

2023年大学生社会实践报告打工篇(汇总10篇)

报告的写作不仅仅是呈现事实，更要注重分析和归纳，提供有深度和洞察力的见解，以便读者能够有所启发。想要写好一篇开题报告，不仅需要扎实的学科基础，还需要有良好的写作能力和逻辑思维能力，希望以下范文能为大家提供一些参考和指导。

大学生社会实践报告打工篇篇一

这个冬日非一般的寒风凛冽。正是因为有这样的环境，正激起了我要在寒假参加社会实践的决心。

我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体会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，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用。

那么，我的社会实践活动就从我的找工作拉开了序幕。开始了我的找工作的征程。一开始，对自己手工艺期望很高，没有月薪两千不干。

经过艰苦的找寻工作，很多的地方的招聘都要有工作经验的优先，一听说我没有经验就跟我说“这样吧，你回去等消息吧，如果需要的详，我会通知你的”。

经过多次面试的失败，我总结了自己失败的原因。主要有两个方面的原因。一个方面是自己眼高手低，自己根本自身素质没有达到一定的水平，一个方面是自己没有给自己一个很好的定位，没有找准自己的位置。

总结了以前的失败的教训，摆正好自己的位置，仅正是社会实践只要有工作，能供饭吃，任何工作都干。于是我找到了一家餐饮酒楼。

老板看我人高马大，身体强壮，就让我来做传菜员。第二天，我便开始了我的寒期社会实践生活。刚开始的时候心理极不平衡。

心想来从小到大读了这么多的书，家里花了那么多的钱把我培养长大成人，可现在只能端盘子……加上传菜部领班是个小学文化的，还对我指手画脚，确实心理上很不舒服。

但是，人总是要适应自己自下而上的环境，我想踢开始就干不下去了，不行，我一定要坚持下去。要在自己的工作的环境中让自己的工作做行很轻松，首先行把自己同领导和同事之间的关系搞好。

因此我只好暂时避其锋芒。尽快地熟悉自己所在的工作环境。我所工作的地方是一个两层楼的酒楼，酒店大堂在一楼，楼上有包房，厨房在二楼，传菜间也是在厨房所以在传菜间里可以看到厨管理的机会。

厨房是厨师的战场，由其是生意非常的时候，那种场面真的就跟战场上打战一样，厨师的工具以及厨房的任何摆设和物品（包括调味品和原材料）都是厨师的武器，锅、碗、瓢、盘也为威望工作编奏出一首首生活的乐谱。墩子也叫切配，专六负责原材料的精加工，打盒负责将切好的原材料拿给灶上的师傅，并且做好装盘，菜品的装饰。

大学生社会实践报告打工篇篇二

今年暑假期间，我在东莞企石的一间洗车场里进行社会实践做暑期工，不知不觉的为期一个月的暑假工结束了。工作量很大经常一天洗一百多辆车差不多两百辆车。工作时间是重

早上8:00到下午6:30中午不下班自己找空闲时间去吃饭，实际工作时间是不定的，有好几次连续工作十二个小时。每天都辛苦工作，工资并不高每天只有40元。

我记得刚去工作时，看到人家个个都好像很熟练的样子，工作看别人工作很轻松很简单，当我投入工作时才知很累很辛苦。分给我的工作是使用吸尘机把车内的灰尘吸走，还有给汽车轮胎擦轮胎腊，刚开始时觉的不累、轻松，连续工作时间长了，就觉的腰酸背痛，脚累的发酸，工作速度比别人慢很多。我和其他人分工合作的，猛地做想赶上他们的，是有点累，不过第一次见到自己那么勤奋的样子，还蛮爽的，不过呢，后来还是别人慢的，经过几天工作熟练了工作效率也高了。

在打工这段时间里面，特别是刚去不久后穿着拖鞋去上班擦轮胎腊时轮胎腊不小心滴到脚了，脚的皮肤被轮胎腊腐蚀了大面积的皮肤没了，上班应脚痛工作的步伐都慢下来，脚伤一天比天严重了只好出去买药膏和药水，几乎快花光身上带的钱。每天晚上上下班后都是独自一回到宿舍，在孤独漫长的夜晚里一个人寂寞的躺在寝室里面的床上，真的是感觉好无助和担心，也很想念家。在老员工的问候关心，真的是让我感觉好温暖，他们教导我买一对塑料鞋穿来上班穿可以防止在次被轮胎腊腐蚀，还可以防水伤口好的快。痛工作的步伐都慢下来他们还帮助我做一些活。

经过两天的治疗和自己对自己的照顾，又可以正常和别人一样去工作、挣钱，觉得真的是好开心，还有我又重新积极地投入到工作之中去。当自己的工作做完后，主动过去帮其他人忙，经过自己的努力，老员工也对我们很满意。老板对我的业绩都很满意。

有时候喜欢仰望着天空，回忆着过去的种种，也在忏悔。妈妈说如果我再不努力学习，最多还有两年就要出来过这种生活了，而且要过一辈子，打一辈子的死工，从最底层做起。

如果不努力读书，一毕业就是失业，靠打一份低收入又累的工维持生活。我通过这次暑假工也明白了许多。我回去以后，不管怎么样都会努力的去学习的了，不为什么，不想让自己以后后悔，生活真的没有想象的那么美好，毕竟我已经成年人了，不是一个不懂事的小孩子了，那童话般的幻想也该远离了。不管怎么样，时间一直都在改变，从来没有停留过。而人也在随着时间的改变而改变。从无知到成熟，这中间会发生许多的事情，这些事情会让人从中明白许多的道理。

.....

.....

大学生社会实践报告打工篇篇三

作为一名酒店管理专业的大三毕业学生，我荣幸地参加了大三学年学校安排的实习。应聘到__酒店距今已经有了近半年的时间，转眼毕业实习也即将宣告结束。回顾这段时日，这段弥足珍贵的经历，点点滴滴都是我人生中难以磨灭的最不同寻常的回忆。这次在酒店的实习使我获益匪浅，我学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识，更重要的是，我学到了作为一个成年人，走出校园该怎样面对社会。在实习过程中，酒店给予了我足够的宽容、支持和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我的各方面均取得了一定的进步。

二、实习单位情况

__酒店坐落于一望无际的绿野之中，__级设施包括楼高十八层的豪华度假式酒店、楼高九层的酒店副楼、楼高三层的会所、购物广场、宴会场地，以及设备完善的__中心。集旅游度假、休闲娱乐、环球美食和温泉水疗于一身。

__酒店则定位为__岛最奢华优雅的酒店之一，拥有518间宽敞

舒适的客房及套房。所有客房套房情调高雅、品位奢华，又不失_独特的风土人情，为宾客带来至臻完美的度假体验。每间客房或套房均设有观景阳台，尽览高尔夫球场及度假区的天然景致。

三、实习内容及过程

我通过面试被分配到前厅部酒店前台工作，拥有了一份前台接待员的工作，拿着员工上任通知书到部门报到的时候，我的心里十分忐忑，我不知道我能否胜任这份工作。酒店前台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从酒店前台开始的。因而，酒店对前台员工的要求都会比较高，包括员工的形象、礼仪礼貌、基本素质、沟通理解能力等。酒店前台就像是酒店信息的集散中心，可以说，前台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，所以为了给客人提供满意周到的服务，酒店前台的服务人员需要对酒店的各个部门的运作都有足够的了解。

前台都处在非常忙碌的状态，团队接待或者退房时间比较集中的时候，难免要同时要面对四五位甚至更多位的客人，电话在不停地响，小孩子的尖叫哭闹，脾气不好的客人无端地发火、叫骂，即便在这种状态之下，我们还是要微笑着接待每一位客人，尽的努力为客人提供优质的服务，不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

四、实结及体会

也许，在外人看来，酒店前台的工作很简单，不可否认，曾经我也这么认为，事实上，这工作周而复始又琐碎繁杂。在这近半年时间里，我发现要想走出校园步入社会拥有一份工

作，首先要做的就是端正自己的心态，拥有一个社会人该有的心态。

作为一个成年人，要有担当，有责任心，并懂得自己为自己的行为买单。对于自己的工作，无论繁重抑或清闲，要积极主动地学习，认真努力地完成；对于失误，要自己去面对，主动承担，而不是逃避。作为一个初出茅庐的新人，我在前台的工作中不可避免地犯过很多错误，好在领导和同事也没有很责怪，给我安慰、鼓励和极大的包容，这让我非常感动。

1、成绩与收获：这些日子我学到了很多，除了学习到一些酒店前台基本的服务技能和服务常识之外，更学习到了面对就业该如何转换自己的角色，如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和工作单位的利益、如何处理同事之间的关系和上下级之间的关系，也让我了解到作为一个服务人员应该具有怎样的服务意识。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了更深层次的领悟和认知，只有亲身经历过，才会明白社会的复杂，竞争的激烈，以及自身的不足。

