大学生个人社会实践报告(大全10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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

大学生个人社会实践报告篇一

经济业务活动，系统地学习并掌握了该公司的会计实务工作，理论水平与实际工作能力均得到了很大的锻炼和提高，现将暑期阶段实习的具体情况及体会作一系统的总结。

交通客运旅游有限公司是20_年4月由运输集团有限公司和杭州第一汽车运输有限公司在原杭州交通客运旅游处的基础之上合资组建的一家专门从事道路客运的一级法人，独立核算的企业，该公司的主要经营业务领域为交通客运与运输以及旅游等为一体的一家综合型企业，该公司成立至今，在发展壮大客运事业的同时致力于道路客运业的开拓与创新，并在具体的经营中取得了良好的经济效益与社会效益。该公司连续多次被杭州市交通运输管理处评为“杭州市支援春运先进集体”的称号，被杭州市交警大队、杭州市驾驶协会共同评为“杭州市安全文明先进集体”的称号。

位会计电算化的学习。

8月9号那天刚刚在中城公司实习完的我又来到了交通客运旅游有限公司进行为期4周的有关会计专业的实习，在公司经理的安排下，我到了公司的财务部跟一位姓李的指导老师学习，我以为刚开始就会让我从事一些单位会计的工作，但没有想到的是带我的指导老师先让我熟悉单位的业务以及机构的人员设置，以及单位的会计制度、章程等等，为接下来的正式实习工作做好基础。在接下来的几天里，我认真研读了有关的公司制度，也熟悉了公司的基本业务，对财务部门的机构

人员的设置也有了一定的了解，明确了公司相关负责人的审批权限以及公司的审批程序，通过这几天的学习与询问我基本弄清了以上需要掌握的内容。于是单位的指导老师便教我了些最基本的会计凭证报销手续、流程，并且有意识的让我独立的处理些凭证。

原来看似简单的原始凭证处理也有不少的学问，在大一学的会计知识例如对写错的会计凭证该怎么处理到实际应用中去却全部忘记了，更令人惭愧的是由于各种业务人员拿来的凭证后期手续是要上帐的，而上帐的数额又是大写的，说说一个大学生却在大写数额上摘了很大的一个跟头，把“玖”写成了“仇”，“捌”写成了“扒”，这样的低级错误出现了好几次，尤其是一次在开发票的时候，由于写错了，又未被领发票的人发现错误，到月末结帐的时候业务人员找了上了门来反映由于书写金额的字写错了，导致票面金额和书写的大写金额对不上号，无法报销。自己被指导老师严厉的批评了一顿，经过这一次的教训我决定一定要痛改粗心大意的这个毛病，否则以后这个坏习惯带到工作中去会给自己吃尽苦头的，也会给别人到来不必要的麻烦。在第二阶段，我开始接触一些现金、银行存款、应收票据、应付帐款、固定资产核算等等一些简单的会计科目的核算，了解了该单位的现金管理制度，现金的日常使用范围等等，现金的’支付手续的编制与制作，财务处理等等。

单位的帐簿与银行日记帐的核对，对税金的交纳与计算有了一个大概的初步的了解，原以为自己写的会计分录在学校学了两年肯定没有什么问题的，但是到了指导老师手中却是漏洞百出：科目不对、格式不对、书写不对等等。在跟指导老师学习后自己才知道会计的记帐本按一定的格式写是有一定的根据的，一是便于领导查阅，二是便于税务机关等部门的翻阅，三是为了便于跟银行日记帐核对等等。第三阶段是对指导老师所教的知识以及自己日常所学习的东西进行巩固和加深。由于到月底，公司的会计事物的频繁，涉及现金的金额也越来越多、越大，我也帮上了忙。

尽管仍然只是些简单的会计凭证的处理，但是对于现在的我来说却是得心应手了，对会计或者凭证、票据的报销等要紧遵：对凭证或者是票据的审核上面是否有单位的签章，再看书写的大小写金额是否一致，凭证或者票据的日期，金额是否有涂改，是否属于报销的时期范围之内，是否得到了有关上级领导的批示等等，对于支票的审核还应该注意的是：出票的日期、出票的金额，收款人、出票期限，还有支票是否透支，是否有背书等等。

这一次的暑期阶段实习时间并不是十分的长，虽然只有短短的四周的时间，但对自己两年以来大学所学的知识却是一个很好的检验与巩固，使我自己认识到了很多的不足，但对自己的专业知识与实际的结合应用有了一个质的飞跃。从当初对各项工作的生疏与不懂，到最后在指导老师的帮助下，能独立的进行一些简单的处理，这对我而言就是一种巨大的收获。从当初抱着完成阶段实习任务的心态，到现在已经能初步掌握简单的会计业务了。实习的过程是单调乏味的，但是当你真正的深入其中的时候却会发现是乐趣无穷的，自己的事业感和对这份工作的责任感也不禁油然而生。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素质，正所谓做一行要懂得这一行的行规，在这一点上我在实习的单位老师和同事处那里有很深的体会，个人的工作能力跟为人的交际能力也是十分重要的，这样才可以把自己的工作完成的更加出色。这次实习给了我很好的学习与时间的机会，对我的人际交往还是处事能力都有了很大水平的提高，这次实习也为我将来的工作、生活打下了良好的基础。

