

最新大学生兼职实践报告(模板9篇)

实践报告的写作需要遵循科学性、客观性和规范性的原则，以确保报告的质量和可读性。实践报告的写作是对实践经验的总结和概括，下面是一些优秀的实践报告范文供大家阅读。

大学生兼职实践报告篇一

关于大学生兼职情况的调查分析

20xx年6月12日

包头师范学院学生

现将此次实践活动的有关情况报告如下：

随着经济的开展，竞争的剧烈，就业形式日趋严峻，为了在毕业后能够更好地适应社会，很多在校大学生选择了从事兼职工作，一方面缓解了家庭的经济压力，更重要的是在一定程度上接触了社会，获取了一些工作经验，提高了自己的综合实力。大学生兼职已是大学校园里的一种普遍现象，其存在很久，已经成为大学生生活的有机组成局部，是一种不可无视的现象。兼职是大学生交际圈的突破，是大学生生活的润滑剂，也是大学教育在地域上的延伸。无论同学们有没有做过兼职，眼下都存在着一条漫漫兼职路。在这条路上，我们该怎么走，走向何方呢？在兼职工作中碰到的困难和挫折可能对局部大学生今后的开展带来一些负面影响。如何更好的做好兼职工作，为以后的生活打好根底，日益成为我们大学生关注的问题。因此，我们做了问卷调查试图了解高校大学生的兼职状况，掌握大学生兼职的一些特征，从而为高校加强对大学生兼职工作的管理提供一定的参考。

打暑假工和做兼职已经成为当代大学生的首选。根据个人的

具体情况而定，除了赚点小钱，减轻家庭负担；而且学会接触各类社会人士，丰富社会经验；不浪费空余时间，也是为今后工作打根底。

包头师范学院的在校学生

这调查以问卷的形式通过对在校大学生是否有过打暑期工、兼职或实习，最想参与哪种社会实践活动，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，在工作或实习中获得了什么，有什么相关的建议或改良的措施等问题进行展开。

从这次调查中，得出以下结论：

1、从学习方面上看，大学的课堂授课时间要大大少于中学阶段，以自学为主的大学生们有更多的空闲时间可以自由支配；从生活方面看，进入大学后，衣食住行等个人生活往往都由自己安排，自主、自立、自律是大学生生活的主旋律；从校园环境上看，大学生生活丰富多彩。

2、强劲的毕业就业压力使得大学生选择兼职赚钱。大学生在校期间从事兼职工作是他们了解社会、贴近现实的最好方式，兼职经历能让他们更多地发现社会需求，明确自身的缺乏，通过兼职能让他们将来更好的适应瞬息万变的社会。

3、大学生做兼职不仅仅是为了赚钱，更多的同学是为了通过兼职来接触社会，拓宽交际面，积累社会经验，锻炼能力，为今后的工作奠定根底。有些家庭经济较困难的同学考虑得更多的是增加自己的生活补助，从而缓解经济压力，减轻家庭负担。

3、分别有11.2%的男生，1.9%的女生认为兼职可以拓宽交际面。

不管从性别还是从年级来看，超过70%的同学偶尔遇到过困难，

20%左右的同学屡次遇到过困难，只有极少数同学从未遇到过困难。有局部同学认为引起兼职困难的原因是自身能力不佳，也有不少同学认为是由于用人单位过于刁钻。遇到困难时，80%左右的同学积极想方设法解决，10%左右的同学忍气吞声，自认倒霉；还有极少数同学不知所措。

对于初入大学的新生而言，接触兼职时机较少，在接受调查的30个人中仅有10人有过兼职的经历，50%的大学生有想过兼职但从未实践过，仅有2%的学生从未想过兼职。从数据来看，大多数的学生希望兼职来充实自己的生活，而由于多种原因并没有实现。剩下的同学不是“一心想读圣贤书，两耳不闻窗外事”便是认为无所谓，不兼职也没什么影响，只要自己把学习搞好就行了。但就我的观点来看，对大学生来说，兼职经验是人生的一笔珍贵财富，对我们以后走上各自的工作岗位是百利而无一害的，不管大学生是怀着怎样的目的从事兼职，只要能从兼职中有所收获我们对兼职还是应该怀着友好的态度的。

90后的大学生与80前的大学生大相径庭，不管是生活环境还是经济条件，还是自身的价值观，他们的求学经历、生活条件、所处社会环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比拟脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自我的要求较低。因此，没有人反对大学生打暑期工、兼职或实习，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根底。

对于当代大学生来说，应当刻苦钻研专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。然而，不能否认有过打工经历的大学生，他们的社会适应力更强。但是我们要分清主次，以学习专业知识为主，以兼职为辅，好好利用大学的四年时间，使自己很快融入社会，更为自己明天步入社会做好准备。

自我提升的内在需求，能够为大学生提供更加有利的社会环境。

〔1〕、修正兼职的目的，兼职不只是为了报酬，更重要的是锻炼能力。我们更应该关注兼职对提高智力素质与非智力素质的意义。

〔2〕、兼职要量力而行，适可而止。凡事皆有度，兼职也不例外。

〔3〕、找好兼职与学习的平衡点，敢于尝试有一定知识含量的兼职。学习知识和实践知识是兼职的过程和目的。我们首先要有创新意识，而后要有能力，更要把握机遇。但无论如何，要正确处理好学习与兼职的关系。

〔4〕、加强法律意识与自我保护意识，更好地融入社会。

大学生兼职实践报告篇二

很早就有益用假期进行社会实践的想法了，我现在已长大了，高中让我生活独立，大学里生活除尽可能做到节约勤俭，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甚么的，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，再加上有些小怠惰的心理，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，转眼便到了进进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，锻炼会渐渐进行，以后的路和爸妈还有弟弟在一起的时间将愈来愈少，二者我都想掌控好，珍惜当下。

前进的道路总是要经历一些挫折的，我是希看暑假的兼职工作最好是与专业对口的，可现实常常不是尽如人意的，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往，到下午往看时就只剩下类似到广州等地往做12个小时(乃至更长时间)流水线这样的工作了，我想了想觉得不妥还是放弃了，终究联系上我在宜都的表姐，表姐帮我打听后告知我有个房地产公司招资料员，我

说我目前还没有深进学习到我们专业的专业知识，这个职位我没法胜任，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，晓得现实社会生活的不轻易，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，固然会主动和同事们微笑问好，但话其实不多，实在很想和他们多说话，尽快了解自己所处的环境，融进到这份工作中往，可就是心里过不往坎，不好意思问太多，究竟我和新同事还没有熟悉多久，我对他们每一个人的性情都一无所知，不过我还是有些小荣幸的，同事们看我有不懂的会热情教我，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，之前我在人际交往中虽然比较被动，但身边还是有好朋友陪伴，也就并未发现有多大题目，现在不一样了，不是所有的人都会主动对你伸出支援之手，哪有人会一直荣幸，日子不是侥幸着过的，我们要晓得主动出击，把握主动权，在工作中把自己份内的工作做好固然重要，和一起工作的同事相处和谐也是不容忽视的，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早体会了最初工作时我将面临甚么，我将遭受甚么，我将继续甚么。电话营销，在没有自己亲身接触之前，我对它的印象是不怎样好的，当我被客户冷漠地一次次挂断电话后，心情是有些受挫的，果然，在每一个行业工作的人都有他们的不容易，对每一个工作者都尽可能友善些吧。我面临着从未碰面的陌生人，想法想法拉近我们之间的间隔还要不至于引发对方的反感，遭受笑脸相迎还是被泼冷水的为难，我还是要继续，这就是工作，不是说你不想做就能够不做的。不过看和我一起电话营销的玲姐进程中，我有发现一个小细节，

玲姐是宜都人，房东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明显好了很多，我想，应当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。

个墙纸有甚么大不了的，我就不信我不会了，我一定能贴好，我边哼歌边裁纸，玲姐也被我给感染了，两人说说笑笑，我感觉心情轻松了很多我们贴了一下午第二天又贴了一上午，我大声啊啊，可我是微笑着的，完工后，我和玲姐就坐上她的小电动嘟嘟嘟离开了。

我们吃的穿的用的，我们的消费都是父母买单，这次实习没有经济回报，我的父母还是一如既往地支持我，说生活费你不用担心，有甚么就和我们说，父母就是这样，无怨无悔的付出，不求回报。年幼时，父母是我们的天，是大伞，是港湾，我们的成长，父母的渐渐老往，每每念起都会涌出莫名的心酸，有不舍，有心疼。现在的我是没法承诺甚么的，未来谁知道会是甚么模样呢？未来的我有足够的经济能力给他们买上大大的屋子吗？我能在他们晚年孤独的时候有时间陪伴在他们身边吗？这类欲看很强烈，但我不知道它们会不会成真。不是所有的人都能实现自己的梦想，实现梦想的人也不是平白无故就取得成功的，当下的我们，有时间，有精力，先让自己做个实干家吧，实干就会有希看，有希看就会有未来！

