

最新大学生社会实践的个人总结(优秀9篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

大学生社会实践的个人总结篇一

在一个多月的暑假生活中，为了更好的了解社会，响应“大学生生涯教育”的号召；也为了给个人今后发展奠定坚实的基础。

我利用三十天的时间组织了一项名为“爱心辅导”的社会实践活动。

现在活动已经圆满结束，我在此做一个总结，作为大学一年级暑假的社会实践报告。

活动的动机

在权衡了各项大学生可能参与的社会实践活动之后，我认为：家教是一份切实、有价值的方案。

作为一名师范学院的学生，尽管我本身属于非师范类专业，但“为人师表”这个千年的古训却永远牢记在我的心中。

我觉得，做一个好老师是非常具有挑战性的；同时，如何出色的胜任老师的工作，对我也是一个很大的磨练。

所以本着这样一个向往，我选择了组织家教这项社会实践活动。

为了能够增加此项活动的“含金量”。

我为活动订立了“自己组织，自己分配，自己招生，自己工作”的基本宗旨。

其中这里的“自己”实际上指的是一个群体：即所有参与到我组织的这项活动中来的和我具有同等学历的朋友们。

他们分别是：万健(南京邮电大学信息工程与自动化管理系)、施政(南通大学数学系)、蒋舒(南京工程学院光电工程系)、贾楠(盐城工学院经济管理学院)等。

在组织好人员之后，我于17号晚迅速草拟了两份材料。

即：“爱心辅导介绍”广告和“爱心辅导活动会员条例”。

在1月19号散发了“爱心辅导介绍”广告之后，我们很快接到了许多家长的询问，并陆续登记好姓名和联系方式。

1月21号上午结束招生后我组织分配了各个参与同学的任务，其中我具体负责了一名四年级学生的语文及英语辅导工作。

会议结束前我们再次学习了“爱心辅导活动会员条例”。

下午同学们开始各自与负责的孩子家长联系，商定具体的实施细节。

22号活动正式开始，在辅导孩子的过程中，我始终遵守条例中的规定，牢记认真负责的态度，以学生为本，礼貌、耐心、亲切的完成辅导任务。

同时，我尊敬学生家长，礼貌用词，耐心听从家长的建议。

在具体学科指导中，我发现：这个孩子存在着偷懒和粗心的坏习惯。

我针对这一点提出了狠抓辅导效率，减少学习持续时间但增大学习频率的方法，为这个孩子的提高作出了一定的贡献。

活动结束后，在我和孩子家长共同组织的测验中，他取得了全优的好成绩。

在完成自己任务的同时我还统筹着全局，每天与其他四位同学保持密切的联系，时刻提醒他们牢记活动条例并注意自己的安全。

保证活动的正常进行。

经过全体同学的努力，我们于2月22号下午圆满的结束了为期一个月的家教活动。

活动结束后我组织召开总结会议，同学们交流了各自的感想。

其中万健同学的感想值得大家学习，他认为：“通过这项活动，我意识到了钱财的来之不易，那么这个意识将给我今后形成正确的理财观打下一个深厚的基础。

同时在辅导过程中，我逐渐形成了一个耐心、机智的处事习惯，敢于提出自己的意见并结合他人的建议把工作做得更好，这一点是我走向社会前所接受的最有效的磨练……”

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的机会。

作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应在结合我们实际情况，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。

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。

应注重实践的过程，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10多天时间，但我觉得受益非浅，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力，自己能力的欠缺及社会的艰辛，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，可以了解一些跟我们专业相关的. 知识，比如不过的人过春节的习惯习俗，春节期间的旅游计划等等。

我的促销工作主要是促销电器。

促销的一天基本工作安排：促销前的短暂培训，了解电器的，名称、性能、型号、价格行情等方面的知识，面对顾客时的语言组织，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，礼品赠品，然后调整好心态迎接顾客。

每天工作7个小时，在下午工作完后还有个必须的程序——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：促销通过,,我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促销一种产品时,首先我们必须对产品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使我们在促销过程中面对顾客的一系列问题,通过,,自己的介绍可以使顾客了解产品的一些具体问题,能使客明明白白的消费(3come文档频道)。

二、要有良好的语言表达能力及与陌生人交流的能力促销是促销员跟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,,自己层次清醒的说明,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。

另外在面对具体问题时我们应保持良好的心态,不能自乱手脚、语无伦次。

三、要有良好的心理素质及受挫折的心态促销每天会面对社会上的形形色色的人,由于每个人的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。

促销是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。

只要你有一个人服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，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，让自己成为社会优秀的人才，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，达到了自己预定的目标，残酷的社会就业压力让我不在感到恐惧，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。