大学生个人社会实践报告篇二

通过实习熟悉和掌握与专业有关的知识，把所学的理论知识与实践紧密结合起来，用理论指导实践，在实践中提高专业水平。培养自己的实际工作能力和分析能力。

二、实习时间：

20_年_月_日——20_年_月_日

三、实习地点：

_公司

四、实习内容：

在_公司实习的这段时间，我经历了采访、写作、排版、校对的过程，用亲身实践的方式，巩固了课本中的知识。此外，在闲暇时间还会帮办公室同事做一些简单的辅助工作。比如图片的下载与制作、校对等。

五、实习总结

(一)基本概况

我这次的实习单位是_公司编辑部。实习总指导老师是王主任，实习期每个人都安排有帮带老师，帮带老师安排每天的任务，以及检查任务的完成效果，同时指出不足之处。

最初的一段时间，都处于学习阶段。这种学习，包括对刊物的了解，对刊物运行的了解，对本公司的了解和对编辑的一些基本知识的了解。

(二)成绩和教训

实习期间也有单独外出采访的机会。其中一次_主任给我们安排任务，让我们每个人去一所学校采访。采、编、写全过程都是自主安排。这对我们来说是一次挑战，也是一次检验自己实力的机会。此次采访让我发现了自己存在的很多不足。首先，采访中语言不够流畅，也许是前期准备不足的缘故吧，访问起来问题之间衔接不好。其次，对采访的进度难以把握，

不能及时将被采访者的思想锁定在预设问题上。对于时间的把握不是很好。不过整个采访还算顺利完成了。

这次的实习我收获很多，在帮带老师的指导下我所编写的栏目多次直接运用到彩信中，也参与到上级部门彩信的审核过程中，从中了解到更多本行业的有效信息，为以后工作打下了基础。

六、实习体会：

要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟编辑们有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到部门时，他们并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解的知识，所以跟编辑们很好的沟通是很必要的。同时我觉得这也是我们将来走上社会的一把不可缺少的钥匙。

通过沟通了解，主管以及负责中文内容的编辑我有了大体了解。在对故事以及资讯的编写工作中，真正学到了教科书上所没有或者真正用到了课本上的知识，巩固了旧知识，掌握了新知识，甚至在实践中找到了书本上旧有的不合实际的知识，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

大学生个人社会实践报告篇三

真快啊，一转眼，两个月的暑假生活就这样在忙忙碌碌中结束了，在这段时间里，我学到很多在学校里面根本学不到的东西，包括为人处事，如何更好的融入社会和更好的去接触社会，当然进入一个企业更能深入的体会一个企业的文化，管理，营运这些方面，在这些社会实践中可以使我们知道自身的不足，受益匪浅。

作为一名当代的大学生来说，我在专业课程学习之余，舍弃暑假生活，利用这些时间，参加一些实践，让我们从实践中

对我们的学习或者是说将来的从业一个感性认识，为今后的学习打下坚实的基础。实践是大学生活的第二课堂，是知识发展的源泉，也是大学生锻炼成长的有效途径。一个人的知识和能力只有在实践中才能发挥作用，才能得到丰富、完善和发展。大学生成长，就要勤于实践，将所学的理论知识与实践相结合一起，在实践中继续学习，不断总结，逐步完善，有所创新，并在实践中提高自己由知识、能力、智慧等因素融合成的综合素质和能力，为自己事业的成功打下良好的基础。

之所以选择沃尔玛，是因为这所全球性的大企业的成功令人叹服,经过四十多年的发展，沃尔玛公司已经成为美国最大的私人雇主和世界上最大的连锁零售企业。目前，沃尔玛在全球15个国家开设了超过8,000家商场，下设53个品牌，员工总数210多万人，每周光临沃尔玛的顾客2亿人次。

初进沃尔玛，对该企业也有一些比较浅的认识，进入企业的前两天，对每位入职员工都要进行员工培训，培训的内容包括企业的文化，企业的管理，企业的营运，企业的发展史等等，我们进入沃尔玛以后也能深深的感受到企业对员工平时的培训也体现在一些员工通道中，企业也注重各部门的竞争，平时举办活动，增加员工在工作中的趣味性，各部门也会不定期的出门游玩。

该企业能够发展成今天这个样子，有一个环节在企业发展中起着非常重要的作用，节约，我进入企业工作，能够深深体会到，对成本的节约使我叹服，常常在工作中，各个部门对每天的损耗都要进行精准的记录，对电，水，各种用品都要进行节约，当然在我们暑假工上面也能节约一大批成本，沃尔玛通过跟学校签订协议，让实习生在这里进行实习，可以减少很多成本，也许我们在里面的工作体验是，最资本的原始剥削。

