

大学生暑假社会实践报告 (精选4篇)

篇1：大学生暑假社会实践报告

时间飞逝，转眼间，三个星期的加油站实习已经结束了。七月的暑期骄阳似火，我是从7月1日开始实习的，这次实习地点是xxx加油站。我们的加油站坐落于xx市xx国道与xx大道的交汇处，这里四通八达，贯穿南北，是个名副其实的大型加油站。认识了博学多才，年轻有为的xx经理，还有xx位加油站的同事，我们来自五湖四海，却相聚于此，所以我们彼此十分珍惜这份友情。下面总结一下此次实习的收获：

我还清楚的记得，我到站报告的第一天，xx经理在给我的入职培训中就告诫了我：“态度决定高度。”通过这段时间的实习，我真正明白了它的含义，我的这三个星期的加油实习，学到的不仅仅是熟练的加油技巧，而更重要的是加油的态度。刚开始到站时，只要穿上专业的加油服，熟悉加油的六部曲，就能加遍天下车。然而，在后来的一次次的溢油，喷油，漏油的失败挫折中，我才感悟到：加的的不是油，而是态度。置身于服务行业，需要面对形形色色的顾客，既有快乐，也有疲惫，也有委屈。作为服务行业，顾客冷言热讽是难于避免的，此时，我们只能充分发挥自己的主观能动性，用真诚的服务态度就能化解客观的困难。有时，面对自己的失误，应该勇于承担自己的责任，应该学会告诉顾客：“对不起。”

通过短短三个星期的实习，对责任我有了更加深刻的理解，责任不仅仅指自己的在工作中的过失，而更是指自己分内的义务。不管是对外部顾客的道歉，还是对内部公司形象的维护，我们应该全心全意，尽心尽责，牢记自己的岗位职责和安全职责。在实习期间，我们的主管要求我去学习清扫厕所，我听到之后是一万个不愿意，我堂堂一个大学生，叫我去清扫厕所，未免有些过分。主管洞察到我的不乐意，马上深情地告诉我：“清扫厕所是每位加油员工的职责，因为厕所环境的清洁才能使顾客心情愉快，这个也是服务公司文化的体现”。

xx经理说过：“每位新人都会出错，但出错之后，大家都成长了。”当然，我也不例外，在实习期间，我出过两次错误。第一件是由于自己的疏忽，在加油过程中出现漏油，使我措手不及，在同事的及时的帮助下，才避免了安全事故。第二件是加油加错了型号，顾客要的是97，我加成93。从这两次的事故中，我认识到：1、自己还需要从基层做起培养自己解决问题的能力；2、自己还需要不断学习专业知识。

在这三个星期的实习中，我学到了很多平时上课或课本未能学到的知识，我将继续以更认真的态度去学好自己的专业知识，为以后更好的工作而打好基础。

篇2：大学生暑假社会实践报告

作为一名新进员工，我是第二个以外部门员工的身份到书店进行实习的。这次实习为期一个月，每天实习时间为中午12点到下午5点，上午在图书部作协辅助工作，下午5点至6点继续完成当天辅助任务并作当天总结。在这一个月的时间里，我对书店的工作、流程有了一

定的了解和认识。

一、书店实习内容

未去书店之前就对这份实习满怀期待。之前去书店都是以顾客的身份，这次角色要作彻底地转变。7月1日下午一点，我开始了在书店的实习。按照计划，店长徐严军老师将对我进行20个工作日的培训，在这20天里，每天都将有一个专门的培训内容。徐老师向我简单介绍了书店实习时的一些任务，并着重强调了对图书的记忆和相关卖点的掌握。望着那一排排、一架架的图书，想着要一个个地去记忆还真的有些畏惧，不过在之后日子里的导购过程中，我才体会到了这样要求的必要和深意。

书店直接面向着广大的读者人群，在书店的图书展架中，新东方自己的图书占了较大的比例，TOEFL, GRE, IELTS, GMAT等专架上的图书每天的需求都很大，新概念系列作为新东方学校一直以来基础英语课程的教材，也是书店卖得最好的品种之一，这样，对这些图书的导购便是重中之重，在之后的学习的过程中，对这些系列的图书的掌握也成为了我学习的重点。下面是店内工作的大概流程与主要工作内容：