通过在酒店实习，我发现自己的人生观、价值观变得更加成熟，考虑事情也更加全面谨慎，可以说，酒店给了我又一次的成长。刚开始上班时，不适应长时间的站立和作息时间的来回变化，每每结束工作，都感到浑身酸痛，身体真的有些吃不消，难过的时候也想过放弃，不过最终还是坚持下来了，也更真切地体会到了父母挣钱养家的不易和他们对自己的恩情。以前在家的時候，父母疼爱、衣食无忧，在学校的时候，又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的责任，现在当自己有了一份工作的时候才发现得一切其实都来之不易。

在大学校园里，同学们互帮互助，努力学习；而在工作单位，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激

烈的竞争，停滞不前就已经等于落后。当然，不可否认，有竞争才有动力，有竞争才会有发展。前台这个岗位使我明白，社会竞争是激烈的，要想在社会上立足，就必须有勇往直前，扎实肯干。通过这次实习，我有机会比较详细地了解了酒店的组织架构和经营业务，接触到了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们拓宽了我的视野，使我更加成熟，也教会了我如何去适应社会融入社会。通过这次实习，我清楚地认识到了当今的就业形势，也找到了自己与社会的契合点，为我未来的就业做了一个良好的指引。

2、问题与不足：整个实习历程，使我看到了自己身上的优点，更为关键的是，实习也将我各方面的缺点与不足毫无保留的呈现出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。在今后的学习与工作中，我将努力提高自身各方面素质，克服缺点和不足，朝着以下几个方向努力：

最后，脚踏实地，坚持坚守，加强责任感，加强团队协作意识，努力克服自己的不良情绪，端正自己的态度，积极、热情、细致地的对待任何一份工作。

实习到现在将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜，有快乐，有苦涩，有难过，这样那样的感触真的无法用一言两语寥寥概括。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长而又难忘的，我一定会将自己实习的经历认真归纳总结，发扬自身优点，改进身不足，以崭新的自己迎接新的开端。

这一段的珍贵的实习经历无疑为我今后的学习、工作奠定了基础。最后，衷心感谢酒店的各位同事和领导，谢谢你们给予我的关心、照顾和鼓励，从你们的身上，我学到了很多很多。感谢__酒店给我的这次珍贵的实习机会，感谢酒店的栽培，让我增长了见识，体验了生活。我衷心希望__-__能够越来越好。谢谢！

大学生社会实践报告打工篇篇四

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

相信大家都吃过麦当劳，不过在麦当劳工作过人并不是很多，本来我也没想去麦当劳工作，不过在假期快到来之时，我的同学让我去面试，在假期的时候参加社会实践，在麦当劳锻炼自己的能力，我觉得自己是必须要锻炼一下了，所以我去面试了，没想到真的成功了。在说明自己的父母之后，我就准备自己在麦当劳的工作，我相信自己能够在实践中取得更好的锻炼。

将近一个月左右的假期已经过去了，俗话说：“没有实习，就没有发言权”，只有亲身经历过才会有那种超乎平常的感受。我与社会的接触并不多。在这次的实践中，我更好的接触了这个社会，了解了这个社会。我想在我毕业之后走上社会的时候能够更好的找到生活的重心。实践是检验真理的唯一标准。在课堂中，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实践是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。所以这个假期，我选择在麦当劳做了将近半个月的工作，这不到一个月的时间，让我收获良多。

总的来说，这次社会实践活动锻炼了自身的社会活动能力，了解乐社会现实，从实践中拉近了与社会的距离，认真一些社会问题，看到好多美好的，丑陋的社会现象，在社会大课堂里，经风雨、见世面，检验知识，培养能力，磨练意志，

使自身得到启迪，增强社会责任感。刚进麦当劳的第一天，我以为这是一项很容易的工作，服务员们点点餐，收收盘子，做做清洁。可是等我真正接触到这些工作的时候，才真正知道这一切是多么的不容易啊。俗话说：“台上一分钟，台下十年功。”我们只看到点膳员流畅的点餐，却不知道这一项简单的工作他们要付出多少。他们要记住众多变换不同的电话界面，我的记性不差，要背出些条条框框以及菜单等都不是难事。但收银不是在学校做考卷，死记硬背不能解决实际问题。

第一次上柜台我收银不能很好的时候做到收银七步骤，而且师傅只是给你做最简单的讲解，麦当劳众所周知的就是快，我没有想到的是带徒弟也是这么快，三天就出师。速度是他们一直强调的，顾客在进入5秒钟内要受到招呼；对每一位顾客的配餐要在1分钟内完成的；每位顾客排队购买餐点的时间都因该在5分钟以内。这些明确的数字标志着一旦穿上制服，站在柜台上，一切行动都必须是迅捷的，不能有半点拖沓。但是在呆了几天之后，我选择了去大厅。我想这里是最适合我的工作。在柜台上，我看到的只是机械的语言。在这半个多月中，我更多的体会到赚钱的不易，以及现实社会的残酷。大学只是个象牙塔，太单纯了。所以当梦想照进现实之后，很多人都崩溃了。所以我觉得这是一个给我锻炼的最佳机会。每一位新人的到来，在这里都会经历一个相当困难的时期。在这里，老员工会依仗自己的老资历对新员工呼来换去，我想到了放弃，可是很多人告诉我，现在的状态只是将来进入职场的一个缩影，所以，我无论如何都坚持了想下来。

在实践中认识社会、增长才干、提高自身素质、为日后真正进入走进社会铺定基石。我现在理解了学院为什么一直增强加强我们社会实践能力。在那里，我学到许多书本上所没有的社会实践知识，体会到了工作的一些难处，学会了如何处世，怎样把事我们怎样才能把事情做对做好，清楚了自身的不足更明确了自己以后要怎样努力去完善自己，为毕业后走上工作岗位而奠定基础。我们呢怎样才能把课本上的知识灵

活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的‘人才’?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?我想我们确实该好好思考一下我们的将来了!

回到校园的我已经懂得了什么叫自食其力，什么才叫社会的残酷了，在实践中更好的锻炼的自己，我坚信自己能够得到更多的进步。以往我对自己的未来并没有什么特别的关注，可是现在的我已经对自己的将来极度的关心了，我相信自己会在不断的努力下取得更好的进步的，只要自己不断的努力，我坚信自己能够成功。在实践中我还认识了许多同事，我相信我会在今后的日子中过的更好的，因为我一直都在努力!

假期的社会实践时候我盼望已久的事，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习。而我现在也完成了这个梦想。希望新的一年学习能更上一层楼!

大学生社会实践报告打工篇篇五

这个寒假我在一家中西餐餐厅进行了认识实践，它虽然只是一间餐厅，但它拥有一百多名员工，它的运营管理是很科学、很值得我们去学习的。我对它的设施布置、仓库管理的体会最深。

首先说明一下长春厨房制造是位于朝阳区工农大路2632号(南湖公园二号门斜对面)，收到铺租贵的因素影响，餐厅的规模不是很大。长春厨房制造是个情调非常不错的地方，没有俗气的音乐，没有大声喧哗，人们的说话声像灯光一样压得很低。装修以黑灰为主调，服务员一身黑色制服，更添神秘感。吃的东西比较丰富，西餐、日本料理和中餐都有，而且味道可口。

实践期间，部门主要安排我学习宴会，会议服务程序。同时作为中餐厅一员，也须全面掌握餐厅对客服务程序，包括预

定、点菜、传菜、看台、收银、摆台和收台等一系列服务，同时也全面了解学习餐厅物品的保管与淡季节能方案的制定与实施。在这一过程中，我由一名在校学生，在思想上逐渐成长为一名酒店职业人。实践结束时，无论从思想上，心理上，还是体能上，都得到了很大的锻炼。对自己的所学的专业知识，掌握的更加牢固，对酒店业的现状与发展前景都有了一定的了解。下面就从以下几个方面向老师汇报我的实践收获。

一、作为一名在校学生，能去认识实践，是一次难得的机遇。使我们在掌握基本理论知识后，迅速的加以实践运用。巩固学习成果。同时能对所学知识有了更进一步的深化理解，便于更好的学习。这是学业上的优势。更为可贵的是，我们在实践中成长的更加成熟，无论是思想还是心理上。由于我们一贯生活在校园中，时刻有老师、家长和同学关爱，生活可以说用无忧无虑来形容，很少接触社会，也很少吃苦。在这次餐厅实践中，困难时刻严峻的考验着我们。在餐厅工作的同时，也不可避免的同其他部门产生联系。这样，我就在不断的联系中和在正式员工的介绍下，对餐厅的客房、前厅、销售、财务和工程等部门都有了一定的了解。同时，我还主义积攒一些餐厅管理的资料，时刻充实自己对餐厅知识的储备。

二、实践期间，餐厅确实对自身成长起到了很大的促进作用。在实践结束后，回首实践全程，也发现此餐厅经营过程中存在不少不利条件。感觉最不利于餐厅经营管理的是餐厅淡旺季分明。基本上每年的10月到次年的5月为旺季，6月到9月为淡季。旺季时，住房率经常100%，可是到了淡季，0%的住房率都存在。两者相差悬殊，给餐厅经营管理上带来很大的困难。首先是人力资源的配备。往往出现，旺季时人力配备不足，淡季时，又存在人手浪费现象。这也是为什么这家餐厅聘请大量实践生的原因。实践生比例高的时候可达整个酒店员工人数的60%以上。这个差别明显的淡旺季经营，给餐厅管理，经营销售等带来很大的不便，需要几种不同的管理方案，