有时候我们只需咬咬牙，对自己狠一点，那些我们看来困难的事情就完成了。顾虑越多，胆子越小，放弃越多，失往越多。接下来的日子里，我会牢牢捉住每个锻炼自己的机会，好好掌控，厚积薄发。

大学是一个特殊的场所。对于我们大部分大学生来说，大学是我们在求学道路上的最后一站，而社会是我们独立生存的开始之所与最终奋斗之地。所以在大学生活中，我们不仅要钻研书本知识，也得学习融入社会。而兼职则是学习融入社会和探索人生的一个重要途径。

如果说实践是检验真理的唯一标准，那么一个人的人生实践就是检验其个人价值的唯一标准；一个人的社会实践就是检验其个人社会价值的唯一标准。那也可以说我的暑期社会实践是检验我个人能力的标准。

这个暑期兼职，对我来说不是我的第一次社会实践了。从大一一开始，我就做过很多兼职工作。这包括校内和校外兼职，例如家教、推销、承办活动、校园代理、兼职文员……选择兼职的原因很简单，它能让我丰富我的经历，充实我的生活，增加我的感悟；赚钱和增长能力那是其次（当然后者也是我所需要的，这两者也是很多人选择兼职的原因）。

这个暑假我一共做过三个兼职。第一个是兼职文员。它是一个做基础建设的建筑公司，他们在过去的一段时间承接的是成都地铁各站的电气和单位配件的施工。建筑工程现在是终身责任制的，建筑档案需要整理归档。他们以前的档案是有问题的，所以得重新整理。而我们的任务就是重新打印文件、手写有关项目，然后让相关负责人签字盖章，最后整理文件入册。我们每天要写很多东西，而且不能乱，不能错。因为文件最重要归档保存，所以文件不能错一个字。文件很多东西是重复的和相似的，所以一不小心就会出错。而错一个字，整张纸就得重来，所以这需要清醒的头脑，时时注意所写文件的内容。我们每一天要净工作八个小时，完成一百多页的工作，很多时候手指头、手臂都受不了，发酸、发疼。但是这就是工作，必须完成。从工作开始到基本完成，我一共在那里工作了四天。在工作中，我了解到了许多建筑方面的知识，丰富了我办公室工作方面的经历。

我的第三个兼职是在外面一家快餐店送餐。它是几个大学生自主创业成立的一家个性化快餐店，需要为各大写字楼送餐。工作时间是中午十一点到一点，时间不是很长，工作有一点辛苦，只是在那工作的都是川大的学生，所以大家在一起非常轻松，没有太大压力。在这里，大家一起工作、吃饭，工作之余还可以一起娱乐，有一种家的感觉。

大学是一个特殊的场所。对于我们大部分大学生来说，大学是我们在求学道路上的最后一站，而社会是我们独立生存的开始之所与最终奋斗之地。所以在大学生活中，我们不仅要钻研书本知识，也得学习融入社会。而兼职则是学习融入社会和探索人生的一个重要途径。

如果说实践是检验真理的唯一标准，那么一个人的人生实践就是检验其个人价值的唯一标准；一个人的社会实践就是检验其个人社会价值的唯一标准。那也可以说我的暑期社会实践是检验我个人能力的标准。

这个暑期兼职，对我来说不是我的第一次社会实践了。从大一一开始，我就做过很多兼职工作。这包括校内和校外兼职，例如家教、推销、承办活动、校园代理、兼职文员……选择兼职的原因很简单，它能让我丰富我的经历，充实我的生活，增加我的感悟；赚钱和增长能力那是其次（当然后者也是我所需要的，这两者也是很多人选择兼职的原因）。

这个暑假我一共做过三个兼职。第一个是兼职文员。它是一个做基础建设的建筑公司，他们在过去的一段时间承接的是成都地铁各站的电气和单位配件的施工。建筑工程现在是终身责任制的，建筑档案需要整理归档。他们以前的档案是有问题的，所以得重新整理。而我们的任务就是重新打印文件、手写有关项目，然后让相关负责人签字盖章，最后整理文件入册。我们每天要写很多东西，而且不能乱，不能错。因为文件最重要归档保存，所以文件不能错一个字。文件很多东西是重复的和相似的，所以一不小心就会出错。而错一个字，整张纸就得重来，所以需要清醒的头脑，时时注意所写文件的内容。我们每一天要净工作八个小时，完成一百多页的工作，很多时候手指头、手臂都受不了，发酸、发疼。但是这就是工作，必须完成。从工作开始到基本完成，我一共在那里工作了四天。在工作中，我了解到了许多建筑方面的知识，丰富了我办公室工作方面的经历。

我的第三个兼职是在外面一家快餐店送餐。它是几个大学生自主创业成立的一家个性化快餐店，需要为各大写字楼送餐。工作时间是中午十一点到一点，时间不是很长，工作有一点辛苦，只是在那工作的都是川大的学生，所以大家在一起非常轻松，没有太大压力。在这里，大家一起工作、吃饭，工作之余还可以一起娱乐，有一种家的感觉。

很快，一个暑假就这样过去了，我的这个暑期实践也结束了。不是很忙，也不是很累，一切对我来说，是那樣的平淡而又充实。有人说，人生就是一个自我实践的过程。实践在己、在人、在天，而自我能够把握的部分便只能是自己，所以多经历一些就是好的。拥有了那些经历之后，你才会了解到他人的心境和思想，你才会拥有更多的感悟。

马克思主义说：“一切都是为了人的发展”。我不知道我和我们该为了整个人类的发展和每一个人的发展去做哪些事情，也不知道我们应该把这个问题放在何等的高度之上，也不敢妄议这个话题。我只能去自我思考，再带动他人思考；然后学习怎样去自我发展，再助人发展。

人总是生活在学习之中，而学习又无处不在。只要你留心留意，生活中的每一个人都将是你的榜样，而每一件物都将是你的老师。其实没有那么多的冲突和对立，也没有那么多正确与错误，有的只是不同的观点，其实都是殊途同归。苏东坡说：“腹有诗书气自华”。如果把这个意思扩大一下，那就是只要你心装能力，那变气度不凡。所以做事不需要太过功利，太过明确目的。其实能力就是在自觉不自觉中慢慢增强的，只要你把握住了手边的东西，就把握住了机会，把握住了自己。

我总是认为思考是重要的，得与失是次要的。古希腊人说：“未经反思的生活是不值得过的。”得到或失去，本身就不是独立的，也没有谁多谁少之分。它们同时存在与每一个选择之中，而又不分大小。思考的目的就在于从每一个得

与失中发现事物的内在联系和存在的意义，而不是去怨天尤人。

认识自我是重要的。在德尔斐的阿波罗神庙上刻着这样一句话：“认识你自己”。人生就是一个自我实践的过程，而自我实践便是在认识自我。离己最近的是自我，而最远的也是自我。认识自我就是要发现自我、找到自我、理解自我，从而掌控自我。当然人是不可能真正认识自我的，人只可能不断去认识自我。这便如人不是智慧的，人只可以去爱智慧一样。

这个暑期是我人生中的一段时间，而这个暑期的兼职实践也是我人生实践的一部分。在这之中，我所学到的和我所认识到的不只只是这些，还有更多的我说不出或我还没认识到。我想，这就是一个过程，所有的一切相关联着，而又各自成为主体，它们等待着我去发现，我也会一直去寻找。

作为一名大学生，社会实践很快，一个暑假就这样过去了，我的这个暑期实践也结束了。不是很忙，也不是很累，一切对我来说，是那样的平淡而又充实。有人说，人生就是一个自我实践的过程。实践在己、在人、在天，而自我能够把握的部分便只能是自己，所以多经历一些就是好的。拥有了那些经历之后，你才会了解到他人的心境和思想，你才会拥有更多的感悟。

人总是生活在学习之中，而学习又无处不在。只要你留心留意，生活中的每一个人都将是你的榜样，而每一件物都将是你的老师。其实没有那么多的冲突和对立，也没有那么多正确与错误，有的只是不同的观点，其实都是殊途同归。苏东坡说：“腹有诗书气自华”。如果把这个意思扩大一下，那就是只要你心装能力，那变气度不凡。所以做事不需要太过功利，太过明确目的。其实能力就是在自觉不自觉中慢慢增强的，只要你把握住了手边的东西，就把握住了机会，把握住了自己。

我总是认为思考是重要的，得与失是次要的。古希腊人说：“未经反思的生活是不值得过的。”得到或失去，本身就不是独立的，也没有谁多谁少之分。它们同时存在与每一个选择之中，而又不分大小。思考的目的就在于从每一个得与失中发现事物的内在联系和存在的意义，而不是去怨天尤人。

