

大学生暑期社会实践报告 大学生暑期社会工作实习报告(优质8篇)

通过竞聘报告，求职者可以突出自己的优点和特长。请大家参考下面的实践报告范文，相信能够对大家撰写实践报告有一些指导和帮助。

大学生暑期社会实践报告篇一

实习报告也是一种作业，所以完成好实习报告也是完成好作业并且获得高分的哦。然后实习报告写的主要两个方面，你在实习期间的所见所感。不妨看看相关内容！

向来看病村民讲解基本医疗卫生常识，使之明白养成爱护身体健康，“有病早投医”的习惯的重要意义，实习报告《大学生暑期社会工作实习报告》。向部分来就医的病人介绍农村合作医疗对老百姓的重要性，劝说没有加入合作医疗的病人尽早加入合作医疗。通过此次农村卫生院的实习，锻炼自己课堂书本知识的实际运用情况，尽己所能为病人排忧解难。

此卫生院是成立于xx年的一家私人卫生院，位于村里比较热闹的中心十字路口处，医生是xx年毕业医科大学一对夫妻。卫生院医疗设备简单，主要是治疗村民常见病，如发烧、腹痛、外伤等简单病症。卫生院有里外两间，外屋诊断而且作为药房卖药，里屋有病床两张，可做打针输液以及临时住院用。

：经过与卫生院医生的协商之后，在医生的同意允许下，我此次实习的内容包括以下几个方面。

(一)自己上网广泛搜罗各种医疗卫生常识，并记录下来整理好，借村卫生院这个平台向村民宣传讲解日常基本卫生常识。

借此使村民了解学习基本卫生知识以及基本自救常识。

(二)随医生出诊，详细了解病人家庭生活状况(尤其是家庭经济困难病人)，经访谈听取村民声音，掌握第一手资料，收藏起来以备将来需要，有条件时可向相关部门反映事实情况。

(三)因为在村卫生院实习，可清楚了解到来看病的村民是否加入农村合作医疗。所以，可以向参加合作医疗的病人了解他们对农村合作医疗的满意程度以及他们对合作医疗制度一些意见建议。同时，结合《社会保障概论》等相关知识向没有加入农村合作医疗的病人讲解国家农村合作医疗制度给村民带来的好处，劝说他们自愿加入农村合作医疗。

(四)照顾在卫生院临时住院的儿童。因为有些孩子的家长白天要去田间劳作或去其它村子里上班，孩子生病了，白天家里无人看管就不得不在卫生院里输液，晚上家长回来再把孩子接回家。因为学习过《个案工作》、《小组工作》、《儿童社会工作》的相关知识，再加上我本身也比较喜欢孩子，所以与在卫生院住院的孩子交流起来也比较顺利。实习期间碰到照顾的几个孩子，我都照顾的比较好，医生、家长都比较满意。

大学生暑期社会实践报告篇二

为了提高自己的实践能力，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好地学习市场营销等专业课程，我利用暑假时间到集团的_店去当销售员1个月的卖茶销售活动，此次实践活动的有关情况报告如下：

一、实践目的

由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，所以在暑假里去参加了社会实践。

在实践的前面两天就常常碰壁。俗话说”不当家不知柴米贵”，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然.然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!因为不了解销售的专业知识，在介绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂得说了些什么天书!而且往往事倍功半，磨破了嘴皮还是无功而反。

在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。在实践的这段时间我学到了要想成为一名优秀的销售员，必须要学会销售技巧，销售技巧是销售能力的体现，也是一种工作的技能。销售技巧包括对客户心理，产品专业知识，社会常识，表达能力，沟通能力的掌控及运用。常用的销售技巧有引导成交法，假设成交法，关键按钮成交法，富兰克林对比法，门把成交法，软硬兼施法，总之，做销售是人与人之间沟通的过程，其宗旨是动之以情，晓之以理，诱之以利。

还有要具有很好的沟通能力，沟通能力是一个销售人员最重要、最核心的技能，如何面对各种不同喜好、不同性格、甚至不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，这是一项很专业的技巧。本课程紧密结合实践，传授销售人员面对客户的表达和沟通技能，帮助销售人员快速改进沟通方式，提高销售业绩。

二、销售技巧

1. 推销成功的同时，要使这客户成为你的朋友。
2. 任何准客户都是有其一攻就垮的弱点。
3. 对于积极奋斗的人而言，天下没有不可能的事。
4. 越是难缠的准客户，他的购买力也就越强。