毕竟淡旺季管理策略不同。而且淡季时，餐厅往往还需要“倒贴”成本在里面。极大的限制了酒店的长远发展。但是这个淡旺季之分，却是受整个海南大旅游市场影响，不是轻易改变的了。如果从另一方面来说，淡旺季之分，也给餐厅带来一个休养生息的机会。旺季时，设施设备的高速运转，造成过度损耗，到淡季时，正好有个缓冲阶段，加以保养。并且在淡季时，可以组织员工培训，加强员工的技能培训，以保证旺季时的服务效果。

三、餐厅作为服务行业，从业人员的素质高低很大程度上影响着服务效果的好坏，并进一步影响服务收益。因此，应大力提高员工素质。以人力资源部为核心，为员工量身订制生涯发展规划。餐厅向来把客人的利益放在首位，目前在业内，也有人士指出，应提升员工利益的地位。因为员工直接对客服务，只有员工的需求得到了满足，才能更好的服务于顾客。这样立足于员工，服务于客人，在满足客人需要的前提下，为酒店争取最大的利益。同样，因为餐厅是服务业，因为现在追求想客人提供人性化服务，所以，我们餐厅内部管理中，也应该实施人性化管理。因为我们的基层员工是直接面向客人的，他们服务质量的好坏，直接关系我们餐厅的整体形象。而员工利益的满足程度，又影响员工上班的工作效率。所以，有一个人性化的内部管理，有一个人性化的企业文化，更能提升员工的素质。让总经理，总监走近员工，走入员工的生活，不是一件坏事。

世界一个必经步骤。每一项操作，每一个动作，每一个表情，我们都能应该给出一个依据。规范化的管理，有利于员工的服务水准的提高和餐厅管理水平的提高，全面化的管理更是必不可少的。记得我们在接待vip之前，总监总是三番四次的跑我们餐厅。一次，我对总监说，您是不是不放心我们，干吗非得重复的看？回答是：不是不放心，是确保万无一失！小到室温的多少，背景音乐的大小，墙角的卫生，植物的摆放、颜色的搭配，及其灯光的完好和安全通道的顺畅，这不光是营业区域的检查，其范围要涉及到周围几个营业区域。

在这里还应该提下投诉的问题。我在餐厅实践时，我们经理经常说，这段时间我们没有投诉，非常好。我感觉这个观点不好。许多客人在对服务不满意时，都不投诉的。并不是说我们的服务没有缺点。有投诉才有进步，我们应主动向客人了解我们的服务效果。认真虚心介绍客人的意见，我们接受投诉的目的不是处罚员工，而是对我们的经营管理敲响警钟。

另外还想强调下心态问题。作为餐厅人员，良好的心态至关重要。不要怨天尤人，应该谢天谢地，餐厅给了你这个发挥你能力的机会。我大学期间，最值得我尊敬的一位老师在我实践期间给我说过这样一句话“作为一个有前景的员工，一定不能计较眼前的细小得失，否则难以成大气”。

同时实践中，感觉旅游专业的学生凝聚力很强。一起实践的不同班级的同学都非常团结。毕业的学长都非常的照顾我们。使我们再一次感受到学校带给我们的温暖。在实践中，通过邮件、电话，很多人也给了我们很多鼓励。以上就是我这次认识实践的心得体会。

大学生社会实践报告打工篇篇六

放暑假的第二天我就去那个海尔公司报道了，跟着一个师傅到处给人移装空调，第一天由于我刚去的原因，到干活时不知道干什么。那时师傅让干什么我就干什么。起初干的并不顺手，有些东西也不知道怎么下手干，还是师傅手把手的把我给教会了。之后就越来越得心应手了。这使我明白对于我们这些还未出校门的学生来说，刚学课本上的知识是不够的，我们还要有一定的动手能力。这次工作是我认识到干某些事动手能力也是很重要的。

第一天去了我们三人就去一个客户家，给他把空调从旧房子里挪到新房子里，当时刚去都不知道空调分外机和内机。听师父一讲才大体知道空调的情况，才了解到卸空调的步骤，第一先把机器打开，收氟利昂。然后断电，仔把空调管从外

机上卸下来。然后再卸外机。卸下外机之后就卸内机。如果是挂机最后就把挂板踢下来。如果是柜机就把柜机里边的管子和线卸下来。那时我才初步了解到卸空调还有一定的步骤，少那一步也不行。混了也不行。必须按步骤来，那样才能安全有效率的把空调拆好。师傅说你先把步骤记住，以后慢慢的就熟了啊。

一开始我不会卸外机，所以就只能打个下手。因为外机需要在室外卸，所以比较危险。所以我就拽着绳子来增加安全性，一开始我就只能干带你这样的工作。拆完之后，我们就带着空调去了他们的.新房子，再给他装上。装空调就不同于拆空调了。

空调的安装

在重新安装的地方测量勘察。室外机安装位置应符合以下要求：

- (1) 地面或墙体要能承受机体的重量自振动；
- (2) 安装的部位要便于操作、调整与维修；
- (3) 外机运转时发生的噪音及冷(热)风、冷凝水不能影响他人的工作、学习和生活；
- (4) 外机周围不能有可燃性气体泄漏和爆炸物；
- (5) 外机尽可能安装于背阴地方。

室内机安装位置应符合以下要求：

- (1) 避免太阳直射在机组上，远离热源；
- (2) 内机的进、出风口处，不应有障碍物。

测量内、外机之间的距离。内、外机之间距离应小于5米，大于5米应准备新的连接铜管。

测量内、外机之间位差。内、外机之间位差距离应小于3米，否则会降低空调器的制冷能力，增大压缩机负荷，引起过载启动。

根据上述的原则确定内、外机位置后，立即安装好内机挂板，待外机与内机挂板安装牢固以后，再把连接管捋平直，查看管道是否有弯瘪现象；接下来应检查两端喇叭口是否有裂纹，如有裂纹，应重新扩口，否则会漏氟。最后，检查控制线是否有短路、断路现象，在确定管路、控制线、出水管良好后，把它们绑扎在一起并将连接管口密封好。过墙时应两个人在墙内、外配合缓慢穿出，避免拉伤；连接好管道与内、外机，并接好控制线。

大学生社会实践报告打工篇篇七

自从1月5号放假后就在思考我这个暑假怎样过才不是虚度光阴，怎样才能过的充实过的高效，其实第一次放这么长的暑假呀，自从导员宣布这个消息的时候就是无比的激动，在学校的时候心想回去好好玩玩，好好的放松不必想学习，不必想生活费，不必想在学校的一切，只要想好好的在家陪陪我爸爸妈妈，开开心心的度过着这两个月，我是8号回家的，当时记得十分清楚，那天我是早上四点到站的，下车的时候给我的第一感觉就是我终于回家了，当时马路上什么都没有，就有一个拎这行李箱背着书包的我，寒风吹进领口全身发抖不知所措，那时候天还没有亮我是在黑夜里前进，当时想起一句很出名的一句话：“黑夜给你一双黑色的眼睛让我寻找光明。”

不知不觉我到家了，推开久违的门，里面是黑黑的一片，爸妈还在熟睡着，我轻轻的放下行李包，走进我的小房间，记得我当时走的时候里面的一切，眼里不知怎么的就沁出泪水，

第一次尝试的回家的温暖，第一次知道出门在外的不容易，这时爸妈的房屋灯亮了，听见我爸爸喊我了，那种声音是多么的熟悉呀，有时候千言万语敌不过一个眼神，一句关心的话语，此时此刻我只想对自己说：“我爱你们还有这家，爱这里的一切。”

接下来的日子就是一段消沉颓废的网络生活了，天天上网，同学吃饭，朋友有请唱歌，这段时间一直持续了半个月，自己渐渐地发现不能在这样了，觉得是就是浪费我的时间，然后慢慢的想找一些工作，那样至少不算是浪费时间。

总体说来我这个暑假做了三件事情，第一件就是做了一个拜年的视频，第二件就是帮我妈妈做保险，第三件就是去新世纪大酒店打工。

回来后马上就要过年了，那时候离开学校已经有一个月了，说实在的我是十分的想念学校的同学老师还有我亲爱的室友，为了提高班级的凝聚力我和班上的几个班委在网上进行了沟通很交流，于是就合计出来一个方案想做一个拜年的视频送给大家，当时由于地域的不变给我们的工作造成了很多的不便，但是我们没有放弃，计划是这样的，我们打算收集我班所有人的照片，还有在校期间的活动时候留下的照片，以及班会的时候的照片，还有我的一段简短的视频，然后整合在一起，之前想想的时候是分工的做的，当然我一个人是做不完的，因为我我知道我一个人的力量是有限的，我需要别人一起来完成，结果我找来了，代圆圆，田震，王楠楠，章恺，我们一起做了这个视频，之后流程都很顺利没有什么大的问题，我们花了五天的时间就把视频做完了，当我们一月二十三号把视频公布的时候大家都十分喜欢这个视频，也起到了之前大家原定的目的，事后我就在想这是一件多么有意思的事情呀，以后还要多做几次，这样一方面可以提高班级的凝聚力，另一方面也可以是自己的时间得以充分的利用，总之我们都很满意这次活动。