大学生社会实践的个人总结篇二

这次暑假我有幸参观了xx市公路段管理的公路工程。所有的施工工序都有序的进行。一到工地，就看见工地的生活区域。施工区的门上也写着不带安全帽者不得进入施工现场，当然在公路两旁的防护网上也写着标语：“安全责任，重于泰山”。于此可见在建筑施工当中，首先要注意的问题就是安全问题。过去由于生产企业不重视民工安全造成了很多工伤和死亡事故，这些事故给工人和企业带来了很大的损失和伤害。同时，为了确保施工顺利的进行和施工的安全，正在施工的公路都是封闭的，只有建筑施工的各种车辆和内部人员才可以出入。

跟着项目负责人在工地观看，看到钢筋焊接那么复杂的工序，想到了每一座坚固的桥梁基础都是由这些钢筋和模板组成的，钢筋笼很密，可见要承受完全没有强度的混凝土板和梁需要很大的支撑力。

看着那些那些已经完工的道路和桥梁，可自己却什么都不懂，问负责人为什么要用这种材料，作用是什么，是不是每一条道路的基础都是这样的，随着时间的推移，问的问题就愈加多了起来。回过神来想想自己快大学毕业了，学的也就是自己专业的知识，对生活的中的基本常识几乎不了解，想想真的很惭愧。我不知道这是个人问题还是大家都一样。

接下来，我又去看工人现场搅拌混凝土。通过对混凝土的学习和了解，我大体知道了一些讯息：混凝土是现在世界最主要的土木工程材料之一。在我们的生活中，无时无刻不看到混凝土的存在。

从拆迁的房子里，维修的公路上，或是正在建造的桥梁中，都能看到混凝土的踪迹。听负责人讲，混凝土是由混凝土是由胶凝材料、水和粗、细骨料按适当比例配合、拌制成拌合物，经一定时间硬化而成的人造石材。针对为什么公路要维

修和养护，负责人作出一下回答：我们常常见到有的道路有裂缝，这主要原因就是温度梯度的影响；再者就是寒冷地区温度骤降也易形成裂缝。所以对混凝土的保护是对防止表面早期裂缝尤其重要的。混凝土的早期养护也尤为重要。

混凝土的早期养护，主要目的在于保持适宜的温度条件，以达到两方面效果。一方面使混凝土免受不利温、湿度变形的侵袭，防止有害的冷缩和干缩。一方面使混凝土水化作用顺利进行，以期达到设计的强度和抗裂能力。在这期间我还学到很多不曾接触的知识。

正所谓，实践是检验真理的唯一标准，通过旁站，我近距离的观察了整个道路的修建过程，使我能够同施工人员面对面，看他们如何施工，如何将图纸上的模型变为漂亮的道路，与此同时，我也学到了很多很实用的施工知识，而这些知识又是我在学校从未见到，从不接触的。

尽管观看公路工程仅仅一天时间，尽管所获得的知识并不像书本得到的那么全面，但是所获得的实践经验对我是终身受益的，这正应了那句古语“纸上得来终觉浅，须知此事要躬行”。

作为一名学生来讲，我想学习的目的并不是在于通过每一次大小考试，而是为了获取知识，获取工作技能，换句话说就是为了能适应社会的需求，通过学习完成将来的的工作，为社会尽一份力量。然而走出象牙塔步入社会是有很大的落差的，能够用实践来作为缓冲，对我而言也是一种幸事。通过实践了解到工作的实际需要，使得学习的目的性更明确，得到的效果也是更好的。

在实践后我发现，知识是相通的。事事精很难，但是想要有大成就，事事通是必要的，所以在以后的学习中，尽量拓宽自己的视野，完善自己的知识储量，为以后的工作打下基础。

大学生社会实践的个人总结篇三

这个暑假的社会实践，是我第一次经历社会实践，对于一个大学生而言，敢于接受挑战是一种基本的素质。虽天气严寒，寒风呼啸，我毅然踏上了社会实践的道路。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，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

在现今社会，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。招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？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真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，我开始了我这个假期的社会实践。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。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。

在中国的经济飞速发展，又加入了世贸组织后，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。

在实践的这段时间内，我们穿街走户接触各种各样的人和事，这些都是在学校里无法感受到的，在学校里也许有老师分配

说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不会有人告诉你这些，你必须要知道做什么，要自己地去做，而且要尽自己的努力做到最好。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力。无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，以提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。接触那些刚刚毕业的学长学姐，他们总是队我说要好好珍惜在学校的时间。在这次实践中，我感受很深的一点是，在学校，理论的学习很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到；而在实际工作中，可能会遇到书本上没学到的，又可能是书本上的知识一点都用不上的情况。

