月累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不

断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三、管理者的管理：在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部、要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理、那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说、在管理时，要因人而异！

四、自信：在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。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，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

五、认识来源于实践：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。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。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己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

暑期做家教社会实践报告篇五

社会是另一个重要的学校和课堂,生活是另一种重要的课程和教材,实践是另一种重要的的学习方式和途径。下面是爱汇网小编为大家整理的大学生暑假社会实践报告范文，供大家阅读！

XXXX年1月23日，1月25日我带着新奇与紧张的心情踏进了XXXX医院，开始观察护士们的工作动态和性质及医院的情况。感谢班主任张老师放假前对我们的关照和提醒，让我们提前对未来自己的岗位有了点了解和准备。原本迷茫与无知，现如今满载而归。尽管时间很多短，但收获却很多。

我所见的站护士咨询台，以前去医院一直把这里看得及其平常，然而今天却感觉一点都不平凡。面对病人流动量大、治疗项目多且没有规律的特点，她们具备随机应变、合理安排的能力。在最短的时间给病患提供最完善的答复。护士们主动、热情、周到、细致的礼仪服务是提高服务质量行之有效的方法。个人素质，服务水平与服务质量，都体现了护理队伍的整体形象。

刚进入病房，总有一种茫然的感觉，对于护理的工作处于比较陌生的状态，看着护士们忙碌的身影，有着良好的各项操作技能及各种护理工作能力和能力。我才更全面而深刻的了解护理工作，更具体而详尽的了解这个行业。这应该算是个收获：学会适应，学会在新的环境中成长和生存。

护士的工作是非常繁重与杂乱的，尽管在未入临床之前也有

所感悟，现在观察病房后，感触又更深了。的确，护士的活很零碎，很杂乱，还可以说是很低微，可是透过多数人的不理解，我们发现，护士有着其独特的魅力。医院不可能没有护士，这就说明了护士的重要性。医生离不开护士，病人离不开护士，整个环境都离不开护士。这琐碎的工作，有着完整的体系，可谓“麻雀虽小，五脏俱全”，也正因如此，才能发挥其独到的作用，产生不可或缺的作用。这也算第二个收获：正确认识护理，树立了正确的职业道德观，养成了良好的工作态度。

顾名思义，病房护士接触最多的是病人，了解甚深的是各种疾病，掌握透彻的是各项基础护理操作。如导尿术、插胃管、口腔护理，静脉输液、各种灌肠法等各种基础护理操作。目前这些我们都没有学，可是以后在临床我们必须得会！从这次的观察中，我知道了今后学习的重要性。每一个操作都要会做。其实，护士的工作是个熟能生巧的过程。我们只有不断的去学习去思考去操作去锻炼，才能拥有牢固的技能！会更加珍惜以后学习的时间，珍惜每一天的锻炼和每个课堂学习的机会。

最深的体会就是要不断学习，不断实习，学无止境。其实不用多说，我们也知道，学习知识本身就是一个长期坚持，不断探索的过程。一年半后的我们也要离开校园，踏入社会，然而社会看重的'不仅是我们所学的书本知识，更多的要看我们是否掌握了适应社会的能力。一旦踏入社会，我们就必须去适应，去融入。那么怎样去做，怎样才能学以致用，就显得极为重要了。其中，最重要的一点就是我们要有踏实的基本功，以知识为后盾，以不变应万变。而这些是我们在学校学习的主要目标。

我校大三的学姐基本全部在三级甲等医院实习，虽然实习只是短短几个月，但她们深切地体会到了学习的重要性，几乎每一位学姐都强调了在校期间我们应该尽可能的多学，因为只有这样，我们才能更好地去适应社会，才能经得起社会残

酷竞争的考验，不被淘汰。记得英语课曾说过这句话“so much to learn” not only in the school but also in the society in our life even though you have graduated your education has just begin

通过这次的了解，我都更清晰地明确了自己的方向，都更加透彻的认识到了社会，只有真才实学的人才会有好的结果，只有努力学习且珍惜每天的学习机会才会活得潇洒。有珍惜才是福，爱拼才能赢。

珍惜，努力，善始善终！

在这段短暂的时间里，我的收获很多很多，如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力，至少不能很准确和清晰的表达我的受益匪浅。收获有第五、第六点，甚至更多，只是没有必要将它一一列出，因为我们知道这段期间的收获将在今后学习中或是工作中有更好的体现，所以我们用某些点线来代替面，用特殊代表个别。总之观察中培养我们点点滴滴收获时，我们将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位，提高临床护理工作能力，对护理事业尽心尽责！