第二件就是回家以后我知道我妈妈这几个月在做保险工作，听我妈妈说保险这东西很不好做，当时心想自己二十多岁了应该为家里承担点东西了，于是我就帮我妈妈做保险，我妈妈于是就让我帮她做，我做的都是学生险，每一张学生险60块钱，起到保一年的作用，当时我得知这个以后我觉得这个东西应该很好做吧，可是结果未然，我妈妈给我20张的任务，让我这几天把它们卖完，当时觉得没什么，于是我通过qq通过校内，通过亲朋好友，大家都不买我的保险，可是我没有放弃，在我心里始终有一个信念就是我不能让我妈妈看不起我，我一定要买出几张，就是这一份倔强，就是这点执着，让我卖出了第一张保险，那张保险对我开说意义巨大呀，我是通过一个朋友得知我一个同学已经上班了，现在身上一份保险都没有我就琢磨着能不能在他身上卖一张呢，开始也是能费劲他也没有想买的念头可是加上我的死缠烂打终于卖出了我的第一张保险，虽让仅仅是60块钱，可是对我来说意义是相当巨大的，以后的半个月里我完成了我妈妈交给我的任务，把20张保险都买了，我一共买了1200多块钱，提取了利润640块钱，我一共做了15天我就赚了640. 当时的心情是不能用语言形容的，反正是十分的开心，可是我完成的同时我也在想另一些问题，就是卖保险这东西是吃力不讨好的工作，虽然能得到利润可是总是理由朋友之间的信任，给我带来的都是欺骗，都是不安，于是就不想在做下去了，从那时起我开始想以后从事的工作绝对不能欺骗朋友，不能理由人与人的关系来得到自己的利益，那样太卑劣了，不是我的分格。

又过了一段时间，又开始了我正真的打工生涯，也是我暑假做的第三件事情，就是去酒店里面做传菜生，那段时间里留给我的太多回忆，留给我的太多不舍，让我深刻的明白了挣钱的不容易，让我知道了人心的复杂。

我是个好孩子，需要我，这句话也深深的印在我的脑海，也让我明白了，无论到什么地方都要有一颗不偷懒的心，都要有一颗真心带人的心，都要真心实意的做好每一件事情，这样才能得到大家的认可，这样才能得到大家的尊重。在这里

我也要谢谢新世纪的全体员工给我一次美好的回忆，也给我一次深刻的工作经历，谢谢你们。

这就是我暑假的实践经历，总体说来我没有浪费我的时间，在漫长的暑假生活中我学会了挣钱的不容易，我学会了为人处事的方法，也知道了自己长大了就应该为家里人承担也负担的道理，总是我学到了好多，我要谢谢我妈妈谢谢我爸爸给我机会，谢谢我大学的同学给我的帮助，谢谢新世纪的员工给我的照顾，等暑假有时间我一定还去做一些有意义的事情，这样才能不为虚度光阴而悔恨，也不会因碌碌无为而苦恼。

大学生社会实践报告打工篇篇八

现在大学生都选择在暑假时打工，那么暑假打工社会实践报告怎样写？下面本站小编整理了大学生暑假打工社会实践报告，供你参考。

白驹过隙，一转眼，我们已迎来了大学的第一个暑假，这就意味着再等到新学期开始我们可就是学长学姐了，让我不得不再次感慨时间飞逝，是啊，去年的这个时候我们还是一个刚刚毕业的高中生而已，准备用整个暑假的时间把高中三年的压抑释放出来，而现在已然是一名大学生一年有余了(当然，如果按开学时间来算自然是不大到一年)，弄不清是什么时候褪去的“新生”的外衣，但是这会儿却颇有一种“老生”的滋味。仿佛一切都在一夜之间变老，让人猝不及防。来不及多多回忆大一的生活，暑假伊始我就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！

坦白说，本打算在暑假里到工厂找一份临时工作的，遗憾的是并没有找到，附近的工厂里都没有熟人，厂子里似乎也不

缺人，远的工厂里就更不可能找到活干了（也许是不够远，后来听说许多同学都在外地打工，而没有回家，由此不免感到有些惭愧）。倒是在一开始找了一份在饭店端盘子什么的工作，不过离家较远加之还要上夜班，所以必须得住在那儿，后来让我给推辞掉了，因为那样一来几乎天天不能在家了，而我想多陪陪母亲。就这样一连十多天都闷在家里，没有找到任何工作。一天接到高中同学打来的电话，说是次日七八个同学小聚一下，心想也是，毕竟一旦开学而同学又不在同一个城市，连见面都不太可能，更别说弄一个小小的聚会了，遂决定参加聚会。

事实证明，我的决定是非常正确的，聚会那天中午一起吃饭喝酒的时候，大家无话不说，最让我受益匪浅的是，有两个同学大一一年利用空闲时间自己挣了不少工资，更重要的是他们藉此锻炼了自己在社会上闯荡的能力，此外还有一个同学就在这个暑假办了一个补习班，收了五六十个即将上高中的学生，保守估计一个暑假下来净赚几千元。其间，“社会”一词必然成为话题的重中之重，彼此交流闯荡社会的经验、趣闻，以及个人对社会的认识，一顿饭的工夫，我觉得自己的思想已经相当落后了，自己对社会的认识恐怕多半是纸上谈兵吧！因此，我自是沉默而少言，有同学禁不住问我这个暑假没出去打工？我如实诉说，不想同学竟帮我出主意，他们比较了解我的性格，有些内向，所以出的主意多半是要我突破自己，多和人打交道，说在社会上不会交际是不行的！最后，一同学说暑假有很多商场都在搞活动，恰好他姨市某大型超市的经理，说可以帮我问问她那要不要人。我欣然说好！不几天同学打来电话叫我去他姨在的那家超市工作，同时还有另一个同学和我一块。到那儿之后，工作并不是当售货员，而是这段时间超市在搞家电“以旧换新”的活动，也是顺应国家号召家电下乡的举措，而我的工作就是负责向市民宣传这一活动兼咨询员的身份。具体细节，在下文中会有详细说明。

那是一个有点阴的早晨，给我介绍工作的那位同学和我一块

去了那家大型超市，到那后与另一个参加工作的同学会面，然后我和那同学一块被引荐给给我们介绍工作的同学他姨，我们都很有礼貌的称她为姨。随后，她把我们俩领到了一个会议室，让我们在这先休息休息，过会儿会有人来告诉我们具体的工作流程等。是时，会议室已经有几人学生模样的人在那儿了。大约十分钟后，来了一个二十五六岁的男子，进门后他做了一个极其短暂的自我介绍，随即切入主题，现在由他正是为我们培训。他发给我们一人一张活动宣传传单，不等我仔细看那张宣传单，那人便像我们介绍起来：“我们这次搞的这个活动叫做‘家电下乡，以旧换新’，什么意思呢？就是说，你们看着那张传单，你看那个电视是不是标有两个价，一个是原价，另一个是以旧换新价。什么叫以旧换新呢？怎么个换发呢？传单上说的很清楚，但是我还是要跟你们讲一遍，因为你们得比一般人更加明白，你们说是不是？！”在座的有人点头，有人说是，还有人在莫名的偷笑。那人接着半开玩笑似地说道“认真听啊！这可不跟你们上课一样，上课走个神一般不会有什么严重后果，是吧？但是在这，一会没听明白给我走人。”我们都笑了。笑后想想，他说的很在理，等到真正参加工作时，如果态度不认真负责，那么结果很可能就是失去这份工作！那人仍在孜孜不倦地跟我们解释，不仅脸上的表情丰富，肢体语言也很有特色，似乎生怕我们不能理解他所说的任何一个字：“所谓的以旧换新就是把旧家电折合成一定的现金，当然这现金不能兑换，只能用于买传单上的那些电视机，旧家电不一定非得也是电视机，什么洗衣机、电磁炉的，只要是家电就行，当然手电筒是不行的。”我们又是一阵欢笑，渐渐佩服起他的幽默来，“这家电呢，不论它坏没坏，不管它坏的程度怎样，都能拿来换。当然有人会问，21英寸的旧电视跟25英寸的旧电视折合一样的钱？对！大家都知道，旧家电回收后就只是拆它的那一点稀有金属，而不管你是什么样的家电这部分的含量都是差不多的。说句实在话，旧家电值不多少钱，关键是国家补贴的那13%。不同价位的电视优惠不同，你看那传单上，是不是越贵的优惠的越多？”我看了一下，的确是。

培训临近结束，那人说道“大家都明白了吧？不懂的抓紧问……一次机会，两次机会，好，没机会啦！”我们只是笑，听他讲的那么细，谁还会不懂呢？看见我们都懂了，他接着说“好。看来大家动明白了，那现在我给你们分派一下任务和地点，咱们还有几个分店，总店这边就留两个人。一会呢，你们每人拿一摞这个传单，到时有人向你们咨询时发给他一张，再一个，不咨询的碰上了也发一张。发了他不就咨询了嘛。你们工作的地方呢，条件还是很好的，到时候在超市门口外边搭一个帐篷，你们就在那个帐篷里，有人就会过来问你们了。”之后，他给我们分了工作地点，我很幸运的留在总店。