回想这次社会实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到了很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校里是学不到的。

大学生社会实践的个人总结篇四

1. 物业情况

该小区于9月竣工，开发商与三环物业管理有限责任公司签定前期物业管理合同。该小区为住宅小区，总建筑面积30万平方米，容积率为1.54，绿化覆盖率为39.6%，绿地面积为7321平方米。现有居民3171户，11620人。同时，区内还有超市、商店等配套设施。

2. 管理模式

下关镇龙泉新区采取自我管理、自我服务的居民自治模式。社区每年召开一次业主大会，讨论决定业主自我管理、自我

服务的有关事项。业主大会闭会期间，授权业主管理委员会执行大会决定事项，处理日常管理事物、协调各方关系，并向业主大会报告工作。业主大会由本龙泉新区内年满十八周岁的全体业主以及直辖公房的法人组成。业主管理委员会由各小区业主选择的小区业主代表小组成员组成。并通过各住宅小区代表小组成员的业主代表大会选举产生，业主委员会主任1名，副主任4名，执行秘书1名。

3. 特殊情况

大理市下关镇龙泉新区是一个商业性的住宅区，业主们来自不同的地区和单位，彼此间互不相识。传统依靠单位管理的模式或街道办事处模式难以实行，因此不得不寻找全新的方式。

其次，整个小区位于公路两侧，属于半开放式住宅区，给社区的治安工作带来了一定的困难。

二，调查情况

在调查期间，我采用问卷调查、访谈等方式对龙泉新区业主管理委员会、三环物业管理有限责任公司以及龙泉新区部分居民进行双向调查，经认真分析后，将具体情况总结如下。

1. 绝大多数居民对小区治安状况感到满意

在上文中已经提到，下关镇龙泉新区是一个半开放式的小区，社区的治安工作有较大难度，但经过双向调查后发现，龙泉新区的治安状况良好，绝大多数居民对小区治安状况感到满意。根据龙泉新区业主管理委员会及三环物业管理有限责任公司提供的资料，从至今，龙泉新区的发案率控制在5起每年，发案率之低在同类社区中遥遥领先。通过对居民的问卷调查分析，大概有95%的居民对社区的治安状况感到满意，只有5%的人选择基本满意，无人表示不满意。

2. 物管公司与居民在物管费用的问题上存在分歧

三环物业管理有限责任公司每年向各户收取物业管理费680元，工作人员在介绍费用支出后，特意向本人说明，此费用在全市已属于较低水平。但根据调查显示，有70%的居民认为费用偏高，25%的居民表示费用适中，只有5%的业主认为费用偏低。同时，有部分居民反映，不是所有的业主都按时交纳物管费，有的甚至拖欠一年之久。在我就此问题向三环物业管理有限责任公司工作人员询问时，工作人员的回答闪烁其词、含混不清。

3. 大部分业主参加了业主大会，但竞选热情不高

在与龙泉新区业主管理委员会主要成员的交谈中，他们反映了一个普遍的担忧，就是业主们的竞选热情并不高，每年都是重复的候选人，有些职位甚至出现人选的空缺，他们担心如此下去，会影响到社区民主的构建。

针对此情况，我专门在调查问卷中设置了此问题，大部分的居民表示能够参加每年的业主大会，但90%的业主对竞选职位不感兴趣，其原因基本上都是忙于工作，无暇顾及社区事务。

大学生社会实践的个人总结篇五

时间过的很快，转眼间已是大学的第二个假期了，时间较长，俗话说要想充实自己的大学生活，必须在学习的同时积极参加社会活动。这样不仅可以增加自己的社会经验挣点钱而且还可以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。

就我个人而言这也可以提高我的人际交往能力，所以我决定利用暑假这个好机会好好实践，体验一下真正的社会生活，因此我来到我家附近的一家宾馆打工。

本以为在这里打工是一件很容易的事情，可没想到这家宾馆本来就缺服务员，加上我才三个人，所以一开始老板也没有给我划分具体的工作，而是让我们三个把所有的活全包了，这样的‘命令’下达之后，我有点闷了，这是要把我们当机器人用啊！不过我想既然来了就不妨试试，我可不能就这样打退堂鼓了。可这不试不知道，一试吓一跳。