对我们学生而言，实习可以使我们有更多的机会尝试不同的

工作，扮演不同的社会角色，以奠定良好的事业基础，也为自我成长丰富了阅历。作为一名学生，我想学习的目的不在于通过各种考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说，在学校学习是为了能够适应社会的需要，通过学习保证能够完成将来的工作，为社会作出贡献。然而步出大学校园步入社会是有很大落差的，能够以进入公司实习来作为缓冲，对我而言是一件幸事，通过实习工作了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也相应的更好。

大学生个人社会实践报告篇四

第一份工作也就这样结束了酒店工作的一个月中，短短的一个月的社会实践就这样一晃而过。学到许多，感受到许多，也领悟到许多。这一个月中我也学到让我终身受用的东西。

第一次工作，第一次实践。使我明白现在只不过是开在温室中的花朵，没有经历过任何的风吹雨打，所以在被移栽到户外的时候，就会枯萎。所以多参加社会实践活动是必须的也是必要的这样我就可以在走出校门时，更好的迈向社会，接触社会，解社会，从而投身社会。实践还可以让我社会中去开拓我视野，增长我才干，明确我未来生活中的目标。社会是一个大课堂，可以让我来学习，也可以让我受教育，更可以激励我为以后的生活打下坚实的基础。

天天都面对着同样的事物，整天在酒店里辛辛苦苦的工作。做着同样的事情，真的感觉到好无聊，好辛苦。那时我才真真正正的明白，原来父母在家里挣钱真的很不容易。

只有经历了才能了解，这次实践中最让我有感触的就是人际交往方面。大家都知道社会上的人际交往是非常复杂的想大家都很难说的清楚。才能有深刻的体会。

大家为了工作走到一起，酒店就像是一个大染缸什么样的人都有。每个人都有自己的思想和个性，要想和他搞好关系好

就需要许多的技巧。交往中如果我不能够去改变什么东西，那么我就要采用各种方法去适应它这次实践让我掌握到许多的东西，但最重要的就是待人处事，如何处理好人际关系方面有了很大的进步。同时在这次实践中也让我深深的体会到实践的过程中，应勤于动手，不断琢磨，不断学习，不断积累，不懂的地方要多问，请教师傅，多和同事们沟通，共同协作。

生活过的无忧无虑。但是只有我走进了社会，家里的时候我有自己父母的照顾、关心、呵护。参加工作的时候，不管我遇到什么样的困难、挫折，都要靠我自己独自一个人去解决，去承担。这一个月的实践中也让我懂得了自强自立。凡事都要靠自己，现在就算父母不在身边我也能够自己独立。

脚上的病痛，这一个月的实践中我中途差点就放弃了工作的单调。天气的炎热，身上的痱子，都差点使我放弃。但是还是撑了过来，战胜了自己，也能自强自立。

实践的时间一般都比较的少，选择学烹饪专业的这次实践中自然也比较关注和自己专业相关的事物。虽然在厨房我只是一个打荷的但是能把我学校学到知识真正的运用出来也使我颇然起劲。学校上课的时候。自己对专业的掌握大多属于理论的部分，实际的操作当中有时根本就利用不到这使我明白如何把自己学到理论知识与实际操作结合起来是一个非常重要的环节。所以我要更好的学好我专业知识，为我以后的工作打好更为坚实的基础。

由于我工作的地方到住处还有一段的距离，这一个月的实践中。所以我都是做公交上班，下班的时候走着回宿舍。就这样我好像也成为了蚁族中的一员，也融入到蚁族中的生活。这样的生活也过的有滋有味的想我奖来的生活会是这样的吗？将来我会怎样去看待我工作，怎样去看待我生活。

使自己学到知识有用武之地。只学不实践，一个月的社会实

践让我认识到亲身实践的必要性和重要性。实践可以把我学校学到知识运用到实际操作中去。那么所学的就等于零；只实践不学，那么你将永远原地踏步止步不前。理论应与实践相结合，实践可以为我以后的工作打基础。通过这一次的实践，学到一些在学校学不到东西，因为环境的不同，接触到人与事不同，从中所学的所认识的自然也就不同。参加的实践多了收获也就会越多，所认识到新事物新理念也就会越多。

从学习中实践，总之我要学会从实践中学习。只有这样我才能在竞争中突显自己，表现自己。

大学生个人社会实践报告篇五

时间稍纵即逝，转眼已是__月，我们护理社会实践快接近尾声了。回顾这一路走来，心里满满地装着丰收的喜悦，每天都在进步中，日子过得忙碌，倒也安静踏实。想起刚进临床时候的自己，带着对社会实践生活美好憧憬和期待来到__省__医院，心中怀揣着满满的激情;不觉当中九个月的学习时光悄然过去了，收获颇丰，下面我对自己的社会实践生活的一点心得体会。