其实，在以前我曾见过这种活动，所以这次培训效果还是比较显著的，没用多大点功夫我就熟知各项事宜。于是，不自觉的在心里做着各种各样的实景模拟，甚至在想到时要不要说普通话。想归想，还是要付诸实践才行。半个小时后，我已坐在帐篷里当起了“咨询员”，面前有张桌子，桌子右前方竖着一个牌子，上写着“咨询处”，而帐篷上也挂有横幅“家电下乡 以旧换新”。看着感觉着这些，心里莫名的感到一种自豪。原以为是两个人同在一顶帐篷里工作，不想却是分开的，超市有两个入口，可谓前后门，所以一个门口搭了一顶帐篷。不过，自己干就自己干，没什么大不了的。

我的第一个服务的对象是一位老大爷，他说一口地地道道的本地话，受他影响我怎么也说不出普通话来了。老大爷似乎对一切都很好奇，一直在问，问得很是仔细，我并没有感到厌烦，反而觉得能把我知道到表达出来，从而让别人明白，这是很令人自豪的事情。我发现在我耐心给老大爷解释的时候，老大爷的身后旁边又都聚集了好些人，他们都在全神贯注的听我讲解，忽然感到一阵紧张，在这之前我哪有当着这么多人说这么多的话过呀！我想这就是社会，这就是生活吧，与人打交道，没什么可畏惧的，想到这先前的紧张渐渐变得很淡很淡了。我尽自己最大的努力把自己知道的以及自己的理解统统告诉人们，看见他们带着一种理解了的表情离去，

真的很是欣慰！

“以旧换新”的活动只持续了四五天，之后是商场各式各样的促销活动，工作方法大同小异，都是在一直跟人说话都是待在那顶帐篷里，再热的天有顶帐篷，心里也会感到一丝凉意的，这样一直工作了十几天直到商场活动告一段落。虽然时间不是很长，但是在此期间我还是学到了许多东西，明白了许多道理，对人生也有了新的领悟。

这十几天的时间都处在跟人说话的状态，渐渐认识到说话也是一种艺术，要让别人心服口服的接受你的思想必须在说话上下大力气，要循序渐进，语气要恰当温和，要给人一种亲切的感觉。顾客是上帝，这话没错，一定要微笑待人，决不能板着一张脸，尤其是不能带着情绪上班，这是工作的大忌。社会是人的社会，在社会上就要认识人，认识更多的人，与人交流，与更多的人交流，而不能恪守所谓的不和陌生人说话，所有的一切且都是从零开始的，人和人都是从不认识到认识的，试着让自己去接受他人，同时也让别人乐于接受你。予人玫瑰，手有余香。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。真的，通过实践，你会发现你所学到的要比从书本上或者从别人那里直接灌输过来的要深刻很多倍，通过实践你把自己的知识也好，思想也好，都和实践相联系，并不从实践中学得的东西真正转化成自己的一部分了。我想实践与认识的辩证关系在高中我们就已学过了，就没必要赘述了，我想强调的是，通过亲自实践你会更加明白实践与认识的关系的！

总而言之，作为大学生的我们，一定要让自己多多参与实践，使得思想在实践中得到升华，更好的认识和适应社会生活，更好的领悟人生的真谛和做人的道理，为将来以后走出校门，走向社会打下牢固的基础！

记得当知道疯狂英语在我们学校招暑假夏令营助教时，我的心情是顿时喜悦了起来，因为自己终于盼到了这样一个机会——在暑假的时候，去一个陌生的地方工作，认识一些陌

生而又亲切的人，做一些有意义的事，然后在那个地方留下美好而难忘的回忆。之前听同学说过，当疯狂英语夏令营的助教很有意义，很难忘，是人生一段宝贵的回忆，所以这次机会来了，我一定要好好把握住。

疯狂英语助教的面试分两轮。但是，由于自己真的很想争取到这个机会，所以，即使是第一轮的面试，我也很认真地对待了。我是属于那种不轻易做决定，但是一旦决定了就全力以赴的那种人。我特意上网查了个人简历的格式，然后精心设计了自己的个人简历，将该写的都写进去了，既有所突出又做到不冗长，使简历让人看起来一目了然。然后，到面试的时间了。坐在等候室里，我回忆着自己事先试想过的问题和一些注意事项以再次提醒自己。终于到我了，我虽然挺紧张，但还是能够向面试官展示了我的热情和专业特长。通过自己的努力，第一轮面试顺利通过。

接着，是培训。现在回想过来，我觉得好在还是自己的决心够坚定以及自己有着认真的态度，才坚持了为期三个周末的培训。虽然培训不会很累，但我觉得还是够考验人的意志力的，因为这样的培训就好像平时上课那样子，还是要那么早醒，上课还经常“拖堂”，而且要利用周末的时间，不少通过了第一轮面试的人，最终因为诸如时间冲突或学习任务重(当时已接近期末考试了)的原因而放弃了。但是，我还是自觉地抵制了这样一种气氛。我抱着坚定的决心以及持着积极认真的态度，挺过了这个培训。在培训当中，我学到了美语的基本发音及领会了当一名助教所应具备的一些素质。终于，在复试中，我比较出色地通过了。当然，自己很是喜悦，因为自己的付出得到了收获。

我是安排去惠州的疯狂英语夏令营，时间是8月18号至8月27号，但我们助教要提前两天出发过去准备。所以从期末考试结束到出发，我有六天的时间。在这六天中，我做了很多准备——继续练好自己的美音音标，上网查找了很多实用的名人名言，去图书馆找了一些教人玩游戏的书籍来参考，还就

如何当好一名助教这个问题，咨询请教了一些有经验的朋友和长辈。因为我知道“不要打无准备的战”的道理，所以既然要做，就要做好充分的准备，全力以赴。更何况，我真的希望自己能实现当初的想法——做一些有意义的事，虽然夏令营的时间不是很长，但我真的希望在这不长的十天时间里能尽自己所能教给学生一点东西，起码能让他们体会到一名助教老师对待工作、对待学生的那一份热情与认真。

终于，怀着兴奋的心情，我来到了惠州市惠阳高级中学，我的夏令营助教之旅就在，这个现在回想起来充满着回忆的地方，展开了。

但是，现实超出了我的设想，又或者是我将一切都想得过于美好了。在夏令营开始的第一天，现实就弄得我身心疲累了。早上六点起床洗漱——去学生宿舍召集本班学生——集队到操场进行晨练、早读及早餐考——组织学生上好大课——小班课及午餐考——午饭午休——下午大课——小班课及晚饭考——晚饭小息——晚上小课或外教课及睡前考——工作人员开会总结。这就是我们助教每天要做的事情，看起来已经够繁琐的了，但是在这里的每一件事情当中，其实还包括着很多。比如，因为我带的是小学生营，所以不少学生都挺调皮捣蛋的，特别是男生，而且有些学生十岁都没到，早上去宿舍集队时，这些“小小学生”会出现赖床的现象，晨练过程中可能会出现受伤的情况，至于上课时又会出现学生开小差不认真听讲的情况，还有宿舍的学生安全及学生生活问题等等，都是我们助教老师要解决的。以前我也参加过一些社会实践，但是对于这次，我感觉压力是最大的，自己的担子很重，因为在这些小学生面前，我就是他们的老师，很多时候他们累的时候其实我也累了，但是为了激励他们，我必须振奋起来；很多时候遇到一些突发情况，学生慌张了，其实我的内心也很紧张，但是我必须冷静下来去处理。之前我以为来做助教就是和学生一起学习、一起玩，协助主教老师做好教学工作，让学生学一些东西，并且让大家拥有难忘的回忆就行的了。但实际情况比想象中的要困难很多。

现在还有很多或有趣或感人的事情历历在目。记得，仕浩早上起来时流鼻血，然后我和他吃完早餐到校医室，在校医室门口等校医过来的情形——其他一些学生看到我和仕浩在等，所以在还没有上课的时候，他们都陪着我俩，在校医室门口大家排排坐说着趣事笑话的情形，他们真是一群可爱的精灵啊。以前听高中的校长说过，即使她年纪大了，但因为经常和充满活力的学生在一起，她自己也感觉年轻很多。现在到我了，虽然我还属于年青的一代，但和这些90后的小朋友在一起，我真感觉自己又回到了童年，世界都变得简单快乐了很多。还记得，顺顺因为没学过英语，每次通关考试时，她都很难过关，有时她还会因为不懂而着急到哭了，我们大家看在眼里也觉得很难受，特别是我作为老师的，真有一种心疼的感觉。这也激起了我更大的决心和对学生的关爱之心，我对自己说，一定要让顺顺重拾学习的信心。所以，我利用午休的时间，过去顺顺的宿舍给她辅导。终于，在夏令营终考时，顺顺顺利通过了并取得了非常大的进步。依然记得，我们班最小的小朋友芷菡，她几乎是每个晚上大家在上小课时，都会走过我这来，可可怜怜地哭着跟我说想妈妈了，我擦着她的眼泪，安慰她说要做个坚强的好孩子，她起初答应着我，但很快，又还是情不自禁地哭起来了。看着芷菡那憋着劲哭的样子，谁看了都会心疼，很多次我看着哄着，自己几乎也要哭出来了。我跟芷菡说，老师也想妈妈，但是老师为了能让同学们都做个坚强的孩子，老师不哭；芷菡想妈妈，但是为了老师不哭，做个坚强的好孩子好吗？这时候，芷菡好像真的懂得我的意思，很认真地跟我点了头，这之后的最后三个晚上里，她真的都没哭了，而且都很适应过来了。