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

社会实践职业：业务员。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，

对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一，服务态度至关重要。做为一个服务行业，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。

第二，创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。

这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三，诚信是成功的根本。今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。

诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四，付出才有收获。虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！

我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。

我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

今天下午同其他组员一起来到了这个默默无闻的养老院，此刻的天是阴沉沉的，不带一丝阳光。我的心情却不似这天气的沉闷，只是带着朦胧的好奇和想要窥探孤寡老人生活的欣喜之情前往我们的目的地。

这次的实践活动目的很简单，就是和老人家们沟通沟通，了解一些关于他们生活在这里的情况；在我看来，可以简述为天子离京，探访民情，体味百姓之苦。不过我不是天子，只是一个有着幸福家庭的普通人。这所养老院里老人们的生活究竟是怎么样的，在我心中还是一个未解的谜团。

忽悠过门卫，自称是里面老人的亲戚，拎着一些营养品，我们终于踏进了这所俗称的养老圣堂。走近老人们的居所，光线很暗淡，确切的说是没有灯光，我的心里顿时咯噔了一下，心想这住的条件也太差了吧，连灯都没有。等到走进了房间，才发现有两个老人正坐在椅子上聊天，一台老式的电视机正在播着春晚的重播。我有些近视，走近一位老人家，我询问她为何不开灯的时候，老人家口齿很清晰地告诉我没有必要，这电费是政府出钱，浪费了怪可惜的，老奶奶脸上浮现的笑

容在向我昭示这家养老院的待遇貌似还不错。我出于好奇心，便和老人家攀谈起来。

据老人家回忆，这家养老院的历史很久了，光是她呆在这就已经有十七年了；当年的她和老伴一起被政府分配到这家养老院，因为膝下没有儿女，两个老人的生活一直都是政府和好心人的扶持。到七年前，老人的丈夫去世了，这个世界上就真的只剩下她自己一个人了；老人的气色很好，告诉我这里的生活很美好：每日三餐都是工作人员做好了以后再来喊他们去吃饭，平时的一餐是一荤一素，饭后还有水果发放，每天早上和下午都会有护工来给他们打扫卫生，整理卧室，有的老人家腿脚不方便，护工们还会主动给老人打水泡脚，帮他们铺垫床铺，用轮椅带他们出去呼吸新鲜空气，散散心；老奶奶还说这里洗澡很高科技的，是用太阳能的，冬天洗澡也非常的暖和；当我听到这句话时，看着老人眼中溢出的幸福神色，心里不禁有点酸楚，老人说那个公共澡堂的里间是用很厚的玻璃隔开的，这样非常的保暖，而且护工也很好，会给他们擦身……在与老奶奶的继续攀谈中，我注意到老人腿上盖着的毛毯，心想这样冷的冬季，老人们是怎么样过冬的呢？我将疑惑抛给老奶奶，说起她的毛毯，老人家又很高兴地告诉我这是政府发的，很暖和，盖在膝盖上最方便了，一边说着一边还扯了扯她身上穿的棉袄领子，说这件衣服也是政府发放的，像她这种孤寡老人每年都可以领取到两件衣服，一件夏天穿，一件冬天穿，而且今年她还额外领到了一套保暖内衣，她摸摸自己袖口露出的保暖内衣，神色很是欣慰。老人继续述说这里的生活，同时我的心里也在五味翻杂着，头脑中一点点浮现出老人们平素生活的场景，想象着他们独自一个人坐在藤椅上，看着无味的电视节目，想象着他们独自一个人躺在小木床上，盯着漆黑夜晚里黑漆漆的天花板，想象着他们坐在轮椅上，由护工推着在庭院里散心，看着远处的风景，是否会思念已逝的亲人，是否会心痛自己膝下无子……这里的一切都那么久远，那么陈旧，可是在老人们的眼中，这里的一切是那么的美好，那么的自由，没有喧嚣，没有生活的压力，普普通通的一日三餐就是这完整的一天。我知道的，

我不知道的，他们的过去和未来，其实就是这样普普通通的度过；没有电视剧里演的那么颐享天年，也没有黑暗深处的那么凄凉；总之，老人们觉得幸福快乐就好，他们能够无忧无虑就好。生活嘛，在他们眼中其实真的就这么简简单单，实实在在。我想，我体会到了他们的生活，了解到了他们的生活，最终，我懂得了他们在养老院里的生活。