第一天就是忙忙碌碌的一天，早上五点多就有人退房，我赶快爬起来清点房间的物品，看有无短缺或损坏，然后转述给前台。接着就开始打扫卫生，还没等打扫完卫生，就又是接二连三的退房，三层楼我就这么来回的上下跑。好不容易到了晚上，我想这下可以休息了吧，可是就是有那么些讨厌的人半夜三更出去，回来时还不带房卡，所以我又得爬起来给他们开门。还有让我没想到的是我在清点物品时漏掉了两样，领班说得自己买回来补上。我心想怎么会是这样啊！刚来钱还没有挣到反而被罚了，心里很是不情愿，可是事实就摆在我的面前，在工作中他们说一就是一，说二就是二，当时领班严肃的表情吓得我说不出来话，脸都通红，他们告诉我：“在工作中时容不得半点马虎的，在开始讲的很清楚，出现其他的事个人负责。”我也没办法狡辩，这确实也是由于我的不认真造成的，没办法，我只好把漏掉的那两样补上了。哎！我想这是第一次做着工作了，也算是买个教训吧！可是我的心里久久不能平静，总以为这些错不应该发生在我身上，可是又有太多的可是，从这件事中我深深体会到想干好一项工作很难，即使一件小事。心中总有一种想法不愿意从事简单繁琐的工作，可是“一屋不扫何以扫天下”的道理，我们都懂，我想万事开头难吗？在接下来的工作中我会认真。

八月七号那天下午，来了两位客人说是他们订的房间没有热水，没办法我们给换了一间。他们又说这件房里的电视没有台，硬要再换房间。虽然这是我第一次打工，但是顾客至上的道理我还是懂的，所以我给他们换了另一间房。没想到他们推开门还没有进去就说里面的气味太难闻，可房间已被定完，没有房间可以换了。他们就开始指责我们的服务态度。

刚开始我还是很耐心的向他们解释。没想到他们变本加厉，又开始骂了许多难听的话。他们简直就是鸡蛋里挑骨头，从心找茬。

我再也压不住火，忍不住跟他们吵起来了，没想到那人的话实在难听，不仅没向我道歉，而且还说我。我实在是咽不下这口气，一会儿经理过来了，把事情解决了，可是我没有办法逃脱责任，经理说我是一个新来的临时工要学会怎样和顾客交流，在发生此类状况是应该怎么做。可是我要学的还有很多，刚来没有几天就发生了这么多的事情，我实在无法在待下去了，我仿佛是来找气生的，想辞退不干了，可是有又想如果这样就半途而废了，什么也学不到，况且这不是真正的走上了工作岗位。

自己需要学的还很多，其实社会就是这么复杂，形形色色的人，各种各样的事情都有，为了了解更多，增加自己的人生阅历，我选择了坚持，一直做到八月二十号。一个月的打工体验让我懂得了很多，心中也有了万分的欣喜和快乐，真是一份耕耘一份收获，不经历风雨怎能见彩虹。

虽然只是短短的三十天，可是就在这30天里我认识了宾馆的很多工人员，结识了社会上形形色色的人，学会了要以礼待人，要以温和的态度与人交流，用心服务每一位顾客。现在自己还是一名大学生，都说大学是半个社会，可是我认为截然不同，社会上的人不会像老师那样给我们讲解，他们的言辞很锋利，直戳到我们的心里。但是为了挣钱我们只有忍耐了。

一个月天结束了。我拿到了九百多元的工资，钱是不多可是我还是很满足，因为我学到了书本上没有的知识，增加了我的个人阅历。

一个月的暑期实践过得很快，自己慢慢地开始习惯了这种生活和这项工作，犯的错误也越来越少了，老板也夸奖我适应

性很强，工作能力也错，以后要是暑期还想实践就到我这来。那时离开时还真有点舍不得呢。

一个月的辛苦也是有回报的，拿到我的工资时，真的很欣慰，但是并不是因为有钱可以领，也不是终于结束了打工的苦日子，而是自己的付出有了结果和回报，自己的实践也有了收获，回想一下自己真的觉得很值，自己在这个月里学的东西是用多少钱也买不到的。在工作结束后，我做了如下的总结：

1、要善于沟通：

碰到那些脾气比较坏的人，要真正学会和他们沟通，不能和他们吵，要心平气和的和他们解释他们所不明白的问题，每当看到他们最后都想通的时候，我心里真的很有成就当然和老板也要好好的沟通，不能总是把一些工作上的事憋在心里，有时自己在工作上有什么问题要经常和老板沟通沟通，并及时的解决，这样工作才会有动力，才不会想不干了。

2、要有耐心和热情：

在工作的时候要经常微笑，这样会让感觉感觉很舒心，心情自然就会好起来，当顾客有什么问题，要耐心解释，热情的帮助顾客解决问题。这样也有助于我们工作的顺利，可以省很多功夫和时间，整个宾馆也可以运行就可以更好。