还有很多很多，例如文俊和沫阳两只小手“辛苦地”为我盛来汤水时，那懂事而又羞羞的表情；梁羽在课室外的窗台前真诚地跟我说着他和爸爸妈妈的事情；宿舍里一推学生扯着闹着要和我聊天的情形；生日派对里大家一起玩一起疯狂的时光；总结大会上我们班荣获“优秀集体”时大家的激动与感动……这一切一切，让我想起来都感到温暖和幸福，因为我有着一班团结、懂事、可爱的学生，我真的感到很欣慰，我

真的觉得我不枉此行。

最后，我想说的是，任何收获其实都是要通过自己的努力的，事情的开始总是比较艰难，但是一定要有信念并且要坚持自己的信念，用心去待人处事，不轻言放弃，最终的收获总会令人意想不到的。这也是我参加这次疯狂英语夏令营助教得出的最深刻的体会。

又迎来一个新的暑期，告别大一时的稚嫩、不懂事、整天只想过的舒服的想法，一直以来都没有认认真真的考虑过以后的生活，看着大四的学长学姐们在金融危机的情况下踏入社会的艰难，也渐渐的意识到所谓的社会压力，所以，为了使自己在毕业以后有更多的筹码让社会认可我，借着暑假这个机会我全身心的投入到了社会实践中，锻炼自己，磨练意志，丰富个人的社会阅历，下面就我这个暑假的经历总结此次的经验。

为了让这个暑期过的精彩又充实，，准备和同学一起去打工，以便补贴生活，减轻家庭负担和提高自己的实际动手能力。在放假前就给自己订好了暑期计划，并在高中同学的帮助下提前在家里找到了一份工作。工作内容很简单，只是做诺基亚手机柜台销售，这对于平时就做过很多促销兼职的我来说就是小菜一碟，本来自己的专业就是人力资源管理，简单说就是跟人打交道的，所以这个工作对我来说也是一次难得的历练，更何况，平时所做的促销兼职都是短时间的，一两天而已，这次的就不一样了，是要做一个多月的，像这样的底层工作对大学生来说很少能坚持下来的，所以我也很珍惜这次机会，早早的赶回家。

不过，天有不测风云。就在我回家的前夕，乌鲁木齐发生了7.5事件，我的家乡阿克苏也因此受到了影响，老板的店被砸了，我的工作也泡汤了，失望的同时也感到了痛心。在父母的安慰鼓励下，我打算在自家店里帮忙，给父母打工一样是工作。

由于是个体户，恰巧工作内容也是销售。不过办公用品的销售不同于其他的商品，他没有普通商品大的客流量，每天来看商品的人数都是有限的，很少会有观光型的客人，每个顾客过来看都是有目的的，再加上我们的销售点也只是办公用品批发的展示区，主要业务也是批发，接触的人就很少了。不过，这也给我的工作提出了更高的要求：在客流量小的情况下争取每一个客人都买我们的商品！下定了决心就开始认认真真的实干。

第一天，早早的起床准时去上班，心理有说不出兴奋，得意的带着工牌接受保安的检查，一切都显得那么井然有序。大学生就是未来社会的栋梁，是社会的希望，我想当时心中腾起的那一丝丝的骄傲应该就是所谓的主人翁责任感了吧！上午商场里没什么人，我认真的擦洗每一件商品、给办公桌办公椅打蜡、拖地扫地、保险柜开锁，新疆由于气候的原因空气中可吸入浮沉含量大，所以隔一个晚上物品上都会落上一层土，不断地打扫也成了每天的工作内容之一。做完这些就只用等待了，等着顾客的到来。

除了知道商品的价格之外，熟悉商品的性能、了解它的市场需求则显得更为重要，进一步要求就是根据这些来了解顾客的消费需求。老妈说这是长期历练才能达到的，不过这已经激发了我的斗志！再想到平时的经济学学的还可以，对这个工作更是充满了信心。意外的是我上班的第一天没有卖出一件，来看的人少之又少，老妈安慰我说礼拜一人本来就少的，这都是家常便饭了，有时一个星期都不开张的。心理似乎有些了安慰，晚上看了一部励志电影，在主角不放弃执着追求的精神感染下，第二天继续我的新鲜感。

就这样一连过去了好几天，我的新鲜感早飞到九霄云外了！随之而来的则是疲惫，精神的麻木，感觉就这样的日复一日没有丝毫的激情，更不愿早起去上班，那天老妈叫我起床，我倒觉得与其起那么早去上班还没一个顾客，还不如在家多睡一会。然后我就在老妈的脸上看到了失望与惊讶的表情，也

许她觉得那不像是我说的话，更不像一个整天嚷嚷着要做大事的一个大学生说出来的。突然也意识到自己好像做错了，一日之计在于晨，好的开端就是成功的一半，早起去上班对顾客、对老板、也是对自己的尊重！

幸运的是我坚持下来了，我做到了！做销售业不是一件简单的事情，虽然不怎么累，却是对人各方面的考验。记得有一次店里来了一个维族的老汉，他想买椅子，他很直接的问我多少钱，然后我就问他要几个，他只是点头微笑，接下来不管我说什么他都只是标准的礼貌式点头微笑，原来他听不懂普通话，他自己也不会讲汉语，只会说三个字“多少钱”，而我却不懂维语，这下好了，语言作为人与人之间的交流沟通工具传承了几千年的文化，在那一刻也失去了它独有的魅力。跟外星人交谈估计都没这么困难那！平时遇到的维族的都懂汉语，不会说的至少也听得懂，店里也只有我一个人，我急得都要冒汗的时候他还在冲我点头微笑，这时刚好有几个维族的巴郎从门口经过，我急中生智把他们给叫了进来给我做翻译，终于松了一口气，在几个可爱的巴郎的帮助下，那个老汉很开心的买了东西走了！不过想到双方无法沟通而僵持的局面，心里都起毛。为了方便，我还是找了一个维族朋友给我补习，学习在销售中沟通最基础的常用语，学的很用心，可惜无用武之地，碰到的维族人都会汉语！不过艺多不压人，会一点，都是你受益终生的财富！

不过，简单的体验让我收获最大的还是做的政府采购的标书！当然，也是我的骄傲！以前总觉得课堂上学的东西在实际中没什么用处，理论跟实际的脱节的，课堂上说的总是理想的，社会上实际的东西都太现实了，大部分都不能根据课本上来解决。这次，我总算尝到了知识的甜头。上学期公共选修课我选修了《招投标与合同管理》这门课，在老师的教导下学会了招投标的一些基本知识，虽然主要是建筑工程类的，但政府采购也属于这个范围，只是内容有些差异，没有建筑工程的复杂。记得当时做招投标作业的时候，要写大量的标书内容，记得刚开始的时候还不知道自己到底学的是什么，对

课程的题目都不理解，更不知道学了这门课到底有什么用，稀里糊涂的就跟着老师走，考试的形式特别的别开生面，在教室模拟招标会，完了之后签订合同，做合同书。为了做好这个作业，上网、泡图书馆、电话咨询，甚至亲自跑到建筑公司询问，当然更重要的是跟同伴合作共同完成的作业。记得当时做的很辛苦，做完才知道招投标有多麻烦，工序有多复杂，但是很有趣。那天老爸在看一个招标公告，但是需要做标书，我自告奋勇的说：我来做吧！我学过的。说的很轻松，以为他不会给我做，我只是说我学过招投标，没想到他一口就答应了，还说这方面全部都由我负责，大学生嘛，都学过了，应该没问题！他去买了标书，当我拿到标书的时候才意识到事情的严重性，紧张的不知所措，心理开始打退堂鼓了，问爸爸可不可以交给别人做，他却说：你不是要做么，都学过了这对你也不是难事，学习嘛，中不中标都没关系，做吧！没办法只好硬着头皮去做了。