认识自我是重要的。在德尔斐的阿波罗神庙上刻着这样一句话：“认识你自己”。人生就是一个自我实践的过程，而自我实践便是在认识自我。离己最近的是自我，而最远的也是自我。认识自我就是要发现自我、找到自我、理解自我，从而掌控自我。当然人是不可能真正认识自我的，人只可能不断去认识自我。这便如人不是智慧的，人只可以去爱智慧一样。

这个暑期是我人生中的一段时间，而这个暑期的兼职实践也是我人生实践的一部分。在这之中，我所学到的和我所认识到的不只只是这些，还有更多的我说不出或我还没认识到。我想，这就是一个过程，所有的一切相关联着，而又各自成为主体，它们等待着我去发现，我也会一直去寻找。

大学是一个特殊的场所。对于我们大部分大学生来说，大学是我们在求学道路上的最后一站，而社会是我们独立生存的开始之所与最终奋斗之地。所以在大学生活中，我们不仅要钻研书本知识，也得学习融入社会。而兼职则是学习融入社会和探索人生的一个重要途径。

如果说实践是检验真理的唯一标准，那么一个人的人生实践就是检验其个人价值的唯一标准；一个人的社会实践就是检验其个人社会价值的唯一标准。这个暑期兼职，对我来说不是我的第一次社会实践了。从大一开始，我就做过很多兼职工作。这包括校内和校外兼职，例如推销员、财务发布会员、市场调查员、亚欧博览会志愿者、服务员……选择兼职的原因很简单，它能让我丰富我的经历，充实我的生活，增加我

的感悟，也能帮家里减轻负担。

这个暑假我做了三个兼职，第一个兼职是作房地产公司的财务发布会会员。这个说难也不难，就是靠一张嘴，比以前做得稍微难些，这个房子的地理位置优越，价钱自然也相对很高，公司的经理教我们如何找买家，如何与对方交谈……学会了这些就容易找到自己的客户，不需要做别的只要能联系到就给我们算一个，在外面跑，除了太阳一切都很顺畅。从这样一个简单的兼职中，就让我了解到工作的幸苦与乐趣，知道了公司的运营方式。

第二个兼职是在一个家庭似的小作坊里制作面筋，平时我们吃的烤麦肠和面筋的制作过程。每天我们需要7点多起床，先开工，十点多去吃饭，中午午休只有一个小时，之后就一直到12点半，甚至最晚到1点多，整个一天手都是在水里度过。这个活很幸苦，我们跟着老板学发面，和面，切面，卷面，煮面，浸面，称面，打包等等，还有很多杂活，都需要我们自己来干，这些做好要按着订单去送货，算账也是少不了的，让我最难忘的是那一大锅滚烫的开水，老板身上很多被烫伤的的放，毕竟都是高温，夏天很热环境不是很好，干了半个月，看看自己的手实在有些心疼，整个脱了遍皮，还有点烂的症状，这也算是我做兼职最幸苦的了，但收获却是最大的，学会了怎样去经营小生意，体会到做父母的幸苦。

第三个兼职是我参加了志愿者活动，在新疆乌鲁木齐市要举办第二届亚欧博览会，需要大学生做志愿者，我觉得这是个很难得很有纪念意义的活动，于是就报名参加了，很幸运的被选进了。中国—亚欧博览会的举办，将更好地发挥新疆东引西出、向西开放的地缘优势，有利于推动形成我国陆上开放和沿海开放并进的对外开放新格局，有利于加快新疆改革开放和现代化建设步伐，推进和密切同亚欧各国关系，促进本地区和平、繁荣、稳定和共同发展。必将进一步发挥新疆在向西开放过程中的桥头堡和枢纽作用，为新疆乃至全国的向西开放带来新的历史性机遇并展示出巨大空间和美好前景，

对拓展中国与中、西、南亚和欧洲各国全方位、多领域的经贸合作具有十分重要的意义。也因此能了解到更多文化和知识。

另外在家里自己还尝试做了个小生意，卖花生，自己家种了很多吃也吃不完，不如去买呢？和妹妹一起拔花生挖出来带到市场找了个卖菜的阿姨那，阿姨很好给我们腾了个小位置，开始我们的活动，我们配合得很好，我脑子不是很灵光，计算比较慢，就有我妹妹来做，我就负责喊和卖，别人卖8元一斤，我们比他们便宜些，卖7元一斤，呵呵，不一会我们的就卖完了，看着我们自己挣的钱心特别开心，这也是我的一种生活体验。

虽然这次社会实践不是很长，却让我从中领悟了许多东西，这些东西会让我受益终生。工作的时候要专心，全力以赴的完成本职工作。不能太在乎自己付出多少，尽量多做事，做有用的事。自己的努力一定会得到回报的。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这是领导最关心的。

不管做什么事情，即便是已近小事也要认真仔细。绝不能敷衍了事。所谓细节决定成败。人与人之间治理和体力的差异并不是太大，可是有些人就能成功，一些人总是失败，这些成败往往就取决于细节问题上。

理论脱离了实际就失去了意义，经验往往不易得到流传和推广。理论结合实际往往却可以发挥很好的效果。把实践中总结出来的经验科学化、理论化将推动社会的进步。

大学生兼职实践报告篇三

寒冷的冬天里，我们扛着沉甸甸的行李进放美的工业园，它坐落在武汉汉阳区一个偏僻的小村，名叫幸福村。进厂后，我们以排队的形式办理了所有入场手续(上厕所也要排队)，

我在心里佩服这些寒假能出来打工的同学，尤其是那些饱经风霜的小弟弟、小妹妹们。

早上天微微亮，闹钟叫起我们疲倦的身体，匆匆吃了早餐就跑去厂里(几乎每天都是跑着去的)，我们在各自的岗位上重复着同一个动作一遍又一遍，开始因为好奇和新鲜，大家都不觉得怎么累，两天后，就听到阵阵工作上的抱怨，若干学生因坚持不住而辞回家(这是他们人生的一大笔浪费)，剩余的做好了奋战一个月的准备。中午有40分钟的用餐时间，上班没休息，每天11个小时的工作时间，这样机械式的工作繁忙而无聊，有几次我都在下意识的工作，似乎在梦里，请假就是半途而废，幸好我们还有手机里的音乐陪伴，加上我们以嬉笑聊天的方式才能得以去打发这可怕的时间，每天上班一个微笑，下班一个微笑，尽管心里很不爽，只有忍着。

工厂里：

工作时间长，休息时间短，合同上丝毫没提工资和时间等问题，总是找理由扣费，，很多细节都说得太模糊，公司上下沟通，欺骗员工，遇事相互推卸责任，试图从中谋取利润，就连买扫帚也要自己掏腰包，尤其是饭菜难吃且数量少，这是我最郁闷的。

员工们：

无论做什么都得听从厂里面的安排，就会被不发工资而威胁，随便不可能请掉假，吃饭靠抢，吃饭的样子更让人可怕，人的本性被这个厂摧毁的如此厉害，他们为了产量，什么手段都想得到，员工只能埋头默默地苦干，最后能有多少工资还不为人知呢！

真的我

难忘情

社会实践，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。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每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今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。

在这里我们有喜有忧，有得有失，这次的实习有力的启发了我们的灵魂，它将作为我们生活和学习的动力激励着我们前进，孕育一颗永不言败的心！

大学生兼职实践报告篇四

目的：

大学生社会实践作为高等院校实践教育的重要组成部分，目的在于弥补学校教育教学工作的不足，丰富和深化大学生思想政治教育的实践内容，促进青年学生在理论和实践相结合的过程中增长才干、健康成长的重要课堂，从而优质成才、全面成才。

意义：

- 1、可以引导青年学生了解社会，了解国情，坚持走有中国特色社会主义道路的信念。
- 2、引导学生增强责任感和使命感，树立正确的世界观、人生观、价值观，提高学生的综合素质。
- 3、充分发挥学生的知识和智力优势，为人民群众生产和生活基本需求服务，培养学生的劳动观念和奉献精神。
- 4、合理利用课余时间，积极投身于各类社会实践活动中，全面提高自身素质，为就业做好准备。

第一次参加社会实践，我明白了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。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的必要性和重要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发，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！通过参加社会实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想与知识。

通过我的实地走访，发现农村家长学历基本为小学或者初中，甚至还有很多连小学都没有毕业。其主要原因是：城市的收入、就业机会、生活条件等各个方面都明显优于农村，学历高有能力的年轻人都不愿意留在农村，选择进城打工。从而导致农村人口呈现两极分化严重，老的老小的小。其中有两类家庭居多，第一类是父母在家务农，留在孩子身边；第二类家庭是父母外出打工，孩子留给爷爷奶奶带，即留守儿童。

