

2025 年社会实践报告集合 15 篇

社会实践报告 1

微博里看见一个特别深刻的故事，它的中心思想和我在暑期家教时的想法契合地简直可以算是天衣无缝。故事内容是这样的：

北京读大二，朋友来学校看我，忽然遇到大雨，他没带伞，我们被困在咖啡馆。他忽然感慨起来，说要做一个成功人士，赚很多钱。我问他什么叫成功，赚多少钱足够。他说每个人定义不同。我知道这是标准答案，也没兴趣问下去。沉默了一会儿，他忽然又开口，“成功就是，有天我三四十岁，青春不再，却还是每天窝在沙发上无所事事，这样也依旧很快乐”。

我说，窝在沙发上谁不开心啊，有没有钱都开心。

朋友慢吞吞地说：“那不一样，我要窝在沙发上混吃等死，但是我开心，开心一天，两天，一直开心下去。我什么都不做，但我成功过，所以不管以后我做什么，亲戚朋友不敢评判我，自己也不会怀疑和厌弃自己，对未来也不会恐慌。”“你想做个自由自在的废物。”我说，“可是没钱也能做到。”

“不，”他很认真地反驳，“没钱只能做废物，做不了自由自在的废物。我不是一个强大的人，所以我要赚钱。做废物也要挺直腰杆才快乐。”

我以前不明白，今天下雨，我窝在沙发上，忽然想明白了。出生是一件被迫接受的事情，但不是每个人都愿意成就什么。只是因为太善良，总归还是要完成些什么才安心，才觉得自己有了资格去做一个废物。距离做一个自由的废物还有好长一段路要走。加油。

这就是故事的主要内容。

其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。——《论语》

看完这个短短的小__，我的脑子里只窜出了这样一句话：我用了这么多年才明白我想要做的也不过就是个自由的废物。”所以，为了能在有生之年做成一个真正的自由自在的废物，我必须要努力地完善自己来作为坚实的后盾，这就需要我在人生道路上走得稳当，来确保我能自由地做我自己。

由于本专业档案学的就业相关率目前所处的严峻形势而言，拓宽自己可选择的职业道路是重中之重，必不可少。因此，我又给自己定了一个职业目标——教师。

教师（教育工作者）：教师一词有两重含义，既指一种社会角色，又指这一角色的承担者。广义的教师是泛指传授知识、经验的人，狭义的教师是指受过专门教育和训练的人，并在教育（学校）中担任教育、教学工作的人。（履行教育教学的专业人员。承担教书育人，培养社会主义事业建设者和接班人，提高民族素质的使命。

于我而言，我的职业目标的定位确定了我走的是狭义的教师之路：在教育（学校）中担任教育、教学工作的人。

社会实践报告 2

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会，了解社会，提高自我能力的重要机会。作为大一的学生，我们应将社会实践结合我们的实际情况，能正真从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划，应注重时间的过程，从过程中锻炼自己，提高能力。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况，在假期期间找了一份促

销的工作，虽然仅有二十多天时间，但是我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的缺欠及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

促销是一种很好的工作体验，通过人与人的沟通，可以了解一些进入社会雨人沟通的技巧和表达能力。

促销前的短暂培训，了解衣服的名称、质量、面料、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言知识，仪容仪表等，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，赠送的礼品，然后调整好心态迎接顾客，每天工作十二个小时，在下午工作完后还有个必要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：

通过促销实践，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

当我们在促销一件服装时，首先我们必须对服装的相关知识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促使我们在促销过程中面对顾客的一些具体问题，能使顾客明明白白的消费。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人的交流能力

促销时促销员与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，要通过自己层次清晰的说

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、要有良好的心里素质及面对挫折的心态

促销每天面对社会上形形色色的人，由于每个人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

促销时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。只要你有一个服务他人的态度，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，让自己成为社会的优秀人才，为社会服务。