先把标书从头到尾认认真真的反复读了几遍，不懂的地方就问老爸，按照标书的要求开始编写我自己原创的投标文件。报价表部分很简单，内容也不是我的事情，但却是最重要的部分，其他部分就需要用书面语言在法律符合的范围之内作出准确的描述，牵涉到以后可能会诉讼于法律的可能性，语言表达到位也是非常重要的，尤其是要写承诺书，一个字的失误都可能造成不可挽回的损失。小心翼翼的做，有些模棱两可的格式还打了长途问以前合作的同学，毕竟作业是大家一起做的，各个人做的都有自己的侧重点，每个人负责的部分也都不一样，所以，以防万一，能用的手段都用上了，甚至为了售后服务承诺书的一句话，还特地跑到书城去查阅资料。投标时间很紧，标书必须在两天之内做完。在学校做作业写标书时老师给了两个礼拜的时间，这次是实际操练，时间又太紧，投标书的质量就会受到影响。我用一天的时间完成了初稿，给不同的人审核，不过更多的错误却是别字，老爸说，一个字错了，在法律上条文都会反了，说得我起了一身的冷汗。第二天再一次认真的修改了投标书，由于时间及资料缺乏的原因，投标书做的很简单，但主要问题都说清楚

了，然后就小心翼翼的盖好章，按照招标书的要求封好包装，大功告成。

完成了任务，终于舒了一口气，心里忐忑的要求要去开标现场，同样的，父亲看到我这样积极主动地去参与社会的实践，欣然的同意我一同前往，他只用了一句话：“可以独当一面了！”足以鼓舞我去面对以后职业生涯中可能遇到的所有难题。简单的几个字，那也是一个父亲对子女的最高奖赏。

开标会很严肃，会上没有我的发言权，但稚嫩的脸蛋还是引起众人的小声议论，我只是不动声色的做着会议纪录。会上我见识了商场人物的魅力，问题争议时的唇枪舌剑，坚持自己的价码丝毫不动摇，双方一言一行都是对自己的维护，整个流程下来，各自都达到了自己的目的。这是我职场生涯的初体验，女强人的魅力和气质深深的吸引着我，看到她们在man世界用她们的智慧与之周旋、谈判，也对自己未来充满了信心，是的，要成为她们那样的优秀，实现自我。

有了前一次的经验，我很熟练的给老爸做了第二份投标文件，很认真的做了，老爸很满意，我尝到了用自己的知识来为他人服务的甜头，越来越坚定自己对未来从事经营方面的信念。当然，自身在各方面知识和能力等都还很欠缺，就拿那次去银行开电子汇票的事情来说吧，一张简简单单的汇票，会计学那门课也都学过，可我填了四次才把单子给填合格，作为一个大学生，填单大写要顶格写都不知道，急得我都快要哭了。真的很自卑。

虽然这次的经历经受了一些以前都没经历过的困难与挫折，但我也懂得了理论与实践相结合的重要性，这是我的无形资产。这次的打工是一个开始，也是一个起点，我相信这个起点将会促使我逐步走向社会，慢慢走向成熟。

在社会实践中我认识到培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力的重要性。书本上学到的东西会在不同的时期体现

它的价值，以后的生活中我们还要多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。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验 and 锻炼。也不要简单地把暑期打工作为挣钱或积累社会经验的手段，更重要的是借机培养自己的动手能力，认识自己的不足之处并改正！作为一名大学生，应该把握所有的机会，勇敢的去面对所有问题，充分发挥所长，相信自己！大学生之所以是大学生，其与众不同之处就是大学生的学习能力，相信自己没有什么不可以的！

这次暑期实践使我受益匪浅，当然，首先要感谢我的父母对我的理解与鼓励，并提供机会给我！在我遇到困难的时候指导我，给我提供帮助，帮我分析问题，让我在一次次的挫折经历中蜕变。同时也感谢我的高中和大学同学给我提供的帮助，相信我以后会更成熟的思考问题，成长为一个全新的我！

大学生社会实践报告打工篇篇九

一月十二号晚上到家的，十三号在家休息了一天，十四号就直奔上班去了。这工作是小刘(她不让我叫她小黑了，唉!)介绍过去的，没放假之前我们就相约好了，说寒假要出去找事做。地方就是她上个暑假打暑假工的地方，浠水商场七楼的星语广场，在那儿当服务员！

星语广场是20xx年开的一家经营餐饮与娱乐的小型公司，里面可以饮茶，吃饭□ktv□还可以打麻将。其中包括中餐，简式西餐，现磨咖啡，花式咖啡，还有各种小吃。总的来说，和我所学的专业也是很接近的，所以，我也就安心的在那儿做下了。

公司是两班倒，白班和晚班，从早上九点开始营业，一直到晚上十二点打烊。白班从早上九点到下午五点，晚班就从下午五点到晚上打烊。我们去的那天，是星期五，被分配着先

上白班。小刘算是老员工，她可以轻车熟路的上岗，我就不一样，新来的，领班让老员工李锐姐带着我，教我一些事。李锐姐是公司名副其实的一把手，在公司呆了一年多了(公司20xx年才开的)，并且，她是一个做事特别认真的人。她从最简单的开始教我，给客人倒水，收拾桌子，去厨房给客人加饭等。接着，开始教我点单，退单，送单，并且，她慢慢的把公司这一个月，短暂而又漫长，同样也是痛并快乐着。记得第一天上班，一站八个小时，腿疼的厉害，一下班，马上给老爸打个电话，说自己站不住了，让他来接我。回到家，老妈第一句话说的是：“怎么样，明天还不去吧？”我一口否决，说：“去，当然去了！”上白班的时候，我每天早上7:20起床，梳洗完毕正好8:00左右，就从家里出发，走接近45分钟，到公司！寒冬腊月的早上，是很冷的，7:20起床，对于我这个喜欢赖床的人来说，这绝对是一个考验，连老妈都不相信我可以坚持的下去。每天早上，戴上围巾手套，迎着朝阳，快步走到公司，其实，很多时候，这是一种享受。下午下班，由于忙碌了一天，我不想走路了，老爸没事时就去接我，忙的时候，我就自己坐公交回家。如果上晚班，我就下午从家里出发，晚上在公司的宿舍睡。这一个月，除了大年三十的放了一天假，就一直没休息。大年初一的去上班，我是一百个不愿意，我对老妈说：“算了，我去辞了算了，不想干了，别人都在家过年，我做的心里不平衡。”老妈说随我，可是，我还是坚持着去了！

这一个月，是公司一年里最忙的也是生意最好的一个月，每天来这里喝茶吃饭唱歌的人流量非常的大，尽管员工还比较多，但是很多时候，忙的连喘口气的功夫都没有。我最开始是出品，就要一直不停的跑腿，一天下来，感觉腿要断了。可是，我的工作状态一直都很好，吧台的调酒师也是个学徒的大学生，他说，怎么每次看你你都笑嘻嘻的？你不累啊？我回答他说，郁闷着也是累，高兴还可以缓解劳累！有时候忙起来，怠慢了一些客人，那些客人就开口骂人，对于这些人的责骂，我现在居然可以做到不予理会，一如平常笑着对他们进行解释。作为以后从事服务业的我们，是必须要学会的。

朋友开玩笑说，不会是你的脸皮越来越厚了吧?!我也不予理会了。后来，和张锐一起负责看e区的时候，每天要打扫很大一块地方的卫生，由于它离吧台和厨房远，每天不停的来回跑，实在是累的很!好在公司员工团结合作，忙不过的时候，他们都帮了我不少忙!

一月十二号晚上到家的，十三号在家休息了一天，十四号就直奔上班去了。这工作是小刘(她不让我叫她小黑了，唉!)介绍过去的，没放假之前我们就相约好了，说寒假要出去找事做。地方就是她上个暑假打暑假工的地方，浠水商场七楼的星语广场，在那儿当服务员!

星语广场是20xx年开的一家经营餐饮与娱乐的小型公司，里面可以饮茶，吃饭□ktv□还可以打麻将。其中包括中餐，简式西餐，现磨咖啡，花式咖啡，还有各种小吃。总的来说，和我所学的专业也是很接近的，所以，我也就安心的在那儿做下了。

公司是两班倒，白班和晚班，从早上九点开始营业，一直到晚上十二点打烊。白班从早上九点到下午五点，晚班就从下午五点到晚上打烊。我们去的那天，是星期五，被分配着先上白班。小刘算是老员工，她可以轻车熟路的上岗，我就不一样，新来的，领班让老员工李锐姐带着我，教我一些事。李锐姐是公司名副其实的一把手，在公司呆了一年多了(公司20xx年才开的)，并且，她是一个做事特别认真的人。她从最简单的开始教我，给客人倒水，收拾桌子，去厨房给客人加饭等。接着，开始教我点单，退单，送单，并且，她慢慢的把公司内部结构和经营模式都讲给我听。还好，我上个暑假也是做过类似的工作，所以学起来是小菜一碟。于是，不到三天，我基本上都学会了。后来，随着假期找兼职的同学很多，来了不少，人手很够，领班就让我专门负责出品，就是把客人在吧台所点的一些饮料和小吃都送过去。这一做，我就负责这件事半个月!后来，因为生意特别好，每天客人都

爆满，老板把公司内部办公室都重新装修，做成了吃中餐的房间，一共五间被叫做e区。领班又把它让我和张锐负责。张锐也是新来打假期工的大学生，我和他就一起合作了接近半个月。