一、医疗工作方面

在这短暂而又漫长的九个月中，我按照学校教学办公室所规定的要求，总共轮转了__个医院科室，其中包括内科、外科、儿科、妇科。这近一年的社会实践是一个医学生走向医务工作最重要的过渡。社会实践生的工作无非就是和正式工作一样的参与，治疗班给病人作治疗，配药打针及各项专科护理操作，主班就帮病人拿药，送病历，请会诊，副主班就是坐在电脑面前为病人记账，打印输液卡，贴瓶签，护记班就写护理查房，补护理记录等等，内容看似简单枯燥，但是过程却烦琐冗长，等忙完了这一切，这一天的光景就结束了。

时间寸土寸金，只有晚上的时间才是自己的。面对一天的工

作，总结是很重要的，头脑中必须强迫自己回忆一天发生的事情：某某床病人今天添加了什么药，又撤除了什么药，增加了什么药的剂量，又减少了什么药的剂量，可为什么教授要更改这些药品的使用呢?该药品的使用指证又是什么呢?有时候，教授会故意不告诉我，锻炼一下我的思考能力，我就从它的临床症状和体征入手，一个个的对着来，可是往往出差错，第二天跑去告诉教授，常常受打击，但也就是这样的打击，我才把这一个个的知识点牢固地刻在了心里，即使在以后找工作的三个月中，我也没忘记，回到临床上来，跟三个月前的一样。

在既往的社会实践岁月中，我不断的感受到内科与外科的强烈不同，其中一个重要的不同点就是：内科强调诊断的思维，而外科强调手术治疗的过程。针对病人身上的某个症状或体征，内科往往考虑多种疾病。拿急性腹痛做一个例子，内科医生往往考虑的不仅是简单而常见的胃肠溃疡穿孔，还有急性胰腺炎、急性阑尾炎、急性心肌梗死、胆道疾病、肠梗阻、宫外孕等等，这些疾病的确诊需要我们医生做详细的病史采集和体格检查，除此之外，还必须辅以实验室和影像学方面的检查，逐步排除相应的疾病，最后得出明确的诊断。

二、思想品德及医德医风方面

在这近一年的临床社会实践中，我深刻地感受到：护理，不仅是一个专业性很强的学科，而且是一个综合性很强的学科，作为一名护士，除了专业知识和技能过硬之外，个人的品德和作风都要体现着大家风范。古时的文人都以“悬壶济世”、“妙手仁心”等成语来形容医生，近代也已“白衣天使”来形容护士，可见护士和医生同等的重要。在心血管内科社会实践中，我亲眼看到__教授不顾辛劳，为一个个诊断不明的病人跑上跑下地请会诊;考虑到病人的经济情况，他在不影响治疗效果的条件下往往选用最便宜的降压药或降血脂药。

在呼吸内科的社会实践中，我曾亲眼看到丁续红教授把两百

块钱塞进一位丢了治疗费的穷苦支气管扩张的病人手里。这一幕幕的场景深深地烙在了我的心里，让我相信，一位医生绝不是只看病人的钱救命的黑心人，而是有血有肉、无私奉献的白衣天使。在他们身上，我看到了热情、看到了责任心、看到了真诚的一群在生命线上努力挽救生命的兢兢业业的老实人，人类的伟大莫过于此。

三、临床教学方面

在这一年的社会实践过程中，我和小组的其他社会实践成员总共经历了三次教学查房，虽然花了我们许多精力和时间来准备，但是我们却收获了许多课本上看不到的临床知识，加深了我们对疾病的理解和认识，打开了我们诊断疾病的思路，现在想来，真是很感谢那段忙碌的时间，给了我们许多学习的机会。另外，在心内科专业科室轮转的半年里，我还有幸为几位外国留学生担当临时教师。刚开始的时候，确实有点担心，因为自己从没跟外国人交谈超过十五分钟，而这次却要给他们讲课，真是难啊!可这时，__教授在旁鼓励我，说不怕，你一定行。

我当时将信将疑地，也就壮着胆子去了。刚开始介绍病人病情的时候，还真是有点难的，虽然每个疾病的专业表达方法我都知道，但是如果连成一句话，又要符合美语的习惯，还真是要斟酌斟酌，我就这么慢慢地，一个单词一个单词地往外蹦。看着那群外国留学生的眉头一直在紧锁，我真是捏了一把汗，下决心对自己说，要快点把单词连成句子，绝对不能给老师丢脸!就这样，慢慢地我的语速就加快了，最后我发现，那群留学生的眉头舒展了，眼睛发亮了，我知道他们弄懂了我说的意思。在临走的时候，他们个个竖起大拇指，称赞我说，你的英语真好。我笑了笑说了声，谢谢!