先来看看第一类家庭，这些家长都是在城市里无法找到工作，不得不留在农村的，一般来说他们文化水平都很低，只有小学或者初中，全家人靠务农为生。

在孩子小的时候，父母双方必须要有一个抽出时间来带孩子，这大大影响了干农活，影响了全家的生计。为了生计，父母没有时间陪在孩子身边读书给孩子听。学前教育的缺失对孩子价值观形成、智力开发影响是巨大的。当孩子才四五岁，还没达到入学年龄时，父母就迫不及待的将孩子送入学校。父母只是想让学校去管孩子，好让自己有更多时间去干农活。由于孩子年龄小，头脑还没发育到适合学习的程度，再加上缺少学前的智力开发，让很多孩子输在了起跑线上，他们根本跟不上学校的进度。

绝大多数家长还是支持孩子学习的，他们深知务农的艰苦，想让孩子通过学习改变命运。然而愿望是美好的，生活的现实的。家长白天忙着干农活，只有晚上才能有一点点的时间顾及孩子，由于家长的学历水平都很低，根本无法辅导孩子学习，也不知道该怎么在学习上帮助孩子。就会出现这样的情况，孩子发现自己跟不上的时候，家长不知道该怎么办，也没太放在心上。等到考试成绩出来，家长发现孩子的成绩和改变命运的目标相差甚远，心急如焚。但是，自己不会教，也不会用正确方法引导孩子，很多家长就会去买一堆的习题书逼着孩子去做。孩子做完以后，家长不会帮着孩子订正，原来不会的还是不会，没有任何效果，只是徒增孩子的负担。家长看到孩子做了，就以为自己帮助到了孩子。等到下次考试成绩出来后，家长又将大失所望，渐渐的开始不耐烦，斥骂孩子，这大大激发了孩子逆反情绪，对孩子学习产生负面影响。

在了解农村父母教育理念时发现一个很大的偏见。农村父母认为，关心孩子就是在物质上给孩子钱让他们念书，而忽略了精神方面的关心，他们不会抽时间陪孩子学习，也不会关心他们学习遇到了什么困难。他们会做的大多只是，想起来时候询问下孩子学习情况，跟孩子说几句早已听出老茧的励志名言。走访时遇到过这么一个学生，由于学习跟不上，父母平时也没关心他学习，他渐渐失去了学习的兴趣，开始和社会青年混在一起。开始逃课，后来渐渐发展成根本不去上

课。而粗心的家长只是偶尔问问孩子学习的情况，孩子轻松的蒙混过关。等到家长发现孩子开始混社会时，已经过去了两个月。家长又不知道该如何挽回，打骂体罚只会将孩子越推越深，直至无力挽回。还有一些孩子，他们在学校犯了错，老师想找家长谈谈，但是家长忙于生计，对老师的帮助并不配合。即使有些家长能和老师进行信息交流，但是家长在孩子心中地位却不高，孩子根本不怕家长，家长无法管教孩子，只能眼睁睁看着孩子越走越偏。

家长对待孩子学习的态度其实十分微妙，一方面，每个家长都认为读书重要，只要孩子会读书，自己不论砸锅卖铁也会供孩子读书。而另一方面，读书无用论还是存在于家长的观念中，在他们身边，一些普通院校毕业的学生也难找到工作，周围一些没文化的孩子出去打工却能赚很多钱。这种微妙的心态造成了，如果孩子会读书家长会十分支持，如果孩子读书成绩不理想，父母会想不会念还不如打工算了。父母的这种心态一定程度上造成了中学成绩两极分化的情况，成绩好的越来越好，成绩差的父母也会另谋出路，孩子成绩越来越差。在城市，如果父母发现孩子学习成绩不理想，会想尽方法帮孩子报各式各样的补习班帮助孩子学习，很多孩子得以跟上进度，继续学习。然而，农村父母的心态使得很少有父母会逼着孩子上补习班，孩子自己因为贪玩又很少会主动提出来，因此学习一时跟不上的会越落越多，这对很多孩子成长是不利的。

再来看看另一类家庭，即父母外出打工孩子交给爷爷奶奶来带。我们实地走访出了解到，爷爷奶奶辈的学历大多是小学，很多连小学都没有读，文化水平比留在农村的父母还要低。他们根本不管孩子学习，也管不了。现在的孩子越来越贪玩，也越来越难管，爷爷奶奶很多也会溺爱孩子，一切随着孩子来。因此，孩子玩起来更加无所忌惮，很多都因为贪玩而荒废了学业，甚至有些还和社会青年混在一起。

实践之前总有听到报道，说很多农村孩子因为付不起学费而

辍学，所以我们对经济状况对学业影响也做了深入调查。我们发现，读小学和初中的父母把很大一部分的钱用于孩子教育，但是基本还能负担。但是，到了高中大学以后，基本所有的父母都开始负债供孩子上学。大多数父母选择向亲戚朋友借钱，少数向国家贷款。可见，总体上农村家庭在孩子教育上经济压力还是比较大的。然而我们在教育局询问是否有专款给予贫困孩子帮助时，我们了解到，政府有对贫困的优等生提供奖学金，以及特困生提供助学金，一些社会团体也会给予一些帮助。但是，很多困难的家庭并没有在补助的范围内，加之农村家长意识淡薄，很多可以得到补助的家庭并没有提出申请，这使得真正得到补助的家庭少之又少。在走访家长中，我们了解到，几乎所有家长认为：只要孩子会读书，家长无论如何也会供孩子上学。因此，对贫困生补助的不足并没有导致很多的孩子辍学，但是很大程度上加重了父母的经济负担。

我一直觉得农村重男轻女的思想根深蒂固，但走访中我有了新的认识。

我询问如果经济困难只能供一个孩子继续学习时会怎么选择，大多数的父母都表示无论如何都要供所有孩子上学，也有一部分表示供学习好的那个，表示选择男孩的少之又少。

1、实践出真知。这次寒假社会实践活动锻炼了我的人际交往能力，增长了见识，让我对农村教育现状有了更深的认识。增强了作为一名当代大学生的责任感和使命感。希望以后多多参加社会实践活动，提高自身素质，了解基本国情，为将来踏入社会工作打下坚实的基础。

2、希望政府相关部门继续加大对农村教育的人力、财力的投入，更多的关心关爱农村学子。

3、大力发展当地经济，努力使留守儿童越来越少。

大学生兼职实践报告篇五

转眼间我们已经度过了大学的第一个年头，进入了大学的第一个暑假。作为已经成年的大学生，我们的暑假生活不能再像以前那样无所事事。作为即将踏入社会的大学生，我们已经不能只蜗居在这个小小的校园中。面对日益激烈的社会竞争，我们的社会经验还不够丰富，还不能在社会竞争的激烈洪流中立足。所以我们要学习的东西还有很多很多。对于如何度过一个既有意义又充实的暑假，在放假前同学之间已有了热烈的讨论，我也有了自己的打算。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，不知外界社会真正有多现实。我也希望自己能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通过社会实践，找出自己在社会中存在的差距。

在临近放暑假的时候，班长给我们每一个人发了大学生暑期社会实践介绍信和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。拿到介绍信，更坚定了我暑假打工的信念，我一定要充分利用这次机会锻炼自己。

回到家中，我就开始思考关于打工的具体内容。打工说起来容易，做起来可不那么简单。我想，既然我是学汉语言文学专业的，就应该找一个和专业相关的工作。找来找去，终于找到了一个在打字复印店里当帮工的工作。因为这个工作和我的专业相关，并且在上个学期我们正好也学习了一些相关办公软件的应用，所以我感觉这些应该难不倒我。刚到那里时我先学习了复印机、传真机、扫描仪等的使用，感觉一点

也不难。但是当真的有客人来时，就有些手忙脚乱了。特别是人多的时候，又要打字，又要复印的，还要算钱收钱头都大了，就害怕算错了、印错了，忙上加忙。可是天不遂人愿，越忙越出错。刚开始的时候总需要人帮助才能适应过来，过了好长一段时间自己才能基本上应付过来。本来想在这么一个小小的复印店打工应该不会太难，可是真正做了才发现一点也不容易。这里闲的时候能把人闲的没事也要找事做，可是忙的时候真想长出三头六臂来。在炎炎夏日，屋里本来温度就高，再加上复印机、电脑等散发出的热气，有时比外面的温度还高。本以为会打字、复印、扫描等基本的内容就行了，工作了之后发现还要学会接活，名片、条幅、印章、展板光价格就要记半天。有时候遇到喜欢搞价的，几毛钱都要磨半天嘴皮子，给他说到最低价了，还嫌贵。有时候就想放弃，感觉自己是在找罪受。可是既然选择了这个工作，就要坚持下来，坚持就是胜利。

当第一次发工资时，拿到用自己努力换来的成果，突然觉得，受的那些罪都是值得的，没有付出哪里会有回报。一个多月的时间一晃而过，暑假就快结束了，我的这一份工作也已经接近尾声。经过这近两个月的锻炼，我领悟到了许多东西，也发现了自己许多的不足。新的学期就要开始了，我相信对这次实践的总结将有助于新学期的学习与生活。