暑期做家教社会实践报告篇六

虽然我现在还是一个在校大学生，但不得不让我更深切地体会到就业的压力。学校只是我们的避风港，然而总有一天，我们要冲出这个港湾，驶向“大海”。去过几趟xx人才市场，看到一张张招聘广告上的要求，我黯然伤心：一、没经验；二、没资格证；三、没胆量。虽然有了上次暑假的实践，让我们有了一次涉及社会的体验，然而那犹如小孩子刚学会站立，还没学会走路，那么这次实践我们就是在学走路，当然在学的一路上会摔跤、哭泣，但现在我们都挺过去了，回头看看一路上留下了足迹。

这次暑假实践还是蛮有意义与必要的。接到公司的培训电话，我的心也就安定下来了，终于站住脚，那时很兴奋与开心，便前去培训。培训期间，交代公司文化、公司制度、公司产品……不可否认找得又是电话营销，一个服务行业，又与专业对口的工作。

电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感。

我是作为xx公司委托的客服经理的身份去电话营销——办理

炫铃业务。虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是作为一名客服经理，是话务员与营销员的结合体，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！有了几天有培训，演练文稿，第三天自己便“上阵”与客户沟通了。我们主要是为客户办理炫铃业务，虽然以前有过电话营销的经验，然而这次代表的是联通公司，所以电话营销中就要特别注重语言这方面的沟通。服务有语就要用得恰当，对于这个行业，语言方面的技巧一定要很好地表达：

一、有正面的语言表达，不用负面有语；

二、能用我则不用你；

三、能不用“不”则不说；

四、涉及企业形象，避免就事论事；

五、减少口头禅。

每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。比如，每当我说：“能为您简单介绍一下炫铃业务……”有些人开口便问：“需不需要钱，每月要多少钱。”这就说明他注重费用这方面，针对这些人就要突出卖点，这个月不收月租费。而有些客户能耐心听，那我就仔细地介绍业务内容，突出能给他们带来帮助的一面。

做电话营销这行耐性一定要强，尤其是一天不知要拨打多少个电话，与多少位客户沟通，而且不是介绍好自己的产品就行了，客户他们有很多方面要咨询，如意邮箱以及小秘书等有关业务方面要咨询。还有呢？有些用户会提一些建议等等

方面。我们都要及时做出反应，及时回答。这让我懂得了，进入一家公司我们不能只着眼于自己的产品，的是了解公司的其他产品，这样才会有助于更好地营销自己的产品。

作为客服经理工作态度一定要好，不仅通过电话从声音中传递你的肢体语言与面部表情，而且能体现一个人的工作态度。作为现代社会的服务行业，如果服务不到佳，绝没人愿意买你的产品，尤其是作为一名联通公司的客服经理，一旦语言失措便会招来投诉警告，所以我在营销中就要非常注重工作态度的良好状态。

实践的这些日子，在公司学到了很多有关联通公司的业务知识，也学到了很多为人处事方面的知识，结交了一些朋友。这段时间虽然每天早出晚归很累，但其中也有开心与欣慰，生活过得很充实。如当翻开本子上记录着的一排排熟悉的数字号码，仿佛是很久以前的事了，那也在无声诉说着在不知不觉中我学会了很多东西，增长了自己的阅历，我相信过程就是结果，只要我们用心去做，去想，那便会有收获，有结果。

有了这两次的实践作为铺垫，我相信以后我们的工作就更加老练了，我们也会变得更成熟地去接纳工作！

暑期做家教社会实践报告篇七

学生：张xx(XXX学院经济管理系 08级 国贸专业3班)

时间：20xx年7月10日-20xx年8月23日

地点：广东省深圳市龙岗区坪山镇竹坑村

对象：各学校在**工作的同学们及新老员工

方法：切身体验和向同事提问及网上查资料

化妆品定义：化妆品的使用方式是涂擦(如防晒霜), 喷洒(如香水)或者其他类似方法(如洗发香波, 沐浴液的使用方式; 染发, 烫发产品的使用方式)。化妆品的施用部位是人体表面任何部位, 例如皮肤, 毛发, 指甲, 口唇等, 但不包括人体内部。不得含有或释放可能对使用者造成伤害的物质, 符合化妆品生产经营的卫生要求、化妆品生产的卫生要求。

我们所在的工厂就是一个所谓的美资公司, 号称总部在华盛顿的一个家族企业; 并且还有一个20字的方针: 质量为本、环保为任、安全为先、法纪为要。可是, 在我看来, 他们根本没做到如此。