5. 当你找不到路的时候，为什么不去开辟一条？
6. 应该使准客户感到，认识你是非常荣幸的。
7. 要不断去认识新朋友，这是成功的基石。
8. 说话时，语气要和缓，但态度一定要坚决。
9. 对推销员而言，善于听比善于辩更重要。
10. 成功者不但怀抱希望，而且拥有明确的目标。
11. 只有不断寻找机会的人，才会及时把握机会。
12. 不要躲避你所厌恶的人。
13. 忘掉失败，不过要牢记从失败中得到的教训。
14. 过分的谨慎不能成大业。
15. 世事多变化，准客户的情况也是一样。
16. 推销的成败，与事前准备的功夫成正比。
17. 光明的未来都是从现在开始。
18. 失败其实就是迈向成功所应缴的学费。
19. 慢慢了解客户的消费心里，不要急于求成。

三、顾客需求

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，店老板在时销售量就高，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，诚信是成功的根本。

成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。我认为店老板就是这样一个人，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。

四、沟通技术的应用

(4)应对主动提问的顾客时，要合理运用先去评价一下顾客问题，然后寻找顾客提问原因，再找一个“垫子”

2、展示产品的技巧

(3)善于抓住顾客心理是销售成功的保证。现在的市场由于竞争激烈，顾客成了稀缺资源，而且顾客往往都有“货比三家”的习惯。因此，要想让顾客第一时间购买自己的商品，分析顾客的心理就显得至关重要。我就有过很多这样的经历，有很多顾客往往已经看上了一些产品，但因为价格等原因而迟迟不肯出手，这时就要抓住他的这种心理，向他充分介绍产品的效能，使其产生物有所值的想法。

五、顾客的心理

还有就是通过顾客的言行举止掌握其心理，不同类型的顾客往往需要不同的销售方法。以下是我在这段时间与顾客的交通

往过程中总结出来的三种顾客类型判断的方法：

1、即定型顾客的需求：有明确的问题和实际的需求，可以通过提问沟通了解需求；

3、旁观型顾客需求：七嘴八舌型销售形态。可以通过抓主要及共同的要点，分析需求，逐步帮其缩小需求范围。

通过一个多星期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。

大学生暑期社会实践报告篇三

益海（广汉）粮油饲料有限公司是西南地区大型的油脂加工企业之一，占地2余亩，总资产12.5亿元。现有生产能力：榨油厂1500吨/天、精炼厂925吨/天、中小包装840吨/天、浓香菜籽油0吨/天、膨化大豆粉300吨/天。良好的产品质量是销售的前提，为了确保公司的产品质量，我们引进了世界先进的粮油加工设备和先进的粮油检测设备，利用世界顶尖技术实现从榨油、精炼到灌装工序的高度自动化，并在中国的粮油行业中通过了iso9001200质量管理体系认证，产品质量可信度得到了保障。是知名品牌“金龙鱼”、“鲤鱼”、“香满园”等小包装植物油品牌的生产者。

7月11日，怀揣着对实习的期待，我来到了益海（广汉）粮油饲料有限公司，位于四川省的广汉市。下面我将从两个方面谈谈专业性实践体会。

刚到公司，真的很感谢后勤就给我们安排好了食宿。套二的房子，我和同学一人一间卧室，这里家电齐全，水电全包，下班没事可以看会儿电视，离公园，夜市也近，可以散散步

逛逛街。在公司吃饭，个人感觉伙食不错，夏天每天中午都会送冷饮，比如冰粉，银耳汤等等，每天一个花样。其次，短短的一个多月公司也举办了好几个活动，比如篮球赛，吃西瓜大赛，亲子活动，义工活动等等，所以在这儿并不枯燥。

在公司办理了入职手续后，后期公司安排了两天的入职培训。刚开始我到了工厂品管部，因为健康证还没办好，所以在部门的第一周都是在看他们企业内部工作手册。里面包含了油脂，粕，水质，进出厂辅料的检验方法以及一些仪器的维护等等，看到他们的企业标准，确实比国家标准高了很多，毕竟金龙鱼嘛。

空闲和经理主任交流时，感觉她们都特别牛，对于国家标准不管是检查方法还是质量指标，都了如指掌，说的头头是道，想到自己很是惭愧。平时观察前辈们的日常工作，发现学校学的东西太管用了，很多实验都做过，只不过这里仪器都是进口的，一个实验很快就会完成，最重要的是这里做实验不像学校，学校平时的实验结果都知道，为了得到结果还要绞尽脑汁费尽办法得到已知的结果，所以我觉得反而在工厂化验室做实验会更轻松些。

在我的健康证下来后，由于实习期短，就被安排在粮化实验室，主要负责粕及原粮的常规检查，也给前辈们打打下手。在品管工作都是些专业内的东西我就不说了。总之，在油厂做品管对于我们油脂专业的学生来说还是很容易上手的，前提是你在学校认真学习过。