3、要勤劳：

有时候一些细微的东西可以让老板更赏识你，也比较容易受提拔，比如我很空闲的时候就打扫打扫办公室，整理整理文件，帮帮老板的忙。老板就夸奖过我勤劳，有付出就真的有回报的。

4、要有良好的心理素质及受挫折的心态：

作为一名宾馆服务员每天都会面对社会上的形形色色的人，由于每个人的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。

5、要有吃苦耐劳的精神，要坚持不懈：

服务员是一种比较苦累的工作，每天都要以一个笑脸面对不同的顾客，这生活需要我们坚持，不断磨练。

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。只要你有一个服务于他人的态度，你就会得到他人的肯定及帮助，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，让自己成为社会优秀的人才，为社会服务。

当然有总结就说明同时我也意识到了自己很多的缺点和不足，例如不够主动做事，有时候老板说了才知道做，老板不说就没有这个意识去做；社会经验比较缺乏，经常会做一些错事，有时候得罪了人自己还不知道；刚开始也不大会和人交流，

所以那时总是觉得自己很受委屈等等，虽然这些都是我的比较辛酸的历史，不过这些也都是我宝贵的经验，它们都将成为我以后参加工作和社会实践的教训，我要力争在我以后暑期实践以及今后就业的时候不要再犯同样的错误。

短期的社会实践，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西都将会让我终生受用。回到家时爸爸妈妈也说我真的变了好多，变得懂事多了，孝顺多了，脾气也变好多了。学校让我们去社会实践真的很有作用，会让我们从中收益匪浅。社会实践让我知道了，挣钱真的很不容易，也明白工作的辛苦，以后也不会再浪费钱了。

社会实践拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干。社会和大学一样也是一个学习和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

大学生社会实践的个人总结篇六

终于盼到了今天，坐火车赴克拉玛依油田社会实践学习。心情万分激动，因为这是我第一次去新疆，而且是去油田现场学习，读了大半个研究生理论知识，却很少有机会能与实际相结合，因此这样天载难逢的机会我为之欣悦。

一路上我们欢歌笑舞，因为是卧铺，大家不是很累，且很兴奋!因为从来没有像这样集体坐火车出门远行过，我发现生活在一起是最好拉近距离的途径，我们从陌生到认识到相知到熟悉。我们聊天，打牌，玩游戏，打闹;我们相互照顾，关心，依靠，我们从无助到相互依赖。女生们是很有风趣的，有个博士师姐很耐心得教我打牌，特别是我们带队的张老师，歌声从她的嗓子里出来是那么的悦耳，嘹亮!在这样的团队里生活我很荣幸，也很自豪!我们享受到友谊，关心，照顾，集体生活给我们带来的乐趣[] xx月xx日我们来到了这个多民族的新疆土地，我们得到了油田公司领导的热情接待，并在乌鲁

木齐为我们准备了一顿丰盛的午餐，吃完了午餐我们便马不停蹄地赶往克拉玛依。经过四个多小时的驾车我们达到了目的地，在这里我们得到了精心的安排，吃住都是很完美得，我们很欣慰!xx月xx日我们来到了钻井公司。在公司领导作了简要的公司概况和答疑后我们来到了测井现场。根据测井人员的介绍我们了解q2-50井的设计深度，各种数据及图表等资料。并且参观了钻井的仪器显示控制室，在这里有一台很直观的显示器，上面有钻井深度、钻头位置、大钩高度、钻时、钻针深度等。在控制室里，还有许多传感装置与显示仪器联接。据了解，本套设备是在x年代投入运行的，而现在已经有更好更先进的设备研制成功，并在逐步投入运行。这是中国石油钻井技术反映现代化的具体体现。接着我们来带了青西联合站，控制室的师傅为我们简单介绍了联合站的工艺流程、建设史、使用设备及在国内外的水平和地位。相信在不久的将来这种钻井监控现代化和油井管理智能化一定会在上新的台阶，我们用少投入得到高产出的设想的实现为期不远。

xx月xx日我们来到了克拉玛依博物馆的序厅，同学们再次熟悉了新疆克拉玛依油田的由来、光辉历史，直到进入勘探厅之后，又重新认识了克拉玛依油田的勘探历程。最后，队员走进了油田开发地址厅，这里主要讲述了克拉玛依油田的地层分布、原油储量及发展现状等相关内容。让同学们记忆犹新的还是那些模拟井下各种工艺的模型及运转过程。解说老师依次给同学们作了演示和介绍，而同学们结合在学校所学的理论知识，很多以前书本上不易理解的专业术语和 workflows 等相关疑问，此时便迎刃而解。通过此次参观，同学们都感到收获颇丰，受益匪浅。相信再合理利用理论知识，同学们将会在此次暑期社会实践中有所作为，并取得优异的成绩□

xx月xx日我们来到了完井公司。新疆准噶尔盆地南缘地区安集海河组存在超高压、强造浆、强坍塌应力、溢、漏、塌、卡、复合离子污染等钻井问题,使用的钻井液密度最高在2.5 g/cm³以上,钻井液在超高密度条件下性能极难调控.分析了该地区易塌层段地质特点和地层中的粘土矿物组分以及存在