在工作中，我发现自己对于在课堂上学习过的一些内容，如办公文档的使用等掌握的并不扎实。因为平时接触较少，所以对这一方面的技能掌握不够完善。但是它又与我所学习的专业密切相关，所以我更应该加强这一方面的提高。同时，我也深刻体会到不论做什么事情，就算是一件小事，也要认真仔细，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓细节决定成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，很多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些细节上的工夫，决定着事情完成的质量。这次实践对我的帮助实在不小，感谢学校给我们这次把自己推向社会的机会。让我们更好的接

触社会，了解社会，加入到社会中，加深了我们与社会各阶层人的感情，拉近了与社会的距离，也开拓的视野，增长了才干，能更好明确自己的奋斗目标。

如果你不想被生活冷却了你的斗志，那么你必须把生活这锅水煮沸。所以我一直在努力。虽然我不是最好的，但我会尽力做到最好，不管是学习还是生活、思想上，我都会努力的完善自我，一步步地、踏踏实实地做事。

大学生兼职实践报告篇六

xx年10月1号，我找到了大学中的第一份社会兼职——校园代理。我所在的是xx市再创汇科技有限公司，任务是代理销售电脑和手机，并可进一步发展自己的高校销售团队。截至xx年7月1号，我的第一个兼职阶段结束，在此期间，我售出16台笔记本电脑，8部手机，还有若干电脑配件，并初步组成了自己的销售团队。这份兼职不仅让我赚到了一笔生活费，更让我体会到许多课本中不曾学到的东西。

大学生活多姿多彩，对于刚从高考的高压中解放的我，是接近天堂般的享受。但如此轻松的生活，我觉得需要一点调味料——一份可以发展自我的兼职。大学生做兼职是常事，但要找到一份好的兼职却并非易事。

社会实践的作用在于增强大学生的社会责任感，通过积极参加社会各种活动，增加大学生社会阅历、职业阅历，并提高大学生就业竞争能力。凭着这条理念，我选择了做校园代理，随即参加了公司的面试，并成功得到这份兼职。

有太多太多的疑问，也有很多同学劝我放弃，找别的兼职，他们说也只有朋友会找你买，还有谁会找你啊。他们说的也不是没有道理，可是我这人就是这样，我不干则已，一干我就要干出名堂来。而且我进一步了解到，我所在的公司是xx年创立的，属于大学生自主创业□xx年再创汇公司被评为“百

脑汇十佳商家”与“诚信单位”，成为广州diy组装电脑最火爆的几家公司之一，在学生市场的影响力也日益提升。xx年3月份，公司日零售装机量最高突破420台大关。

总之，当我了解了公司老总的创业之路后，我很有感觉，因为我一直对创业二字很敏感，我也想成为一个成功的创业人，又从网上了解到校园代理也是学生自主创业的一种途径，所以我更加坚定了我成为一名优秀校园代理的决心。

“作为一个代理，当你的赚朋友的钱的时候，你会不会觉得过意不去呢？这是很多还没出现社会工作的学生都共同拥有的心理，但作为生意人的立场，或是客观点来想这个问题，如果你的朋友你的同学出去外面买，那么他也是给别人赚了这些钱，而买到的产品不一定就是好的，而你带他买，那他肯定可以买到一台满意的机子，这我想比任何理由都要来得重要，再者，以后你以后出社会，可能是自己做生意，或是工作，你的第一批客户可能就是所谓的熟人，只要你卖的价格合理，产品正规，你带他过来买也要车费，也要付出精力，赚钱是应该的，也是必须的！！”

这是公司老总在高校代理手册中写给我们的一段话，他说得很有道理。所以我告诉自己，作为一个校园代理，你要自信，不要觉得这个兼职低人一等，要去求人来买你的东西。无论多么难，都要撑下去，但不要丧失尊严！

我想组织一次国庆团购，于是我向还没有买电脑的好友发出邀请函，但那时学校的勤俭部上门推销笔记本，还免费送货上门，所以我有好多同学都成为了勤俭部的顾客。

有一个同学还不确定要不要买勤俭部的，我看时机到了，就上门去游说她，哪知倒被她的舍友弄得无话可说，她们说百脑汇那边都是翻新机，信不过的。我说不会吧，百脑汇xx年连续两年被专业权威媒体评为全国连锁电脑城第一名，证明百脑汇多年来的成功营运经验已获得各地商家和消费者的肯

定。可是毕竟寡不敌众，于是我灰溜溜地走了，第一单生意泡汤。

目标转向我的两位高中同学和一位大学同学，虽说她们相信我，可是不相信公司啊。这点我完全可以理解，所以我向她们保证，我们看完机子，问好价格，不满意再到别家公司，毕竟百脑汇有282家公司嘛；还有，公司给我的提成是每台电脑100，我们每人50吧。其实这期间我打了无数个电话给公司的负责人，要她们要的资料，还有一些琐碎的情况也要跟他说，比如那边有没有工行的取款机啊，我们是学生啊，你要给个实惠价啊，等等。

本来还有一个大学同学没有买的，可是她最终还是不相信我，回家和老爸一起去买了，有时想起当初她对我的抵触情绪我就会觉得很难受，我觉得买个电脑而已，我用得着这么折磨自己吗？不过还好啦，我最终是高高兴兴地带着我的3个同学去买电脑了。

我的第一批顾客，我尽心尽力，帮忙杀价，帮忙查看，我跟我的顾客说，我懂的，你要放心。其实我懂的不多，但是我相信公司不会骗我，一间骗人的公司不可能在竞争这么激烈的百脑汇生存6年，还能不断拥有新的铺面，还有接踵而至的荣誉。

还有mp3也是没有提成的吗？他说，是的。他说，好吧，我还是给你100，以后多带顾客过来哈。

回家了，我一个人，在地铁里发呆。我觉得赚钱好难，好难，而且觉得赚钱好难受，好难受。我知道我又把自己看得低人一等了，我又不自信了。不过还好，回校后洗个热水澡，打个电话回家，又好啦。

第4位顾客是我的初中同学，我真的没有想到他会找我，他在佛山的南方医科大学，离广州这边很远哈，可是还是利用礼

拜过来。那种信任，我想不出有什么词可以形容。我说你那么远，怎么不在那边买就好啦？他说有老同学在弄这个，当然要便宜老同学你啦。那一天，我们举行院运会，漫长的开幕式结束后，我马上奔赴电脑城和他们碰面，可是学校爱乐餐厅的老板老是催我回去送餐，我又找不到一个替死鬼，只能帮他问问型号，砍砍价，没能请他们吃顿饭，就火速回校了。

回来后我发现我丢在地铁站的自行车不见了，找了很久都找不到，老板娘又打电话催我马上去送饭，我只能拼命跑回宿舍，送完饭，我整个人都快垮了。

钱财往往就是这样的，来也匆匆，去也匆匆。但是又收获了一份信任，这才是我最大的欣慰。

第5位顾客就是我初中的美女同桌了，那一天中午，我正在送饭，她突然打电话过来，说再过半个小时就到电脑城了，问我有没有在电脑城，她要买电脑。我很激动，我又可以卖出一台了。可是我不在电脑城啊，于是我把我在公司的负责人的号码给她，并且打电话给公司的负责人，跟他说明了情况。可是我一激动又忘了送饭，结果老板娘又打电话来催我了，我这才清醒过来，赶紧跑去送饭。那时觉得自己真没用，一台电脑嘛，就把你乐晕啦。

同桌的电脑卖出去后，很快我的高中的同学又找到了我，说她自己还有她弟弟，还有她的表妹都要电脑，我听完很高兴啊，我的销量又有突破了。我想着拿到提成后，和他们3人一起去吃喝玩乐，毕竟好久没有聚在一起啦。

就在这期间，还有另外2台笔记本也在谈，一台是大学同学，一台是大学同学的同学的。就在我兴致勃勃向公司汇报，最近将有5台笔记本成交时，对我而言不好的消息却接踵而至。

事情的最后就是5台笔记本都泡汤了，有的是爸爸妈妈帮忙买

了，有的是和同学一起去买了，有的是自己去买了，总之就是空欢喜一场。不过她们最后都买到了自己心仪的笔记本电脑，我也就算是当了一回小丑吧，死而无憾。

不过我那高中的同学还是给我播下了希望的种子，她把她在潮州读书，想在寒假买电脑的同学介绍给我。潮州的这位素未谋面的朋友也是好样的，她把她在广州读书，也想在寒假买电脑的同学介绍给我。哈哈，来日方长，有总比没有强。