1. 图书的接货与入库

据说，没有经历过暑期班的（大愚）店员，不算真正的（大愚）店员。虽然受到奥运的影响，但是暑期班的学员仍然很多，而学校学员的到来伴随而来的自然就是书店工作的繁忙期，而我的实习期也正在这段“繁忙期”内，这样，我有机会亲身体会书店工作的辛苦。店内图书在这期间内每天的流量都很大，所以几乎每天都会运来很多书，而书籍的接货、入库这一环节就成了最锻炼人的环节，劳动强度很大。图书从需求到入库的一系列环节是这样的：需求 > 申请 > 批准 > 作单 > 报单 > 接货 > 清点 > 上架入库。其中，我能接触到并经常参与的是“接货 > 清点 > 上架入库”。首先，接货就是将图书由车上卸下，当然仅仅是卸下还不够，必须将同一种书摆好在一起，并且要大概记住什么书在什么位置，这样才能更好地进行下一步——清点。清点，也就是对单，逐一清点发来的货是不是自己要的货，有没有少或多，版本价格是不是清单上要的，一般要求的是书号也要对才行，但因为经常来的都是本版书，熟悉的货，对得也快，书号也就不那么仔细的看了。作为店员，对书店架上哪些图书缺少了必须做到心中有数，并且要及时地补架。所以，当来货清点完后要将书店书架需要的书找出，放在专门的拉车上，拉到3楼店内补架，其它的书则要入库了。书店的地库在地下一层，空间不大，但是里面整齐地、分门别类地存放着各种图书。这段时间除了书店店内图书的大流量外，外卖也加大了图书的流量，所以书店又临时申请了一个分库。

2. 贴磁

从地库拉到3楼店面的书在上架之前要进行“贴磁”。所谓贴磁，就是将专门的磁条粘贴在图书靠后页码部分的夹缝里，这也算上是一种安全措施，防止图书被盗。如果图书未经消磁就要被带出书店，门口的扫描仪会自动发出刺耳的“嘀嘀”声提示。贴完磁条的图书就可以补充到书架上了。

3. 图书的上架与摆放

图书上架摆放也有一定的讲究，有的图书要特别推荐，这时会单独为其专架陈列、封面向外，或在醒目的位置运用贴海报、摆书花、大量堆放等方法吸引顾客的注意。而一些顾客注定要来寻购的图书，如TOEFL系列等，则一般采用书脊向外的方式摆放。有时候一些摆放方法会综合运用在一起，以达到更好的实际效果。

有时候，拉上来的补架图书数量多一些，扎一看书架上真的没有地方摆了，但是经过合理的组合、技巧的安排，突然会发现有很大的空间。往往看到“老”店员做到这点的时候会觉得很神奇。

4. 导购

导购是店员工作中很重要的一部分。之前对图书品种等的学习效果如何都在导购的过程中集中体现了出来。同时，在这个过程中，店员将直接面对顾客，店员的一言一行都将代表大愚书店，所以我也学到了怎样以店员的形象面对顾客。在导购的过程中，有些顾客会有很多问题，他们希望能从店员这里了解到对于他们（或他们的子女）来说，选择什么样的图书更好、更适合等等。刚开始导购的时候我很不自信，顾客的期待越大，责任越大，感到的压力也越大。随着导购次数的增多，以及对图书产品等的进一步了解，渐渐的自然起来，并投入了进去，而且学会了从顾客的角度出发，简单地举两个导购过程中的例子：一位老者想为其现读初二，计划于高三考托福的孙子买关于托福的书，想听下我的建议，我建议他首先孩子要打好词汇的基础关（我分别介绍了新东方的5种词汇书，并建议应该从基础的词汇记起，并推荐了2本书：10000+红宝），另外还要对托福考试的题型等有个整体的把握了解（我介绍了基础班的“特训”系列及官方指南与备考策略），最后我还向其推荐了“GRE红宝”及其辅助的“17天搞定GRE词汇”，因为孩子将来要在美国读大学，必须掌握相当可观的词汇量才能在课堂上以及平时的生活中完全没有障碍。另一件事情是，顾客想为孩子买新概念2的教材，我在向其推荐辅助资料“全新全绎+小题大做”时，仔细为其分析了孩子的实际情况，其孩子开学读初三，课业比较多，时间不是很充足，所以配上“全新全绎”可以帮助减少整理课堂学习笔记等的时间，而“小题大做”没有时间就不必买了。当然，不是每次导购都能成功，很多时候面对顾客的问题无从回答，还要去寻求“老人”们的帮助。

篇3：大学生暑假社会实践报告

xx年7月12日，我和同行的10位同学一起来到了新乡市封丘县陈固乡开始了为期两周的暑期社会实践活动，在去的路上，大家的心情都异常的激动，都盼望着能多了解了解基层，增长才干，开阔视野。

众所周知，乡政府是最基层的国家行政机关，它直接面对老百姓，直接解决老百姓遇到的实际问题。在这十多天时间内，我们每个人都有收获，学到了许多在学校，在课本上学不到的东西，学会了怎样更好地与人沟通、怎样与人相处、怎样处理好人际关系等等。