再者每天工作有空余时间我都会去精炼厂、榨油厂了解工艺，这里确实和书上及阳光油脂不一样，他们的工艺确实更加先进，节约成本，也算长见识了。后来我也去了面粉厂参观，在品管及生产部大致了解了一下工作流程，这里对于我们油脂专业的学生讲，确实是外行小白，但对于食科及粮工专业的学生却是行家，这里有个食科的同学在实习，他告诉我这里的仪器及实验，在学校也是学过做过的。

在我们油厂的前辈们都很有经验，比如测一个色泽，几秒钟就ok□可对于我来说一个一个的色泽调试要花几分钟。在实验室我也犯过错，有一次电脑登记出厂皂脚时，没有注意到取样员把日期填错了，我也就跟着错，幸亏领导及时发现，虽然只是被训了几句，但我相信以后再也不会犯这种错误了，而我也从中学到了做任何事都一定要严谨。说了那么多，其实我认为如果想在自已专业混好，最重要的还是学习，做事情要严谨，要一丝不苟。

最后，实习期结束真的就要离开这里了，这一天来的这么快，也来的这么慢。首先，感谢益海给予的这次实习机会，也感谢强大的学院在背后默默的支持。谢谢前辈们在工作中耐心的教导，也感谢自己在工作中慢慢适应没有放弃。这一个月来，有苦也有甜。作为同事我从他们日常工作中明白了，能重复做好一件简单的工作，那也是一件了不起的事情！一丝不苟，不能好高骛远。作为朋友在交谈中也明白了，一个企业人和校园人明显的区别。

对于我来说，在暑假期间实习是一件特别有意义的事情。在这里所学到的知识，再联系学校学到的理论知识，必将在油脂行业受用终身。

大学生暑期社会实践报告篇四

当一个人感受到社会道德和社会秩序对他的重要性，了解到社会上多数人对他的期望时，他就与社会有了一种连结。要想让残疾少年适应环境，需要有强大的后盾，使他们与社会发生连结。家的教育就是爱与责任的传递，在实习的过程中，我们以家的形式，赋予生命一种顽强的自我修复功能在废墟中挺立。

关键字：偏差行为社会连结理论自我认知

(一) 实习情况综述

____年3月5日至5月21日，我们一行九人平均分成三个小组，在武汉市社会福利院康复区开展了为期十周，每周五、六、日分别由一个小组负责的社会实践活动。我们选择武汉市社会福利院，主要有两个原因：一是以前在这里作义工，与他们建立了友好的关系；另外，我们了解到他们的实际困难：即那里十位年龄在13——18岁不等，文化水平在小学三五年级之间的残障少年，无人授课、无处求学；同时，他们在自我认知、文化知识、社会生活技能等方面存在欠缺。（注：除了这些智力正常的残疾少年，康复区还有成年人和弱智青少年，鉴于时间、精力和能力的局限，我们和他们只作简单的交流，未建立专业关系。）

针对这一情况，我们制定了总体实习计划：先联系我校附小彭英校长，动员小学生捐课本、习题集、工具书、课外读物等一百余本。然后，以作义务老师的方式，与他们顺利地建立专业关系。工作方法上，以小组活动与个案工作结合、辅导与管理相配合的方式。我们的目的是：运用社会工作的价值方法和技巧，使青少年偏差行为得以纠正，在协助他们形成正确自我认知的基础上学会学习、学会交往；最终学会自我管理，即他们自觉、自动和自主改变自己的行为。

(二) 实习的意义

由于实践经验的不足和理论知识的欠缺，“实习”解决问题的功能没有充分体现出来。突出体现的是“实习”作为“第二课堂”的教育功能，主要表现在以下几个方面：

第一，在专业认同方面：

与案主的正式接触中，我们认识到专业工作与一般助人活动的实质区别，从而对自己的专业有了客观全面的认识。一般助人活动的随意性，决定了它缺乏严密的组织性、前后相继的系统性、解决问题的彻底性，它是一种插入式的人文关怀。对于“义工”来说，志愿活动疏导了自己助人的意愿，满足

自己了解弱势群体生活状态的需要。对于受助者来说，他们享受了一种探望式的关怀。活动结束后，便各自回到原有的生存状态中，对改变他们的弱势群体地位没有本质的作用。

社会工作是一门科学更是一门艺术，它要求组织性、系统性和彻底性相统一。如果说“志愿活动”是可以随便排列的卡通画面，那么“社会工作”就是设计动画片；如果“义工”过年的时候送给小白兔成筐萝卜，“社工”既要送给他们萝卜籽，还要教会他们种萝卜的技术；如果说“志愿活动”传达了社会对弱势群体进行人文关怀的信号，表达了社会接纳他们的至诚意愿，那么，“社会工作”要做的是把这种美好的意愿落到实处。