的钻井液技术难题,有针对性地研制出了jab高密度钻井液体系.评价了jab体系在超高密度条件下的流变性、抗污染能力、抗温性、抑制性及润滑性等.结果表明,该钻井液体系在超高密度(2.5 g/cm³)下,具有良好的抑制造浆、稳定井壁、润滑防卡能力和抗可溶性盐污染、流变性好等特点,能满足准噶尔盆地南缘地区复杂地层钻探的需要。在油藏的开发历程中,注水开发是补给地层能量,提高石油采收率的最经济和有效手段。由于我国油藏大部分属于陆相沉积,含油饱和度相对较低,储层分散,渗透率级差大,因此,注水开发往往形成水相大型渗流通道,注入水不能在油藏中有效地推动原油,很快地从油井流出,形成无效循环,致使油井含水上升很快,造成水淹。现有的调剖材料和技术基本上都存在不能进入地层深部,只是在近井地带形成短小封堵,或者存在稳定性和可靠性差,成本高等问题。

其他几天我们参观了采油设计院和采油公司。“三采”技术是提高石油采收率、充分利用和挖掘老油田现有资源、稳定石油产量的重要手段,对国民经济稳定健康发展和国家经济安全具有重要的现实意义。针对我国主力油田大部分进入高含水(90%以上)和高采出程度(20~35%)的特点。

这次活动的举行,有利的促进了油校的合作与了解,通过队员的交流,我们发现了中国石油大学的优势和不足,给了我们许多的思索:

一,石油大学的学生学科知识扎实深厚,科研能力较强,这与我深抓教学质量是分不开的,应该很好的保持下去,教学质量继续深抓不懈。

二,石油大学的学生有着扎身基层,为国奉献的优良传统,这是我多年教育学生到祖国最需要的地方去的结果。

三,我们学校学生的缺点是:动手能力不是很强,人际关系搞的不很顺手,建议学校在以后的课程安排上有所侧重。

我们这次活动很成功，成功在于学校团委的大力支持，队员的高度重视和充分的准备工作，这也为我们以后举办类似的社会实践活动提供了宝贵的经验。

大学生社会实践的个人总结篇七

柯岩风景区依托千年文化，彰显绍兴独具特色的石文化、水文化、桥文化、酒文化、戏曲文化、名士文化、民俗文化等人文资源，乃绍兴久负盛名的传统旅游胜地。自三国以来因历代的开山采石造就了众多石壁、石宕等自然景观；隋唐年间，祖孙三代石匠历经百年相继开凿而成的奇石”云骨”和精雕而成的弥勒石佛，更是众多景观中的精品。千百年来，随着自然景观的点缀和宗教文化的介入，加上文人墨客的点染，到清代，已形成著名的”柯岩八景”。其中有展现石景的弥勒佛像、云骨、七星岩、蚕花洞，又有展现鉴湖水景的五桥步月、南洋秋泛等景致，是一处自然风光与人文资源交融的旅游资源宝库。

利用八百里秀美湖光山色精心打造的鉴湖景区，展现了绍兴”母亲湖”昔日”的风采，凸现了绍兴特有的水文化、桥文化、酒文化的丰富内涵。游客可坐画舫、乌篷船，泛舟鉴湖；可漫步白玉长堤，赏美景秀色；还可上”葫芦醉岛”，品酒听曲。

新世纪之初，柯岩风景区将鲁迅小说中虚构的平面故乡还原成建筑实体，构成鲁镇景区。”小镇”包容了绍兴的水、桥、酒、石、建筑、民俗、戏曲等诸多文化元素，再现绍兴水乡特有的民俗风情。