短暂的促销工作的结束让我在劳累中得到快乐，在汗水中得到磨练。我觉得自己的能力有了一定的提高，达到了自己预订的目标。残酷的社会就业压力让我不再感到恐惧，我想只要我们有能力有信心，我们一定会创造一个属于自己的乐园。

社会实践报告 3

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在暑假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。因为是大一刚结束，所以对社会实践仍是那种毫无目的的迷茫状态，因此我们更应该去努力学习经验，贯彻领导指示，发扬服务精神，才能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践，应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

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。我这 40 天在盱眙农村商业银行马坝支行大学生社会实践活动中得到许多的感悟。

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夜累，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。

认识_____于实践：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。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 践，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。

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。当你在多次的接触交流中，你会明白自信的重要性。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，重要的是你要敢于向别人表达。社会工作经验也是 积累出来的，所以没有必要感到自卑，而且有的时候你的自信能够感染其他的工作 伙伴。

社会实践报告 4

随着会计制度的日臻完善，对会计人员的高度重视和严格要求，作为即将步入社会的会计专业人 员，为了符合社会的要求，加强社会竞争力，必须严于自身的专业素质修养，培养较强的会计工作的实践操作能力。经过三年半的专业学习后，在把握了一定的会计基础知识的前提下，为了进一步巩固理论知识，将理论与 实践有机地结合起来，本人于__年 2 月 25 日—__年 5 月 30 日在__律师事务所进行了为期三个月的专业实 习，以下是此次实习中的一些心得和体会。

公司简介

无锡市凯隆物资有限公司位于风景秀丽，气候宜人的太湖之滨，地理位置优越，水陆交通便利，能直接连接到沪宁高速公路、京杭大运河、312 国道、京沪铁路等主要交通干道。

该公司是以经营化工原料、电镀材料、化学试剂，有色金属，胶粘剂，五金建材等系列产品为主的专业销售公司。公司创建于一九九七年，本着“质量第一，顾客至上，真诚合作，共创未来”的捷盛宗旨，凭公司全体同仁“人无我有，人有我优”的创业精神，以及全国各地客户和朋友的鼎力支持，得以逐步成长发展，成为目前无锡较有知名度的化工类产品供应商。

公司在经营上，一贯遵循“可靠的质量是凯隆发展之本，优质的服务是凯隆壮大之源”的工作守则，竭诚为客户提供质优价廉，品种齐全的化工产品和提供可靠的专业技术性咨询服务；同时秉承“团结、拼搏、务实、创新”的作风，不断涉足高新领域，拓展国内外市场，务求新的发展。

实习内容

公司的财务部并没有太多人，设有一名财务主管，一名出纳。此次负责我实习的是公司财务主管，姓王。王主任根据我实习的时间，负责安排我在凯隆物资公司的具体时间工作。实习伊始我深入了解了凯隆公司的内部控制制度。

内部制度(会计系统)

无锡市凯隆物资有限公司会计部门的具体内部控制有以下几点原则：

1、明确规定处理各种经济业务的职责分工和程序方法。在一般情况下处理每项经济业务的全过程，或者在全过程的某几个重要环节都规定要由两个部门或两个以上部门、两名或两名以上工作人员分工负责，从而起到相互控制的作用。如汇出一笔采购货款，规定要由采购经办人填写请款单，供应计划员(或供应部门负责人)审查请款数额、内容及收款单位是否符合合同和计划，会计员审核请

款单的内容并核对采购预算后编制付款凭证，最后由出纳员凭手续完整的付款凭证办理汇款结算(出纳员开出汇款结算凭证，还要通过会计员审核)，前后须经四人分工负责处理。而采购汇款的报账业务，则规定要经过采购经办人填写报账单，货物提运人员提货，仓库保管员验收数量，检查员验收质量，以及会计员审核发票、账单及验收凭证，编制转账凭证报销

2、明确资产记录与保管的分工。规定管钱、管物、管账人员的相互制约关系，旨在保护资产的安全完整。如出纳员不得兼管稽核、会计档案保管和收入、费用、债权债务账目的登记工作；银行票据的签发印鉴，必须有两人分别掌管；仓库材料明细账要设专人稽核或另设记账员记账等。另外，现金收付的复核制，物资收发的复秤制、复点制等，也都是防错防弊的内部控制制度。