对于社会工作者来说，社会工作是一种渗透，是一种要为案主的未来长久的幸福负责的系统工程。社会工作意味着在付出的同时寻求接纳，在相互接纳中承担责任。它“助人自助”的工作理念和对案主生存状态的神入，从一开始就决定社会工作没有轻松和真正的开心可言——在案主的问题解决以前。

第二，对自己的再认识：

我们对自己的定位开始由“社会人”转变为“社会工作者”。在体会到自身价值的同时，坚定了作社会工作的信念。

他们是因为上天自己的失误，而先天残疾的孩子。他们因为下肢残、侏儒、皮肤病、脸上覆盖性红斑、视听障碍、发音不清等生理原因，幼时被父母遗弃。生命以这种形式出现，督促我们去珍惜自己的健全。至少，我们该把在空虚和抱怨中虚掷的时间，分给他们一些。有人说，看一个人的人品如何，看他对穷人的态度即可；我认为，从一个社会对生活不能自理者的态度中，也可以瞥见其文明程度。一个健全的社会，该为一切成员提供健全灵魂的空间，提供维护生命尊严的条件。体会到这一切的时候，我明白了作为社会工作专业学生

的使命感和责任感。

小鱼还经常去老年大学那边练电子琴，刚学两个星期，书法已经相当不错了。后来她主动申请外出上学，现在在武汉某电脑外语学校上学，该校已免费接受多位残疾人。走之前她给我看《圣经故事》，封面写着“何____送给____钊，____年__月__日”；下面还有图画——一把刀、一个箭头指向一条鱼、一个新日期。她说那是别人送给小钊的，小钊去那个电脑学校上学，就转送给她了。小钊是刀，她是鱼，她还说她看完的时候也会送给其他人的。

4，被辞以后，拒领工资

每次开饭的时候，都会有一个一袭白衣、五官端庄、20岁左右的女孩为他们打饭。我一直以为她是工作人员，后来才知道她是从那个电脑学校学成回来的。她向我们讲述了这么一件事。一次她去一家饭店应聘，因为没有把自己的缺点暴露出来，她得到了那份工作。可第二天老板把她辞了，说：“这样的人，我不能要！”然后让会计给她一天的工资。她拒绝了那一天的工资，因为老板伤害了她的自尊。我们一直不知道她的缺点在哪，后来她去洗手的时候我们才发现她没有左手，但是看她为孩子们打饭时的娴熟与麻利，我们相信她完全可以胜任那份工作，然而老板在乎的不是这个。

注：每次有人来的时候，小鱼和小苏都是大家的重点关心对象。某部队女兵集体认“小鱼”作妹妹，即节假日接她过去；小苏是院里重点培养对象。因此他们就比较优秀。

(六) 实习的不足之处和建议

初次实习时，工作安排上有许多不成熟和不合理的地方，主要有以下四点：

1， 价值观的影响远大于专业技能的应用，理论知识的缺乏使

我们的工作先天不足

- 2, 朋友间的关怀大于专业关系的作用,
- 3, “随机应变”式的介入取代了有计划、有组织的工作安排。
- 4, 实习中遇到的问题不能有效地反映、解决

实习中出现这样的问题, 主要是因为缺少一套完整有序、有切实可行的运行模式。从实质上说, 我们的实习是时间较长的志愿活动, 而没有表现出专业助人活动的特点。我们可以从以下几个方面作常识性的试行:

1建立校方和实习单位的简单联系, 与负责人建立良好关系有利于建立良好的专业关系。

2老师、同学、实习单位之间要有定期的交流。

3实习时小组要制定工作的明确目标和粗计划, 并定期作简单地评估。

4中多涉及关于特殊群体的知识, 比如残疾人、爱滋病人、吸毒者等。

大学生暑期社会实践报告篇五

一、实践公司概况

某某公司设在***, 面向全国, 以提供商业投资, 房地产开发, 商品和市场的开发经营管理为主要经营理念, 并不断开拓全国市场。公司具有多年的资本投资, 资本运作经验, 公司内部分别设有业务部、工程部、招商部、物业部、营销部、财务部等部门。这家公司规模目前虽然不是很大, 但里面人才济济, 卧虎藏龙, 可以学习到不少东西。

二、主要实习内容

大学的最后一个暑假，我的社会实践活动在炎热的暑气里拉开了序幕。一开始，对自己的能力期望很高，一定既要工作又要工钱。经过艰苦的工作找寻，发现很多公司企业都需要的是有工作经验的人，至少需要的是应届毕业生，很少有地方愿意为还未毕业的大学生提供一个锻炼平台。想想也许是自己要求太高，没有给自己一个很好的定位，总结了经验教训之后，重新调整自己，便跑到了机会更多更能锻炼自己的大都市上海去。凭着自己良好勤恳的态度，终于得到了一个实习的机会。于***在***公司进行实习。