学历只是敲门砖。记得有个人说过这样的话：你的学历有多高不重要，重要的是你的学习能力有多强。因此学历高不能代表能力一定就强，你的degree只能作为你获得某个

职位的敲门砖，领导在面试时或许会把你的学历看得分量重一点，但仅此而已。你绝对不能凭学历获得更快的promotion和更多的money。

能力决定前途。学校跟社会还是有很大区别的，一迈进社会，你在学校所有的成绩都统统被抹去，而不管你曾经如何如何辉煌，因为没有人会把你以前的成绩当做排序规则。领导看中的是你在今后一段时间内的表现，他们所关心的是你能否提高这个单位的工作效率。说白了，就是你的ability决定你的前途。当然，如果你说我有能力啊，但是别人就是不知道我啊，我相信是金子总会发光的。那你就大错而特错了，千里马有很多，但是伯乐却相对短缺，再说了，领导也完全没必要天天为寻找千里马而费尽心思，因为总有一些人知道如何让领导发现自己身上的闪光点。所以，时不我待，该出手时就出手。

工作效率是重中之重。不管是事业单位还是企业单位，领导看重的都是你的efficiency。在某些西方国家，公司并不看好那些加班的员工，因为你加班意味着你的工作效率太低，不能在规定时间内完成自己的工作。因此，工作效率是很重要的，能够在最短时间内出色地完成本职工作才是领导最想看到的结果。那么，如何才能提过工作效率呢？方法和思路！工作方法选择得当是诀窍之一，工作思路灵活是诀窍之二。有句话说得好：思路决定出路。要及时转变工作思路，选择最有效的工作方法，这样你就能事半功倍。

初入职场，要善于学习。初入职场，不能心高气傲，要随时随地向资历深的同事学习，学习他们为人处事的方法。要多听多想，而不是夸夸其谈，讨人厌恶。要保持良好的人际关系，而不是四面树敌，四面楚歌。待人接物要注意方式，说话要注意分寸，不能有过激的语言。总之，要低调一点。

也许，我们还年轻，还没经历过风雨，但我们可以慢慢学习，慢慢来。

篇4：大学生暑假社会实践报告

我们作为未来教师的师范生，做家教无疑是成为一名合格的教师前的一次很好的经历。在这次暑假农忙之余我做了一份家教，做家教是我们在社会上第一次实践，做家教是一道风景，它让我体会很多，思考很多。作为一名数学专业的师范生，我选择了做数学家教，教的是一名初中的女生。我们做家教的不仅是要教与学生知识，更重要的是教方法和做人的道理。我教的这个学生叫小妮，是一个十分活泼可爱的学生，但是很贪玩，她的父母也因此很懊恼。

首先我跟学生的家长进行了交流，初步了解学生的学习情况，课程进程以及在学习态度。通过与家长的接触我了解到：学生是初中一年级的学生，在数学和英语学习两方面十分厌学，而且学习没有任何激情。了解到这样的现状之后，于是我就小妮进行了交流，通过与她的聊天我知道其实小妮也很希望自己能把学习弄好，只是在基础差的基础上家长和老师对自己的期望太高从而造成了自己的自暴自弃，进而表现出种种让人失望的举措。针对这一心理，我们的心理老师曾告诉我们要及时地予以这类学生鼓励和支持，鼓励学生继续学下去，在出现困难的时候要给与指导性的帮助与支持。

然后我考虑的是老师应以何种心态对待的学生，要成为一名合格的老师需要什么样的素质。首先诚意是十分重要的。或许有人会想做家教就是陪小孩子玩玩，我认为这是错误的想法。家长暑假替孩子请家教的用心显而易见，无疑是希望自己孩子能更上一层楼。家长们普遍存在的想法：一是，有家教总比没有好，多少都能学到点；二是看到其他的孩子在学习，或是家教或是补习班的心里不平衡。就家长们存在的这种心理可以看出，所有的家长都希望自己孩子成绩可以取得进步，这是他们对孩子最真实的爱。

小妮是一个十分容易相处的人，但是她很懒散，很贪玩。我第一次去她家的时候已经不是很早了，但是她还没有起床。她的房间也很乱，不爱整理东西，显然很长一段时间没有打扫过了。我只有慢慢地和她说明道理。

然而另一方面我感慨很深的就是学生的父母。而请家教就是他们体现这种爱的表现，尽管很多时候得不到孩子们的体谅。而其实大半的学生，与家长的沟通都不畅，学生不能理解家长的苦心，家长也不理解自己的孩子的内心活动，这也就是人们常说的代沟。在农村作为父母的都是十分忙乎的，很少有时间陪着孩子学习，却又十分希望孩子学习优秀，望子成龙，望女成凤，但是他们教育孩子的方法往往不尽人意。他们常常逼着孩子看书，却不知道孩子是充满想象力的，是好玩的，这种天生的爱好是不能扼杀的。不仅是农村的父母这样，很多城市的父母也是这样，他们经常把自己的思想过早地灌溉给孩子，然而当学生表现不佳时常常是十分生气。