它的质量真的劣质, 首先是它的卫生工作: 我们在进入车间前都要进行消毒, 那是正牌的消毒液配制的消毒水(具有强烈的腐蚀效果), 所以一些女孩在进入车间时根本就直接漏掉这关, 完全是通关。更值得一提的是消毒水一个礼拜换一次就算干净了, 旁边用来擦手的毛巾那叫一个有历史性, 你可以在上面看见它的黑色污垢, 我去那里一个月多, 那毛巾只洗过一次。在这上面消毒你觉得洁净吗? 进了车间去拿里面的粉饼前需要再喷一次酒精, 是那种工业用途的, 开始的时候你会发现, 化学作用不错, 你的手脱皮很严重, 并且你想喷就喷, 完全自觉, 一周一次的抽检你逃过就好。

那种放粉的盒子就放在台子上, 里面的垫板不知放了多少次还没换过, 没有任何防脏措施的, 有时太脏就用吹风吹掉, 用棉花擦脏。我还不知道那些粉是怎么做的, 看成品都足够了, 我们经常在粉饼里发现可疑物质——比如说蚊子、橡皮。在那里待久了, 整张脸都感觉痒, 好象粘了东西一样。

说到环保, 那叫一个形式, 整天强调iso[]垃圾分类等, 说完全回收, 到头来还不是放在同一个篓子里倒掉。厂家来验厂的时候找几个人把垃圾全倒了, 车间不留罪证。安全为先, 多大的事故才叫大, 员工晕倒在车间算不? 手指被刀片削皮算不? 这都不算。出了事瞒着, 不能说出去影响名声。至于法纪,

我不知道它是遵循哪国法律。

这就是我这个暑假的收获，和专业完全不搭的工作。

此次暑假生活让我知道了赚钱的辛苦，明白了父母的不易；同时接触到了社会，也学会了很多学校里学不到的东西。今后我会远离化妆品，好好学习，努力成为专业人才。

一、谨防诈骗；

二、防止克扣工资及加班超时。

中介诈骗有一些非法的中介机构，抓住了大学生缺少社会经验、同时又挣钱心切的心理，收取高额中介费却不履行合同；一些不法之徒往往利用大学生社会经验少、轻易相信人的弱点，进行犯罪活动。

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、“打工”不能放弃学业。

三、“打工”应擦亮你的眼睛，提高自身素质。“

四、“打工”要为“能”动而不为“利”动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

结束语：大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

暑期做家教社会实践报告篇八

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，社会实践报告《大学生暑假社会实践报告：商品促销》。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情况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。

暑期做家教社会实践报告篇九

xxxx探索者小队的实践活动已经持续了将近两周的时间，实践进入到了消费市场调查阶段。几天前设计好的调查问卷，已经投入到了问卷星网络平台，第一天就突破100份有效答卷。我们打算在手机大卖场，进行实地的消费者调查，发放纸质问卷。我们电话联系了苏宁电器、中复电讯等大型零售商，但得到的都是对我们的拒绝。面对看重经济利益的商业公司，我们的实践遇到了市场调查的困难。最终我们决定，不采用电话预约联系，而是到手机卖场直接找负责人说明情况。

于是xxxx2年7月20日，我们实践团队就直接来到位于西坝河附近的xxxx电器分店开展实践。与之前的电话联系不同，xxxx电器的店长直接表示愿意帮助我们进行调研，有什么问题都可以问他。听到这样的支持，让我们信心倍增。这样的经历也告诉我们，暑期实践一定要走出去，到社会中去！电话和实地虽然都是在和人打交道，但是实地的交流才能感受实践的内涵。

叔叔继续为我们解答疑惑，为我们开启了解国外手机市场的大门，并且让我们看到了通讯运营商在手机行业中举足轻重的地位。他说：“苹果公司一开始就是靠和运营商合作做起来的。各大手机卖场也要和运营商合作，才能协商到一定数量的手机货源。”之后叔叔还为我们深度剖析了手机品牌的市场占有情况。目前的手机老大三星占有的极大的市场份额，过去的诺基亚份额还是瘦死的骆驼比马大，其他国外品牌依然来势凶猛，而国产手机只能占有极小的份额。我们在采访进行了1小时左右，之后我们还在xxxx卖场发放了调查问卷，

实地观察卖场的宣传和促销。并且体验了真机，做一回xxxx的消费者，把之前收集的手机信息变为直观感受。

这次xxxx电器实践活动十分成功。我们深入市场，深入到消费者中进行调查，并且与直接接触销售的业内人士交流，收获很大。深入到实地调研才是有价值的实践，我们真的做到了□xxxx探索者，深入市场我先行！