3、明确规定保证会计凭证和会计记录的完整性和正确性要求。要求有关的经办人员必须在凭证上签名或盖章，以便作为交易执行和明确责任的依据，对各种自制原始凭证，在格式、份数、编号、传递程序、各联的用途、有关领导和经办人签章等方面做出规定。

4、明确规定建立财产清查盘点制度。为了保证财产物资的安全和完整，除规定物资保管员对每项物资进行收付外，一般要实行永续盘存办法核对库存账实，还要规定财产物资的局部清查和全面清查制度，以保证账卡物相符或及时处理发生的差错。又如现金出纳员除规定每日下班前要结账清点库存现金，遇有差错要及时报告外，会计主管人员还要经常检查出纳员工作，定期或不定期检查库存现金及金库管理情况。

5、明确规定计算机财务管理系统操作权限和控制方法。主要是严格按会计电算化系统的设计要求配置人员，健全数据输入、修改、审核相互分立的内部控制制度，保障系统设计的处理流程不走样变型。设多级安全保密措施，通过用户密码口令的检查，来识别操作者的权限，防止用户查询该用户不应了解的数据。操作权限(密级)的分配，应由财务负责人统一管理，以达到相互控制，明确各自的责任。

具体实践工作

实习期间，我主要是了解公司正在使用的财务软件的使用和会计处理的流程，并做一些简单的会计凭证。公司采用的是“金盛”财务软件，从编制记账凭证到记账、编制会计报表、结帐都是通过财务软件完成。我认真学习了正规而标准的公司会计流程，真正从课本中走到了现实中，细致地了解了公司会计工作的全部过程，掌握了“金盛”财务软件的操作。实习期间我努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。除了做好王主任所安排的各项工作后，我也会和出纳学学知识。别人一提起出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要的工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除了熟知每项业务要怎么和银行打交道以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或者是酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天就往银行跑，那就不是件容易的事了。而且，出纳的业务比较繁琐，还要保管现金、支票和收据等等，所以需要非常细心，对于比较粗心的我来说，这也是非常有必要学习的。

实习期间发现存在的存货计价问题

存货的计价是存货管理的重要内容，存货计价方法的选择也是制订企业会计政策的一项重要依据。选择不同的存货计价方法将会导致不同的报告利润和存货估价，并对企业的税收负担、现金流量产生影响。

凯隆物资公司在存货的计价方法上，选择的是后进先出法。也就是说，最新从供货单位买入的货物，优先销售给客户。

后进先出法基于“后入库的先发出”这样的—个存货流动假设，其基本特点是使所销售的存货按最近期取得存货的成本与其实现的销售收入相配比。与先进先出法(fifo)相比，一般来说，在物价持续上涨的情况下，采用后进先出法将会导致较高的销售成本、期末现金余额和较低的期末存货余额、销售毛利、所得税

和净收益额，而当物价持续下跌的时，结论恰恰好相反。因此，对大部分企业来说，一般是在预期存货的价格不断上涨时才选择后进先出法，以达到递延所得税支出的目的，而当预期存货价格将持续下跌时，则通过会计政策变更将存货计价方法由后进先出法转为先进先出法。