社会实践即将结束，除了总结自己的收获外，也对自己的不足做个总结。在与人相处上不够大方，发言较少，在学习时遇到的问题不够主动询问，有时在处理事情上不够细致等，

这些都是自己需要注意的，因此在今后的工作学习中一定要努力提高自己的各方面能力，定好目标，踏实前进。

大学生个人社会实践报告篇六

为了响应学校社会实践的号召，在今年暑假期间，我进行了为期一个月的商店销售工作。

在这一个月的工作中，我学到了很多，体会了很多，明白到，看似简单的事情，实践起来方知其难度。以前总觉得，在商店里当销售员是件很简单的事情，不过就是顾客来买东西，你把东西给人家，收钱，续钱，简简单单的几个步骤。可当我真正当起一名售货员时，才发现，难事多的是：面对琳琅满目的商品，你要记得清价格;面对刁钻的顾客，你要耐心周旋;面对突发状况时，你要学会如何处理等等。还要勤快灵活、热情细心，学会察言观色，要懂得揣摩顾客的心理变化，想顾客所想，急顾客所需，这都是一门大学问。

我工作的商店，店面规模虽小，但麻雀虽小五脏俱全，里面主要销售烟、酒、饮料以及烤香肠、章鱼小丸子等小吃，刚开始工作的一两天，主要是记住每一样商品的价格，摆放位置，慢慢熟悉烤香肠、弄章鱼小丸子的技巧。刚开始时，每当顾客买东西时总是手忙脚乱的翻找价格，弄的有些人很不耐烦，我也感到很不好意思。每天早上一早就要回到店里，打扫好卫生，便着手准备好东西，一天的工作就开始了。一整天下来，往往做到腰酸背疼，尽管免不了会埋怨一下，但我还是坚持下来了。我对自己说，这是锻炼自己耐性和毅力的好机会，不能因为一点点辛苦就打退堂鼓，半途言废。

在工作中，会接触到各种各样的人，并不是每一个顾客都是你想象中的那样，他们都有自己的个性，高雅、粗俗、温和、急躁。对于你的微笑或询问，有的人会不屑于回答，有的人则风风火火，对你的某些动作大声指责。这些都是你预想不到的却随时可能会遇到的，而对于这些你永远没有发火的权

利，因为一旦你发火了，会引来更厉害的指责。通过与不同类型顾客的接触，从而达到锻炼与人协调沟通的能力和随机应变能力。

除了必要的售货，还要经常查看有没有缺货的情况，要把缺的货记录下来，并向供货商要货，货来了还要清点货物，并把货物摆上货架，这些都是要做的。有时许多工作都是很杂很累的，看着似乎没有任何价值可言，但是你去做了，总会收获到一些东西。

每天的工作基本是重复的，做售货员闲起来是十分无聊枯燥的，因为有规定不能看书，更不能玩手机，因此闲的无聊时会觉得，站在店里连目光都无处可放。但一忙起来又特别忙，因为店铺靠近广场，总有几个时间段顾客特别多，忙起来时脚都不知道往哪放了，手脚并用，来回折腾，只恨没多几双手。

工作时不免会遇到一些委屈。让我很深刻的一件事是，那天客人多，因为刚开始做，手脚不够快，有的顾客等久了就不耐烦了，就很大声的指责我，为什么动作那么慢，笨手笨脚的。我不能反驳，只能默默接受，心里委屈的不行。类似的事情不少，知道后来做熟手了情况才好转。

当然工作中也有许多乐趣。老板是一个很风趣的人，很多时候他的妙言妙语常会逗得我们开怀大笑，他和老板娘之间的打趣更好笑，很多时候店里都会充满笑声笑语。还有一些熟客在店里吃东西时，也会和我闲聊，有时会聊到一些我完全不熟知的领域，这让我增见不少见闻。

无论是多么简单的一个行业，都有它自身特有的学问。一个月的工作，不仅提高的我的交流表达能力也很好的锻炼了我的人际关系协调、沟通、处理的技巧。其实面对各种各样的顾客，就为我将来处理与不同性格类型小学生关系打好了基础;面对日复一日的枯燥工作，锻炼了我的耐性，就为我将来

适应教师日复一日不变节奏的日子做好心理铺垫。在这一个月的工作中所学到的东西，必然会是我将来走向社会的一笔宝贵财富。

很多事情你不去亲身经历，你永远不知道其中的滋味。就如一件看似简单的事情，你不去实践的话，你永远不知道其实它并不如表面上的简单。在社会实践中学到的东西，在大学校园里你永远不会了解。社会永远都是每一个人的学校，在学校里学到的东西，是用来适应社会的，可真正走向社会时也许用不上，而在社会中学到的东西，永远不会丢，甚至永远不会遗忘。

许多人认为大学生社会实践是件浪费时间的活。但其实不然，在如今的人才市场上大学生已不是什么“抢手货”。很多用人单位的招聘条件中都注重要求有工作经验，可是还在校园里面的我们又会拥有多少社会经验呢?因此，大学生社会实践是很有必要的。短短一个月的实践，我们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。这些都可以是我们的“无形资产”，在我们将来就业时，它的作用或许就出来了。