如今，柯岩风景区已形成柯岩、鉴湖、鲁镇等三大景区，成为绍兴规模最大、功能最全的大型旅游景区。

- 1、探究石佛的形成、云骨的来由，了解柯岩的历史沿革；

- 2、亲临镜水湾、坐乌篷、看社戏、品黄酒，感受越中文化；
- 3、游”越台名士乡”、登”日月同辉台”、入”名士纪念馆”，传承名士精神；
- 4、访鲁镇，会阿q□祥林嫂，品绍兴美味，走进鲁迅的小说；
- 5、泛舟鉴湖，饱览湖光山色、欣赏琴笛遗韵、领略古桥风韵；
- 6、游览柯岩风景区、鲁镇景区、鉴湖景区，领略越地文化，更知我绍兴、爱我绍兴，

组长唐雨钦负责全组工作的协调，并负责写研究报告，其它组员中和魏律帆进行采访，并写成体会文章。徐超和王琴去查资料，并写成文章。

文献查阅、现场采访、参观景区、网络查找等。

10月10左右写好开题报告，10月25报学校批准，11月10左右开始活动，组参观柯岩风景区，开始查找资料，写好体会文章。11月25左右开始与研究报告，并交傅老师、郦老师指导，11月29交学校参加评比。

柯岩风景区，是一处石文化积淀深厚的胜地。是一座自然风光与园林艺术有机结合而千古不朽的景城。是一方历代名士、官宦乡绅、淑女佳人、寿翁稚童纷至沓来而留连忘返的休闲热土。

我们查资料知道：在汉之后的魏、蜀、吴三国时期，数以百计的采石工聚集在这里。柯山，成了采石山。三国归晋，南北朝代晋而起，隋炀帝开凿运河游哉悠哉，其间四百年，历近二十代石工，偌大一座柯山，竟被齐根挖去半座石山。

本次的景区社会实践令我们每个人都收获颇丰！

大学生社会实践的个人总结篇八

暑假到了，为了丰富自己的阅历，适应社会，虽然我的专业是财务管理(金融财务与管理)，但是会计与财务管理息息相关，于是，找了一份实习会计的岗位。我在湖南省人民防空办公室维护队财务处实习了一个多月。湖南省人民防空办公室是省级行政单位。湖南省人民防空办公室成立于1950年，其目标旨在建立统一高效的组织指挥体系、布局合理的防护工程体系、灵敏可靠的通信警报体系、精干过硬的专业队伍体系、保障得力的人口疏散体系、现代化的科研和人才培育体系，努力提高人民防空的整体抗毁能力、快速反应能力、应急救援能力和自我发展能力，以应付现代战争及重大灾害事故，有效地保护国家和人民生命财产安全。在湖南省人民防空办公室维护队财务处并没有太多人，设有一名会计，两名出纳，两名会计。此次负责我实习的是公司出纳郑老师，郑老师根据我的实习时间，主要是让我了解财务软件的使用和会计处理的流程，并让我了解了行政单位会计的基础知识，并做一些会计凭证。公司采用的是金蝶财务软件，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，掌握了金蝶财务软件的操作。

作为学习了三年时间会计的我们，经过了对《会计学基础》的学习和《财务会计》的学习，可以说对会计基本上能耳熟能熟了。有关会计的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系，我们都基本掌握。通过实践了解到，这些似乎只是纸上谈兵。尤其是《财务会计》，它不能去行政单位会计混为一谈，行政单位的会计没有“所有者权益”，而是用“净资产”代替之。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手，一窍不通。下面就是通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

在实践中我也发现，会计具有很强的连通性、逻辑性和规范性。其一，每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，登记入账凭证、明细账、日记账、三栏式账、多栏式账、总账等等可能连通起来的账户。其二，会计的每一笔账务都有依有据，而且是逐一按时间顺序登记下来的，极具逻辑性。其三，在会计的实践中，漏账、错账的更正，都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序、步骤都得以会计制度为前提、为基础，体现了会计的规范性。在登帐过程中，首先，要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记帐凭证。然后，根据记帐凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。尤其是行政单位的会计，由于其特殊性，很多会计处理方式与财务会计截然不同，行政单位的会计很多都没有增值税、营业税的考虑，比财务会计容易得多，但是也要求细心，也要求会计人员对会计知识的熟练掌握。

经过这次实习，虽然时间很短，可我学到的却是我大学中难以学习到的，受益良多。会计本来就是烦琐的工作，在实习期间，我也曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源，越做越觉乐趣，越做越起劲。在实际做账中我经常忘记行政单位的会计没有“所有者权益”考虑，经常把净资产与所有者权益混淆，好在有郑老师的淳淳教导，我逐渐改正，逐渐努力。在一段时间的实习中，我发现虽然金蝶与用友功能差不多，但在处理行政单位的会计这一特殊处理上，用友能够更胜一筹。