但基于我对无锡市凯隆物资有限公司的具体实践认识，综合我在学校所学会计知识，个人认为凯隆公司采用先进先出法比采用后进先出法更为优越。

我国《企业会计准则》规定：“各种存货发出时，企业可以根据实际情况，选择使用先进先出法，加权平均法、移动平均法、个别计价法、后进先出法等方法确定其实际成本。”究竟选择哪一种计价方法最适合企业本身？企业在具体选择存货计价方法时需考虑哪些因素？许多的企业不一定会认真的考虑这些问题。选择存货计价方法需要考虑的首要因素是存货的特点及其管理要求。对于不能互相替换的存货项目，极其贵重以及为特定项目生产和存放的存货，应当采用个别计价法。但如果存在大量可以替换的存货项目，且存货的品种、数量繁多时采用个别计价法将十分繁琐。在大多数情况下，存货的实物管理是“先进先出”，因此，采用“先进先出法”比较符合存货的实际情况。存货计价方法选择需考虑的第二方面的因素就是存货计价方法对企业财务的影响。不同的存款计价方法会直接影响期末存货价值的确定和销售成本的计算，进而对企业的利润，税收负担、现金流量、财务比率等产生影响。一般来说，在物价持续上涨的情况下，采用后进先出法会导致较低的期末存货、销售毛利、所得税和净收益额。后进先出法虽然能够减少所得税，但同时会导致较低的净收益，影响企业经营管理者的经营业绩，影响以净收益为基础的各种奖励和报酬，而采用先进先出法不到充分显示的特点，我们认为先进先出法（物价保持平稳或平稳上涨的情况下），比较适合小型企业，能够准确、真实地核算存货价值。当然，无论采用何种计价方法都是复杂而繁琐的，关键是能否彻底执行，真实地反应存货的价值，因此，小型企业必须克服本身缺陷，建立完整的会计核算制度，分库管理制度以及其结果恰好相反。因此，从内部管理及业绩评价的角度出发，我觉得无锡市凯隆物资有限公司采用先进先出法比采用后进先出法更为合理。

实习心得

刚开始去凯隆物资公司实习的时候，我的心情充满了激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只要我认真学习，好好把握，做好每一件事，实习肯定会有成绩。但后来很多东西看似简单，其实要做好它很不容易。通过实践我深有感触，一个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对会计这门专业也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过一月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

1、是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

2、要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

3、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。4、要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

5、要多听、多看、多想、多做、少说。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

6、要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得两周的实习更加有意义。

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。利用此次难得的机会，我努力工作，严格要求自己，虚心向财务人员请教，认真学习会计理论，学习会计法律、法规等知识，利用空余时间认真学习一些课本内容以外的相关知识

识，掌握了一些基本的会计技能，从而意识到我以后还应该多学些什么，加剧了紧迫感，为真正跨入社会施展我们的才华、走上工作岗位打下了基础，也为自己以后的工作和生活积累了更多丰富的知识和宝贵的经验。

社会实践报告 5

时间一晃而过，这个假期的时间过得特别的快，这段时间的社会实践让我学到了很多的东西，接下来的是我的社会实践报告总结。

学校是让我们学习知识的地方，社会更是让我们学习的知识得以实践并加以升华，在社会实践的过程中不仅是学以致用，更多的是增强自身的实践能力，学习到书本上没有的东西，在实践中我们可以不断的磨练自己，增长知识深度和厚度，就像那句话说的“实践是检验真理的唯一标准”。

在这次实践中，虽然我只是简单的文员，但是在这份小小的工作中，我还是收获颇丰，体会到了很多的东西，增强了自己的能力。

在这个不长的实践过程中，我做出了自己的努力，虽然只是简单的整理表格，整理一下文档，办公室的卫生的维护。这些都是很简单的工作，但是在这个实践的过程中锻炼我自己的能力，增强我与别人沟通的能力，增强了我的动手能力，我相信经过不断的社会实践，可以不断的增强我自己的各方面的能力，在实践中不断的学习，不断的充实。

虽然这份工作，偶尔会觉得乏味，但是我始终相信没有小事情，只有把每一件小事都做好，才能更好的成就大事。在这个实践的过程中，我也发现了自己很多的不足，比如，与人沟通的能力还不是很强，不能很好的处理一些突发的状况，不能很好的与同事之间快速的协作磨合。这就要求我，还要更加努力学习，还要不断的增强自己的综合能力，还要不断的学会协同合作，不断锻炼自己的口头表达能力，交际能力。