从这一个月的实践中，我认识到，作为一名大学生，除了学习书本知识，还需要参加社会实践。借机培养自己的创业和社会实践能力。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，充分发挥自己的特长，学习更多的技能，以便进入社会后可以尽快走上轨道。

大学生个人社会实践报告篇七

我独自一人前往江西省工业贸易职业技术学院，开始了为期一个月的暑期实践活动。

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。而暑期实践报告应该采取何种方式则要结合自身

情况进行深思熟虑的。学校方面，当然希望学生能深入社会、了解国情、体验社情，积累对社会认识的阅历和对增进社会工作的理解;而作为学生来说，则希望能通过暑期社会实践接触到大学里一些接触不到的事物，学到无法用课本来学习的社会知识，也希望通过暑假这个较为难得的机会，体验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足，来锻炼自己，完善自己，实现自我价值。

所在打工单位：

这是我第一次真正意义上踏入社会，有偿的为人们服务。

第一天去面试，很顺利，我成功得到这个岗位之后，指导老师让我背岗位职责。虽然不多，但我也背了很久。

我现在还深深记得收发室职员岗位职责：

1、按时上下班，坚守工作岗位。

2、接受报刊杂志和来信，及时分检、发送到各办公室，做到当日报刊来信当日发送完毕，不过夜。

3、接到上级来文及公函，须立刻送交或通知办公室处理。

4、每天按时开关邮政信箱。

5、不在收发室接待无关人员，制止无关人员在收发室逗留。

6、做好报刊征订工作。

7、做好办公室交办的其他工作。

接着指导老师跟我介绍工作内容，学校所有机构的大致所在地等等。我通过一天的时间把大部分事情弄清楚了，第二天

我就正式上班了。开始很积极，可过了一两天，就感觉到乏味、无趣。整天就坐在一张椅子上，面对一张办公桌，只有一个吊扇在不停地转着。因为是暑假，工作很是轻松，每天基本上发发食堂和个别老师定的报纸就行了，所以，我决定再对学校的食堂，招生情况以及就业率作个很基本的调查。

伴着疲劳与汗水，从最初的好奇，经过中途的无趣与麻木，终于，忙忙碌碌的实践活动走到尾声，到了收获的时刻。相对微薄的工资，令我更加欣慰的是早打工中获得的对工作、社会的认知，更加开阔的视野与丰富的知识。虽然才要踏入大二，但是每年这个时候的打工都会令我更加成熟，在将来更加容易走向社会。

大学生个人社会实践报告篇八

一个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如务必在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关联，而这些东西将让我终生受用。而对于大学生而已，敢于理解挑战是一种最基本的素质。虽然一个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作，让我懂得了要将理论与行动结合在一齐，让我知道了自己是否拥有好的交流技能和明白沟通潜质。而交流和明白将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。这是我一个多月来的感受。社会实践使我找到了理论与实践的结合点。

“艰辛知人生，实践长才干”。尤其是我们学生，只重视理论学习，忽视实践环节，往往在实际工作岗位上发挥的不很理想。透过实践所学的专业理论知识得到巩固和提高。就是紧密结合自身专业特色，在实践中检验自己的知识和水平。透过实践，原来理论上模糊和印象不深的得到了巩固，原先理论上欠缺的在实践环节中得到补偿，加深了对基本原理的

明白和消化。

大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式;是培养锻炼才干的好渠道;是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。暑期社会实践活动一向是我们大学生投身社会、体验生活、服务大众的真实契机。

大学生除了学习书本知识，还要进行社会实践。正因很多大学生都清醒的知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代所需的人才。大学生人在实践中培养独立思考，独立工作，独立就解决问题的潜质。因此我觉得在校大学生要借机培养自己的实践和创业潜质。同时在实践中帮忙别人。

在这个暑假里，我参加了关于农村教育问题的社会实践，在短短一个多月中，我尽我所能，把我所知道的知识全都交给他们，孩子们也都十分认真的学习着。在和孩子们的交流中我了解到，他们大多梦想着成为大学生，成为科学家等，对外面位置的世界充满了好奇和憧憬。但当我问到以后回不回家乡的时候哦，大家都沉默了。也许是孩子们太小，不能明白这件事的含义，也许是另一种思想一向影响着他们“离开农村，去城市才不用过苦日子。

孩子们是渴望知识的，农村也是需要人才和技术的。但一些客观现实又使我们的教育观发生变化，造成人才流失，如今人们的思想不断进步，越来越多的人已经意思到了教育的重要性，但在教育观念上也产生了不一样角度的分歧，有部分学生和家长教育观念有些偏激。因此支持农村教育不仅仅仅知识财力上的帮忙，还应是教育人才和教育观念上的帮忙。要让孩子们在学习知识的同时学习做人的道理，适应时代发展的观念和大局。