自从第五台笔记本成交后，我的销售业绩毫不见长，投入了很多，却什么也没有得到。终于，在q群了我发现了第6位顾客，也是我的初中同学。以前没有怎么联系的，就是因为这台电脑，我们之间的联系频繁了很多，哈哈，所以说这个兼职真是个神奇的东西。虽然这台电脑是我卖的最累，收入最低，耗时最长，售后最麻烦的一台，可是我乐意哈，同学就是要经常联系嘛，买不买都是小case啦，赚不赚都无所谓的，咱不缺钱。

我的这位初中同学带了他的姐姐和姐姐的同学过去，他姐姐最后还帮我介绍了一个顾客，是她的同学，也就是大四的师姐。这台电脑还不知道什么时候成交，他们又给我拨下了希望的种子。

我相信那句话，希望越大，失望越大，在一月份时候，潮州朋友的2台电脑和师姐的那台电脑也泡汤了。谈了很久的，最后还是未能成交，倒不是我的问题，是一些客观因素，这对我的'打击还是挺大的，我觉得自己办事能力确实不强。我一心想要做一个优秀的代理，可是确实很难。

心情不好的时候，我喜欢跑到图书馆啃小说，啃得天昏地暗，连饭都省了。

不过还算好运，在12月份的时候还成交了一部手机，在一月份的时候也成交了另外2台笔记本，这确实是我始料未及的。

虽然还是没能达到我这学期的销量目标，不过很接近啦，我还是很高兴的。有的时候为了自己的销量目标，觉得亏钱也要卖。

一月份的2台笔记本一台是高中同学的室友的，一台是我的代理的。12月31号晚上我和同桌要到大学城科技中心倒数，高中的同学来电话，说她的室友要买电脑，问我卖不卖。这哪有不卖的道理，马上跟她侃了几句，说提成拿后一定要一起去吃个饭啊，这是我一贯的原则，钱是用来一起花的，但前提是我要给顾客好的产品，让他们买得开心，用得放心。而且同学这么信任我，我也要好好招待她啊。

第二天，她把现金3500交给我，要我帮她带回来。顾客的要求，还有我以往的经验，加上公司负责人的指点，我帮她带回了一台她觉得“还不错哦”的电脑。只要顾客满意我也很高兴的。

我的代理的这台电脑我要千里迢迢把它运回揭阳，还要先跟同学借钱，因为我的卡里只有xx块，不够买一台电脑。哈哈，还真的很好玩，一口气带了2台笔记本回揭阳。

大二的第二学期，我通过努力，售出了8台笔记本电脑和7部手机，还有很多3台mp

4、2台mp3及很多其他电脑手机周边产品。我依旧跟上学期一样热爱着这个代理工作，依旧跟顾客带来好产品。

大一结束，我自己售出16台笔记本电脑、8部手机、mp3、mp4、u盘、电脑手机周边配件等。我感到很开心，我不仅锻炼了自己的努力，还赚取了不少生活费。在百脑汇的这段社会兼职经历是很难忘的，我学到了很多销售经验，积累了很多人脉，认识了很多事情，学习了很多电脑手机知识，进一步接触了社会，很好很值得。

大学生兼职实践报告篇七

本文目录

1. 大学生兼职社会实践报告
2. 大学生兼职沃尔玛理货员寒假社会实践报告
3. 寒假大学生兼职售后服务社会实践报告
4. 大学生兼职超市促销员寒假社会实践报告范文

在一高校内，海报栏里密密麻麻贴满兼职招聘广告。招家教、导游、翻译、促销员、服务生……种类繁多。但细心的人们会发现，部分广告暗存陷阱。比如，有的广告上只有：“促销知名手机，促销知名食品……”没有促销产品的名称，也没有公司名。

昨日，记者按一则招聘广告上的电话打过去，询问招聘单位名称，对方却告之是中介公司，保证能帮忙找到工作，并邀请记者马上去面试。大二女生黄可欣昨日称，根据一兼职招聘广告，她应聘上了一公司兼职销售。对方居然开口就要收400元服装费用，吓得她立即谎称要回老家过年不干了。

经过一番调查发现，大学生兼职的月收入普遍集中在800元以下，只有约15%的大学生月收入在800元以上。但这并不影响大学生热情参与兼职的心理。川大学生王伟称：“通过各种兼职尝试，获得的不仅仅是金钱上的报酬。”

调查显示，60%的大学生兼职目的是为了锻炼自己的社会实践能力和工作能力。也有一部分人认为自己兼职纯属一时冲动或尝试的心理。他们中认为通过兼职可以增长见识、丰富阅历、积累经验的比率达80%。无论是做家教、勤工俭学，或是自己做“老板”，他们都在不断地努力增加大学生涯中的生命宽度。

省劳动保障监察总队昨日提醒，最好到正规的大型职介中心

找兼职工作。如果是通过一些张贴小海报的中介公司，那一定要仔细查看中介公司的三证一照：税务登记证、职业介绍许可证、收费许可证和营业许可执照。

目前，一些不法分子利用虚假招聘骗取应聘者的钱财。因此，社会经验不丰富的大学生一定要仔细审视分析各类信息。比如，招聘广告中未提及兼职单位名称、具体岗位、职责，只一味强调薪酬待遇高，或只留了一个手机号码，没有公司名称和具体地址的，那一定要当心。同时，按照有关规定，用人单位不能向应聘者收取任何费用，包括保证金、培训费、服装费和建档费等。

不少大学生由于求职心切，经常会在应聘资料上不但留下自己的手机或小灵通号码，还将家庭地址、电话也一并留下。中华英才网有关人力资源专家提醒大学生，在求职时一定要注意保护自己的隐私，对于一些过于私人的信息可以不予透露。有时就会给求职者带来不必要的麻烦。

与此同时，其提醒不要盲目追求高薪而忽视了自身的安全。假如对方是个不知名的公司，在面试时最好看一下公司的有效证件，以确保其是正规公司；应当和对方签订一个协议，明确各自的权利和义务，比如工作时间、加班、报酬等都做一番约定。若以后发生纠纷，才可以此据理力争，维护自己的权益。

大学生兼职社会实践报告（2） | 返回目录

今年寒假我没有回家，而是以一名理货员的身分在沃尔玛先锋路店做了一个月的社会实践。

沃尔玛是世界五百强的知名企业，是全球零售业排名第一的公司，是跨国公司中的巨头。因此，能有幸到这样的单位参加社会实践，我觉得很自豪。

由于经营需要，沃尔玛哈尔滨先锋路店每年春节前都回面向社会招收一批临时员工，按小时计薪。今年寒假放假较早，加上我的强烈的想了解和学习沃尔玛公司运营的愿望，使得我下定决心抓住这个机会进行社会实践。

成为沃尔玛正式员工参加社会实践的道路并不是一帆风顺的。首先要联系先锋路店人力资源部并与其进行协商，确定其招聘意向和要求工作的时间。经多次协商后确定在一月九日去参加面试。时值考试周，一方面要准备考试，一方面又要为参加社会实践而奔走，弄得我真是有些疲惫了。

一月九日上午8：30我们这批三十多人来到了沃尔玛人力资源部参加面试。这其实是一次简单的面试，但仍然令毫无经验的我十分紧张。面试过程中，考官几乎毫无表情的问一些他们认为有用的信息，而我则诚惶诚恐的尽一切可能将每个问题回答得圆满。十几分钟的面试对我来说显得十分漫长。最终我还是有惊无险的通过了。

一月十九日，也就是考完最后一科的第二天，我正式参加了入职培训。培训会实有一名来自沃尔玛中山路店的培训师marily主持的。在短短四个小时的培训中，我学习了沃尔玛公司的历史、发展、公司文化、政策制度等基本情况，对公司的运营制度有了大概的了解。剩下的具体东西就只能在具体工作中去学习和体会了。培训结束后，我正式与公司签订了劳动合同，并领取了工作服装。那是一件红色上一加一条深蓝色牛仔裤。红色的上衣代表全体员工为顾客服务的一片火热的心，牛仔裤肥大而结实，几乎适合各种工作条件，为实际的工作提供了方便。这一套工作服看似简单却别具匠心，既体现了公司形象，又简单实用，难怪几乎公司所有员工都穿这样的统一服装，连店总等领导层人物也不例外。

第二天上午我到人力资源部领取了工卡，又办了工资卡。至此我正式开始了一个月的工作生涯。

实际的工作条件比想象中更加艰难，工作内容比预想中更加艰辛复杂。所谓的理货员几乎是全店最基层的员工，且不说薪酬多少，单说工作内容几乎百分之八十以上全是体力劳动，只有不足百分之二十的脑力劳动。具体的工作内容分以下几个方面：一、面位补货；二、促销位补货；三、更换、运送堆头陈列；四、做破损；五、备大单；六、顾客服务；七、其他临时性的工作。