作好本职工作的基础上，成为社会发展进步必不可少的优秀的会计专业人员！

另外，通过这次实习，我觉得我对持有至到期投资和以公允价值计量且变动计入所有者权益的金融资产认识不够，并且，

我对行政单位的会计的报表编制十分笨拙，不够熟练，所以在以后的学习中我要加深对这些方面的学习和认识。

大学生社会实践的个人总结篇九

寒假一转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体会社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

作为一个服务行业，顾客就是上帝，更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此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，这就要求我们想客户之所想，急其所急之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

俗话说：“国有国法，家有家规。”自然，作为一个公司也

有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。

你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和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“早上好”，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

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，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：“一个人在他的学生时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。”

俗话说，麻雀虽小，五脏俱全！这话一点不假！从来没有想到我们家会有这么多东西，从衣服到厨具，从厨具到生活用品，再从生活用品到杂物。涉及范围之广泛，让我几乎以为我们家是百宝箱，什么都有。

搬家，肤浅的说是一种体力活，深层的说也是一种体现你规划能力，智商的运动。

收拾东西，要进行分类；筛选有用的，淘汰无用的，要进行整体的规划统筹；打包装箱，要考虑先后顺序，还要归类码放，更要考虑到如何最大限度的利用有限的空间。提前预约搬家公司的车，又要考虑到时间的分配，保证按时完成任务。一切的一切，都要按部就班的完成，每项都不可马虎，都不能遗忘，而这些都是在半个月内完成的。

有时候真有一种放弃的念头，都不想搬这个家了，实在是很辛苦，是一种累脑子也累身子的事，哎，可是转眼想想，妈妈还要上班，亲戚们也有他们要忙的事情，搬家这事，我不上心，谁上心啊！而且，搬家，是妈妈和我一直以来的梦想，

如今梦想就要成真了，我怎么能放弃。这也是我一直以来坚持到底的原因。

在整理东西的时候，有时候我还会和妈妈意见不合而“争执”，这个该留，那个不该留，彼此说出原因，择其有道理的一方而得出最后结论，这也算是锻炼了语言沟通能力了吧！呵呵，为了达成“目的”，尽其所能，高谈阔论，就像辩论会一样，胜出者的那份喜悦也是“只可意会，不可言传”的。

说了半天，还只是我寒假“打工”的一小部分，真正的大头在后面。

搬家，搬家，固然是搬进新家，而这新家也是需要自己“搭建”的！对，我说的就是装修！说道装修，也让我头痛了好一段时间，现在购房，都说什么精装修，当然我们的新家也不例外！但是梦想和现实总是有差距的！当我看到新房的时候，心凉了不少，深色的木地板，淡金色的壁纸，一个实木衣柜，一个写字台，一个电视柜，这就是大厅的全部了。而且最郁闷的就在于这全是纯黑色的实木家具。卫生间的装修还算可以，基本没有什么大的改动，开放式的厨房中看不中用，小毛病也是很多的。

这样的“精装修”，还不如不装修，偏深色的色调也严重限制了我购买家具的范围！没办法，只能再次统筹帷幄，从整体上把关，设计家具的布局等问题。

买灯，买床，买电视，买茶几，买窗帘，买沙发，买五斗橱，买这买那，重新搭配写字台，前前后后也忙活了半天。一次又一次的去家具城，从最初的量化尺寸，从选到定，到安装到位，一步一步，慢慢完成。既要考虑到实用性，又要考虑到简约美观，还要计划空间布局。以及整体色调的搭配。还有那些头痛的小毛病，尽可能的使“精装修”精益求精，构造出温馨的小家。现在想起来还觉得工程量够大的，真不知道我是怎么一点一点完成的！在这不得不佩服自己一下，所

谓滴水穿石嘛，还真是功夫不负有心人！现在的我，呆在新家里，感受着这份“硕大的成果”！还有好多好多细节没有说道，其中的经历也只有等你搬家的时候体会体会啦！

通过这一个多月的搬家经历，我从中学会了很多，知道家长的不容易，知道经济危机带给商户的影响，知道与物业人员如何相处，如何争取自己的那份权益，知道挣钱的不容易，也学会了如何整体统筹金钱，让每一分钱都花在刀刃上，说实在的，我是学经济的，通过这次订购家具，的确让我对金钱有了更多的认识，对于社会也有了更深一步的认识，这份收获，绝对不次于单纯的打一份工。

通过搬家，使我无论是做人还是做事都有了新的视角，这份经历想必也不是每个和我一样的同龄人都有的，虽然期间很辛苦，但是我不得不说，这是笔财富！我从中领悟了很多很多，虽然都是些琐碎的`小道理，但是只要这些道理发挥了作用，还是影响颇大的！