此次暑期实践使我感触颇多，不仅仅使个人得到了必须的社会锻炼，也帮忙了部分小学生，自我感觉是一次成功的社会

实践。

2

大学生个人社会实践报告篇5

大学生的第一个暑假，当然，也是我第一次经历社会实践。对于一个大学生而言，敢于理解挑战是一种基本的素质。于是我毅然踏上了社会实践的道路。想透过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性;想透过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

有人这样形容此刻的大学生打工族：中文专业投笔从“融”，外文专业西游取“金”，历史专业谈“股”论“金”，医学专业精益求“金”。其实并不是我们有严重的拜金主义倾向，只但是我们在这个现实的社会中懂得了该怎学样习生网存。

暑假社会实践报告自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的都总写着“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，锻炼和提高自己的潜质，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，我走进了一家民营企业，开始了我这个假期的社会实践。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，那么所学的就等于零。理论就应与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。透过这段时刻的实习，学到一些在学校里学不到的东西。正因环境的不一样，接触的人与事不一样，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。而且在中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每一天都不断有

新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，前天才刚学到的知识可能在这天就已经被淘汰掉了，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，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。

在实践的这段时刻内，我帮忙接电话，复印资料，整理文件等，感受着工作的氛围，这些都是在学校里无法感受到的，而且很多时候，我不时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这天做些什么，明天做些什么，但在那里，不必须有人会告诉你这些，你务必自觉地去做，而且要尽自己的发奋做到，一件工作的效率就会得到别人不一样的评价。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发奋。而那里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而发奋，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，以提高自己的潜质!记得老师以前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，尽管是大学高校，学生还终归持续着学生的身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关联复杂，但我得去应对我从未应对过的一切。在这次实践中，我感受很深的一点是，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状况。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，有些问题有了有课堂上地认真消化，有平时作业作补充，我比一小部分人具有更高的起点，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，

就应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。

大学生个人社会实践报告篇九

我的.实践是从xx开始的。那时我和我的同学们一起去了xx□在一家服装厂里面做普工，天天都要检查很多很多衣服的质量，还有就是包装工作。后来做了一个月，大家都不满足工厂里面的环境和待遇，于是我们又从xx回来。

回来之后，我就进了xx电器有限公司，在业务培训了一天之后我就正式开始上班了。之前的工作地点是星力百货xx店，和张姐一起上班，天天我们要上班6个半小时。

但是只过了一个星期，我的业务就把我调整到了xx百货。我是作为新人去国贸百货的，所以一去那里我们就要接受国贸公司4天的培训，那四天真的很累。培训完后还要上班，不过很充实。而且最让我快乐的是，我在培训中得了第三名，那时一共有50多个人参加培训，我的心里好开心啊。国贸还给我了一个培训三等奖奖励的小包。

我在xx电器专柜上班，我们卖的智能吸尘扫地机□xx地宝，当然还有一些卧式吸尘器。

这里我想介绍一下地宝。地宝是我们公司自己钻研生产的一款智能吸尘器，你买回去之后只需要给它设定一个时间。到时间以后它就能自己出来打扫卫生了，而且当它清洁完地面之后没电了还能自己回去找充电座充电。当然，还不只这些，假如你家里有楼梯它也不会从上面掉下来，更棒的是，它比我们人工扫地要扫得干净多了。

在这里上班的三个月里我们完成了国贸规定业绩的55%，72%

和145%，我的工资也从最初1000多块钱到的2900多。拿到了我出来上班的的工资，感觉很有成就感。当然这一切和自己的努力是分不开的。

首先，我觉得不论做什么我们都要竭力，尽管我只是一个导购。我们公司不是特殊大的公司，知名度不是很高，所以刚开始的时候我们的销售业绩不好，第一个月下来只卖了8台。完成了商场业绩的55%，被开了罚单。

销售不好的原因有很多，比如知名度不高啦，还有就是我的销售技巧不好。于是我会自己总结经验，让更多的客户接受我们的机器。国贸这边管理很严，我也被开了很多罚单。但是我相信我的销售能力，我对我的对班说：不就是罚单么?我卖一个的机器，提成都够他们开一阵子的罚单了。于是虽然不懂卖场的规矩，但是我也在很卖力的卖机器。

其次，我想谈谈卖场里面和临柜导购的关系。我在卖场有很多朋友，当然还有主管，国贸百货的李主管很喜爱我，所以有的时候即使我做错了。要被开罚单主管也会开得很轻。我觉得在卖场里面你要卖好东西就得有很多朋友，比如你吃饭去啦，你的临柜朋友就会帮你看柜。你和主管的关系处好了，就不会和别人一样经常被开罚单。我有很多朋友，所以当淡季来临的时候我也不怕烦闷。

最后，我要谈谈我自己做销售的感受，虽然我是一个导购，小小的一名导购。但是很多公司的事情我也会帮忙去做，比如送货到顾客家啊，还有售后的一些服务啊。总结了一下，不论做什么事情一定要专心。而且惟独付出，才会有收获。当然，我也是这样做的，科沃斯电器有限公司在xx的销售数量我一直都是第一，我想这也是我努力的结果。