我所在的部门是28分区92部门。部门有主管两名，全职员工八名，临时员工两名。工作排班分早班(6:50---15:30)和晚班(13:00---21:40)。每班正常工作时间为八个小时，中间吃饭休息40分钟。有时在特殊情况下还会安排白班和夜班，其中白班从8:30到17:10，夜班从21:40到次日7:00。

因为临近春节，店内工作十分忙碌。在开始工作的前两天，我只要是随主管和老员工们作一些打下手的工作内容。当然体力劳动的份量相当大，而且都是些最基本的工作。我总算咬紧牙关坚持了下来。两天过后，随着我对工作内容的逐渐熟悉，便开始随促销员去做一些独立性较强的工作。就这样又过去了两三天，我对工作内容很熟悉了，便真正独立开来，作为一名合格的员工进行正常的工作内容。

这四五天的转变过程看似简单却是十分艰难。第一天的工作就给了我一个下马威。虽然早知道工作内容不会轻松，但一天下来的体力劳动着实令毫无经验的我精疲力竭。而且陌生的工作环境也令我很不适应。是老员工们的悉心指导和促销员们的鼓励使我鼓足了勇气去坚持。我相信只要坚持下去就一定会适应，而且会在工作中学到很多东西。

接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

为了庆新年，先锋路店员工于一月二十五日在火车站附近某宾馆的大礼堂里举行了名为“员工之夜”的联欢晚会。晚会的气氛非常活跃，节目也非常精彩，所有节目都有员工自编自演，引起的掌声连绵不断，体现了员工们无穷的创造力。新老员工都满脸喜悦，边玩边吃、边聊边笑，整个大厅沉浸在一片欢乐的海洋之中。通过这场晚会不仅缓解了员工疲劳，更加强了员工团结，提高了员工斗志，为马上到来的“cny”而鼓劲。（注□cny---china new year）

传说中的“cny”终于到来了。尽管之前已做了大量准备工作，可超大的客流量和货物供配量仍然令我们感到手忙脚乱。好在这时1057#店的同事们伸出了援助之手，到这里来支援。使得工作才能有序开展。

这时的我历经十多天的工作后，对各项工作也已经了如指掌了。在我们所有员工的一致努力下，全店的销售额每天都超过了去年同期水平，也超过了今年的预计值。我也明显感觉到这几天出的大单越来越多，礼盒销售也是供不应求。同事店里还装扮了年货街，年味十足的购物环境更增加了顾客购买欲望，同时店里推出的打折、特价商品和层出不穷的买赠活动更是加大了顾客购买量。前台收银台前排起了长龙，购物车和购物篮供不应求。

我全心地投入到工作中去。随着一天天的过去，每天的我都是一样的筋疲力尽，而每天的我又可以学到不同的东西。公司的经营理念经营原则公司标准公司文化深入到了工作的每一个细节，我在每一个细微工作中尽情体验和学习沃尔玛式经营的大智慧。

积少成多是零售业的法宝。而正是利用这一法宝加上沃尔玛员工的诚实守信、追求卓越的干劲，才成就了沃尔玛今天的经济帝国大厦！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的

从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

大学生兼职社会实践报告（3） | 返回目录

年寒假我来到了清华同方售后服务部实习，因为家里的电脑出现故障却不知道如何处理，只能等专业人士来解决问题，本身我就对电脑很感兴趣，经朋友介绍就来到这里实习。

第一是要真诚：你可以伪装你的面孔你的心，但绝不可以忽略真诚的力量。第一天去服务部实习，心里不可避免的有些疑惑：不知道师傅怎么样，应该去怎么做啊，要去干些什么等等！踏进公司的办公室，只见几个陌生的脸孔用莫名而疑惑的眼神看着我。我微笑着和他们打招呼，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多很友善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声：“师傅早”，那是我心底真诚的问候。我总觉得，经常有一些细微的东西容易被我们忽略，比如轻轻的一声问候，但它却表达了对老师同事对朋友的尊重关心，也让他人感觉到被重视与被关心。仅仅几天的时间，我就和师傅们打成一片，很好的跟他们交流沟通学习，我想，应该是我的真诚，换得了老师的信任。他们把我当朋友也愿意指导我，愿意分配给我任务。

第二是沟通：要想在短暂的实习时间内，尽可能多的学一些东西，这就需要跟老师有很好的沟通，加深彼此的了解，刚到网络中心，老师并不了解你的工作学习能力，不清楚你会做哪些工作，不清楚你想了解什么样的知识，所以跟老师建立起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获缺的钥匙。通过沟通了解，师傅我有了大体的了解，一边有针对性的教我一些计算机知识，一边根据我的兴趣给予我的指导与帮助，例如我对网络布线，电脑硬件安装，系统、网络或硬件故障排除，工作原理应用等方

面比较感兴趣，师傅就让我和他一起完成电脑故障排除工作。在这次的工作中，我真正学到了计算机教科书上所没有的知识，拥有了实践经验，这才真正体现了知识的真正价值，学以致用。

第三是激情与耐心：激情与耐心，就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花。在中心时，老师就跟我说，想做电脑维护这一块，激情与耐心必不可少，在产品更新方面，这一行业就像做新闻工作，不断的在更新，这就需要你有激情去发现与创造，而你的耐心就要用到不断的学习新知识，提高自己的专业水平当中去。在一些具体的工作当中也是这样的：记得刚来公司实习的时候老板安排我学习安装winxp操作系统，我本想这应该是非常简单的事，可没想到出现了很多问题，还是在师傅一步一步的教导下，直到最后才把系统安装成功，用了整整两天的时。通过自己的摸索，调试，自此，我算是真正的弄明白了计算机的硬件安装，维护和更新。后来我又进行了各种计算机操作系统的反复安装调试，一遍又一遍的调试安装，自然有些烦，但我用我的热情与耐心克服这些困难，师傅也帮我用书面的方式整理了不少关于硬件故障的经验，比如说：我们可以在电脑启动的时候就可以通过声音来判断故障：1短：启动正常，2短：非致命错误，1长1短：显示错误，1长2短：键盘错误；计算机蓝屏的原因有：一、系统重要文件损坏或丢失引起的(包括病毒所致)，二、内存超频或不稳定造成的蓝屏，三、硬件的兼容性不好引起的蓝屏，四、硬件散热引起的“蓝屏”故障；计算机经常死机的原因有：一、系统出现错误包括病毒所致，二、主板的芯片或者其他的零部件损坏，三、显卡接触不良，四、内存接触不良，五、cpu风扇散热不良，六、计算机的电源有问题，七、硬盘出现故障等；计算机黑屏的原因：一、显示器断电，或显示器数据线接触不良；二、主板没有供电；三、显卡接触不良或损坏；四、cpu接触不良；五、内存条接触不良；六、机器感染cih病毒、bios被破坏性刷新等等。因为我师傅是硬件方面的工程师，对软件了解可能比较少吧，所以在软件方

面的故障我接触的比较少，大多客户都是中病毒引起的，直接重装系统就解决问题了。但是我觉得重装系统实在是耗费太多的时间了，所以我就自学了很多软件方面的知识以完备自己。在公司里我问师傅，查资料，一个个问题迎刃而解，自己在这方面的知识得到了充实。这些在平常的书本上仅仅是获得感性的认识，而在这里真的实践了，才算是真正的掌握了，也让我认识到了自己的不足，告诫自己，不管做什么，切忌眼高手低，要善于钻研。师傅说对每台计算机都要细心负责，具有基本的专业素养，因为细心负责是做好每一件事情所必备的基本条件，基本的专业素养是做好工作的前提。

第四是“主动出击”：当你可以选择的时候，把主动权握在自己手中。在公司的时候，我会主动的打扫卫生，主动地帮师傅做一些力所能及的事情，并会积极地寻找合适的时间，向老师请教问题，跟师傅像朋友那样交流，谈生活学习以及未来的工作，通过这些我就和师傅走的更近，在实习当中师傅就会更愿意的指导我，使我获得更大的收获。有时我就自高奋勇，独自去一些地方进行检修等故障排除。我心里感觉很高兴，因为我的主动，我巩固了我所学的知识，并且得到了师傅的认可。

大学生兼职社会实践报告（4） | [返回目录](#)

于是为了提高自己的能力,增加团队工作经验,不少人竞选班委、学生会职务;在档案上留段为日后的工作添筹码。

有了这些经验就能够解决社会实际问题了吗?答案是不够的。校园与社会环境本存在很大的区别。这就要求我们利用假期时间走进社会实践。这也是老师要求我们写社会实践论文的目的。

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。实践也是检验真理的唯一途径。

在实践中我们还可以检验自己学习的成效、检测自己的所缺,以便我们日后学习有个侧重点。另外,校园与社会环境的不同,接触的人与事也不大相同,所以我们还可以在社会实践中学到许多在校园里学不到的知识。这就形成了从实践中学习,从学习中实践的良性循环。