此次作为一个实习生，我主要是配合销售助理的工作，管理销售的相关文档，如订单处理，与客户、各代理店的协调沟通等；负责管理、归类、整理、建档和保管公司销售合同及其他营销文件资料；制作、编写各类销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告，答复领导对销售情况的质询；收集整理市场行情、价格，以及新产品、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考；协助销售人员做好上门客户的接待和电话来访工作；在销售人员缺席时，即使转告客户信息，妥善处理。

销售是一份很需要学问的工作，作为销售助理，每天也需要接触不同的客户，客户的问题是多种多样的，每天都在处理一些复杂的小事，一步步锻炼着我，让我改掉了一些学生姿态的处理行为。售前售后的客户问题处理，是需要一些技巧的，而不单单仅靠嘴上功夫。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，平时学习生活中的学习不够深入，在遇到具体问题的时候反应不能那么迅速。幸而身边的前辈们都会乐于提供帮助，为我指出了工作中的错误和缺点。在学校里，学到的任何一种知识都是有用的储备，虽然在平时看来学的

很多东西并不是十分实用，但说不定就在某一时刻就会显现出来。

踏入社会进行一份新工作，不仅需要对工作适应，更包括对企业文化的一种融合和认同。现在的社会日新月异，新观念新点子层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念，以开放的姿态面对工作中的一切变革。而且要注意理论与实践的结合，也许将来从事的工作并不一定能专业对口，那就更应该找准个人定位，及时充电，更快更好的适应新工作发展的需要。

三、实习体会

千里之行，始于足下。经过一个暑期短暂而又充实的实习，细想过后多了更多的感慨。大学生实习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；是促使大学生投身改革开放，向他人学习，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。这是人生的一段重要经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位有着很大的帮助。我在xx年这个暑期里的实习主要收获有以下几点：

- 1、向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人文明交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。

- 2、在工作中和同事保持良好的关系。做事首先要学做人，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的'做人的一个最基本的问题。对于自己这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，身边的同事就是最好的老师。

- 3、要有热情和耐心，无论在哪个行业，热情和耐心都是不可或缺的。

4、要积极主动地学习，份内的工作要认真完成，但积极主动却可以让你学到更多东西。

5、战胜自我，是我们适应社会的之本。

另外，在工作中也发现了自己的不足，在剩下的大学生活里，这些就是自己需要改善的地方，尽量提升自己各方面的能力和素质，以新的面貌迎接机遇和挑战，陶渊明说“盛年不再来，一日难再晨，及时宜自勉，岁月不待人”。我们大学生要及时给自己设定发展目标，并付诸实践。社会是人生的大课堂，我们在学校学习的东西，最终是要回报给社会的。

四、对专业人才培养的建议

1、教材应重视实际应用，体现学科的实用性，避免与社会实践脱节，重视自学功能，增强通俗性和易懂性，重视实验教学，激发兴趣，培养科学素养。

2、教师应构建冲充满生命力的课堂教学，灵活选择教学方法，转变学生的学习方式，全面提高教学质量。积极引导学生从事实验活动和实践活动，注重理解，教会学生分析。

3、企业要发展，就应吸引更多的新鲜血液，多招募优秀人才，重视专业人才的培养，提高员工的综合能力和素质。

4、学校多提供寻找就业信息的平台，新增职业指导项目，解决实在的问题。

5、学生自身也应良好的配合教师教学发展的计划，多补充自身不足的知识，提升自身的素质。

大学生暑期社会实践报告篇六

转眼间，整个大二学年就这样结束了，我带着疲惫的身躯回到

了家,到家之后先好好的休息了一天,看着以前在学校那些照片,感觉这个学期结束的好快啊,青春如一张美丽的糖纸在指尖悄然离去.

这个学期在学校过的太快,几乎是还没有找到学习的状态就结束了,老师今年布置的作业和以前的一样.都是暑期社会实践活动,这个活动对我们来说很简单,就是去一个自己联系好的公司或者养殖场去实践实践.看看了自己的社会实践表格,问了问家人今年去哪里啊,本来说好让我去姐姐工作的公司呢,可是我想换换环境,于是就去了一个规模比较小的养殖场.于是就和他们联系,当确定了实习去向的时候自己就美美的去玩了一天.

带着轻松的心情和简单的行李我一身简装来到了养殖场,迎接我的是这个养殖场的技术员,他开门见山的对我说我们这样的学生娃不适合来这个地方,他说我们的未来是在那美丽的象牙塔里面呢,这个地方只是一些没文化的人立足的地方,一见面我就感觉这个人很幽默和有意思.我想我以后的日子起码不会那么的枯燥无味了.他带着我在这个养殖场简单的转了转,熟悉了这个环境带着好奇的心情我熟悉了这个熟悉又陌生的地方.