这一个月，短暂而又漫长，同样也是痛并快乐着。记得第一天上班，一站八个小时，腿疼的厉害，一下班，马上给老爸打个电话，说自己站不住了，让他来接我。回到家，老妈第一句话说的是：“怎么样，明天还不去吧？”我一口否决，说：“去，当然去了！”上白班的时候，我每天早上7:20起床，梳洗完毕正好8:00左右，就从家里出发，走接近45分钟，到公司！寒冬腊月的早上，是很冷的，7:20起床，对于我这个喜欢赖床的人来说，这绝对是一个考验，连老妈都不相信我可以坚持的下去。每天早上，戴上围巾手套，迎着朝阳，快步走到公司，其实，很多时候，这是一种享受。下午下班，由于忙碌了一天，我不想走路了，老爸没事时就去接我，忙的时候，我就自己坐公交回家。如果上晚班，我就下午从家里出发，晚上在公司的宿舍睡。这一个月，除了大年三十的放了一天假，就一直没休息。大年初一的去上班，我是一百个不愿意，我对老妈说：“算了，我去辞了算了，不想干了，别人都在家过年，我做的心里不平衡。”老妈说随我，可是，我还是坚持着去了！

这一个月，是公司一年里最忙的也是生意最好的一个月，每天来这里喝茶吃饭唱歌的人流量非常的大，尽管员工还比较多，但是很多时候，忙的连喘口气的功夫都没有。我最开始是出品，就要一直不停的跑腿，一天下来，感觉腿要断了。可是，我的工作状态一直都很好，吧台的调酒师也是个学徒的大学生，他说，怎么每次看你你都笑嘻嘻的？你不累啊？我回答他说，郁闷着也是累，高兴还可以缓解劳累！有时候忙起来，怠慢了一些客人，那些客人就开口骂人，对于这些人的责骂，我现在居然可以做到不予理会，一如平常笑着对他们进行解释。作为以后从事服务业的我们，是必须要学会的。朋友开玩笑说，不会是你的脸皮越来越厚了吧？！我也不予理

会了。后来，和张锐一起负责看e区的时候，每天要打扫很大一块地方的卫生，由于它离吧台和厨房远，每天不停的来回跑，实在是累的很!好在公司员工团结合作，忙不过的时候，他们都帮了我不少忙!内部结构和经营模式都讲给我听。还好，我上个暑假也是做过类似的工作，所以学起来是小菜一碟。于是，不到三天，我基本上都学会了。后来，随着假期找兼职的同学很多，来了不少，人手很够，领班就让我专门负责出品，就是把客人在吧台所点的一些饮料和小吃都送过去。这一做，我就负责这件事半个月!后来，因为生意特别好，每天客人都爆满，老板把公司内部办公室都重新装修，做成了吃中餐的房间，一共五间被叫做e区。领班又把它让我和张锐负责。张锐也是新来打假期工的大学生，我和他就一起合作了接近半个月。

大学生社会实践报告打工篇篇十

作为一名酒店管理专业的大三毕业学生，我荣幸地参加了大三学年学校安排的实习。应聘到xx酒店距今已经有了近半年的时间，转眼毕业实习也即将宣告结束。回顾这段时日，这段弥足珍贵的经历，点点滴滴都是我人生中难以磨灭的最不同寻常的回忆。这次在酒店的实习使我获益匪浅，我学到了许多在课堂和书本上都无法学到的知识，更重要的是，我学到了作为一个成年人，走出校园该怎样面对社会。在实习过程中，酒店给予了我足够的宽容、支持和帮助，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我的各方面均取得了一定的进步。

xx酒店坐落于一望无际的绿野之中[]xx级设施包括楼高十八层的豪华度假式酒店、楼高九层的酒店副楼、楼高三层的会所、购物广场、宴会场地，以及设备完善的xx中心。集旅游度假、休闲娱乐、环球美食和温泉水疗于一身。

xx酒店则定位为xx岛最奢华优雅的酒店之一，拥有518间宽敞

舒适的客房及套房。所有客房套房情调高雅、品位奢华，又不失xx独特的风土人情，为宾客带来至臻完美的度假体验。每间客房或套房均设有观景阳台，尽览高尔夫球场及度假区的天然景致。

我通过面试被分配到前厅部酒店前台工作，拥有了一份前台接待员的工作，拿着员工上任通知书到部门报到的时候，我的心里十分忐忑，我不知道我能否胜任这份工作。酒店前台是一个酒店的门面，是客人对酒店形成第一印象的地方，是最先对客人产生影响并做出服务的部门。一家酒店的效率以及利润的创造，基本上都是从酒店前台开始的。因而，酒店对前台员工的要求都会比较高，包括员工的形象、礼仪礼貌、基本素质、沟通理解能力等。酒店前台就像是酒店信息的集散中心，可以说，前台的服务基本涵盖了酒店所能够提供的所有的服务项目，所以为了给客人提供满意周到的服务，酒店前台的服务人员需要对酒店的各个部门的运作都有足够的了解。

前台都处在非常忙碌的状态，团队接待或者退房时间比较集中的时候，难免要同时要面对四五位甚至更多位的客人，电话在不停地响，小孩子的尖叫哭闹，脾气不好的客人无端地发火、叫骂，即便在这种状态之下，我们还是要微笑着接待每一位客人，尽的努力为客人提供优质的服务，不得不说，耐心和细心是酒店每个员工都必须具备的东西。常言道：“顾客就是上帝”、“客人永远是对的”，这些是酒店行业周知的经营格言。

也许，在外人看来，酒店前台的工作很简单，不可否认，曾经我也这么认为，事实上，这工作周而复始又琐碎繁杂。在这近半年时间里，我发现要想走出校园步入社会拥有一份工作，首先要做的就是端正自己的心态，拥有一个社会人该有的心态。

作为一个成年人，要有担当，有责任心，并懂得自己为自己

的行为买单。对于自己的工作，无论繁重抑或清闲，要积极主动地学习，认真努力地完成；对于失误，要自己去面对，主动承担，而不是逃避。作为一个初出茅庐的新人，我在前台的工作中不可避免地犯过很多错误，好在领导和同事也没有很责怪，给我安慰、鼓励和极大的包容，这让我非常感动。

这些日子我学到了很多的东西，除了学习到一些酒店前台基本的服务技能和服务常识之外，更学习到了面对就业该如何转换自己的角色，如何调整自己的心态，如何处理好自己的利益和工作单位的利益、如何处理好同事之间的关系和上下级之间的关系，也让我了解到作为一个服务人员应该具有怎样的服务意识。

实习是一个很好的平台，让我们对社会有了更深层次的领悟和认知，只有亲身经历过，才会明白社会的复杂，竞争的激烈，以及自身的不足。

通过在酒店实习，我发现自己的人生观、价值观变得更加成熟，考虑事情也更加全面谨慎，可以说，酒店给了我又一次的成长。刚开始上班时，不适应长时间的站立和作息时间的来回变化，每每结束工作，都感到浑身酸痛，身体真的有些吃不消，难过的时候也想过放弃，不过最终还是坚持下来了，也更真切地体会到了父母挣钱养家的不易和他们对自己的恩情。以前在家的時候，父母疼爱、衣食无忧，在学校的时候，又有老师的关心照顾，根本就没有认真思考过自己的责任，现在当自己有了一份工作的时候才发现得一切其实都来之不易。

在大学校园里，同学们互帮互助，努力学习；而在工作单位，每个人都会为了获得更高的报酬和晋升而努力，到处都是激烈的竞争，停滞不前就已经等于落后。当然，不可否认，有竞争才有动力，有竞争才会有发展。前台这个岗位使我明白，社会竞争是激烈的，要想在社会上立足，就必须有勇往直前，扎实肯干。通过这次实习，我有机会比较详细地了解了酒店

的组织架构和经营业务，接触到了形形色色的客人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们拓宽了我的视野，使我更加成熟，也教会了我如何去适应社会融入社会。通过这次实习，我清楚地认识到了当今的就业形势，也找到了自己与社会的契合点，为我未来的就业做了一个良好的指引。

整个实习历程，使我看到了自己身上的优点，更为关键的是，实习也将我各方面的缺点与不足毫无保留的呈现出来，从而让我关注到自己未曾注重的东西。在今后的学习与工作中，我将努力提高自身各方面素质，克服缺点和不足，朝着以下几个方向努力：

最后，脚踏实地，坚持坚守，加强责任感，加强团队协作意识，努力克服自己的不良情绪，端正自己的态度，积极、热情、细致地的对待任何一份工作。

实习到现在将近结束了，这是一段令人难忘的日子，有欣喜，有快乐，有苦涩，有难过，这样那样的感触真的无法用一言两语寥寥概括。这几个月的时间是短暂的，但过程却是漫长而又难忘的，我一定会将自己实习的经历认真归纳总结，发扬自身优点，改进身不足，以崭新的自己迎接新的开端。

这一段的珍贵的实习经历无疑为我今后的学习、工作奠定了基础。最后，衷心感谢酒店的各位同事和领导，谢谢你们给予我的关心、照顾和鼓励，从你们的身上，我学到了很多很多。感谢xx酒店给我的这次珍贵的实习机会，感谢酒店的栽培，让我增长了见识，体验了生活。我衷心希望xx-x能够越来越好。谢谢！