当今中国经济飞速发展,国内外经济不断变化,在机会越来越多的同时,也出现了更多的问题,有了更多更艰巨的挑战,这也就对人才的要求越来越高。

我们不仅要学好课本里的知识,还要主动走进社会,积极在实践中学习其他的东西,不断增加自己的经验,全方面武装自己,才能在这个社会有立足之地甚至拥有不败之地。

xx年寒假一回到家乡我就积极在家乡的一家超市找了一份寒假临时工——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。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。

我也慢慢地放开胆去尝试,其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮,但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。

在超市做促销员不能坐着,也不能在超市随便逛来荡去,得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班,但一段时间下来,还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说“天将降大任于斯人也,必先劳其胫骨,饿其体夫,空乏其身。”

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,然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。

积极的就是主动接近顾客,拉近与顾客的距离,然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静,冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法,然后再作出适当的回应,不至于慌张得不知所措。

我们必须主动努力才可能继续干下去。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。

有个事实众所周知,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,学习的理论知识很多很多,几乎是面面俱到;而在实际工作中,很可能是书本上的知识一点都用不上。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。

有时候我会想,实际操作这么简单,但为什么我们要学习那么深奥的知识呢?现在的教育真的存在很大的弊端,严重的脱离了社会实际应用吗?其实不然,在学习这些吃力的知识的同时,我们的学习能力提高了,理解能力和逻辑思维能力也增强了。

更在许多书本中教我们如何去做好自己,教我们树立自己远大的理想,这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生,我们的年龄也不小了,离走向社会工作也不远了,我们应该懂得与社会上各方面的人交往,处理社会上发生的各方面的事情,

这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会,就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会,为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了,大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生,认为读大学没什么用了,一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了,也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了;当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱,但社会上值钱的还是大学生。

这就为什么还是有许多人打工之后还想读书,甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献,也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

这次寒假社会实践我以“善用知识,增加社会经验,提高实践能力,丰富假期生活”为宗旨,利用这段宝贵的时间参加有意义的实践活动,接触了社会,了解了社会,并从社会实践中检验了自我。这次的社会实践让我收获不少。在这,我总结认为以下四点是在实践中不可缺少的。

一.在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的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。

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。

二.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。在多次的接触顾客中,我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。

三. 在社会中要克服自己胆怯的心态。开始放假的时候,知道要打假期工时,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。如哥哥所说的“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。”

四. 工作中不断地丰富知识。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。

以上是我自己在这次寒假社会实践中所学到的,是我自己认为在社会上立足所必不可少的要求。

最后我要说的是:大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地,我为我能在此生活而倍感荣幸。社会是一个很好的锻炼基地,能将学校学的知识联系于社会,我感觉学习与社会实践是密不可分的。

实践是学生接触社会,了解社会,服务社会,运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践,而不是闭门造车,实现了从理论到实践再到理论的飞跃。

增强了我认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

大学生兼职实践报告篇八

今年暑假，我通过xx市劳动保障局人力资源市场应聘到了一个在面包房收银的工作。这个面包房刚开营业，位于一个小学的校门口，店面不大，有两个做面包的师傅，就我一个服务员。我每天早上8点上班，晚上8点结账关门。因为面包房刚开业，地段不好，加上学生放假，生意很差，我想了很多办法试图增加收益，也没有取得很好的效果。我经过这一个月的社会实践，有以下体会。

就业形势严峻，要提高技能，适应社会需要。

就业问题是一个社会问题，供大于求的局面近一时期难以改变，特别是近一时期受经济危机的影响，就业严峻尤其表现突出，许昌市人力资源市场每天都是人头攒动。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，大学生也成了就业困难群体，面临“毕业即失业”的困境。大学生的就业问题，不仅关系到千家万户的切身利益，更关系到国家的经济建设和社会稳定，关系到社会主义和谐社会的构建。近年来，大学生就业一直遭遇“寒流”，而且一年“寒”过一年，已经引起社会各界的高度关注。据教育部统计□20xx年，我国高校毕业生总量达到610万，是近年来的最高值，占城镇新成长劳动力总量的一半以上。从目前的经济形势看□20xx年高校毕业生就业形势更加严峻，面临前所未有的挑战。

我在招聘现场体会到，用人单位提供的岗位也不少，主要是要求求职者有技能、有经验，真正符合条件的求职者并不多，这就是所说的结构性就业矛盾，单位需要的找不到，不需要的到处都有。市场经济适者生存，用人单位的招聘简章一般都写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这些学子社会经验又会有多少呢？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走入社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我们除了在学校要努力学习，掌握知识、掌握一技之长，多拿资格证，一专多能，外还要利用假期参加社会实践活动，认识社会、了解社会，才能适应社会的需求，为找到理想的工作奠定基础。

作为大学生首先要转变就业观念。大学生的就业预期普遍较高，迫切希望找到工资高、体面、有发展前途的职业。现在我们所说的就业难，很大程度上不是找不到工作，而是找不到“理想”的工作。体现在薪酬上，期望的薪酬明显高于用人单位的薪酬定位；体现在工作单位上，一般要求在国家机关、事业单位、国有大企业和“三资”企业，对民营和中小企业不屑一顾；体现在工作区域等上，普遍要求到东部发达地区以及大中城市，而不愿到西部欠发达地区就业。第三产业，中小企业，劳动密集型行业最能够吸纳就业的，但往往被认为是劳动强度大、工资低、最“不体面”的工作。如果不是大学生，就不会有那样高的预期值，或许更能够从容地就业。大学生去当“杀猪匠”、当高级保姆、从事擦皮鞋的工作都被称为谈不上体面没前途的职业。为什么农民工找工作容易，因为他们吃苦耐劳、干的都是城里人不愿干的苦活、脏活、累活。职业其实只有分工的不同，没有贵贱之分，在大多数人看来不体面的职业，也有人在这个行业成就了一番事业，实现了自己人生的价值。那些经济发展欠发达地区和基层、农村，虽然条件差、但人才贫乏正是我们大学生实现理想、抱负的最好地方。

作为大学生要勤学习、多实践。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。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。目前中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每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今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。我们应该重视社会实践活动，积极参加实践活动，在暑假期间学会面对现实，不管你的社会实践是一个什么样的工作，对自己都是一种锻炼，都会对你将来从事工作有很大的好处。

大学生兼职实践报告篇九

随着个人的文明素养不断提升，越来越多的事务都会使用到报告，报告具有语言陈述性的特点。相信许多人会觉得报告很难写吧，下面是小编帮大家整理的6月大学生兼职社会实践报告，欢迎阅读与收藏。

在一高校内，海报栏里密密麻麻贴满兼职招聘广告。招家教、导游、翻译、促销员、服务生……种类繁多。但细心的人们会发现，部分广告暗存陷阱。比如，有的广告上只有：“促销知名手机，促销知名食品……”没有促销产品的名称，也没有公司名字。

昨日，记者按一则招聘广告上的电话打过去，询问招聘单位名称，对方却告之是中介公司，保证能帮忙找到工作，并邀请记者马上去面试。大二女生黄可欣昨日称，根据一兼职招聘广告，她应聘上了一公司兼职销售。对方居然开口就要收400元服装费用，吓得她立即谎称要回老家过年不干了。

经过一番调查发现，大学生兼职的月收入普遍集中在800元以下，只有约15%的大学生月收入在800元以上。但这并不影响大学生热情参与兼职的心理。川大学生王伟称：“通过各种兼职尝试，获得的不仅仅是金钱上的报酬。”

调查显示，60%的大学生兼职目的是为了锻炼自己的社会实践

能力和工作能力。也有一部分人认为自己兼职纯属一时冲动或尝试的心理。他们中认为通过兼职可以增长见识、丰富阅历、积累经验的比率达80%。无论是做家教、勤工俭学，或是自己做“老板”，他们都在不断地努力增加大学生涯中的生命宽度。

省劳动保障监察总队昨日提醒，最好到正规的大型职介中心找兼职工作。如果是通过一些张贴小海报的中介公司，那一定要仔细查看中介公司的三证一照：税务登记证、职业介绍许可证、收费许可证和营业执照。

目前，一些不法分子利用虚假招聘骗取应聘者的钱财。因此，社会经验不丰富的大学生一定要仔细审视分析各类信息。比如，招聘广告中未提及兼职单位名称、具体岗位、职责，只一味强调薪酬待遇高，或只留了一个手机号码，没有公司名称和具体地址的，那一定要当心。同时，按照有关规定，用人单位不能向应聘者收取任何费用，包括保证金、培训费、服装费和建档费等。

与此同时，其提醒不要盲目追求高薪而忽视了自身的安全。假如对方是个不知名的公司，在面试时最好看一下公司的有效证件，以确保其是正规公司；应当和对方签订一个协议，明确各自的权利和义务，比如工作时间、加班、报酬等都做一番约定。若以后发生纠纷，才可以此据理力争，维护自己的权益。