第一天我的工作很简单,就是熟悉这个养殖场的整体年状况,当我熟悉了这个状况的时候发现在这里真的很没有意思,这里的人整天都是在养猪,看着真的很乏味.这样的工作在第二天就让我没有的激情,我开始厌烦这样的工作.

年少的我们就像一张洁白的纸张在这个社会上渲染着我们的青春,在这个养殖场里,我心态在一次一个生命诞生的时候发生了改变.

那一天有一个母猪要产仔了,可是当时养殖场的专门负责接生的人有事不在,那天由于好奇我也想亲眼观看这个以前只在书本上提到过的知识点.来到产房,这是母猪已经躺在了产床上,

由于没有接生的人员,厂方有点乱,哪里充满了吵闹声,这个时候忽然有人看到我,他说你不是在牧专学习的高材生么,这么简单的活你应该能克服吧,看着他的眼神那时我的心在颤抖,这样的事情在我的印象当中只是在课本上才能提到的,当你亲身经历的时候你才知道这个事情并非你想得那样的简单.时间在一点一点地逝去,可是事情还是没有好的发展.

这个时候我多么的希望自己以前在学校能好好的学习知识,那样在这种情况下我也不会显得那么的无知了.在我羞涩的情怀下,一个洪亮的声音在厂房里响起,他说需要什么东西,然后开始调动这里能调动的人开始工作,喧闹的厂房霎时变得那么的安静,每个人都像找到了主心骨一样开始啊那些自己非常熟悉的事物,每个环节的准备都是那么的完美,当一切都结束的时候我静静的站立在那里了,不知道为什么,站在我眼前的是一个非常不起眼的中年人,从接触看来他不应该发学习过这方面的知识,他也阿不会上过学,可是为什么对于刚才发生的事情他却能这样的沉着冷静,我有点不甘心和小不服气.

在和他了解的时候他给阿我说,这个事情他也没有接触过,只是以前在别人工作的时候他在用心的观察,把每个环节都记住了,他说这样的机会不知道会有,但是如果如果没有这样的技术就是再有机会也是枉然的,我忽然的发现,人要多用心的去学习和生活,在这个社会就是一个很明亮的镜子,我们走在上面可能会蒙尘也可能会闪闪的发光.

我在这个养殖场生活了十天,但我却学习到了很多的东西,最基本的就是用心的去对待我们所接触的世界,年轻的我们就像一首美丽的歌谣,青春的气息是那么的美好,我们可以在这首旋律轻快的歌曲下慢慢的成长.

大学生暑期社会实践报告篇七

在不断进步的时代,大家逐渐认识到报告的重要性,不同种

类的报告具有不同的用途。相信许多人会觉得报告很难写吧，以下是小编帮大家整理的大学生医院护理暑期社会实习报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

短短的15天医院实习结束，终于可以喘一口气了。想想这么多天的忙碌，再想想每日辛苦战斗的护士们，才知道护理工作的不易。

我觉得护理工作不仅需要熟练的技巧，而且同样需要优秀的职业素质：

1、思想素质：要教育和培养每一个护理人员热爱护理工作，献身护理事业，树立牢固的专业思想；要有崇高的道德品质、高尚的情操和良好的医德修养，以白求恩为榜样，发扬救死扶伤，实行革命的人道主义精神；真诚坦率，精神饱满，谦虚谨慎，认真负责；要高度的组织性、纪律性和集体主义精神，团结协作，爱护集体，爱护公物。

2、专业素质：护理人员要对病人极端负责，态度诚恳，和蔼热情，关心体贴病人，掌握病人的心理特点，给予细致的身心护理；严格执行各项规章制度，坚守岗位，按章办事，操作正规，有条不紊，执行医嘱和从事一切操作要思想集中，技术熟练，做到准确、安全、及时，精益求精；要有敏锐的观察力，善于发现病情变化，遇有病情突变，既要沉着冷静，机智灵活，又要在抢救中敏捷、准确、果断；做好心理护理，要求语言亲切，解释耐心，要有针对性地做了病人的思想工作，增强其向疾病做斗争的勇气和信心；保持衣着整齐，仪表端庄，举止稳重，礼貌待人，朴素大方；作风正派，对病人一视同仁，对工作严肃认真。

3、科学素质：护理人员要具有实事求是、勇于探索的精神，要认真掌握本学科基本理论，每项护理技术操作都要知其然并知其所以然；护理学是一门应用学科，必须注意在实践中积累丰富的临床经验，要掌握熟练的技术和过硬的本领；要

刻苦钻研业务，不断学习和引进国内外先进的护理技术；要善于总结经验，不断控索，开展研究，勇于创新，努力提高业务技术水平，不断推动护理事业的发展；要积极努力学习和了解社会学、心理学、伦理学等知识，拓宽自己的知识面，更好地为病人的身心健康服务。