这次实践，让我明白了一个道理，只有多出去走走，做些实践性的工作，才能更好的发现自己的不足之处，才能对应的提高自己的能力，才能扬长避短，才能更好的学以致用。

我们学习有良好的学习氛围和学习环境，通过这次的社会实践，我明白了，在我们还在学校的时候，要多珍惜学习的时光，多学一点知识，这样才能更好的面对，将来工作中可能会遇到的种种问题，这只是一次短暂的社会实践过程，在这个过程中我还不能充分的感受到真正工作的各种问题，艰辛和不易，但是我可以感受到工作给我带来的乐趣，这会让我更加的珍惜接下来在学校的时光，好好读书，读多方面的书，以后多去实践实践。我相信仅仅拥有知识是不够的，我们还要增强自己运用知识的能力，与别人合作的能力，与别人沟通的能力，与别人交际的能力，自己的动手能力，实践能力。在学校的时候，充分的吸收知识的同时，也要注重自身综合能力的提高，这样才能更好的适应社会，融入社会的氛围中。

经过这次社会实践，我懂得了很多，我会更加努力。

社会实践报告 6

回想这个暑假我心里很万分感触，自己这一次第一次出来实践，自己赚到了第一桶金，怎么说呢，我还是很想表达这个感想的，这不是我现在这个学生身份经常能够体会的，这次的暑假给了我机会，我感受到了，以前不知道在外面发工作是什么感受，这次我深刻的领悟了，只有实践才能够真正的感受那份不易，这次暑假实践我很开心，我真的是抱着很期待的心情去实践的，当时我就觉得很不可思议，自己从来没有出去实践工作过，这次我竟然很期待，这也是我的一个心态变化，不仅仅是要告诉自己我还是可以的，我也是真的想去体验一下，感受一下，尽管自己现在是学生，但是缺失的就是这样的实践。

首先我这次来到了__市，不是在自己家里那边，我觉得自己既然想着出来做点什么就要离家远一点，自己真正去体验一番，这才是很有效果的，这次我来到了__市我是跟着同学的，工作的地方已经安排好了就等着我们出发了，暑假的第五天我就跟着__同学开始出发了，来到了__市开始可我们暑假工作，我们是在一家酒店做接待的，这次来到这儿的时候我就想着自己能够有一个很好的环境，什么住宿呀，吃饭啊都想得很好，但是现实就不是这样的，再一次告诉了我我是来工作的，我是来实践的，不能什么事情自己想着什么就是什么。

来到__酒店开始工作的时候还是什么都要学，自己什么方面都需要了解一下，这不是我们个人的事情，一开始我总是很不适应自己的工作，毕竟没有实践过，很多的东西还是徐阿姨需要学习的，特别是作为一名酒店的接待，我平时的接待一些礼貌用语，总是在不断的学习，自己总是一遍一遍的联系着，我真的是感觉这些东西很枯燥乏味，我还是在坚持着，我觉得我的同学都在坚持我也需要坚持，这一次我面对的很多都是将来我需要面对的，包括自己在工作中跟人相处的一些方式，在我们工作的时候交流的一些计较，各种各样的职场技巧，总是在这么枯燥的工作中学到的。

这次我觉得感受很多的是，在第二个月拿到工资的时候，我以前是没有这么一个概念的，我总是觉得钱来的很肩简单，这次的工作我拿到自己的第一桶金后我完全不那么想了，因为自己以前是没有这么一个概念的，这次的第一桶金我感受到了，我也觉得自己赚到的是来之不易的，我今后会更加珍惜每一笔收入，这次的实践真的很有意义，今后我还会去做的。

社会实践报告 7

一、实践目的：

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身潜力的机会。许多学校也用心鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面能够把学到的理论知识应用到实践

中去，提高各方面的潜力；另一方面能够积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践状况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。

在往后实践中能更好地接触社会、实践自我的专业技能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，透过兼职能够学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自我的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就能够去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大大学生从事的工作，此刻都成为了大学生们能够理解的工作。

二、实践资料：

该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，并且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人理解、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一向持续稳定增长态势。

另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点——晚六点，晚班十点——晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/075131241204012031>