大学生个人社会实践报告篇十

作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实

践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。对于我们大三学生更应抓住这个机会，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。今年寒假社会实践的主题是四个“一”：一种端正的态度，一项熟悉的技能，一次实践的经历，一个正确的认识。围绕这四个主题，我开始了我这个假期的社会实践。

用端正的态度，正确的认识规划未来

大学生活已经过去大半，对于很多同学还有一年即将步入社会。或许对自己的能力还没有十足的把握，或许对这个社会还没有充分的认识，无论如何都应先拥有一种良好端正的态度，对自己的实际情况以及环境有正确的认识。只有拥有端正的态度，正确的认识，才能根据自己的实际情况，合理正确的做出自己未来的规划，切实努力，拥有更好的未来。

寒假刚开始，我就认真的思考了一下自己现在的情况，制定了寒假以及自己将来的计划。对于当今大学生，想要更好的立足于社会，就应拥有一想熟悉的技能。我的技能是我所学专业—日语。但我对日语的掌握并不是很熟练，所以我在这个寒假和以后都要更加努力的学习日语。为了熟练掌握日语，对日语有更深的研究，我还决定考研。我的听力和日语词汇都比较差，因此制定了这样一份寒假计划：每天听一个小时的听力，背两个小时的单词。多看日剧，动漫。看一本日语书籍。与此同时，我也把自己考研学习计划制定好了。彻底放弃找工作，不要边找工作边考研。弄清考试范围，找准专业书籍，不惜代价，一定要准确。(可以参照同学那里海文的银卡报告)有些学校专业书指定在11月中旬。托关系，托同学也好，托朋友也好，托亲戚也好，找自己报考学校自己未来导师辅导。英语词汇要反复的看。心态要调整好，心平气和，

静心学习，不为外界所干扰!有计划就要坚决按计划来执行!

拥有实践经验了解就业形势

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“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?因此对于我们，有实践经验至关重要。

在假期期间，我走访了泗阳县的两家人力资源公司：泗阳新华人力资源有限公司和泗阳县振兴人力资源有限公司。

通过于这两家公司的沟通，我了解到在宿迁等江苏省北方城市中，日姿企业并不多，所以就业机会也并不多，在江苏省内，日资企业还是主要集中在苏锡常等南方城市，苏州的日资企业有一定的数量，加上日语人才的短缺，就业前景还是比较乐观的。

据统计，日语人才在各行业的就业比例为：日资企业占50%-60%;国家机关(包括外交部、各级政府、海关、外经贸办公室和贸易促进协会等)占20%左右;大学老师和日语导游各占10%左右。

日资企业在东南沿海城市，诸如大连、烟台、青岛、苏州、无锡等都有分布，今后在中国的发展潜力很大，很多同学都把进入日企作为自己职业生涯的开始。

但是毕业后去日企工作的学生大部分是做文员，想再往上爬一个层次是很难的。

中国开设日语的院校达到了227所，数量并不小，所以，日语专业的学生想找份工作不难，可想找份好工作不简单。

学日语的学生想在日企有份好工作，就不能单纯的靠本专

业——日语，还要学习其他方面，例如企业管理等方面的知识，精通日语的'综合性人才会在今后有更宽广的事业发展空间。

日语专业的学生起薪一般为3000元左右，高于其它语种的学生。而且这种差距会随着工作时间的增长而拉大，最小差距也在千元以上。

资企业需求人才突出要求是懂日语、具有专业操作技能，即“能说会做派”;同时要有日企特别重视的做事勤奋、为人谨慎、讲究仪表、懂得礼貌等优点。

日资企业薪资一般管理层高于国内企业1.5倍，技术操作工高于国内企业50%-70%。实习生薪资也有20xx元-3000元。招聘人才非常有竞争力。

日本公司的工作风格与国内、欧美都有差别。

日本公司要求员工同样勤奋，有奉献精神，不可斤斤计较;日资公司喜欢把工作的目标、进程订得细致清楚，然后一丝不苟地按部就班完成，不喜欢标新立异;凡事须向上司汇报，问准方可行动。

面试时要守时，要穿戴整洁，着装要得体，最好穿职业装。对待面试官要态度恭敬、专注，否则会被日本人认为不够尊重。你需要清楚地知道自己的优势与劣势，对面试官“坦诚相告”。

这些年，南方一些城市的一些独资企业、合资企业、商社、旅行社对日语人才的需求量都比较大;像烟台、威海、青岛等北方的沿海城市对日语人才的需求量也比较大。另外，国家部委、各省市政府机关对日语人才的需求量有增无减。尽管可能没有日资企业的待遇丰厚，但是却反映了国家对日语人才的重视程度在不断提高。所以，在不远的将来，相信我们

日语专业的人才就业形势将一片大好！