同样，即将成为口腔医生的我们也应该充分认识到：

- 1、医生是一个很平凡的职业，他的责任就是救死扶伤，挽救病人的生命。
- 2、医生也同样应该具备一定的思想素质、专业素质和科学素质，要有一定的责任心，把病人的生命看作是自己的生命。
- 3、医生要有创新和探索的能力，积极为医学的未来作出贡献。

新的学期开始了，新一轮对医学知识的吸收和总结也拉开序幕，我会投入百分之百的努力：加油——对所有的人说！

以上是对我系xx年暑期社会实践的简单总结。可以看到，大家在实践中成长了，通过与社会的亲密接触，更深地认清了社会形势，也为以后在职场立足做好了准备。

大学生暑期社会实践报告篇八

“实践出真知”，专业的实习给了我们每一个人一个巩固知识的平台，作为我一个以英语为专业的大学生，深知如果只是简单的学会在课堂上和老师同学对话，做一些简单的阅读听力，进行几场简单的考试是万万不能适应现在这个竞争激烈，复杂多变的社会，我们需要实践，需要经验来锻炼自己的能力。然而这样的机会少之又少，现在学校让我们在假期里尝试一段时间的实习，这个机会弥足珍贵。

从7-24到8-10我在苏州达飞纺织有限公司进行了为期半个多月的实习。实习前的忐忑不安在踏入公司大门的一刹那转变成了激动，我在心中暗暗告诫自己：学习不易，工作更不容易，一定得好好把握机会，好好努力。

苏州达飞纺织有限公司位于中国四大绸都之一“江苏吴江盛泽镇”，企业集生产、贸易为一体。企业以外贸出口为龙头，注重创新，开发新品。通过多年的生产管理经验和科学理念，已成为一家现代化的纺织企业。企业拥有先进的生产设备，首期投资5000多万元的吴江达飞织造厂占地46000平方米，一期建筑面积2.5万平方米，绿化1万平方米。本厂拥有全进口的一条龙生产线：日本津田驹500型整浆并2套ZW405喷水织机及倍捻机180台，年产各类面料2100万米。在结构、产能、技术上都已经达到先进水平。苏州达飞纺织有限公司下属吴江达飞织造厂、苏州达飞纺织（香港）有限公司、吴江市华星丝绸有限公司。企业生产化纤真丝类、棉类织物及氨纶系列。主要产品有：色丁、雪纺、鹿皮绒、桃皮绒、塔丝隆、尼丝纺，配有涂层、提花、绣花等。公司凭借“以人为本，品质优先”的生产经营理念赢得了国内外客户的青睐，产品远销美国、日本、欧盟、香港等国家。

初到公司，我所知道的关于公司的情况如上所述，的确我的故乡盛泽是“日出万匹，衣被天下。”全镇的纺织丝绸企业几乎涵盖了整个产业结构，使我为之动容。而我实习所在的这家公司正是有了这种雄厚的产业背景，企业蒸蒸日上。此外，在实习前期的阶段中，我对自己所在贸易部的也有了一定的了解：有两位经理，一个主要负责公司内部的事情，一个经常出差，参加一些展览会及进行外部贸易交流。一位姐姐做统计定单工作，两个叔叔跟单，负责监督职工业务的工作。我的导师和另一位哥哥接单和客户交流协商，有时也要出差。

实习初期，我真的很想在英语口语上努力一把，希望有很多国外的客户能天天到我所在的贸易部来。其实这个思想真是

一开始就有点偏离主题的，我的导师告戒我：第一，我没有经验，第二，我更不是专业者，术语不懂。第三，和外国人直接交流的机会并不多，他们要么直接和高层见面，要么委派专业人员前来交流。值得庆幸的是我很快理解了这一点，导师后来给我的任务有以下几点：1，早上打扫工作室2，打印复印资料3，接传真和电话4，在网上看看一些布料报价和客户定单，做一些简单的英语定单翻译。

通过近一个多礼拜的学习，我真的发现要做好这些看似简单的事情并不容易。首先是打扫。至少要比别人早到半个小时，虽说只是擦办公桌和拖地。我第一次知道拖把要用手拧干再拖，不然干不了，别人走进湿答答的办公室时心情值就降低了。对于我这个家务不太做的人来讲，这似乎有失体面，可我这次还是改掉了坏习惯。而桌面是不能乱清理的。有些文件看起来旧了，可是不能因此丢进垃圾筒。你也不能随便改变前辈的桌面设置，一个人的工作习惯和环境是非常重要的。然后是打印复印资料，说实话，我开始连设备都不熟悉，还是老师教的。至于接传真和电话，更是要有技巧和应变能力。记得有次别公司的人在发传真时闹了一个笑话，最后是坐我对面的哥哥打电话过去说你们传完了吧，我这已经有好几份了。

一个失误有时就是致命的错误，我们得深深的减少失误和错误率才能提高效率和效益。接电话是我这个阶段比较犯难的事情，因为涉及到专业我不知该如何回答，因此刚开始实习时，我要么拿起电话就转给前辈，如果他们不在就会急忙解释：“对不起，我是实习的。您可以呆会再打来吗？”这样的事情发生多次，我认识到必须有点改变了，有些其实我能够记录下来再告诉别人的，我就应该不用浪费双方的时间。最后说到专业了。我真是一窍不通，布料样品的术语太多了，而且就算是放在我面前，我也不能说出样品的名称；另一方面，如果这些东西不懂的话，就算我竖起耳朵认真听也是惘然。比如什么门幅之类的术语，就要请教老师了，他经常用我身边的事例说明一些常识问题，通俗的解释让我豁然。

在实习后期阶段，我对自己负责的事情熟悉和了解之后。开始一些新的工作任务：试着写英文回复单给客户和整理出入库单。这些工作涉及礼貌用语，专业用词和细心程度。而真正和国外的客户交流机会是很少有的，我只能偶尔在办公会议室，他们协商的时候在一旁当个听众，而真正的协商并不是我想象中的那样大张旗鼓，双方意见冲突，据理力争。他们通常很有礼貌，不计较谈话场合，说起话来也很斯文，声音一般很轻，当双方达成一致时，也是很有礼貌的很快离去。我能做的就是很认真的听，回顾和复习简单的英文交流，在他们离开时说声再见。

“付出总有收获”。经过这段时间的实习，我认识到了很多以前没有思考过，没有经历过，和与作为学生的一些浅薄的体会及错误观点。一，从容的态度。这与我们通常说的自信紧紧联系在一起。虽然在前辈面前，我们既未真正踏入社会，又是一个初级学习人员。但我们从来都是一个社会人，试问怎么会不去接触社会呢？最多是个时间问题。既然认识到这一点，既然现在已经接触，那就承认自己，把自身放在这样一个位置。至于紧张自卑的心态是无论哪个人都有的。自己要学会战胜自己，不要让情绪影响你对生活和工作的信心及态度。有了这样一个乐观向上的心态后，你自然会变的从容起来，无畏这多变的社会和生活。二，勤奋刻苦的学习精神。有句很有体会的话：努力了不一定成功，但不努力就一定不会成功。你可以不聪明一点，因为毕竟世上的聪明人占少数，而且后天的勤奋是在成功中占主导因素的。其实人人都看好勤劳刻苦的人，因为他们付出过，思考过，他们理应得到尊重，至于结果那是另一回事。我在实习中虽然很多不懂，但是有这种精神能够让别人看到，能够让他们明白我不是在偷懒，我们都在献出自己的一份力量。三，良好的交际能力。在社会群体面前，沟通是人與人相处的必要条件。我们从开始不认识对方到可以从容的交谈，再到有困难找对方帮忙，都是沟通在起直接作用。而良好的沟通交流能力又能够让事情处理的更容易，更完善。我在实习中总是有问题需要寻求有经验的人帮助解答，如果憋在心里那是无论如何都不会知

道答案的，有的困难你经过自我摸索可能会得到解答，有的涉及专业就不能全凭个人获得满意的解释，而且经过前辈的指导，你会发现原本认为很难的事情理解和做起来都更有效率。此外，一个拥有良好交际能力的人会更能协调好整个群体的氛围，良好的环境也是做好工作的重要保证。四，温故而知新的学习我们以为自己已经懂的东西并不表示已经掌握，只有一遍遍的重复回顾和实践后才能合格的称为经验，经验的重新利用才会生出自己的思维方式和学习方法。总的来讲，再多的甚至再简单的体会也都要在实践中反复体会、巩固。这段时期的实习虽然是个小小的锻炼，却也锻炼了我的能力，提高了我对英语的运用能力。夏日的骄阳，让我们在热情与灿烂中继续学习、成长。

一切认识都于实践。实践是认识的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。处理人与人之间社会关系的活动，即人类的社会交往以及组织、管理和变革社会关系的活动。如政治活动、社会改革实践、阶级斗争等。因此，大学生应该积极参与实践，使实践与认识相结合。大学生可以通过调查研究了解实际情况，结合所学为政府部门提供决策参考是一件十分有意义的事情，既提高能力又服务社会，这是一种双赢的选择；二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。三是参加各种公益活动，培养自身的社会责任感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。现在大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校

后进行认真的讨论总结，用他们自己的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：要创造自己的事业，就必须付出加倍的努力，凭着一个人对工作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。